

Promoción **Proyecto Altay Granada**
Ubicación **Camino de Churiana, 64. Armilla 18100, Granada**

Provincia **Granada**
Municipio **Armilla**

Emisión Informe **16-jun.-26**

Datos del Proyecto

Descripción	Promoción de 33 viviendas plurifamiliares, 35 garajes y 33 trasteros
Ref. Catastral	4316808VG4141E0001FU
Coordenadas	37.14745908536232, -3.6288176323739973
Calidades	Medio-Altas
Urbanizac. int.	Piscina y gimnasio en cubierta, zona infantil para los más pequeños y jardines.

Completas zonas comunes como piscina en cubierta, zona infantil para los más pequeños, garajes y trasteros, zona deportiva. Calidad y eficiencia con modernas instalaciones. Todas las viviendas disponen de terrazas. Los áticos tienen oportunidad de completar con un jacuzzi en la terraza superior. En planta 2a algunas de las viviendas son tipo Ático con una segunda terraza en planta 3a a la que se accede por escalera exterior desde la otra terraza en propiedad.

Análisis Macro del entorno

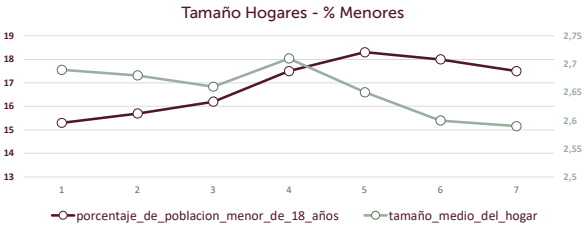
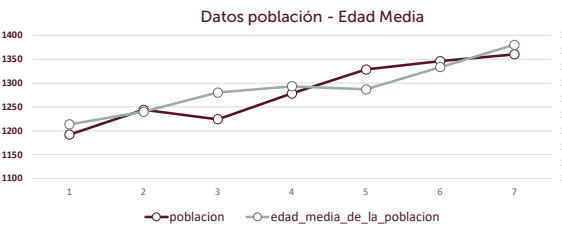
Equipamientos y servicios del entorno

Educación	Todas las etapas educativas (nivel completo)	Servicios	Excelente	Grandes superficies	Si, varias
Transporte público	Red de transporte muy completa	Equip. Cultural	Nivel Medio	Consolidación entorno	90%-100%
Equip. Sanitario	Atención sanitaria completa y diversa	Equip. Deportivo	Muy amplio	Distancia Capital Provincia	4 Km

La promoción se ubica en Armilla, municipio plenamente integrado en el área metropolitana de Granada y funcionalmente vinculado a la capital por proximidad, transporte público y ejes viarios. El entorno inmediato presenta un grado de consolidación elevado, con tejido residencial continuo, servicios cotidianos completos, comercio de proximidad, supermercados, centros educativos, equipamientos sanitarios y oferta deportiva municipal. La cercanía al PTS, al Nevada Shopping y a los accesos metropolitanos refuerza el atractivo residencial de la zona, especialmente para hogares que trabajan o estudian en Granada pero buscan una vivienda nueva con mejores prestaciones y mayor funcionalidad. La conexión mediante Metro de Granada, autobús y red viaria permite una movilidad competitiva frente a otros municipios del cinturón metropolitano. Desde el punto de vista inmobiliario, Armilla combina demanda local, demanda de reposición y demanda desplazada desde Granada capital, con una oferta de obra nueva todavía selectiva. El entorno resulta adecuado para una promoción plurifamiliar con garaje, trastero, terrazas y zonas comunes, orientada principalmente a primera residencia y mejora residencial.

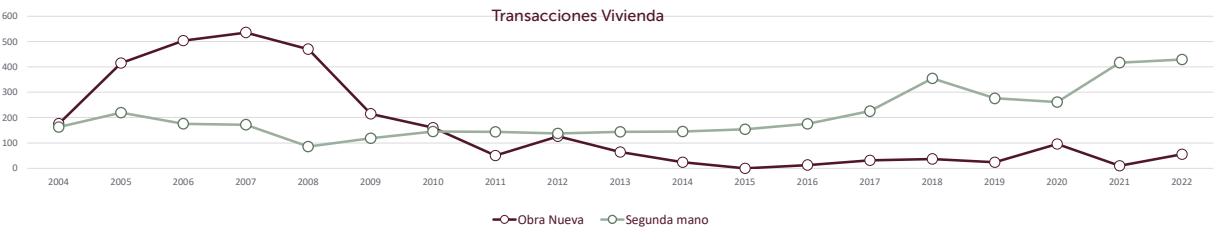
Otros datos de población de la sección censal

(Fuente: Ministerio de Fomento)



Evolución de Ventas

(Fuente: Ministerio de Fomento)



Evolución de tasa de Paro y Población

(Fuente: INE)

Tasa de Paro

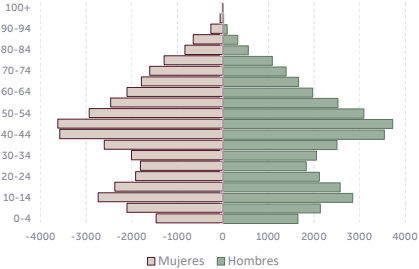
2022: 13.83 %
2021: 16.52 %
2020: 17.92 %
2019: 14.74 %
2018: 15.36 %

Variación anual

-16.28%

Variación 5 años

-9.96%



Ev. población

2022: 24.629
2021: 24.388
2020: 24.340
2019: 24.174
2018: 23.968

Variación anual

0.99%

Variación 5 años

2.76%

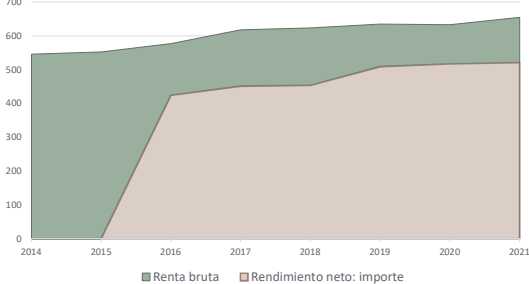
Renta Media Bruta

Año 23.641,80 € Mes 1.970,15 €

Fuente: AEAT

Esfuerzo económico per cápita/mes (30%):

591,05 €



Variación anual

4.76%

Variación 5 años

11.99%

Tasa de renta disponible:

Favorable

79.12%

Análisis Micro del entorno



Análisis de la Oferta



Tasa de Obra nueva	Media 5%-15%	Eficiencia Eneergética	Nivel medio-bajo
Stock de alquiler	Escaso	Rentabilidad Bruta (Yield)	4,10%-4,5% aprox.
Tipología dominante	Plurifamiliar de segunda mano	Riesgo competencia futura	Media / Media-alta
Dormitorios	3D, 2D, 1D reducida, 4D poco relevante	Velocidad de Absorción	Rápida <12m
Dotación zonas comunes	Aporta diferenciación, pero no imprescindible	Evolución de Precios	Crecimiento moderado
Estado de Conservación	Barrio renovado 50%	Tasa de Absorción	Alta 40%-60%

Observaciones de la oferta:

La promoción presenta un encaje competitivo dentro de la oferta de obra nueva de Armilla por combinar producto plurifamiliar, terrazas en todas las viviendas, garaje, trastero y zonas comunes diferenciales. El cuadro comercial muestra predominio de viviendas de 2 y 3 dormitorios, coherentes con la demanda familiar y de reposición del entorno, junto con una unidad de 1 dormitorio que amplía el público potencial. La existencia de 15 reservas sobre 33 viviendas desde el arranque comercial refleja una absorción inicial positiva. Las calidades, apoyadas en Porcelanosa, aerotermia, carpintería con RPT y suelo radiante-refrescante, permiten posicionar el producto por encima del parque residencial medio y competir frente a obra nueva comparable.

Análisis de la demanda



Perfil cliente objetivo	Familiar / Primera Vivienda / Reposición	Calidades / Acabados	Media – Media/Alta
Nivel de renta	Medio / Medio-alto	Tamaño de vivienda	55-80 m² útiles
Motivo de compra	Primera vivienda + mejora	Sensibilidad al precio	Media
Demanda potencial	Media-Alta / Alta	Presión de la demanda	Alta
Tipología	Plurifamiliar 2D-3D	Demanda de garajes	Alta
Zonas Comunes	Recomendables para defender precios	Demanda de locales	Media

Observaciones de la demanda:

La demanda objetivo se concentra en hogares familiares, parejas jóvenes y compradores de reposición que buscan vivienda nueva en el área metropolitana de Granada, con buena conexión a la capital y servicios completos. La promoción debe mantener una relación clara entre precio, calidades y funcionalidad, ya que el comprador local presenta sensibilidad al precio pero valora de forma positiva la eficiencia energética, las terrazas, el garaje, el trastero y la mejora prestacional frente a la vivienda usada. Las tipologías de 2 y 3 dormitorios son las de mejor encaje, especialmente cuando ofrecen superficies contenidas, distribución eficiente y espacios exteriores privativos. Las zonas comunes no son imprescindibles, pero aportan diferenciación comercial.

Evolución del Mercado

(Fuente: Idealista)

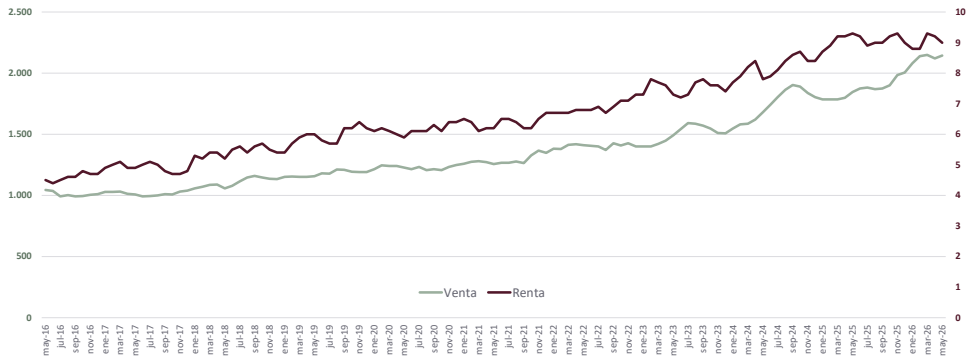
Venta (precio medio de Armilla)

Precio medio*	Variación mensual	Variación trimestral	Variación anual	Variación máximo
2.144 €/m2	1,20%	0,30%	16,10%	-0,30%

Alquiler (precio medio de Armilla)

Precio medio*	Variación mensual	Variación trimestral	Variación anual	Variación máximo
9,0 €/m2/mes	-3,10%	1,90%	-3,70%	-4,10%

*Valores medios de referencia que incluyen SM y ON.



Mapa de Calor de precios de venta

2.200 €/m² < > 3.845 €/m²



Observaciones

El posicionamiento de precios de la promoción se sitúa en la franja media-alta/alta del mercado residencial de Armilla, por encima de la vivienda usada predominante y alineado con obra nueva de mejores calidades. La lectura del mapa de calor debe interpretarse desde la diferencia entre producto nuevo y parque existente: el precio unitario exige justificar valor mediante ubicación, terrazas, garaje, trastero, eficiencia energética y zonas comunes. La promoción no compete únicamente por precio, sino por prestaciones residenciales y proximidad funcional a Granada, PTS y servicios metropolitanos. El principal riesgo es que el comprador compare con producto usado más económico; la principal fortaleza es que la oferta nueva comparable con este nivel de dotación es más limitada.

Precios de oferta del mercado existente

Venta:	Tipología	ID	2D	3D	AT	G
	Sup. media testigos m²ccc	100,7	100,7	100,7	89,5	14,2 (1)
	Sup. tipo promo m²ccc	57,3	98,4	103,1	88,7	14,7 (1)
	PVP medio €/m²	2.473	2.473	2.473	3.276	1.498
	Precio medio homog. €/m²	2.750	2.726	2.712	3.452	1.379
	Ticket Medio €	157.650	268.299	279.634	306.134	20.328

Los precios unitarios de viviendas incluyen plaza de garaje y trastero.
(1) Los garajes se valoran por superficie útil, no Sccc

Alquiler:	Tipología	ID	2D	3D	AT	G
	Sup. media testigos m²ccc	83,1	83,1	83,1	86,8	14,0 (1)
	Sup. tipo promo m²ccc	57,33	98,41	103,11	88,69	14,74 (1)
	PVP medio €/m²/mes	10,64	10,64	10,64	12,24	4,84
	Precio medio homog. €/m²/mes	11,34	9,50	9,21	12,85	4,46
	Ticket Medio €/mes	650	935	950	1140	66

No existe suficiente muestra representativa de ON, se añaden testigos de segunda mano.
Los precios unitarios de viviendas incluyen plaza de garaje y trastero.
(1) Los garajes se valoran por superficie útil, no Sccc

Análisis DAFO

Fortalezas y Oportunidades

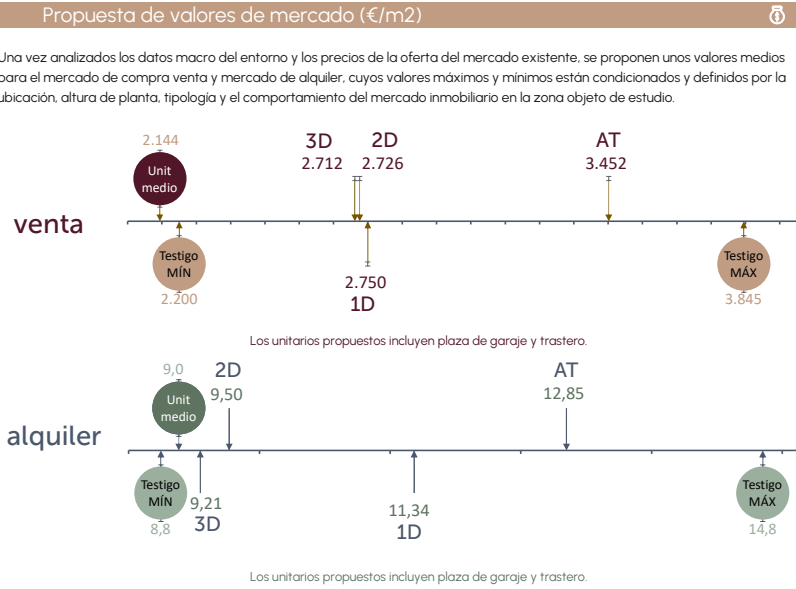
La promoción se apoya en una ubicación metropolitana consolidada, próxima a Granada capital, con buena dotación de servicios, transporte público y accesos viarios. Armilla presenta atractivo para demanda de primera residencia, reposición y hogares vinculados al PTS, a Granada y al entorno comercial del Nevada Shopping. El producto ofrece una configuración adecuada para la demanda predominante, con viviendas mayoritariamente de 2 y 3 dormitorios, terrazas, garaje y trastero. Las calidades previstas, la aerotermia, el suelo radiante-refrescante, la carpintería con rotura de puente térmico y los acabados de nivel alto refuerzan el diferencial frente al parque residencial existente. La piscina en cubierta, el solárium y las zonas comunes elevan la percepción de valor. La absorción inicial ya registrada confirma interés comercial y reduce parcialmente la incertidumbre de mercado.

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 ST CONSULTORES 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, ST CONSULTORES 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, ST CONSULTORES no asume responsabilidad sobre su veracidad, exactitud, o su falta de actualización o rectificación, y las consecuencias que la falta de éstas pudieran tener sobre los valores propuestos en el presente documento. ST CONSULTORES no tiene constancia de la existencia de ningún otro documento o circunstancias de hecho en relación con las materias objeto que pudiera modificar o contravenir la información/documentación facilitada.

Debilidades y Amenazas

El principal condicionante es el posicionamiento en la parte alta del mercado local, que limita el espectro de compradores y exige sostener una percepción clara de valor añadido. La sensibilidad al precio en Armilla sigue siendo relevante, especialmente en compradores de primera vivienda dependientes de financiación hipotecaria. La competencia de vivienda usada reformada o de promociones en municipios metropolitanos próximos puede actuar como alternativa de menor coste. Además, el desarrollo de nueva oferta en el entorno de Granada podría incrementar la competencia futura en tipologías familiares. La evolución de tipos de interés, costes de financiación y capacidad de ahorro de los hogares puede afectar a la velocidad de cierre de operaciones. También existe riesgo de comparación directa con promociones anunciadas en rangos inferiores si el comprador no percibe claramente el diferencial de calidades, eficiencia y zonas comunes.

CONCLUSIONES



Conclusiones

El mercado residencial de Armilla mantiene una dinámica favorable dentro del área metropolitana de Granada, apoyada en su proximidad a la capital, la cercanía al PTS y la disponibilidad de servicios, equipamientos y comunicaciones que favorecen la demanda de primera residencia y reposición. La obra nueva tiene una presencia limitada frente al parque residencial existente, circunstancia que permite sostener el interés por promociones de calidad bien ubicadas y con atributos diferenciales. Aunque la vivienda usada continúa representando la principal referencia competitiva, en muchos casos presenta menores prestaciones energéticas, ausencia de zonas comunes y una oferta más limitada de anexos, lo que favorece el posicionamiento de producto nuevo cuando existe una adecuada relación entre precio y valor percibido. El mercado de alquiler presenta una oferta relativamente reducida y una demanda estable vinculada a la cercanía de Granada, el entorno sanitario y universitario y los principales focos de empleo metropolitanos, contribuyendo a mantener niveles de ocupación elevados y rentabilidades moderadas. No obstante, el proyecto analizado presenta un encaje prioritario como vivienda para uso propio, dado el predominio de tipologías familiares y su orientación hacia compradores que buscan mejorar prestaciones respecto a su vivienda actual. La promoción responde adecuadamente a estas preferencias mediante una oferta centrada en viviendas de 2 y 3 dormitorios, con terrazas, garaje y trastero, elementos especialmente valorados en el mercado local. Asimismo, las calidades previstas, las soluciones de eficiencia energética y la incorporación de zonas comunes como piscina y espacios de estancia aportan diferenciación frente a buena parte de la oferta existente y permiten reforzar su posicionamiento dentro del segmento medio-alto del mercado. La evolución comercial observada hasta la fecha refleja una aceptación positiva del producto y respalda el interés de la demanda por este tipo de promociones en la zona. Entre los principales aspectos a monitorizar destacan la evolución de la competencia de obra nueva en el entorno metropolitano, la sensibilidad al precio del comprador local y el comportamiento de la financiación hipotecaria. En conjunto, la hipótesis de promoción presenta un adecuado ajuste a la oferta y demanda detectadas, apoyándose en una localización consolidada, una configuración alineada con las preferencias predominantes del mercado y unos atributos diferenciales suficientes para competir favorablemente frente a la oferta actualmente disponible.

Muestra representativa de los testigos de estudio

Localización	Precio (€)	No Dorm	Sup. (m2) *	€/m2	Negociación	Coef. Homog	€/m2 homog
Venta 1 Calle Poeta Gracián, 6 Descripción: Piso con terraza venta en venta de Obra Nueva en planta Baja. Sin terraza. Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/obra-nueva/110853867/inmueble/110882665/	186.000,00	2	78	2.383,8	0,00%	1,19	2.833,2
Venta 2 Calle Maruja Mayo, 8 Descripción: Piso con terraza venta en venta de Obra Nueva en planta Baja. Terraza 15,3 m². Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/obra-nueva/110481661/inmueble/110485412/	299.000,00	3	109	2.747,9	0,00%	1,13	3.144,9
Venta 3 Calle Burgos, 3 Descripción: Piso con terraza venta en venta de Obra Nueva en planta 2. Terraza 11,15 m². Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/obra-nueva/111207245/inmueble/111209557/	182.900,00	2	80	2.297,2	0,00%	1,06	2.703,4
Venta 4 Calle Real de Armilla, 6 Descripción: Ático dúplex en venta de 2a mano en planta 3. Terraza 50 m². Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/109087706/	329.000,00	3	109	3.011,4	5,00%	1,22	3.503,3
Venta 5 Plaza Santa Teresa, 1 Descripción: Ático en venta de Obra Nueva en planta 3. Terraza 91 m². Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/108403840/	244.500,00	2	74	3.285,2	10,00%	0,96	3.117,1
Venta 6 Calle Barcelona, 5 Descripción: Ático dúplex en venta de Obra Nueva en planta 2. Terraza 188,52 m². Con zonas comunes: Piscina, gimnasio, sala común y zonas soladas. Enlace web: https://www.idealista.com/obra-nueva/109723214/inmueble/109724693/	327.000,00	3	108	3.016,5	0,00%	0,78	2.357,5
Venta 7 Camino de Churriana, 23 Descripción: Garaje en venta de 2a mano en planta -1 Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/110794720/	19.900,00		20 (1)	995,0	10,00%	1,03	919,1
Alquiler 1 Camino de Churriana, 23 Descripción: Piso con terraza alquiler en alquiler de 2a mano en planta Baja. Sin terraza. Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/111762245/	790,00	2	68	11,7	10,00%	1,22	15,3
Alquiler 2 Calle Lérida, 44 Descripción: Piso con terraza alquiler en alquiler de 2a mano en planta 1. Sin terraza. Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/109017449/	860,00	3	93	9,2	10,00%	1,22	12,0
Alquiler 3 Calle Real de Armilla, 30 Descripción: Piso con terraza alquiler en alquiler de 2a mano en planta 2. Terraza 2 m². Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/108603352/	830,00	2	85	9,8	10,00%	1,18	11,6
Alquiler 4 Calle Xauen - Granada Descripción: Ático en alquiler de 2a mano en planta 1. Terraza 70 m². Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/111726391/	800,00	2	74	10,8	10,00%	1,15	13,4
Alquiler 5 Zaidín - Granada Descripción: Ático en alquiler de 2a mano en planta 5. Terraza 10 m². Con zonas comunes: Piscina comunitaria Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/102667484/	1.150,00	2	88	13,1	10,00%	1,11	14,3
Alquiler 6 Calle Mallorca Descripción: Ático dúplex en alquiler de 2a mano en planta 1. Terraza 33 m². Sin zonas comunes Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/111271619/	900,00	3	113	8,0	10,00%	1,24	9,8
Alquiler 7 Calle Rubén Darío, 2 Descripción: Garaje en alquiler de 2a mano en planta Baja. Enlace web: https://www.idealista.com/inmueble/111467668/	80,00		17 (1)	4,7	5,00%	1,00	4,5

La muestra de testigos incluyen plaza de garaje y trastero.

Los testigos incluidos en la tabla son los ejemplos más representativos del total de la muestra analizada, la cual refleja el mercado actual existente en la zona objeto de estudio.

(*) La superficie construida incluye la parte proporcional de zonas comunes.

(1) Los garajes se valoran por superficie útil, no Sccc

