

ANEXO 1: ESTUDIO DE MERCADO

A continuación, se describe la situación de mercado de los distintos usos propuestos en la Modificación Puntual para los que disponemos de información de mercado suficiente y fiable obtenida de nuestras bases de datos especializadas.

EQUIPAMIENTO PRIVADO

1 MERCADO HOSPITALARIO

En España existen cerca de 177.000 camas hospitalarias repartidas en 878 hospitales (hospitales generales, centros hospitalarios y hospitales especializados). De ellas, 26.976 se encuentran en los 94 hospitales de la Comunidad de Madrid, y la ciudad de Madrid concentra el 61% de las camas de la región, distribuidas en 58 centros. En cuanto a la titularidad, en España el número de centros se reparte de forma aproximadamente equilibrada entre públicos y privados; sin embargo, la mayoría de las camas son de titularidad pública, dado el mayor tamaño medio de los hospitales públicos. En Madrid este contraste es aún más acusado: el número de centros privados supera ampliamente al de públicos, pero estos últimos concentran más del 70 % de las camas disponibles en la capital.

La ratio de la Comunidad de Madrid, de unas 3,8 camas por cada 1.000 habitantes, se sitúa por debajo de la media de la OCDE (en torno a 4,2; “OCDE, *Health at a Glance 2025*”) y lejos de las ratios de los sistemas sanitarios mejor dotados, como Alemania (unas 7,7 camas por 1.000 habitantes; “OCDE, *Health at a Glance 2025*”). Alcanzar la media de la OCDE exigiría la creación de unas 3.000 nuevas camas en la región, cifra que se elevaría por encima de las 28.000 si la referencia fueran los sistemas europeos con mayor dotación. Dada la concentración de la actividad hospitalaria en la capital, cabe esperar que una parte sustancial de esa nueva oferta se localice en la ciudad de Madrid.

Hospitales y camas por cada 1.000 habitantes (2026)

	Hospitales	Población	Camas	Ratio (camas/ 1.000 hab.)
España	878	49.687.120	177.652	3,6
Madrid Region	94	7.170.906	26.976	3,8
Madrid Ciudad	57	3.497.277	17.717	5,1

Fuente: INE, Ayuntamiento de Madrid, Envejecimiento en Red

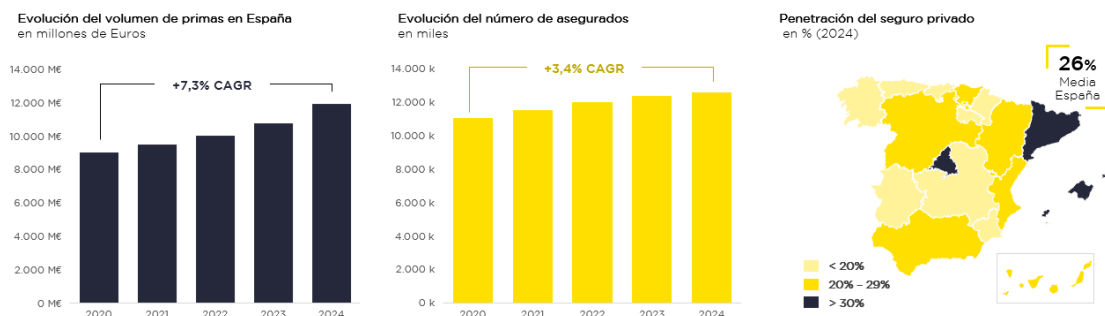
La demanda de hospitales y clínicas privados está directamente relacionada con el volumen de población que cuenta con seguro de salud privado, y se ha incrementado de forma sostenida en los últimos años. Tanto el volumen de primas de seguros de salud como el número de asegurados han aumentado en los últimos cinco años, con crecimientos medios interanuales del 7,3 % y del 3,4 %, respectivamente.

La penetración del seguro de salud sigue en aumento en España: según el Observatorio del Sector Sanitario Privado 2026 de la Fundación IDIS, alcanza el 26,2 % de la población a nivel nacional y el 37,3 % en la Comunidad de Madrid, la región con mayor penetración de todo el territorio nacional. Madrid es, además, la región con mayor gasto sanitario privado per cápita de España, con 905 € por habitante, claramente por encima de los 767 € de media nacional.

El dinamismo del segmento asegurador madrileño se refleja igualmente en su evolución reciente. Durante el periodo 2020-2025, el número de asegurados ha crecido a una tasa anual compuesta del 2,5 %, hasta alcanzar los 2,65 millones, a pesar de una ligera caída puntual en 2024; el volumen de pólizas ha avanzado a un ritmo medio anual del 6,1%; y el volumen de primas lo ha hecho al 7 % anual, de modo que la región concentra ya el 24 % del mercado nacional de primas.

Principales KPIs sobre el seguro privado en España (2020 – 2024)

Evolución de primas y número de asegurados & Penetración del seguro privado



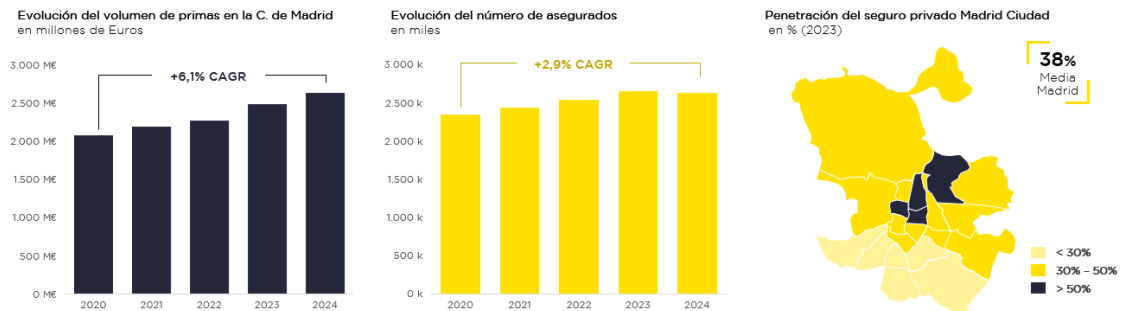
Fuente: Savills Research con datos de IDIS

Fuente: Savills Research con datos de IDIS

En cuanto a la ciudad de Madrid, según la encuesta realizada por el Ayuntamiento en 2023, la penetración del seguro privado alcanzó el 38,4 %. Sin embargo, existen grandes diferencias entre distritos, siendo los distritos del Norte donde más asegurados hay vs a los distritos del Sur. En este sentido Chamartín (60,6 %) y Salamanca (57,6 %) presentan los mayores porcentajes de asegurados, mientras que Usera (20,1 %), Puente de Vallecas (24,1 %) y Villaverde (24,4 %) no alcanzan el 25 %.

Principales KPIs sobre el seguro privado en la C. de Madrid (2020 – 2024)

Evolución de primas y número de asegurados & Penetración del seguro privado



Fuente: Savills Research con datos de IDIS

Fuente: Savills Research con datos de IDIS y Ayuntamiento de Madrid

Conclusiones

El análisis del mercado sanitario madrileño evidencia un desajuste estructural entre una demanda en plena expansión y una oferta hospitalaria limitada. La Comunidad de Madrid presenta una ratio de camas por habitante inferior a la media de la OCDE y muy alejada de la de los sistemas sanitarios europeos mejor dotados, con una dotación que apenas ha crecido al ritmo de la población. Esta presión sobre la infraestructura existente se ve amplificada por el dinamismo del segmento privado: Madrid es la región con mayor penetración del seguro de salud de España, con más de un 37 % de la población asegurada —porcentaje que supera el 38 % en la capital y el 55 % en algunos de sus distritos—, y tanto el número de asegurados como el volumen de primas y el gasto sanitario per cápita mantienen crecimientos sostenidos año tras año. El sector privado, que ya canaliza en torno a un tercio del gasto sanitario regional, opera además con una infraestructura proporcionalmente reducida: pese a duplicar en número de centros a la red pública, concentra solo la cuarta parte de las camas de la capital.

En este contexto, el desarrollo de nueva infraestructura hospitalaria y clínica privada en Madrid responde a una lógica de mercado sólida y contrastada: una base de demanda amplia, creciente y con capacidad de pago; una oferta insuficiente y con recorrido evidente de expansión; y una posición de Madrid como principal polo sanitario del país, que concentra la actividad hospitalaria de la región y atrae pacientes de otros territorios. La creación de nuevos activos sanitarios de calidad, diseñados con criterios asistenciales y constructivos actuales, permitiría absorber el crecimiento previsto de la demanda, descongestionar la red existente y consolidar a la ciudad como referente sanitario nacional e internacional.

2 EDUCACIONAL

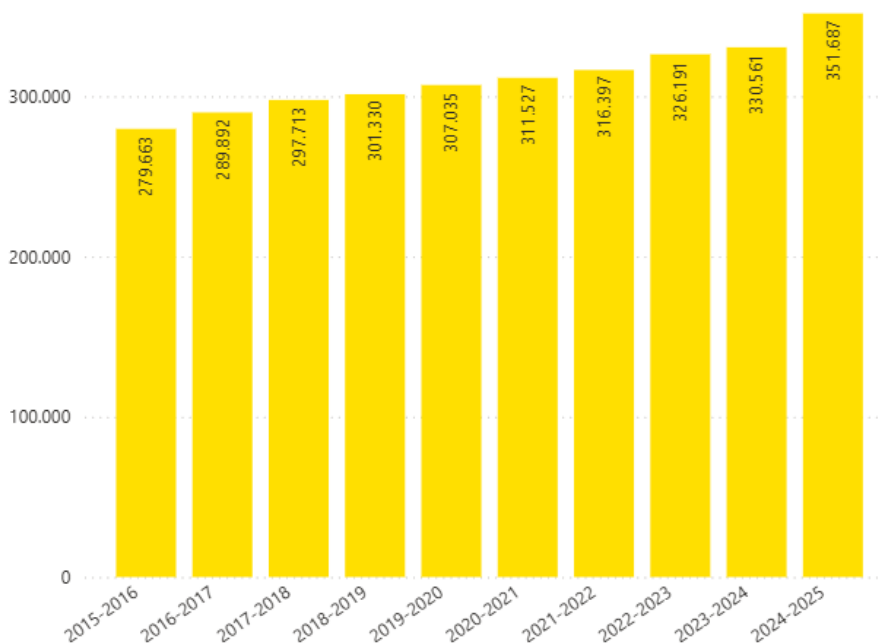
2.1 PBSA (Residencias de Estudiantes)

España se ha consolidado como uno de los mercados de residencias de estudiantes con mayor dinamismo de Europa. El crecimiento sostenido de la movilidad estudiantil internacional, la expansión de las universidades privadas y la posición de liderazgo del país dentro de los flujos de movilidad académica están impulsando una demanda cada vez más amplia y sofisticada. Al mismo tiempo, la baja tasa de provisión (*provision rate*) y la obsolescencia de parte del parque existente continúan generando un importante potencial de crecimiento para operadores e inversores, posicionando al mercado de Madrid como el principal foco de absorción institucional de la península.

Madrid, con 19 universidades (seis públicas y 13 privadas), concentra el 24% de las matriculaciones a nivel nacional (poco más de 350.000 alumnos), seguida de Barcelona y Valencia con un 13% y un 8% respectivamente.

Evolución de Estudiantes universitarios

Comunidad de Madrid



Fuente: Savills Research con datos del Ministerio de Universidades

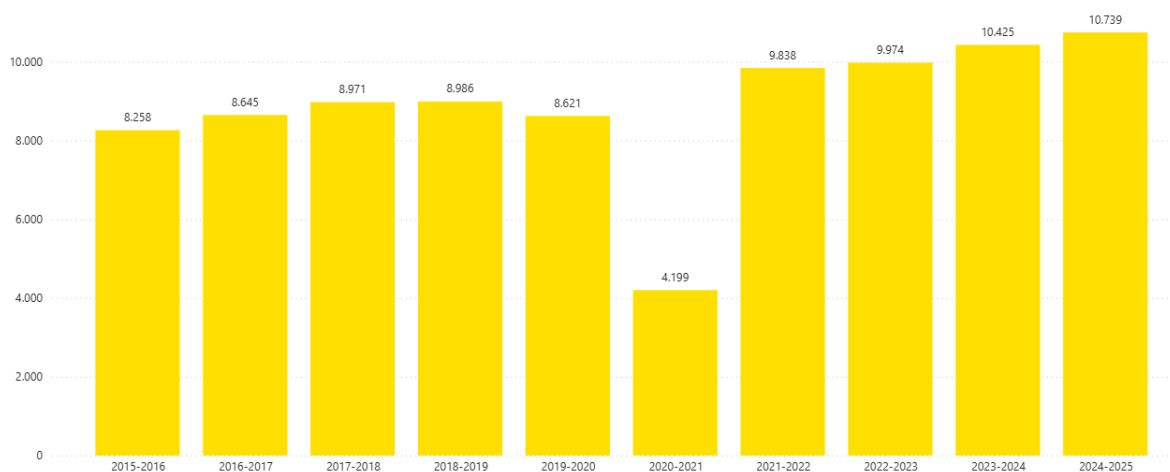
Madrid alberga también numerosas escuelas de negocios, algunas de las cuales gozan de un gran prestigio internacional.

- **Escuelas de Negocios:** Sus estudiantes suelen compaginar el periodo de formación con su jornada laboral. Por ello, en gran medida, resulta clave ubicar estos centros dentro del casco urbano para garantizar la proximidad a los principales distritos financieros y asegurar el acceso mediante transporte público.
- **Universidades:** Por su parte, cuentan tanto con campus urbanos como con campus más alejados del centro de la ciudad, situados en ocasiones en otras localidades de la región (el 41% en la Comunidad de Madrid), aunque cada vez es más habitual que las instituciones de educación universitaria opten por campus urbanos.

La influencia que Madrid (y su área metropolitana) ejerce sobre la población del resto de España y de otros países no es solo consecuencia de su solidez económica y su capacidad para generar empleo.

El sector educativo sitúa a Madrid como una ciudad de primer nivel tanto en el plano nacional como internacional desde el punto de vista de los estudios universitarios, programas Erasmus y estudios de postgrado/máster. Este escenario genera una intensa llegada de estudiantes, procedentes tanto de otras regiones de España como del extranjero, lo que implica una elevada demanda de espacios de alojamiento, tanto en el mercado de alquiler residencial (en muchos casos pisos compartidos) como en las residencias de estudiantes.

Evolución de Estudiantes universitarios *Comunidad de Madrid*



Fuente: Savills Research

Madrid es la ciudad española líder tanto en la recepción de estudiantes como en la oferta de alojamiento dirigida a ellos. Más de 350.000 estudiantes (un 14,7% de ellos extranjeros) están matriculados en las universidades presenciales de Madrid.

La ciudad de Madrid cuenta con unas 18.750 camas para estudiantes distribuidas en más de 95 residencias. Por su parte, en la Comunidad de Madrid existen

aproximadamente 27.150 camas repartidas en 176 residencias. Como resultado, el 54% de las residencias se concentran en la capital, por el 69% de las camas.

La adecuación de la oferta de camas (PBSA) en un mercado específico se refleja a través de la tasa de cobertura o *provision rate*. Esta se calcula dividiendo el número total de camas de un mercado concreto entre el número total de estudiantes. Se considera que un mercado cuenta con una oferta suficiente cuando la tasa de cobertura ronda el 15%. Teniendo en cuenta el número actual de camas PBSA y de estudiantes en la región, la tasa de provisión se sitúa en un 7,7%, lo que demuestra un déficit significativo de plazas. La demanda actual está cubriendo su necesidad de alojamiento a través del mercado de alquiler residencial tradicional (pisos compartidos).

Conclusiones Clave de Mercado PBSA:

- **Déficit estructural** de plazas en residencias de estudiantes en el conjunto del mercado de Madrid. El mercado doméstico está muy fragmentado, se encuentra mayoritariamente en manos de operadores privados tradicionales (a menudo órdenes religiosas) y se caracteriza por un elevado nivel de obsolescencia física y funcional.
- **Alto volumen de estudiantes desplazados** (extranjeros y procedentes de otras comunidades autónomas) que necesitan cubrir de forma obligatoria sus necesidades de alojamiento. Existe una demanda potencial creciente dada la proyección nacional e internacional del mercado de postgrados y escuelas de negocios en Madrid.
- **Institucionalización del mercado:** La llegada de grandes grupos internacionales, actualmente enfocados en proyectos de desarrollo (obra nueva/llave en mano), está mejorando la calidad del parque inmobiliario y permitiendo la creación de carteras de activos (portfolios) que cumplen con los estándares internacionales de inversión. Esto también está provocando un aumento en el tamaño medio de los activos, ya que generalmente desarrollan proyectos con una masa crítica superior a las 200 camas por centro.
- **Criterios de ubicación preferente:** La localización óptima para las residencias de estudiantes es en las inmediaciones de la universidad, idealmente dentro del propio campus, para facilitar el acceso de los alumnos. Esto aplica tanto a las residencias de estudiantes públicas como a las privadas (mediante convenios con universidades públicas).
- **Alternativa de conectividad por transporte:** Si el activo PBSA no está ubicado junto a la universidad, se requieren excelentes conexiones de transporte masivo. En este sentido, un número significativo de activos PBSA de éxito en Madrid se encuentran alejados de los campus, pero muy bien

comunicados por red de metro o cercanías con los nodos educativos más importantes.

- **Enfoque en el estilo de vida (*Lifestyle*):** Los promotores privados e institucionales suelen buscar que sus residencias de estudiantes estén conectadas con las zonas culturales y de ocio de la ciudad para satisfacer las necesidades de comodidad y experiencia de los estudiantes universitarios.

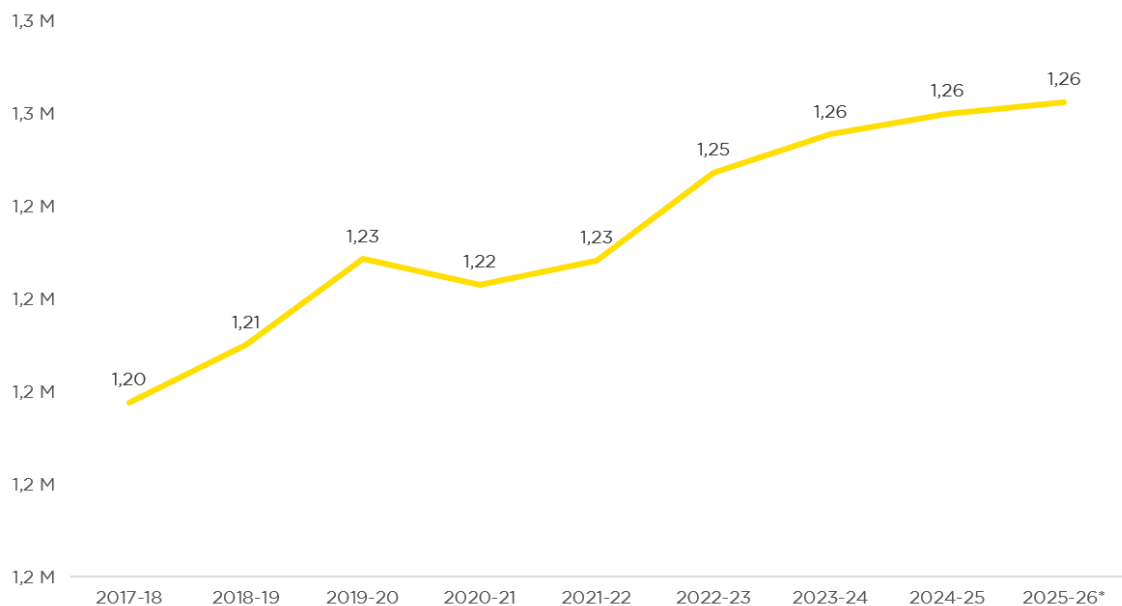
2.2 EDUCATIVO

En el sector educativo, a diferencia de otros equipamientos, la demanda educativa está estrechamente vinculada a la evolución demográfica del entorno y al perfil socioeconómico de la población residente, actuando como un elemento tractor tanto para la consolidación de nuevos barrios como para la atracción de familias de rentas medias y altas.

La Comunidad de Madrid concentra uno de los sistemas educativos más dinámicos y con mayor volumen de España, registrando un crecimiento sostenido con una previsión de incremento del 0,2% en el alumnado de Régimen General para el curso 2025-2026. Esta evolución resulta especialmente relevante en los nuevos ámbitos residenciales, donde la población predominante se compone de hogares jóvenes con hijos o en edad de formar una familia, generando una demanda inmediata de plazas escolares.

Evolución del alumnado en enseñanzas no universitarias en la Comunidad de Madrid

en millones de alumnos (2017-2026)*



Fuente: Consejería de Educación, Ciencia y Universidades de la Comunidad de Madrid /* provisional.

Uno de los principales rasgos diferenciadores del mercado madrileño, es el elevado peso alcanzado por la enseñanza no pública. Según los últimos datos oficiales de la Consejería de Educación, los centros concertados absorben el 27,8% de la matrícula y los privados puros el 18,7%, sumando conjuntamente un 46,5% de la cuota total de escolarización.

Alumnado en enseñanzas no universitarias en la Comunidad de Madrid

Distribución por titularidad del centro

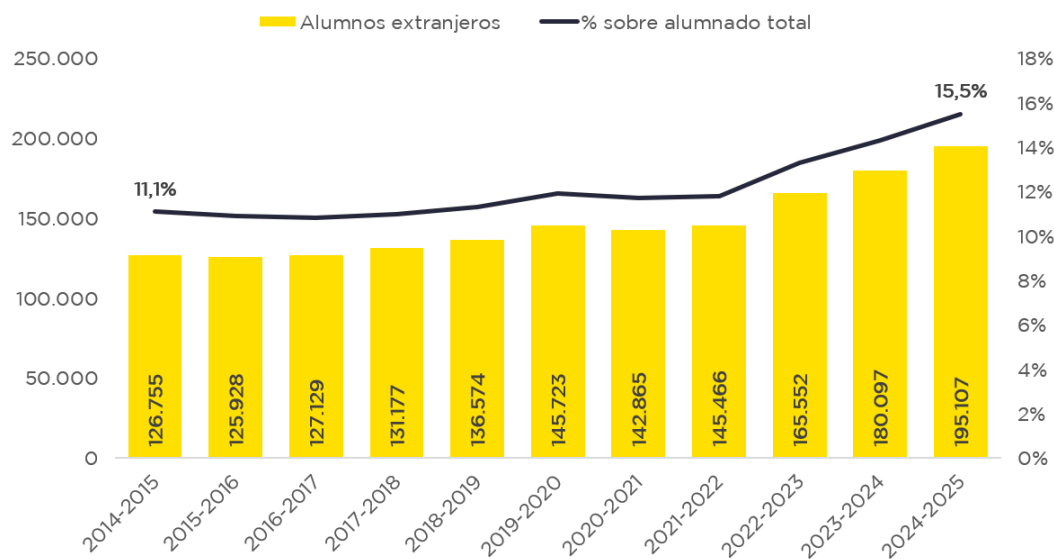
	2024-2025	2025-2026*	Variación (%)
Régimen General	1.259.864	1.262.355	0,2%
C. Públicos	675.331	675.722	0,1%
C. Concertados	349.710	351.053	0,4%
C. Privados	234.823	235.580	0,3%

Fuente: Consejería de Educación, Ciencia y Universidades de la Comunidad de Madrid /* provisional.

La creciente internacionalización de Madrid, su consolidación como uno de los principales destinos corporativos del sur de Europa y el aumento de la población extranjera de alta cualificación han impulsado la demanda de modelos diferenciados. Destacan especialmente los centros bilingües, un modelo que ya cursan el 55,4% de los alumnos de primaria pública y el 62,3% de la concertada. Al igual que los colegios internacionales y los nuevos formatos de Formación Profesional Superior de Régimen Intensivo, cuyo alumnado en la región ha crecido un 4%.

Alumnado extranjero y porcentaje sobre el total de alumnos (%)

(2014-2025)



Fuente: Consejería de Educación, Ciencia y Universidades de la Comunidad de Madrid.

Este fenómeno ha favorecido la expansión de operadores educativos nacionales e internacionales (fondos de educación y *Family Offices*), que continúan buscando oportunidades de implantación en áreas de crecimiento demográfico donde exista una masa crítica suficiente. A diferencia de la ciudad consolidada, donde la escasez y fragmentación del suelo dificultan la creación de equipamientos de gran escala, los nuevos desarrollos urbanos permiten diseñar instalaciones adaptadas a los estándares actuales: amplias superficies para complejos deportivos, flexibilidad arquitectónica, eficiencia energética y reservas de suelo para expansiones futuras.

Desde la perspectiva de los operadores e inversores, la selección de la ubicación responde fundamentalmente a tres factores:

- **Demografía:** Presencia de población familiar joven y potencial de crecimiento.
- **Accesibilidad:** Conectividad óptima mediante transporte público y vías de alta capacidad
- **Consolidación:** Entornos urbanos con un proceso avanzado de desarrollo que acorte los plazos de comercialización

Valdebebas reúne de forma especialmente favorable estos tres elementos. El desarrollo ha logrado consolidarse como uno de los principales polos residenciales de nivel prime de Madrid, concentrando población joven, niveles de renta superiores a la media de la ciudad y una creciente presencia de profesionales internacionales vinculados a los principales corredores empresariales del noreste de la capital.

Asimismo, su localización estratégica entre el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, IFEMA Madrid, el Campo de las Naciones y futuros desarrollos como Madrid Nuevo Norte, expande el atractivo del activo más allá de la población residente. Esto facilita la atracción de usuarios procedentes de toda el área metropolitana, tanto para centros escolares de currículum internacional como para campus de postgrado o escuelas de negocios.

Conclusiones

El mercado educativo madrileño presenta sólidos fundamentos de demanda apoyados en el crecimiento demográfico, la internacionalización de la población y la alta penetración de la enseñanza privada. La disponibilidad de suelo finalista para la implantación de nuevos centros dotacionales de gran escala es prácticamente nula dentro de la M-30 y la almendra central de la ciudad, circunstancia que incrementa el valor estratégico de los nuevos ámbitos urbanos.

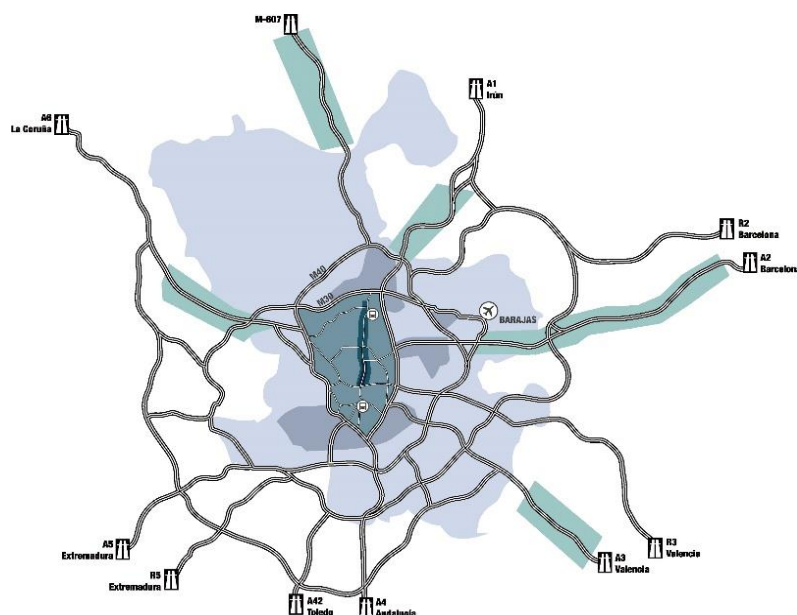
En este contexto, Valdebebas reúne la totalidad de los atributos que buscan los operadores e inversores del sector educativo: tracción residencial, perfil

socioeconómico favorable, acceso a una amplia área de influencia metropolitana y excelentes conexiones. Todo ello posiciona al ámbito como una ubicación óptima para albergar nuevos equipamientos docentes (colegios internacionales, centros bilingües privados o complejos formativos especializados), contribuyendo a su vez a reforzar la calidad urbana, los servicios de proximidad y la competitividad residencial global del desarrollo.

TERCIARIO

1 OFICINAS

El incremento de la demanda de espacios de oficinas ha sido una constante en el mercado madrileño desde los años 70. Frente a una demanda inicial dirigida hacia ubicaciones de máxima centralidad, centro del distrito de negocios y resto de mercados dentro de la M-30, encontramos desde inicios de la década de los 90 el



Área	Zona	Superficie m2	Tasa Disponibilidad (%)	Explicación
Prime	Madrid ●	457.450	1,79%	Desde la Plaza de Cibeles hasta Nuevos Ministerios, incluyendo los mejores edificios de Azca.
CBD	Madrid ●	1.540.073	3,15%	Comprende el resto del Distrito de Negocios. Inmuebles situados en las calles próximas a la Castellana, cuyas características cumplen con los requisitos de demanda de Grado A.
Área Urbana	Madrid ●	3.532.581	3,03%	Centro histórico de la capital, así como el resto del Área Central que no está incluido en las zonas anteriores.
Periferia cercana	Madrid ●	4.542.412	13,19%	Incluye los edificios y parques empresariales situados entre la M-30 y la M-40. Grandes multinacionales se han instalado en esta zona, que incluye Campo de las Naciones, Julián Camarillo y Las Tablas.
Periferia lejana	Varios ●	4.341.646	10,89%	Edificios de oficinas situados fuera del municipio de Madrid. Existen seis subzonas diferentes en esta área: Ctra. de Colmenar, A-1, A-2, A-3, Sur y A-6.
TOTAL		14.414.162	8,58%	

surgimiento de una demanda, tanto por parte de grandes empresas como de demandantes medianos y pequeños, centrada en las áreas periféricas.

El mercado de oficinas de Madrid fue creciendo progresivamente a través de tres áreas, todas ellas en el entorno de tres autopistas (A-1, A-2 y A-6). Los crecimientos más lógicos son los que se han dado a lo largo de la A-1, como continuidad del Paseo de la Castellana hacia el norte, y el de la A-2, como vía de acceso al aeropuerto y la Feria de Madrid. La situación de la A-6, un mercado más pequeño que los anteriores, es un caso "sui generis", que responde a la existencia, por un lado, de suelo para el desarrollo de oficinas y, por otro, de un mercado residencial "prime", lugar de residencia de altos directivos que quieren tener sus oficinas cerca de su vivienda.

Finalmente, la mayor actividad industrial en la zona sur-sureste de la región hizo que no surgiesen mercados de oficinas de importancia a lo largo de las autovías A-3, A-4 y A-5. En las tres áreas en las que se han desarrollado mercados de oficinas, A-1, A-2 y A-6, éstas están situadas principalmente en los márgenes de las autopistas y se prolongan aproximadamente hasta 20 km del centro de la ciudad (Plaza de Colón, Madrid).

Fueron varios los factores explicativos del cambio de estrategia de las compañías y del inicio de la demanda de espacios de oficinas en zonas periféricas, siendo sin duda la oferta y los precios de alquiler los factores determinantes. La limitada oferta de suelo destinado a oficinas en el interior de la M-30, en especial en el centro del distrito de negocios, y la importante presión de la demanda sobre las mejores ubicaciones condujo a las rentas de alquiler de oficinas en estas áreas (interior a M-30) a niveles excesivamente altos para grandes demandantes que buscaban un importante volumen de m² y para medianas y pequeñas empresas que no podían afrontar el alto nivel de rentas.

Los desarrollos llevados a cabo en los mercados periféricos han tenido diferentes niveles de éxito, siendo el mejor termómetro para medir el mismo su tasa de desocupación (porcentaje de espacio disponible sobre la superficie total). Aquellos mercados con mayores tasas de desocupación son los que muestran, con carácter general, una menor renta de alquiler y son los que peor comportamiento presentan. La situación contraria la presentan aquellos mercados de oficinas con baja tasa de desocupación, situación que responde a un interés de la demanda por establecerse en el mismo. Este interés lo determina un factor que es absolutamente clave y sobre el que se incidirá a continuación, la existencia de transporte público (metro), y de varios factores adicionales entre los que destacan la calidad de los accesos mediante transporte privado, la consolidación de la zona y la existencia de una buena dotación de servicios.

Las perspectivas de crecimiento económico de Madrid anticipan un aumento significativo del empleo durante los próximos años, lo que se traducirá en una mayor demanda potencial de espacios de oficinas. Según las proyecciones de Oxford Economics, el número de empleados vinculados a actividades de oficinas podría alcanzar los 1,4 millones en 2030, lo que supone un crecimiento acumulado del 10,5 % respecto a los niveles registrados en 2024. Dentro de esta evolución, el sector TIC se perfila como uno de los principales motores de creación de empleo.

Estimación del número de empleados en Madrid hasta 2030
en miles de empleados

	2024A	2025E	2026E	2027E	2028E	2029E	2030E
Número Empleados (Sin tener en cuenta TIC)	941	985	1,011	1,026	1,034	1,040	1,044
Número Empleados (Teniendo cuenta TIC)	1.274	1.322	1,353	1,375	1,388	1,398	1,407

Fuente: Oxford Economics / 2025-2030 estimados

Este crecimiento esperado del empleo pone de manifiesto la necesidad de que Madrid cuente con nuevos polos empresariales capaces de absorber la futura demanda de oficinas.

El mercado de oficinas madrileño se caracteriza, además, por una marcada bipolaridad entre el interior y el exterior de la M-30. La disponibilidad en el CBD prime se mantiene en niveles residuales, por debajo del 3 %, lo que limita las opciones para los grandes requerimientos y empuja a parte de la demanda a explorar mercados fuera de la M-30, con mayor capacidad para absorber nuevos usuarios. Esta escasez tiene, asimismo, un carácter estructural: dentro de la M-30 se está produciendo una progresiva destrucción de stock de oficinas por la reconversión de inmuebles a uso residencial y hotelero, mientras que, de la oferta futura prevista en este ámbito, solo en torno a un 30 % corresponde a obra nueva (aproximadamente 36.000 m²); el resto son rehabilitaciones, que no añaden nuevo stock al mercado. La combinación de ambos factores hace prácticamente inviable encontrar grandes superficies dentro de la M-30.

En este contexto, zonas como Valdebebas están llamadas a desempeñar un papel cada vez más relevante, apoyadas tanto en la disponibilidad de suelo como en el desarrollo de proyectos de gran escala y de nuevas infraestructuras de transporte, entre las que destaca la ampliación de la línea 11 de Metro, que mejorará la conectividad de la zona con el resto de la ciudad y con el entorno aeroportuario. No en vano, en el entorno inmediato de Valdebebas se han consolidado algunos de los mercados de oficinas más relevantes de Madrid, como Campo de las Naciones o los

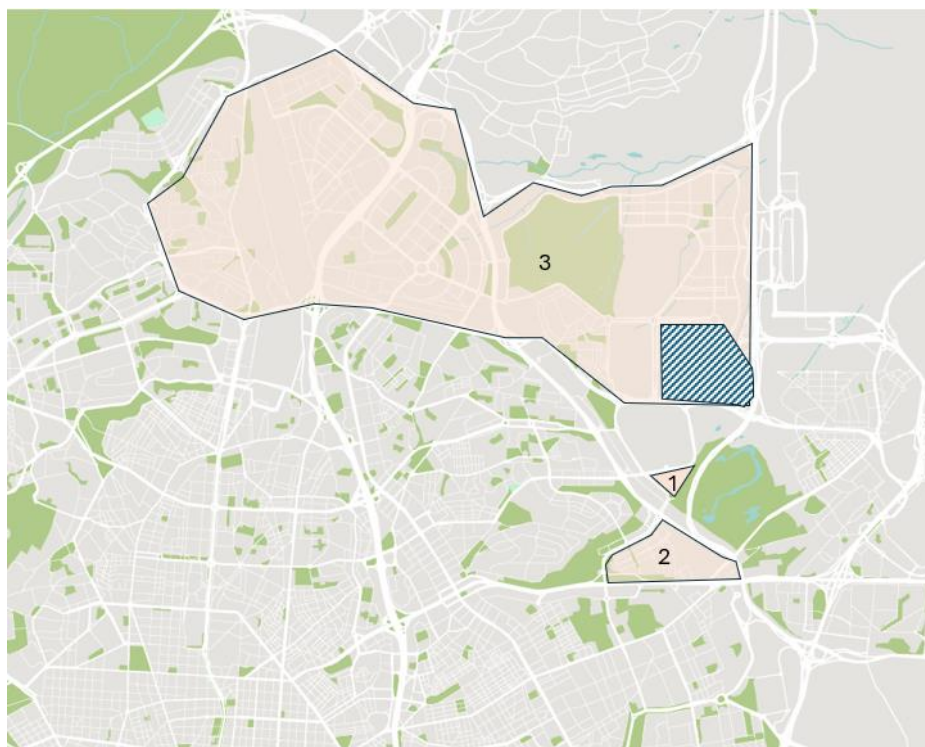
PAU de Las Tablas y Sanchinarro, lo que confirma la capacidad de este eje del noreste de la capital para atraer ocupantes de primer nivel.

Frente a las limitaciones del parque consolidado, estos ámbitos permiten desarrollar edificios de oficinas de nueva planta concebidos desde su origen conforme a los requerimientos de la demanda actual y futura: plantas amplias, diáfanas y flexibles, capaces de acoger grandes ocupantes; altos estándares de eficiencia energética y sostenibilidad, con las certificaciones (BREEAM, LEED, WELL) que exigen cada vez más las grandes corporaciones; espacios orientados al bienestar del empleado, con servicios, zonas verdes y amenities que favorecen la atracción y retención de talento; y la infraestructura tecnológica y de instalaciones que demandan los nuevos modos de trabajo. Se trata, en definitiva, de un producto que resulta muy difícil de replicar mediante rehabilitación en la trama urbana consolidada y que concentra de forma creciente el interés de ocupantes e inversores.

Valdebebas

Se analizan, a continuación, los mercados del entorno de Valdebebas con el objetivo de examinar su comportamiento reciente.

1. Campo de la Naciones **(1)**
2. Entorno de Campo de las Naciones **(2)**
3. PAUs **(3)**



	Stock (m ²)	Tasa de Disponibilidad	Disponibilidad (m ²)	Oferta Futura (m ²)
Campo de la Naciones*	149.444	12,21%	18.260	–
PAUs	925.917	7,60%	70.449**	9.800

*incluye entorno Campo Naciones

** Se excluyen 34.462 m² que Telefónica S.A. alquila en su sede Ronda de Comunicación, 2 (Las Tablas). Incluyendo esta superficie la tasa de disponibilidad ascendería a 11,33%.

Fuente: Savills Research

La disponibilidad en las zonas más comparables, principalmente Campo de las Naciones y su entorno, se sitúa en torno a 18.260 m². Esta cifra refleja una oferta de oficinas relativamente acotada y fragmentada entre distintos activos, reduciendo las alternativas disponibles para aquellas compañías que buscan espacios con características y estándares específicos. En el caso del mercado de los PAUs la disponibilidad es muy acotada, un 7,60% del total (11,33% incluyendo superficie que arrienda Telefónica en su propia sede).

Las zonas analizadas en este estudio presentan actualmente una oferta futura muy limitada. El pipeline de nueva construcción asciende a tan solo 9.800 m², concentrados íntegramente en los PAUs, lo que podría restringir la capacidad de estos mercados para responder a un incremento de la demanda a medio plazo.

En este contexto, Madrid cuenta con dos grandes ámbitos de desarrollo con potencial para ampliar significativamente su oferta terciaria y consolidar nuevos polos de actividad empresarial.

1. Valdebebas Fintech cuenta con 1,2 millones de metros cuadrados edificables para uso terciario (oficinas, hoteles y comerciales) de los que se han desarrollado aproximadamente la mitad. Hay un remanente a de aproximadamente 600.000 m² de superficie pendiente de desarrollar. Por otro lado, en la misma zona, el proyecto de la Ciudad de la Justicia, con aproximadamente 375.000 m², prevé concentrar en una única ubicación las principales sedes judiciales de la Comunidad de Madrid. Ciudad de la Justicia de Valdebebas se desarrolla sobre suelo dotacional de equipamiento público.
2. Por su parte, CREA Madrid Nuevo Norte (CREA MNN) contempla aproximadamente 1,6 millones de m² de suelo terciario pendiente de desarrollo. El proyecto aspira a consolidar un nuevo distrito de negocios en Madrid y representa uno de los principales ámbitos de crecimiento futuro del mercado de oficinas de la ciudad

Las rentas muestran una evolución positiva en las dos zonas comparables analizadas, aunque con distintos niveles de partida. En 2026, la renta ponderada alcanza los 18,3 €/m²/mes en Campo de las Naciones y los 18,2 €/m²/mes en su entorno, frente a los 16,3 €/m²/mes registrados en los PAUs. Destaca especialmente la evolución de las rentas máximas, que se sitúan por encima de los 20 €/m²/mes en Campo de las Naciones y su entorno, mientras que en los PAUs alcanzan los 21,5 €/m²/mes, reflejando la capacidad de los activos de mayor calidad para posicionarse en niveles de renta superiores.

Rentas unitarias (€/m²/mes) por zonas

2026*

	Renta ponderada (€/m ² /mes)	Renta máxima (€/m ² /mes)
PAUs	16,27	21,50
Campo de las Naciones	18,30	20,70

Fuente: Savills Research /* Q1 2026

Conclusiones

El mercado de oficinas de Madrid se encuentra ante una combinación de factores que anticipa una presión creciente sobre la oferta disponible. Por el lado de la demanda, las proyecciones de Oxford Economics apuntan a que el empleo vinculado a actividades de oficinas alcanzará los 1,4 millones de trabajadores en 2030, un crecimiento acumulado superior al 10 % respecto a 2024.

Por el lado de la oferta, el mercado presenta una marcada bipolaridad: la disponibilidad en las zonas más céntricas se mantiene en niveles residuales, por debajo del 4 %, y lejos de recuperarse, el stock interior a la M-30 se reduce progresivamente por la reconversión de inmuebles a usos residencial y hotelero, mientras que el escaso pipeline previsto en este ámbito se compone mayoritariamente de rehabilitaciones que no añaden nueva superficie. El resultado es un desajuste estructural, especialmente severo para los grandes requerimientos, que empuja de forma sostenida a la demanda hacia nuevos polos empresariales fuera de la M-30.

En este escenario, Valdebebas reúne condiciones singulares para consolidarse como el próximo gran polo de oficinas de la capital. Dispone de lo que el mercado de dentro de la M-30 ya no puede ofrecer: suelo para desarrollar proyectos de gran escala y edificios de nueva planta concebidos conforme a los requerimientos actuales de la demanda, con plantas amplias y flexibles, altos estándares de sostenibilidad y certificación, y espacios orientados al bienestar y a la atracción de talento.

Su conectividad, ya notable por la proximidad al aeropuerto y a los principales ejes viarios, se verá reforzada con la ampliación de la línea 11 de Metro. Y cuenta, además, con el aval de su entorno inmediato, donde submercados como Campo de las Naciones o los PAU de Las Tablas y Sanchinarro han demostrado durante las últimas décadas la capacidad del eje noreste de Madrid para atraer y retener ocupantes de primer nivel. La confluencia de una demanda en expansión, una oferta dentro de la M-30 en contracción y una ubicación con suelo, escala, conectividad y trayectoria contrastada configura una oportunidad clara para el desarrollo de un nuevo polo terciario en Valdebebas.

En mercados emergentes, aún sin trayectoria consolidada como destino de oficinas, el éxito de un desarrollo depende de manera decisiva de la capacidad del promotor o inversor para atraer, en las fases iniciales del proyecto, a uno o varios inquilinos ancla de primer nivel: grandes corporaciones de referencia cuya implantación otorga visibilidad y credibilidad inmediatas al ámbito. La llegada de estos ocupantes genera un efecto de arrastre sobre el resto del mercado, activando economías de aglomeración: la presencia de empresas de prestigio atrae a proveedores, colaboradores y compañías afines, eleva la percepción de la zona entre ocupantes e inversores, impulsa la aparición de servicios complementarios y reduce el riesgo percibido de las siguientes fases de desarrollo.

La experiencia del propio eje noreste de Madrid avala esta dinámica: la consolidación de submercados como Las Tablas o Campo de las Naciones se articuló precisamente en torno a la implantación inicial de grandes sedes corporativas, que actuaron como catalizadores de la posterior llegada de nuevos ocupantes. La estrategia comercial del desarrollo debe, por tanto, orientarse de forma prioritaria a la captación de estos inquilinos tractores, incluso mediante condiciones singulares

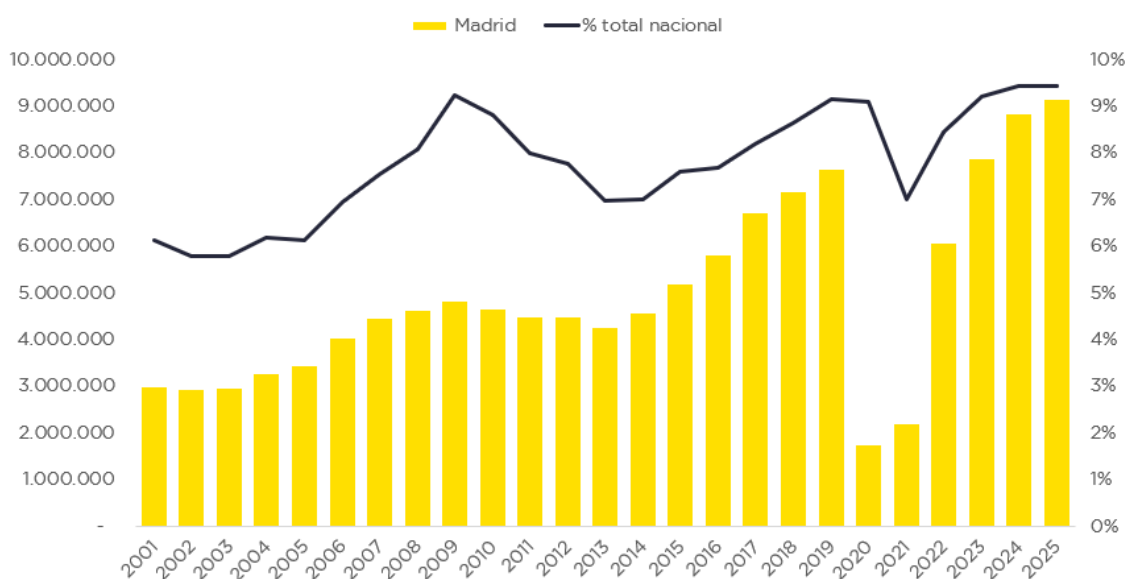
en las primeras operaciones, entendidas como una inversión en el posicionamiento del conjunto del ámbito.

2. HOTELES

Madrid se ha consolidado como uno de los principales mercados hoteleros de Europa, impulsado por una demanda diversificada que combina turismo urbano, actividad empresarial, ferias y congresos internacionales. La capital concentra algunos de los principales generadores de demanda del país, incluyendo el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, principal hub aeroportuario nacional, y una de las mayores plataformas feriales de Europa, IFEMA Madrid. Esta combinación de demanda turística y corporativa permite al mercado madrileño mantener elevados niveles de actividad durante todo el año.

Evolución de turistas en Madrid

y el porcentaje (%) que representa sobre el total nacional



Fuente: Savills Research con INE

La fortaleza de los fundamentales del sector se refleja en la evolución de sus principales indicadores operativos. En 2025, la ocupación hotelera media alcanzó el 62,2%, habiéndose incrementado respecto al año anterior (60,9%) en 130 bps. Paralelamente, el ADR (Average Daily Rate) se situó en 168,9 €/habitación, mientras que el RevPAR continuó registrando crecimientos positivos, aumentando un 9,6% respecto al ejercicio anterior superando los 126 €. Estos resultados sitúan a Madrid entre los mercados urbanos más sólidos y rentables de España.

Principales indicadores del mercado hotelero de Madrid 2025

KPIs	Valor
Ocupación media	62,2%
ADR	168,9 €/habitación
RevPAR (y-o-y)	+9,6% interanual

Fuente: Savills Research con INE

Durante los últimos años, el crecimiento de la oferta hotelera madrileña se ha concentrado principalmente en establecimientos de gama alta y lujo, reforzando el posicionamiento internacional de la ciudad y favoreciendo el incremento de las tarifas medias. La incorporación de nuevas marcas internacionales ha contribuido a elevar la calidad global del parque hotelero y a consolidar una demanda de mayor valor añadido. A pesar del incremento de la oferta, los niveles de ocupación se mantienen en máximos históricos gracias al crecimiento sostenido de la demanda.

Actualmente, el pipeline hotelero de Madrid contempla aproximadamente 3.100 nuevas habitaciones, equivalentes al 6,4% del stock existente. Este volumen de desarrollo refleja la confianza inversora en los fundamentos del mercado y en las perspectivas de crecimiento de la demanda turística y corporativa en los próximos años.

Dentro del mercado madrileño, el corredor noreste constituye uno de los principales focos de actividad hotelera de la ciudad. Este ámbito concentra algunos de los mayores generadores de demanda de la capital, entre ellos el Aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, IFEMA Madrid y las áreas empresariales de Campo de las Naciones y el eje A-1. La combinación de actividad aeroportuaria, eventos internacionales y presencia de grandes corporaciones ha favorecido históricamente la implantación de una importante oferta hotelera, consolidando este eje como uno de los submercados hoteleros más relevantes de Madrid.

La proximidad al aeropuerto permite captar una demanda estable vinculada a viajeros internacionales, tripulaciones y usuarios en tránsito, mientras que IFEMA genera un importante flujo de visitantes profesionales asociado a ferias, congresos y eventos corporativos. Esta combinación de fuentes de demanda reduce la dependencia de un único segmento de clientes y proporciona una elevada resiliencia al mercado local.

A ello se une la progresiva consolidación de nuevos polos de actividad económica y terciaria en el entorno noreste de Madrid, que continúan reforzando la necesidad de capacidad alojativa en esta zona de la ciudad.

Valdebebas ocupa una posición estratégica dentro de este corredor, localizándose entre el aeropuerto, IFEMA y los principales ejes viarios metropolitanos. Esta ubicación le permite beneficiarse simultáneamente de los flujos asociados al turismo de negocios, la actividad congresual y la movilidad internacional vinculada a Barajas.

Además de su excelente accesibilidad, el ámbito está experimentando un proceso de consolidación urbana apoyado en la implantación de equipamientos de escala metropolitana que contribuyen a reforzar su centralidad dentro del noreste madrileño. Entre ellos destacan la Ciudad Deportiva del Real Madrid, el Hospital Enfermera Isabel Zendal, la futura Ciudad de la Justicia y los desarrollos terciarios previstos en el entorno.

Asimismo, diversos proyectos estratégicos previstos en el área contribuirán previsiblemente a incrementar el volumen de visitantes nacionales e internacionales. Entre ellos destacan la ampliación de IFEMA y la celebración del futuro Gran Premio de Fórmula 1 de Madrid, que reforzarán la visibilidad internacional del ámbito y la demanda potencial de alojamiento.

Conclusiones

Desde una perspectiva de demanda hotelera, la ubicación presenta capacidad para captar diferentes perfiles de usuario:

- Viajeros corporativos vinculados a las áreas empresariales del noreste de Madrid.
- Asistentes a ferias y congresos celebrados en IFEMA.
- Usuarios asociados al aeropuerto y al tráfico internacional.
- Visitantes relacionados con actividades deportivas y eventos de gran formato.
- Usuarios vinculados a equipamientos sanitarios e institucionales de referencia regional.

En consecuencia, la combinación de accesibilidad, presencia de infraestructuras estratégicas y crecimiento previsto de la actividad terciaria proporciona fundamentos sólidos para la implantación de nuevos desarrollos hoteleros en Valdebebas. La localización permite beneficiarse simultáneamente de los flujos generados por el aeropuerto, el mercado ferial y congresual, los nuevos desarrollos empresariales y los grandes equipamientos metropolitanos, configurando un entorno favorable para la introducción de nuevos establecimientos hoteleros a medio y largo plazo.

3. FLEX-LIVING

El Flex Living engloba activos destinados al alquiler temporal, generalmente por periodos inferiores a 12 meses, desarrollados sobre suelo terciario con licencia para uso de apartahotel. Esta tipología permite ofrecer alojamiento flexible adaptado a distintas necesidades residenciales, proporcionando unidades completamente amuebladas y equipadas que pueden alquilarse por días, semanas o meses.

El modelo Flex Living surge para dar respuesta a una demanda creciente de alojamiento temporal en mercados caracterizados por una elevada actividad económica, fuerte creación de empleo y gran movilidad laboral. En estos entornos existe una importante demanda de alquileres de corta y media estancia que tradicionalmente ha sido satisfecha mediante una oferta limitada, fragmentada y, en muchos casos, de calidad insuficiente. Frente a ello, el Flex Living ofrece un producto especialmente cuidado desde el punto de vista del diseño, las calidades, los servicios y las zonas comunes, adaptado a las necesidades de los nuevos usuarios urbanos.

La demanda de Flex Living es notablemente diversa, aunque todos los usuarios comparten una característica común: la necesidad de acceder a una vivienda completamente equipada, con servicios incluidos y elevada flexibilidad contractual, durante un periodo temporal determinado. Entre los principales perfiles de usuarios destacan:

- **Jóvenes profesionales** que buscan una alternativa más flexible y de mayor calidad que el alquiler residencial tradicional, valorando especialmente la posibilidad de vivir en entornos donde la comunidad y las relaciones profesionales juegan un papel relevante.
- **Estudiantes** de postgrado y educación superior que demandan contratos flexibles, costes predecibles mediante rentas "todo incluido" y espacios que combinen independencia personal con oportunidades de interacción social.
- **Profesionales desplazados** temporalmente por motivos laborales que requieren alojamiento inmediato completamente equipado, con espacios adecuados tanto para residir como para trabajar y ubicados en entornos bien conectados con los principales polos empresariales.
- **Personas que atraviesan procesos de transición residencial** o personal y necesitan una solución temporal de calidad mientras encuentran una vivienda permanente.
- **Demandas específicas o extraordinarias**, como familias en proceso de traslado, profesionales expatriados o usuarios que requieren alojamiento temporal por motivos diversos.

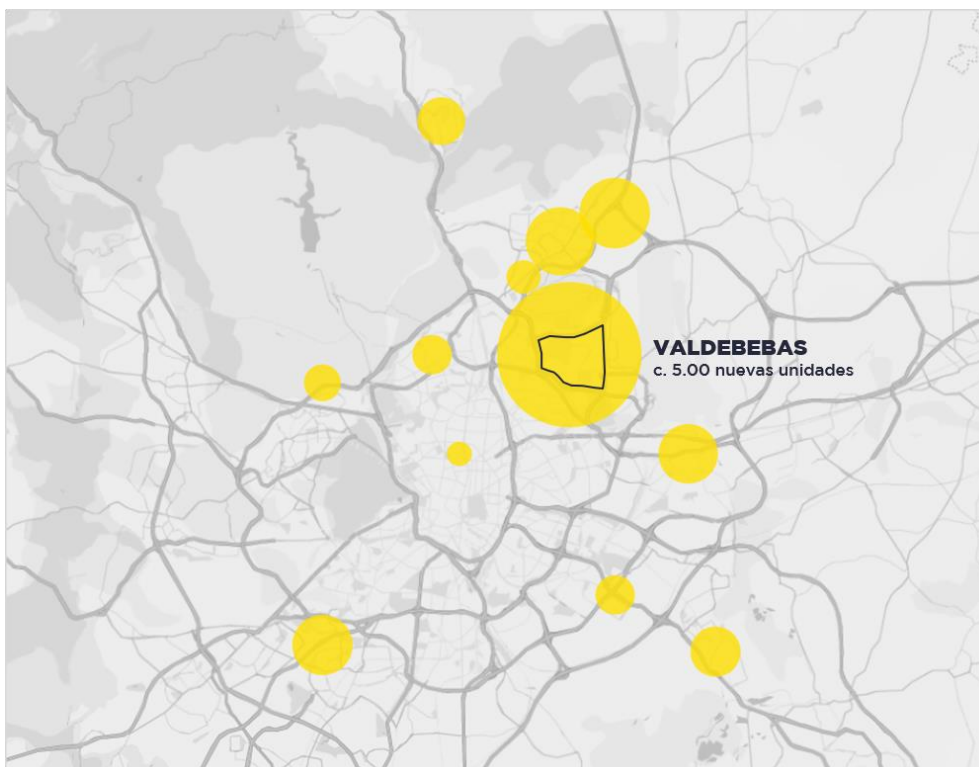
Esta diversidad de perfiles permite reducir la dependencia de una única fuente de demanda y contribuye a mantener elevadas tasas de ocupación durante todo el año.

La oferta existente en España se encuentra todavía en una fase relativamente temprana de desarrollo. Gran parte de los activos actualmente operativos, cerca de 8.000 plazas, se localizan en Madrid, reflejo de su condición de principal motor económico del país y principal receptor de movilidad laboral, estudiantil y corporativa.

Actualmente existen aproximadamente 6.846 unidades operativas de Flex Living en Madrid. La oferta se concentra principalmente en el corredor de la A-1, uno de los ámbitos con mayor actividad económica de la región, donde se localizan importantes mercados de oficinas, universidades, hospitales, instalaciones aeroportuarias y otros grandes generadores de demanda.

La oferta futura prevista alcanza aproximadamente 12.749 unidades. Destaca especialmente Valdebebas, donde se prevé el desarrollo de más de 5.100 unidades, favorecido por la disponibilidad de grandes parcelas terciarias con posibilidad de uso como apartahotel y por la creciente actividad económica del entorno. Por el contrario, el pipeline identificado en los corredores este, sur y oeste resulta significativamente más reducido, reflejando una menor intensidad de actividad económica y una capacidad inferior para generar demanda sostenida de alojamiento temporal.

Oferta actual y futura en Madrid *distribución por zonas/corredores*



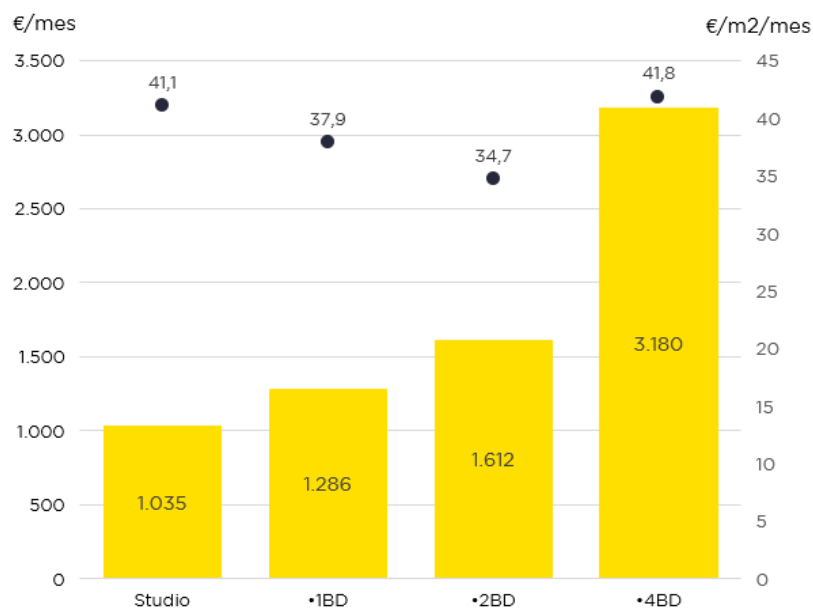
Fuente: Savills Research

Los proyectos de Flex Living suelen desarrollarse en ubicaciones periféricas donde existe disponibilidad de grandes bolsas de suelo terciario. Asimismo, se observa una creciente transformación de edificios de oficinas obsoletos hacia este uso. Como consecuencia, gran parte de los desarrollos actualmente en marcha presentan dimensiones significativas, superando frecuentemente las 500 unidades alojativas e incluso las 1.000 plazas en algunos proyectos.

Los activos incorporan habitualmente una amplia gama de servicios y zonas comunes, incluyendo espacios de coworking, gimnasio, piscina, salas multiusos, rooftop, pistas deportivas o áreas de ocio. Las unidades se entregan completamente amuebladas y equipadas, listas para entrar a vivir, mientras que los espacios comunes mantienen estándares de diseño y calidad significativamente superiores a los del mercado residencial tradicional.

Rentas de alquiler medias por tipología

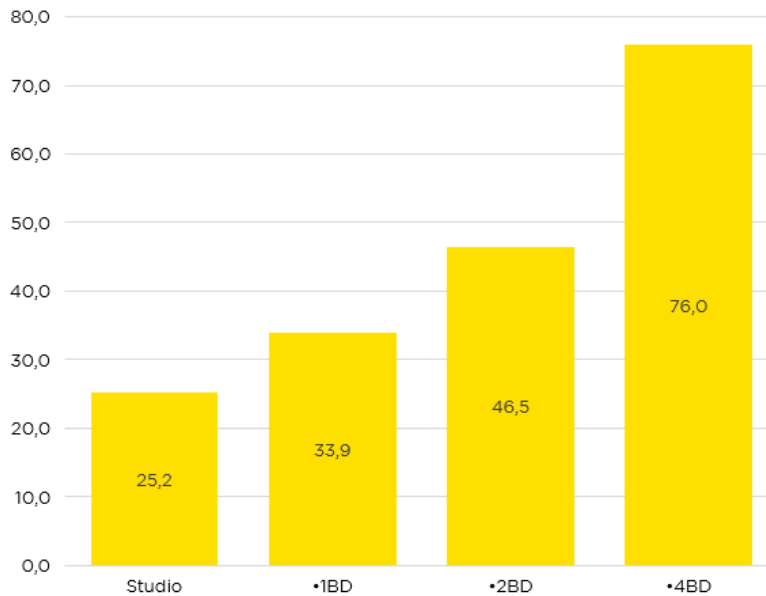
rentas mensuales (€/mes) y unitarias (€/m²/mes)



Fuente: Savills Research

Las tipologías más habituales son estudios y apartamentos de uno y dos dormitorios, aunque existen también proyectos con unidades de mayor tamaño destinadas a familias o estancias corporativas. La renta se comercializa habitualmente bajo un modelo "todo incluido", incorporando suministros, mantenimiento, acceso a servicios y uso de amenities. Este formato elimina gran parte de los costes iniciales asociados al alquiler residencial convencional, evitando al usuario la necesidad de amueblar la vivienda, contratar suministros o desembolsar cuantiosas fianzas.

Superficies medias por tipología superficies medias (m²)



Fuente: Savills Research

Factores clave para el desarrollo de Flex Living

- Proximidad a grandes polos de empleo y actividad económica.
- Excelente accesibilidad mediante transporte público y vehículo privado.
- Conexión con universidades, hospitales, aeropuertos y centros empresariales.
- Capacidad para desarrollar activos de gran escala que permitan incorporar servicios y amenities diferenciales.
- Disponibilidad de suelo terciario compatible con usos de apartahotel.

Conclusiones

El Flex Living se ha consolidado como una de las tipologías inmobiliarias con mayor crecimiento dentro del segmento living. La creciente movilidad laboral, la internacionalización de Madrid, el aumento de los desplazamientos temporales y las dificultades de acceso al alquiler tradicional están impulsando una demanda cada vez más amplia de soluciones residenciales flexibles, completamente equipadas y con servicios incluidos.

Madrid concentra actualmente la mayor parte de la oferta operativa y futura del país, apoyada en su condición de principal centro económico nacional y en una demanda estructural generada por empresas, universidades, hospitales, organismos públicos

y empresas multinacionales. La concentración de una parte muy relevante del pipeline futuro en Valdebebas pone de manifiesto el atractivo de este ámbito para los principales operadores e inversores del sector.

La combinación de disponibilidad de suelo terciario, proximidad al aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas, cercanía a algunos de los principales mercados de oficinas de Madrid, excelentes conexiones de transporte y capacidad para desarrollar proyectos de gran escala sitúan a Valdebebas en una posición privilegiada para absorber una parte significativa del crecimiento futuro del mercado Flex Living de la región.

ANEXO 2: JUSTIFICACIÓN DE PRECIOS UNITARIOS APLICADOS EN EL ESTUDIO DE VIABILIDAD

1 PRESUPUESTO VALOR UNITARIO ZONAS VERDES PÚBLICAS

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 92,75 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

Partida	Importe (€)
Movimiento de tierras	2.776.552,38 €
Red de saneamiento	2.313.793,65 €
Red de abastecimiento	1.234.786,08 €
Red eléctrica BT/MT y alumbrado	1.850.250,84 €
Telecomunicaciones	462.562,71 €
Pavimentación y firmes	3.392.809,03 €
Aceras y bordillos	1.234.023,28 €
Jardinería y riego	617.011,64 €
Señalización y mobiliario urbano	308.505,82 €
Seguridad y salud	231.281,36 €
Control de calidad	77.093,79 €
Gastos generales y beneficio industrial	925.125,42 €
TOTAL	15.423.796,00 €

2 PRESUPUESTO VALOR UNITARIO ZONAS VERDES PRIVADAS

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 159,99 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

Partida	Importe (€)
Movimiento de tierras y modelado topográfico	3.502.946,09 €
Red de drenaje y gestión de aguas pluviales	2.335.297,39 €
Red de riego automatizado	3.502.946,09 €
Jardinería, arbolado y plantaciones	5.657.967,32 €
Camino peatonales y pavimentaciones blandas	4.378.682,61 €
Alumbrado exterior y electricidad	2.043.385,22 €
Mobiliario urbano y áreas estanciales	1.459.560,87 €
Sistemas ornamentales (láminas de agua, fuentes, etc.)	1.751.473,05 €
Cerramientos y accesos	1.167.648,70 €
Seguridad y salud	437.868,26 €
Control de calidad y ensayos	145.956,09 €
Gastos generales y beneficio industrial	2.627.209,57 €
TOTAL	29.010.941,26 €

3 PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN DE LA URBANIZACIÓN DO – 190.

La valoración económica se ha realizado tomando como referencia los Cuadros de Precios de Urbanización y Edificación publicados por el Ayuntamiento de Madrid para el año 2026¹. Los precios de referencia han sido contrastados con costes de mercado observados en actuaciones similares y ajustados a las condiciones actuales del sector de la construcción, adoptándose finalmente valores unitarios redondeados que reflejan de forma razonable el coste de ejecución de las distintas actuaciones contempladas.

3.1 VIARIOS DE ACCESO

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 335 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

Partida	Importe (€)
Movimiento de tierras	682.654,00 €
Red de saneamiento	819.185,00 €
Red de abastecimiento	409.593,00 €
Red de riego	136.531,00 €
Red eléctrica MT/BT y CT	819.185,00 €
Alumbrado público	409.593,00 €
Telecomunicaciones	273.062,00 €
Pavimentación de calzadas	1.501.839,00 €
Aceras y pavimentos peatonales	682.654,00 €
Jardinería y mobiliario urbano	409.593,00 €
Señalización y seguridad vial	136.531,00 €
Gestión de residuos, seguridad y control de calidad	204.796,00 €
Varios e imprevistos	341.327,00 €
TOTAL	6.826.543,00 €

¹ <https://www.madrid.es/portales/munimadrid/es/Inicio/El-Ayuntamiento/Publicaciones/Cuadro-de-Precios-de-los-Proyectos-de-Urbanizacion-y-de-Edificacion/?vgnextfmt=default&vgnextoid=4527b1a987c0b110VgnVCM1000000b205a0aRCRD&vgnextchannel=e968e3d5d3e07010VgnVCM100000dc0ca8c0RCRD>

3.2 URBANIZACIÓN INTERIOR

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 335 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

Partida	Importe (€)
Movimiento de tierras	1.597.161,83 €
Red de saneamiento	1.916.594,20 €
Red de abastecimiento	958.297,10 €
Red de riego	319.432,37 €
Red eléctrica MT/BT y CT	1.916.594,20 €
Alumbrado público	958.297,10 €
Telecomunicaciones	638.864,73 €
Pavimentación de calzadas	3.513.756,03 €
Aceras y pavimentos peatonales	1.596.661,83 €
Jardinería y mobiliario urbano	958.297,10 €
Señalización y seguridad vial	319.432,37 €
Gestión de residuos, seguridad y control de calidad	479.148,55 €
Varios e imprevistos	798.580,92 €
TOTAL	15.971.618,30 €

3.3 EJECUCIÓN DE LA ACCIÓN EXTERIOR

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 275 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

Partida	Importe (€)
Movimiento de tierras	66.825,00 €
Drenaje y obras complementarias	26.730,00 €
Firmes (zahorras, mezclas bituminosas, etc.)	150.356,00 €
Reposición de servicios afectados	16.706,00 €
Señalización horizontal y vertical	23.389,00 €
Balizamiento, defensas y sistemas de contención	23.389,00 €
Seguridad y salud	6.683,00 €
Control de calidad y topografía	6.683,00 €
Gestión de residuos	3.341,00 €
Imprevistos y remates	10.024,00 €
TOTAL	334.125,00 €

4 VALOR DEL SUELO DEL EQUIPAMIENTO PRIVADO

De acuerdo con la información disponible en nuestras bases de datos y con las referencias de mercado actualmente vigentes, los siguientes indicadores resumen los principales parámetros económicos asociados a los usos de residencia de estudiantes, educativo y hospitalario considerados en el presente análisis.

Concepto	Residencia de Estudiantes (PBSA)	Educativo*	Hospitalario
Precio por cama (€)	150.000,00	–	–
m ² por cama	30,00	–	–
Rentabilidad (Yield)	6%	6%	6%
Precio × Rentabilidad (€)	8.250,00	–	–
Renta anual por cama (€)	688,00	–	–
Renta (€/m ² /mes)	22,92	19,00	21,00
Valor de capitalización final (€/m ²)	5.000,00	3.800,00	3.938,00
Valor del suelo (€/m ² de suelo)	700,00	500,00	600,00

La información de mercado analizada permite estimar un valor medio de repercusión del suelo para usos de equipamiento privado próximo a 600 €/m² de suelo. No obstante, dicho valor se corresponde con operaciones de mercado de dimensión limitada, asociadas habitualmente al desarrollo de promociones inmobiliarias individuales y de menor escala.

En el presente caso, la actuación contempla una edificabilidad conjunta cercana a 360.000 m², correspondiente a los usos de equipamiento privado y deportivo previstos. La magnitud de la actuación implica mayores plazos de desarrollo y absorción, así como un incremento de los riesgos comerciales, financieros y de ejecución respecto a los observados en las operaciones de referencia.

Por ello, desde un punto de vista metodológico, resultaría razonable considerar una reducción del entorno del 20% sobre el valor medio de mercado obtenido, lo que conduciría a un valor próximo a 480 €/m² de suelo.

Adicionalmente, este resultado presenta una elevada coherencia con información de mercado conocida por esta parte relativa a una operación de adquisición de suelo destinadas a usos dotacionales. Si bien, por motivos de confidencialidad, no es posible incorporar detalles concretos de dicha transacción, se cerró en un valor de repercusión de **485 €/m² de suelo**.

En consecuencia, atendiendo tanto al análisis de mercado realizado como al contraste con referencias transaccionales conocidas, se considera justificado adoptar un valor de repercusión de 485 €/m² de suelo como valor de mercado para

la valoración de los suelos destinados a equipamiento privado y deportivo objeto del presente estudio.

5 VALOR DEL SUELO DE USOS TERCIARIOS

En relación con el valor de repercusión del suelo para el uso terciario, se toma como referencia la adjudicación, mediante concurso público (expediente 511/2025/03808, publicado el 11 de septiembre de 2025)², de la parcela TER-02 (176 A), situada en la calle Secundino Zuazo, 170.

La parcela cuenta con una edificabilidad de 34.635,80 m² y partía de un precio de licitación de 28.886.257,20 €. Finalmente, fue adjudicada por un importe de 37.233.485,00 €, excluidos impuestos.

Dicho importe supone un valor de repercusión de aproximadamente 1.075 €/m² edificable, obtenido de la relación entre el precio de adjudicación y la edificabilidad asignada a la parcela.

Teniendo en cuenta que se trata de una transacción reciente, pública y representativa de las condiciones actuales del mercado para suelos destinados a uso terciario, se considera que constituye una referencia suficientemente sólida y contrastada. En consecuencia, se adopta un valor de repercusión de 1.075 €/m² edificable para la valoración de los suelos con este uso en el ámbito objeto de estudio.

² Enlace de licitación

https://contrataciondelestado.es/wps/poc?uri=deeplink:detalle_licitacion&idEvl=DURZerYV4DnLlx6q1oPaMg%3D%3D

6 PRESUPUESTOS DE LAS DISTINTAS CONSTRUCCIONES

6.1 PRESUPUESTO USO CLUB DEPORTIVO

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 3.000 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

CLUB DEPORTIVO	
Partida	Importe (€)
Cimentación y contenciones	2.997.900 €
Estructura	4.496.850 €
Fachadas y envolvente	3.597.480 €
Cubiertas	899.370 €
Albañilería y compartimentación	2.398.320 €
Carpinterías y vidriería	1.798.740 €
Acabados interiores	3.597.480 €
Instalación eléctrica y telecomunicaciones	2.098.530 €
Climatización y ventilación	2.398.320 €
Fontanería y saneamiento interior	899.370 €
Protección contra incendios	599.580 €
Urbanización interior de parcela y acometidas	1.498.950 €
Ascensores y transporte vertical	599.580 €
Seguridad y salud	299.790 €
Control de calidad y ensayos	149.895 €
Gastos generales y beneficio industrial	1.648.845 €
TOTAL PEC	29.979.000 €

6.2 PRESUPUESTO USO INSTALACIONES DEPORTIVAS

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 2.200 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

INSTALACIONES DEPORTIVAS	
Partida	Importe (€)
Movimiento de tierras y adecuación de parcela	1.760.000 €
Cimentaciones y contenciones	1.540.000 €
Estructuras de edificios y gradas	2.640.000 €
Cubiertas y cerramientos	1.320.000 €
Campos de fútbol y pavimentos deportivos	3.080.000 €
Urbanización interior y aparcamientos	2.200.000 €
Vestuarios, edificios auxiliares y almacenes	2.200.000 €
Instalaciones eléctricas y alumbrado deportivo	1.760.000 €
Instalaciones de fontanería, saneamiento y riego	1.100.000 €
Climatización y ventilación	880.000 €
Protección contra incendios	440.000 €
Equipamiento deportivo y mobiliario	880.000 €
Jardinería y tratamiento de espacios libres	550.000 €
Seguridad y salud	220.000 €
Control de calidad y ensayos	110.000 €
Gastos generales y beneficio industrial	1.320.000 €
TOTAL PEC	22.000.000 €

6.3 PRESUPUESTO USO TERCIARIO DE OFICINAS

Se plantea un parque de oficinas con distintos edificios cuya superficie construida sea de 100.000 m² construidos y un precio unitario (PEC) de 2.400 €/m².

OFICINAS	
Partida	Importe (€)
01. Movimiento de tierras y contenciones	8.067.227 €
02. Cimentación	12.100.840 €
03. Estructura	40.336.134 €
04. Fachadas y cubiertas	24.201.681 €
05. Albañilería y compartimentación	16.134.454 €
06. Acabados e interiorismo	20.168.067 €
07. Carpinterías y cerrajería	8.067.227 €
08. Instalación eléctrica	16.134.454 €
09. Climatización y ventilación	20.168.067 €
10. Fontanería, saneamiento y PCI	8.067.227 €
11. Telecomunicaciones, BMS y seguridad	6.050.420 €
12. Transporte vertical (ascensores)	4.033.613 €
13. Urbanización exterior	12.100.840 €
14. Control de calidad, gestión residuos y S&S	6.050.420 €
TOTAL PEM	201.680.672 €
Gastos Generales (13%)	26.218.487 €
Beneficio Industrial (6%)	12.100.840 €
Presupuesto de Ejecución por Contrata (PEC)	240.000.000 €

6.4 PRESUPUESTO USO RESTO DE TERCARIOS

El análisis económico efectuado justifica un precio unitario de 2.043,25 €/m², que se considera representativo y adecuado para las características y alcance de la actuación prevista.

RESTO DE TERCARIOS	
Partida	Importe (€)
01. Movimiento de tierras y contenciones	4.982.773 €
02. Cimentación	7.474.160 €
03. Estructura	22.422.479 €
04. Fachadas y cubiertas	12.456.933 €
05. Albañilería y compartimentación	9.965.546 €
06. Acabados e interiorismo	14.948.119 €
07. Carpinterías y cerrajería	6.228.466 €
08. Instalación eléctrica e iluminación	8.719.853 €
09. Climatización y ventilación	11.211.239 €
10. Fontanería, saneamiento y PCI	6.228.466 €
11. Telecomunicaciones, control y sistemas inteligentes	2.491.387 €
12. Equipamiento hotelero y recreativo fijo	6.228.466 €
13. Urbanización exterior y espacios libres	7.474.160 €
14. Control de calidad, gestión de residuos y Seguridad Salud	3.737.080 €
TOTAL PEM	124.569.328 €
Gastos Generales (13%)	16.194.013 €
Beneficio Industrial (6%)	7.474.160 €
Presupuesto de Ejecución por Contrata (PEC)	148.237.500 €

6.5 PRESUPUESTO USO EDUCATIVO

Se establece como hipótesis un valor económico de 2.200 €/m² cuyo destino sean actividades de enseñanza, investigación y usos asociados necesarios para su efectivo funcionamiento.

EDUCATIVO	
Partida	Importe (€)
01. Movimiento de tierras y urbanización general del campus	12.201.681,00 €
02. Cimentación	14.235.294,00 €
03. Estructura	36.605.042,00 €
04. Fachadas y cubiertas	20.336.134,00 €
05. Albañilería y compartimentación interior	16.268.908,00 €
06. Acabados interiores	20.336.134,00 €
07. Carpinterías y cerrajería	8.134.454,00 €
08. Instalación eléctrica e iluminación	12.201.681,00 €
09. Climatización y ventilación	16.268.908,00 €
10. Fontanería, saneamiento y PCI	8.134.454,00 €
11. Telecomunicaciones, redes y sistemas inteligentes	8.134.454,00 €
12. Equip. docente y laboratorios de investigación	14.235.294,00 €
13. Res. de estudiantes y equipamiento asociado	6.100.840,00 €
14. Instalaciones deportivas complementarias	4.067.227,00 €
15. Control calidad, gestión residuos y Seguridad Salud	6.100.840,00 €
TOTAL PEM	203.361.345,00 €
Gastos Generales (13%)	26.436.975,00 €
Beneficio Industrial (6%)	12.201.681,00 €
Presupuesto de Ejecución por Contrata (PEC)	242.000.000,00 €

6.6 PRESUPUESTO USO SANITARIO

La presente propuesta contempla el desarrollo de actividades vinculadas al sector salud, combinando equipamientos asistenciales de carácter hospitalario con centros dedicados a la investigación biomédica, la innovación y el desarrollo tecnológico. Con un precio unitario PEC de 3.500 €/m².

SANITARIO	
Partida	Importe (€)
01. Movimiento de tierras y contenciones	12.941.176,00 €
02. Cimentación	22.647.059,00 €
03. Estructura	51.764.706,00 €
04. Fachadas y cubiertas	25.882.353,00 €
05. Albañilería y compartimentación interior	25.882.353,00 €
06. Acabados interiores hospitalarios	25.882.353,00 €
07. Carpinterías y cerrajería técnica	9.705.882,00 €
08. Instalación eléctrica y alumbrado	25.882.353,00 €
09. Climatización y ventilación hospitalaria	32.352.941,00 €
10. Fontanería, saneamiento y PCI	16.176.471,00 €
11. Gases medicinales	12.941.176,00 €
12. Telecomunicaciones, control y BMS	9.705.882,00 €
13. Equipamiento fijo hospitalario y laboratorios	32.352.941,00 €
14. Urbanización exterior y accesos	9.705.882,00 €
15. Control de calidad, gestión de residuos y S& Salud	9.705.882,00 €
TOTAL PEM	323.529.412,00 €
Gastos Generales (13%)	42.058.824,00 €
Beneficio Industrial (6%)	19.411.765,00 €
Presupuesto de Ejecución por Contrata (PEC)	385.000.000,00 €

6.7 PRESUPUESTO USO AUDITORIO

Se plantea la ejecución de un auditorio multiusos destinado a la celebración de congresos, convenciones, eventos corporativos y actividades culturales, adoptándose para su valoración un coste de construcción de 3.000 €/m² de PEC.

PRESUPUESTO AUDITORIO	
Partida	Importe (€)
01. Movimiento de tierras y contenciones	2.016.807,00 €
02. Cimentación	3.529.412,00 €
03. Estructura	9.075.630,00 €
04. Fachadas y cubiertas singulares	5.042.017,00 €
05. Albañilería y compartimentación	3.025.210,00 €
06. Acabados arquitectónicos interiores	5.042.017,00 €
07. Carpinterías y cerrajería	2.016.807,00 €
08. Instalación eléctrica e iluminación escénica	4.033.613,00 €
09. Climatización y ventilación	4.033.613,00 €
10. Fontanería, saneamiento y PCI	2.016.807,00 €
11. Instalaciones audiovisuales, sonido y control escénico	5.042.017,00 €
12. Equipamiento escénico	3.025.210,00 €
13. Urbanización exterior y accesos	1.008.403,00 €
14. Seguridad, control de accesos y sistemas inteligentes	504.202,00 €
15. Control de calidad, gestión de residuos y Seguridad Salud	1.008.403,00 €
TOTAL PEM	50.420.168,00 €
Presupuesto de Ejecución Material (PEM)	50.420.168,00 €
Gastos Generales (13%)	6.554.622,00 €
Beneficio Industrial (6%)	3.025.210,00 €
Presupuesto de Ejecución por Contrata (PEC)	60.000.000,00 €

6.8 PRESUPUESTO RESTO CULTURAL

Como hipótesis de desarrollo, se contempla la implantación de actividades culturales, recreativas y de ocio destinadas a reforzar la funcionalidad y atractivo del conjunto dotacional, generando sinergias con el auditorio multiusos y el resto de equipamientos contemplados. Para la estimación de la inversión se considera un PEC unitario de 3.000 €/m² construido.

PRESUPUESTO RESTO CULTURAL	
Partida	Importe (€)
Movimiento de tierras y contenciones	3.630.252,00 €
Cimentación	6.352.941,00 €
Estructura	16.336.134,00 €
Fachadas y cubiertas	9.075.630,00 €
Albañilería y compartimentación	6.352.941,00 €
Acabados arquitectónicos interiores	9.983.193,00 €
Carpinterías y cerrajería	3.630.252,00 €
Instalación eléctrica e iluminación	7.260.504,00 €
Climatización y ventilación	7.260.504,00 €
Fontanería, saneamiento y PCI	3.630.252,00 €
Equipamiento cultural y recreativo fijo	7.260.504,00 €
Sistemas audiovisuales y tecnológicos	3.630.252,00 €
Urbanización exterior y espacios públicos	3.630.252,00 €
Control de calidad, gestión residuos y S & Salud	2.722.689,00 €
TOTAL PEM	90.756.303,00 €
Gastos Generales (13%)	11.798.319,00 €
Beneficio Industrial (6%)	5.445.378,00 €
Presupuesto de Ejecución por Contrata (PEC)	108.000.000,00 €

ANEXO 3: MODELO DE DESARROLLO ECONÓMICO

TIR DE PROYECTO 6,23%

HIPÓTESIS VENTA/COSTES

INGRESOS ESTIMADOS INVERSOR

Valor estimado de las rentas 21,5 €/m²

COSTES ESTIMADOS POR EL INVERSOR

Precio del suelo 360.091.250,00 €

Cargas de urbanización 73.466.373,45 €
 Zonas verdes públicas 15.425.796,00 €
 Zonas verdes privadas 29.010.941,25 €
 Urbanización interior 15.971.118,30 €
 Ejecución del viario 6.826.542,90 €
 Acción exterior 334.125,00 €
 Infraestructuras básicas 5.897.850,00 €

Ejecución de la construcción 1.235.216.500,20 €
 Equipamiento privado 795.000.000,00 €
 Servicios terciarios 388.237.500,20 €
 Deportivo privado 51.979.000,00 €

HIPÓTESIS CONTEXTO

CONTEXTO MACRO

IPC constante 2,0%

PLAZO

Años del modelo de negocio 40 años

HIPÓTESIS INVERSIÓN

GASTOS INVERSIÓN

Gastos asociados a la compra de suelo 10%
 Gastos asociados a la urbanización 10%
 Gastos asociados a la construcción 10%

RITMO EJECUCIÓN INVERSIÓN

	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Suelo	100%							
Construcción equipamiento privado		20%	20%	20%	20%	20%		
Construcción servicios terciarios				20%	20%	20%	20%	20%
Construcción deportivo privado						42,32%	57,68%	
Urbanización	10%	70%	20%					

HIPÓTESIS OPERATIVAS

INGRESOS POR RENTAS

Renta anual equipamiento privado 69.552.000 €
 Renta anual servicios terciarios 44.238.600 €
 Renta anual deportivo privado 18.648.756 €

RAMP-UP RENTAS

	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2067
Renta equipamiento privado				40%	60%	80%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Renta servicios terciarios						10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%	100%	100%
Renta deportivo privado		0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

GASTOS EXPLOTACIÓN

Gastos renta equipamiento privado 15%
 Gastos renta servicios terciarios 15%
 Gastos renta deportivo privado 15%

ESCENARIO 1		6,23%																	
IPC		102,00%	104,04%	106,12%	108,24%	110,41%	112,62%	114,87%	117,17%	119,51%	121,90%	124,34%	126,82%	129,36%	131,95%	134,59%	137,28%	140,02%	225,22%
		2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040	2041	2042	2043	2067
CAPEX		382.282.378 €	223.306.244 €	188.011.187 €	261.277.962 €	266.503.521 €	297.104.676 €	126.101.598 €	92.795.950 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Suelo		374.638.937 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Construcción equipamiento privado		- €	168.732.072 €	172.106.713 €	175.548.848 €	179.059.825 €	182.641.021 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Construcción servicios terciarios		- €	- €	- €	85.729.114 €	87.443.696 €	89.192.570 €	90.976.422 €	92.795.950 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Construcción deportivo privado		- €	- €	- €	- €	- €	25.271.085 €	35.125.177 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Urbanización		7.643.441 €	54.574.172 €	15.904.473 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos asociados CAPEX		38.228.238 €	22.330.624 €	18.801.119 €	26.127.796 €	26.650.352 €	29.710.468 €	12.610.160 €	9.279.595 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos asociados a la compra de suelo		37.463.894 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos asociados a la urbanización		764.344 €	5.457.417 €	1.590.447 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Gastos asociados a la construcción		- €	16.873.207 €	17.210.671 €	26.127.796 €	26.650.352 €	29.710.468 €	12.610.160 €	9.279.595 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL INVERSIÓN ACTIVABLE		420.510.616 €	245.636.869 €	206.812.305 €	287.405.758 €	293.153.873 €	326.815.144 €	138.711.758 €	102.075.545 €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Ingresos de explotación		- €	- €	- €	30.716.411 €	46.996.109 €	68.996.333 €	91.857.767 €	121.268.835 €	129.086.872 €	137.169.123 €	145.523.030 €	154.156.225 €	163.076.539 €	172.292.003 €	181.810.855 €	185.447.072 €	198.279.978 €	298.279.978 €
Renta equipamiento privado		- €	- €	- €	30.716.411 €	46.996.109 €	63.914.708 €	81.491.253 €	83.121.078 €	84.783.500 €	86.479.170 €	88.208.753 €	89.972.928 €	91.772.387 €	93.607.835 €	95.479.991 €	97.389.591 €	156.645.046 €	
Renta servicios terciarios		- €	- €	- €	- €	- €	5.081.625 €	10.366.514 €	15.860.767 €	21.570.643 €	27.502.569 €	33.663.145 €	40.059.142 €	46.697.515 €	53.585.398 €	60.730.118 €	61.944.720 €	99.634.195 €	
Renta deportivo privado		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	22.286.990 €	22.732.730 €	23.187.384 €	23.651.132 €	24.124.154 €	24.606.637 €	25.098.770 €	25.600.746 €	26.112.761 €	42.000.737 €	
Ingresos por desinversiones		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Valor de venta tras la MPG		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL INGRESOS		- €	- €	- €	30.716.411 €	46.996.109 €	68.996.333 €	91.857.767 €	121.268.835 €	129.086.872 €	137.169.123 €	145.523.030 €	154.156.225 €	163.076.539 €	172.292.003 €	181.810.855 €	185.447.072 €	198.279.978 €	298.279.978 €
Gastos de explotación		- €	- €	- €	4.607.462 €	7.049.416 €	10.349.450 €	13.778.665 €	18.190.325 €	19.363.031 €	20.575.368 €	21.828.454 €	23.123.434 €	24.461.481 €	25.843.800 €	27.271.628 €	27.817.061 €	44.741.997 €	
Gastos equipamiento privado		- €	- €	- €	4.607.462 €	7.049.416 €	9.587.206 €	12.223.688 €	12.468.162 €	12.717.525 €	12.971.875 €	13.231.313 €	13.495.939 €	13.765.858 €	14.041.175 €	14.321.999 €	14.608.439 €	23.496.757 €	
Gastos servicios terciarios		- €	- €	- €	- €	- €	762.244 €	1.554.977 €	2.379.115 €	3.235.596 €	4.125.385 €	5.049.472 €	6.008.871 €	7.004.627 €	8.037.810 €	9.109.518 €	9.291.708 €	14.945.129 €	
Gastos deportivo privado		- €	- €	- €	- €	- €	- €	- €	3.343.048 €	3.409.909 €	3.478.108 €	3.547.670 €	3.618.623 €	3.690.996 €	3.764.816 €	3.840.112 €	3.916.914 €	6.300.111 €	
TOTAL GASTOS		- €	- €	- €	4.607.462 €	7.049.416 €	10.349.450 €	13.778.665 €	18.190.325 €	19.363.031 €	20.575.368 €	21.828.454 €	23.123.434 €	24.461.481 €	25.843.800 €	27.271.628 €	27.817.061 €	44.741.997 €	
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		- €	- €	- €	26.108.950 €	39.946.693 €	58.646.883 €	78.079.102 €	103.078.509 €	109.723.841 €	116.593.755 €	123.694.575 €	131.032.791 €	138.615.058 €	146.448.202 €	154.539.227 €	157.630.011 €	253.537.981 €	
FLUJO DE CAJA DE PROYECTO		- 420.510.616 €	- 245.636.869 €	- 206.812.305 €	- 261.296.809 €	- 253.207.180 €	- 268.168.261 €	- 60.632.656 €	1.002.964 €	109.723.841 €	116.593.755 €	123.694.575 €	131.032.791 €	138.615.058 €	146.448.202 €	154.539.227 €	157.630.011 €	253.537.981 €	
TIR DE PROYECTO	6,23%																		