

ANÁLISIS DE INVERSIÓN

by GABRIELA IA 3.4

PROYECTO ZURICH VALDEBEBAS

Oportunidad Build-to-Rent en Vivienda Protegida

Octubre de 2025

Metodología

- 157 parámetros clave externos comparados con datos reales del mercado de Madrid y Valdebebas, previsiones de inflación, crecimiento de la zona y potencial revalorización.
 - Remodelación propia: 26 escenarios de sensibilidades del modelo financiero ejecutadas.
-

El proyecto presenta fundamentales sólidos en el sector Build-to-Rent, especialmente en el segmento de vivienda protegida, pero requiere validación de algunos aspectos críticos antes de la inversión final.



1. Resumen Ejecutivo

Conclusión operativa: **PROYECTO VIABLE**

Fortalezas verificadas:

Ingresos por alquiler 2D y 3D alineados con Plan Vive; dividendo objetivo 5,70% en rango BTR España.

Ocupación estimada 97,5% coherente con VPPL; estructura financiera conservadora (LTV 40-50%) que puede estresarse más.

Marco normativo favorable (Ley 3/2024) y potencial de plusvalía post liberalización.

Aspectos a validar/monitorizar:

Hipótesis de salida a 9.000 €/m² (revalorización acumulada ~58% vs. 5.600-5.700 €/m² actuales).

Alquiler 1D (+34% vs. Plan Vive 2024-25) pendiente de validar con módulo VPPL previsto para 2027.

Coste de construcción en la banda alta (1.970 €/m²) por calidades/amenities, BREEAM y parking. Potencial optimización

Veredicto:

- Proceder con validaciones críticas y modelización de escenarios de salida (6.500-9.000 €/m²).
- El proyecto mantiene atractivo incluso en escenarios conservadores (TIR ~7-8% a 6.500 €/m²).

2. Parámetros Clave y Comparativa con Mercado

Parámetro	Proyecto	Mercado/Referencia	Comentario
Puntuación global (parámetros en rango/razonables)	73%	-	Resultado agregado de 15 parámetros
Precio del suelo (€/m ² edificable)	936	Transacciones Valdebebas ~600-920	En banda alta de referencias recientes
Alquiler 1Dormitorio (€/mes)	1.035	Plan Vive 2024-25: 768-776	Desviación +34% vs. Plan Vive; requiere validación de módulo VPPL 2027
Alquiler 2Dormitorios (€/mes)	1.249	Plan Vive actual ~1.204	En línea con referencia
Alquiler 3Dormitorios (€/mes)	1.394	Plan Vive actual ~1.401	Prácticamente idéntico
Rentabilidad por dividendo	5,70%	BTR España 5,5-7,3%	En rango
Ocupación operativa	97,5%	Mercado VPPL >97%	Realista
Financiación (LTV)	40-50%	Mercado Orotegido 60-70%	Estructura conservadora

Coste de construcción (€/m²)	1.970	Madrid calidad media-alta 1.500-1.800	En el extremo alto; amenities/BREEAM/parking y contingencias lo explican
Superficie parking subterráneo	16.843 m²	-	Impacta CAPEX
Repercusión en venta año 15 (€/m²)	9.000	Precio Madrid 2025: 5.600-5.700	Exige revalorización acumulada ~58%
TIR Estrategia 1 (2+15 años)	12,1%	BTR típico 4-7%	Superior por VPPL + plusvalía de salida
TIR Estrategia 2	Fase I 15,8% / Fase II 11,1%	-	Liquidez parcial en ~3 años (Fase I)
Rentabilidad bruta	6,17%	Media BTR ~6,17%	Competitiva
Marco normativo	Ley 3/2024 CAM	-	Permite reconversión de terciario a residencial asequible

3. Riesgos Críticos y Palancas de Mitigación

3.1 Precio de venta futuro (9.000 €/m²). Riesgo medio.

Con inflación del 2% anual, la revalorización teórica en 15 años sería ~35%, quedando ~17 pp adicionales como revalorización real necesaria. Es cierto que VALdebebas se ha revalorizado muy por encima de la inflación en los últimos 5 años. La TIR base (12,1%) depende en gran medida de esta hipótesis.

3.2 Alquiler 1D (1.035 €/mes). Riesgo medio.

Frente a Plan Vive 2024-25 (768-776 €/mes). Incluso aplicando 2% anual por 2 años (~808 €/mes estimado en 2027), persistiría una diferencia relevante a justificar mediante actualización oficial de módulos VPPL, calidades/ubicación y tensión del mercado.

3.3 Coste de construcción (1.970 €/m²). Riesgo medio.

En la banda alta de Madrid (1.200-1.800 €/m² para calidades media-alta). El sobrecoste puede explicarse por amenities (piscina, gimnasio, pádel, coworking), certificación BREEAM, parking subterráneo (16.843 m²) y contingencias (5%). Reducción del 10% en CAPEX mejoraría la TIR en ~+1,5-2,0 pp.

4. Escenarios de Salida (Venta por €/m²) y TIR

Precio venta (€/m ²)	TIR estimada	Lectura
9.000	12,1%	Optimista (escenario base)
7.500	9-10%	Probable y aún atractivo
6.500	7-8%	Conservador pero viable
5.700	4-5%	Pesimista, marginal

Nota: donde se indican rangos de TIR, el análisis usa el punto medio estrictamente con fines ilustrativos.

5. Estrategias de Inversión y Métricas Resumidas

Estrategia 1 (2+15 años): TIR 12,1%; dividendo 5,70%; hipótesis de salida 9.000 €/m².

Estrategia 2 (por fases): Fase I TIR 15,8% con ventana de liquidez ~3 años; Fase II TIR 11,1%; dividendo 4,57% (Fase II).

Contexto sector BTR:

Rentabilidad típica BTR España 4-7% (TIR), con primas posibles en esquemas VPPL y plusvalías de salida.

Crecimiento de la inversión y del parque BTR a nivel nacional (tendencia estructural al alquiler).

6. Recomendaciones de Validación Alta prioridad

- Validar módulos VPPL proyectados para 2027 con la Comunidad de Madrid (foco 1D).
- Modelizar escenarios de salida 6.500-9.000 €/m² y cuantificar el impacto sobre TIR y distribución de caja.
- Solicitar múltiples ofertas de obra para contrastar 1.970 €/m²; potencial ahorro del 10%.

Media prioridad

- Due diligence regulatoria completa (Ley 3/2024, viabilidad del cambio de uso).
- Validación de comparables en mercado libre (3D a 2.628 €/mes como posible outlier).
- Revisión macro (sostenibilidad de revalorización acumulada ~58% a 15 años).

Baja prioridad

- Valorar estrategia por fases para optimización de riesgo-retorno y liquidez temprana.

7. Conclusión y Avisos

Veredicto: PROYECTO VIABLE - proceder con validaciones

La propuesta combina flujos por alquiler VPPL y plusvalía de salida; el éxito depende de la hipótesis de precio final.

Incluso con precio de salida conservador (6.500 €/m²), la TIR (~7-8%) sería competitiva frente a alternativas. Aviso metodológico

Este informe aséptico se basa exclusivamente en los dos documentos facilitados por el cliente. No se han realizado verificaciones externas ni contraste adicional de mercado en esta versión. Todas las cifras, supuestos y conclusiones pueden variar tras la due diligence propuesta.