



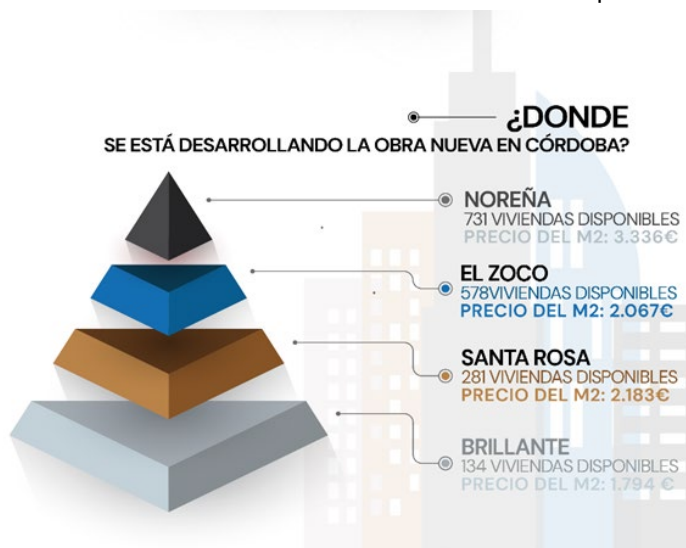
Córdoba, presente y futuro inmobiliario: 1.730 viviendas de obra nueva a la venta y 27.000 en el corto-medio plazo

- Una vivienda de obra nueva de 80 metros cuadrados cuesta de media 171.120€
- Comprar una vivienda de obra nueva es un 32% más caro que una de segunda mano en Córdoba

Córdoba, 24 de abril de 2023. – La ciudad de Córdoba cuenta con una elevada actividad inmobiliaria, con una oferta disponible de 1.730 viviendas de obra nueva, 7.186 inmuebles de segunda mano, y 608 viviendas en oferta de alquiler. Además, la ciudad tiene capacidad para desarrollar 27.000 viviendas en el corto y medio plazo. Así lo ha analizado la consultora inmobiliaria [Activum Real Estate Consulting](#) en su último estudio sobre el panorama inmobiliario en la capital cordobesa.

Obra nueva: zonas, precios, evolución, ritmo de ventas y perfil del comprador

Noreña es la zona en desarrollo por excelencia de la capital con 731 viviendas ofertadas (2.236€/m²), le sigue Zoco con 578 (2.067€/m²), Santa Rosa con 281 (2.183€/m²) y, por último, Brillante con 134 (1.794€/m²). Una vivienda de obra nueva de 80 metros cuadrados construidos cuesta 171.120 euros de media en la capital.



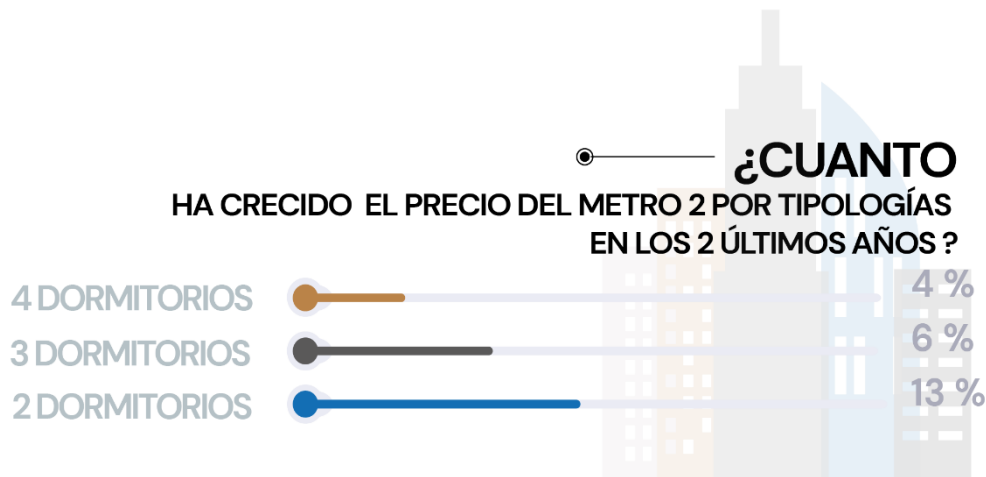
Fuente propia: [Activum.es a 04/2023.](#)

Más información:

Activum Real Estate Consulting | [activum.es](#) | [marketing@activum.es](#) | pág. 1



En los **dos últimos años el crecimiento del precio del metro cuadrado** ha sido común en todas las tipologías, aunque el mayor crecimiento se encuentra en las viviendas de dos dormitorios con un incremento del 13%. Las de 3 dormitorios han sufrido un crecimiento de un 6% y un 4% las de 4 dormitorios



Fuente propia: Activum.es a 04/2023.

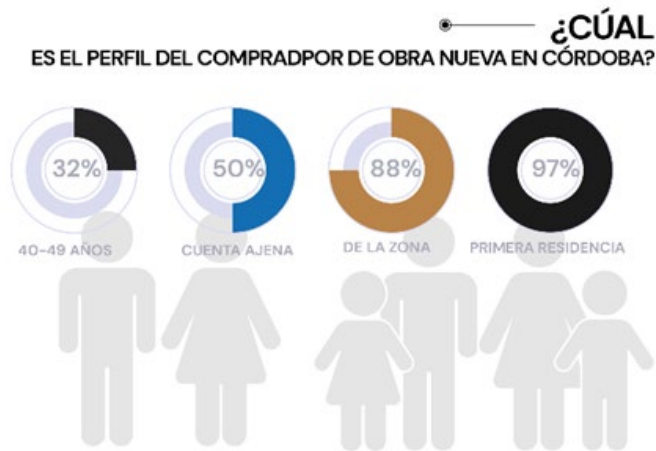
En el año 2022 fueron escrituradas 450 viviendas de obra nueva en Córdoba, según recoge el Ministerio de Movilidad, Transportes y Agenda Urbana. En el primer trimestre de 2023 esta tendencia continúa, el estudio de [Activum Real Estate Consulting](#) establece un ritmo de ventas de 62 viviendas de obra nueva vendidas al mes; es decir, en Córdoba se venden 2 viviendas de obra nueva al día.

En cuanto al **perfil del comprador de obra nueva en la ciudad**, principalmente se trata de compradores que adquieren su primera residencia (97%), y el 3% restante la adquiere como inversión. La procedencia es generalmente de la zona (88%), mientras que un 12% es de fuera de Córdoba, aunque principalmente de ámbito nacional.

El abanico de edad más grande es para la gente que se encuentra entre 40-49 años (32%), el margen de edad entre 30-39 y 50-59 tienen un porcentaje de 23%. Un 15% de los compradores tiene más de 60 años, y un 5% entre 18 y 29 años. En cuanto a las profesiones del comprador de obra nueva en Córdoba, un 51% trabaja por cuenta ajena, un 27% son funcionario (27%), un 10% pensionista, y un 8% autónomos.

Más información:

Activum Real Estate Consulting | activum.es | marketing@activum.es | pág. 2



Fuente propia: Activum.es a 04/2023.

Segunda mano: precios, transacciones y zonas

El precio del metro cuadrado en la segunda mano es de 1.441 €/m², por lo que una vivienda de segunda mano de 80 metros costaría de media 115.280€; un 32% menos que una vivienda de obra nueva con las mismas dimensiones. La variación anual del metro cuadrado para este tipo de viviendas ha sido del 4%.

Según datos facilitados por el Ministerio de Movilidad, Transportes y Agenda Urbana, en el año 2022 se escrituraron 4.300 viviendas de segunda mano. Es decir, en la ciudad de Córdoba se vendieron más de 11 viviendas de segunda mano al día en 2022.

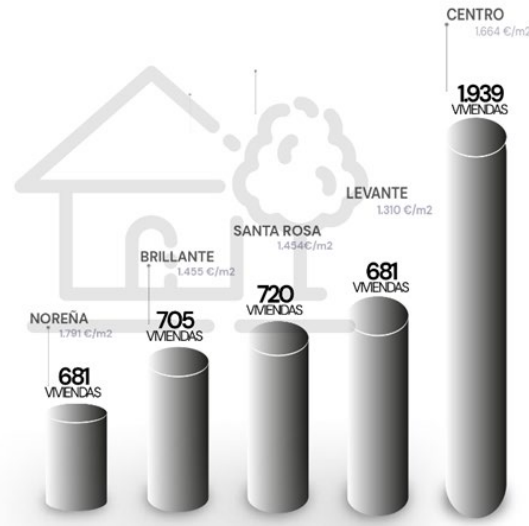
La zona con más oferta de viviendas de segunda mano es el centro que cuenta con 1.939 viviendas disponibles actualmente, le sigue Levante (989), Santa Rosa (720), Brillante (705), Noreña (681), Sector sur (449), Ciudad Jardín (432), Fuensanta (401), El Higuerón (358), Zoco (323) y Campo de la Verdad (189).

Más información:

Activum Real Estate Consulting | activum.es | marketing@activum.es | pág. 3



¿CÚALES
SON LAS ZONAS CON MAYOR OFERTA DE SEGUNDA MANO?



Fuente: Activum.es a 04/2023. Para elaborar el ranking se han tenido en cuenta las promociones anunciadas en portales inmobiliarios y en las propias páginas web de las promotoras estudiadas.

El futuro del panorama inmobiliario en Córdoba

Córdoba cuenta con una elevada actividad promotora. Contemplado por el Plan General de Ordenación Urbana del municipio, en el corto y medio plazo tiene una capacidad para 27.000 viviendas. De este número, 10.000 se consiguen en suelo urbano, ya sea mediante estudios de detalle y proyectos de urbanización o con el apoyo de planes especiales. Las otras 17.000 se corresponden con suelo urbanizable programado soportado con planes parciales. El total de las viviendas comentadas, 27.000, se desarrollan a buen ritmo, concretándose en mayor porcentaje, como es lógico, en los planes parciales que se disponen de manera periférica a la ciudad, aumentando su trama urbana.

El **director de Research de Activum, Ignacio Ortiz**, afirma que: *“Si nos centramos en el futuro de Córdoba, gran productor de vivienda y que experimenta una demanda sostenida de la misma, además de las anteriormente expuestas, hay una capacidad de 20.000 viviendas más que en la actualidad dependen de suelo urbanizable no programado. Planes urbanísticos ulteriores permitirán el desarrollo efectivo de dichas viviendas, favoreciendo un crecimiento ordenado del municipio en el largo plazo”.*

Más información:

Activum Real Estate Consulting | activum.es | marketing@activum.es | pág. 4



Acerca de Activum

Activum Real Estate Consulting lleva trabajando en el Sector Inmobiliario más de 25 años y actualmente lidera la consultoría inmobiliaria prestando servicios a los principales promotores, plataformas y fondos de inversión. Presente en Madrid, Cataluña, Comunidad Valenciana, Islas Baleares, Andalucía, Murcia y Aragón.

La experiencia en el sector y su ágil, diversa y dimensionada organización permite ofrecer diferentes tipos de servicios: inversiones, proyectos integrales, research, project management, comercialización, Build to Rent, marketing inmobiliario, consultoría y back office.

“Marcamos la diferencia con nuestra gestión integral de todo el ciclo inmobiliario, con nuestro equipo multidisciplinar y con nuestro componente de conocimiento local, básico en la comercialización y gestión”, afirma Antonio Lodeiro, CEO de [Activum](#).

Para más información:

ACTIVUM	Burson Cohn & Wolfe
Tania Roel, Directora de Marketing y Comunicación. 675 943 917 taniaroel@activum.es	Catalina Garces catalina.garces@bcw-global.com 630 000 762
Sheila Algarra, Consultora de Marketing y Comunicación. 605979094 sheilaalgarra@activum.es	Carolina Navarro Carolina.navarro@bcw-global.com 666 302 825
Lucía Aranda, Consultora de Marketing y Comunicación. 692626463 luciaranda@activum.es	Izaskun Martínez izaskun.martinez@bcw-global.com 670 094 074

Más información: