



# Sevilla seguirá creciendo: actualmente cuenta con más de 8.600 viviendas de obra nueva y 9.505 de segunda mano

- El precio medio es de 2.599 euros para la obra nueva, y 2.166 euros para la segunda mano
- Comprar una vivienda de obra nueva es un 16% más caro que de segunda mano en la ciudad de Sevilla
- Actualmente hay una oferta de más de 8.600 viviendas de obra nueva y 9.505 de segunda mano en Sevilla y municipios colindantes en expansión
- El futuro inmobiliario de Sevilla: Entrenúcleos cuenta con una capacidad para desarrollar 20.000 viviendas, Palmas Altas para 2.870, Villanueva del Pítamo para 10.000 y Cruz del Campo dará lugar a 2.000 viviendas en el futuro

**Sevilla, 05 de julio de 2023.** – Los principales promotores de obra nueva ponen el foco en Sevilla: actualmente disponen de más de **8.600 viviendas** en la capital y zonas colindantes en expansión como Dos Hermanas y Aljarafe. En el caso de la segunda mano, hay una oferta de **9.505** disponibles. Así lo ha analizado la consultora inmobiliaria [Activum Real Estate Consulting](#) en su último estudio sobre el panorama inmobiliario en la capital de Andalucía.

El **precio medio** del metro cuadrado de obra nueva en Sevilla capital estaría en 2.599 euros y el de la segunda mano en 2.166 euros. Una vivienda media de 80 metros cuadrados **en obra nueva costaría 207.920 € y 173.280€** si es de **segunda mano**. Es decir, comprar una vivienda de obra nueva es un 16% más caro que de segunda mano en la ciudad de Sevilla.

De las zonas estudiadas, donde se han incluido tanto la ciudad de Sevilla como municipios colindantes en plena expansión como Dos Hermanas y Aljarafe, hay un total de 111 promociones en comercialización, se podría decir que, para llegar a esta a cubrir la dimensión de oferta, se venden al menos 10 viviendas de obra nueva al día. [Activum Real Estate consulting](#) ha realizado estas estimaciones sobre la experiencia comercial en la zona.

**Más información:**

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



## El perfil del comprador

El perfil del comprador varía mucho dependiendo de la cantidad de dormitorios que requiera el cliente. Activum Real Estate Consulting ha esbozado el perfil del comprador de cada tipo de vivienda, aunque todos tienen en común que la mayoría de las demandas provienen de las páginas de Internet o referencias:

## PERFIL DEL COMPRADOR DE OBRA NUEVA EN SEVILLA



1 dormitorio

Se dividen entre un perfil de persona mayor sola que ha vendido su vivienda de toda la vida, e inversores que buscan invertir para alquilar.

Aquí hay dos tipos de perfil de clientes: por un lado, se encuentran los jóvenes de entre 30 y 35 años suelen ser primeras viviendas; por otro lado, habría otro perfil de jubilados (nidos vacíos) y residualmente inversores. Estos segundos suelen cambiar su casa por vivienda más pequeña y cómoda.

2 dormitorios



Para este perfil de viviendas también hay dos tipos de perfil de clientes: por un lado, los que buscan adquirir su primera vivienda con un rango de edad mayoritario 30-40 años y que valoran las zonas comunitarias, las comunicaciones y la calidad; por otro lado, hay otro perfil que busca la reposición de vivienda y en estos casos si suelen tener hijos que buscan ampliación de familia, sienten falta de espacio, y buscan viviendas con mejores prestaciones, zonas comunes para los niños.



3 dormitorios

Este perfil suele ser el de familias numerosas o familias con teletrabajo, que necesitan zona de oficina. Destino reposición por falta de espacio y confort, valoran mucho los servicios comunes.

4 dormitorios



Más información:

Activum Real Estate Consulting | [activum.es](http://activum.es) | [marketing@activum.es](mailto:marketing@activum.es) | pág. 2



### **Viviendas de un dormitorio**

Se dividen entre un perfil de persona mayor sola que ha vendido su vivienda de toda la vida, e inversores que buscan invertir para alquilar.

### **Viviendas de dos dormitorios**

Aquí hay dos tipos de perfil de clientes: por un lado, se encuentran los jóvenes de entre 30 y 35 años, que suelen ser primeras viviendas; por otro lado, habría otro perfil de jubilados (nidos vacíos) y residualmente inversores. Estos segundos suelen cambiar su casa por vivienda más pequeña y cómoda.

### **Viviendas de tres dormitorios**

Para este perfil de viviendas también hay dos tipos de perfil de clientes: por un lado, los que buscan adquirir su primera vivienda con un rango de edad mayoritario 30-40 años y que valoran las zonas comunitarias, las comunicaciones y la calidad; por otro lado, hay otro perfil que busca la reposición de vivienda y en estos casos si suelen tener hijos que buscan ampliación de familia, sienten falta de espacio, y buscan viviendas con mejores prestaciones, zonas comunes para los niños.

### **Viviendas de cuatro dormitorios**

Este perfil suele ser el de familias numerosas o familias con teletrabajo, que necesitan zona de oficina. Destino reposición por falta de espacio y confort, valoran mucho los servicios comunes.

## **El futuro inmobiliario en Sevilla**

### **Dos Hermanas: municipio líder en oferta**

Dos Hermanas cuenta actualmente con 3.662 viviendas de obra nueva y 1.034 viviendas de segunda mano. Se podría decir que es el municipio de plena expansión por la zona de Entrenúcleos que en los últimos años ha avanzado su consolidación de manera destacable y lo seguirá siendo en el futuro: cuenta con una capacidad de 20.000 viviendas y una población estimada futura de 50.000 habitantes.

### **Aljarafe: Mairena del Aljarafe y Camas, municipios de mayor actividad promotora**

Es una comarca de crecimiento natural de Sevilla, una corona periurbana con gran protagonismo inmobiliario. La zona de Camas cuenta con una oferta de obra nueva que llega a las 600 viviendas, en el caso de la segunda mano, la oferta estaría cercana a las 320 viviendas.

### **Palmas Altas: la ciudad de Metrovacesa**

**Más información:**

**Activum Real Estate Consulting** | [activum.es](http://activum.es) | [marketing@activum.es](mailto:marketing@activum.es) | pág. 3



Este promotor está desarrollando en exclusiva esta nueva zona con 13 promociones de más de 770 viviendas en venta. La zona que comercialmente ha sido bautizada por Metrovacesa como [Isla Natura](#), tiene capacidad para 2.870 viviendas (1.232 de ellas de protección oficial). En los últimos meses se han concedido ya licencias de construcción.

## Villanueva del Pítamo: dará lugar a casi 10.000 viviendas

Junto a Palmas Altas y cercano a Entrenúcleos recientemente desbloqueado con una superficie superior a las 200 hectáreas. Dará lugar a casi 10.000 viviendas, con más de 3.000 protegidas. Dado su tamaño se promoverá por fases, se prevé que la primera empiece el próximo año y tendrá una capacidad de 1.000 viviendas.

## Cruz del Campo: la zona de la antigua fábrica cervecera dará lugar a 2.000 viviendas

En la actualidad es una zona que se encuentra sin desarrollar, pero los terrenos ocupados por la fábrica Cruzcampo darán lugar a 2.000 viviendas, prácticamente la mitad de ellas protegidas. Esta zona cuenta con una ubicación privilegiada, junto a Nervión o al estadio Sánchez-Pizjuán. La comercialización de las futuras viviendas es inminente y hay grandes promotoras que son propietarias de parcelas residenciales.

## Hacienda del Rosario

Aunque es uno de los desarrollos con protagonismo actual, donde ya se han promovido edificios tanto de BTR como para comercialización habitual, tiene todavía capacidad para varios cientos de viviendas. El **director de Research de Activum, Ignacio Ortiz**, afirma que: *"en total, Hacienda del Rosario, tiene capacidad para 1.500 pisos. Hasta ahora la protagonista ha sido Aedas Homes, aunque recientemente comercializa, también, Nozar"*.

### 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
<b>Tania Roel, Directora de Marketing y Comunicación.</b> 675 943 917 <a href="mailto:taniaroel@activum.es">taniaroel@activum.es</a>	Catalina Garces <a href="mailto:catalina.garces@bcw-global.com">catalina.garces@bcw-global.com</a> 630 000 762
<b>Sheila Algarra, Consultora de Marketing y Comunicación.</b> 605979094	Carolina Navarro <a href="mailto:Carolina.navarro@bcw-global.com">Carolina.navarro@bcw-global.com</a> 666 302 825

### Más información:



[sheilaalgarra@activum.es](mailto:sheilaalgarra@activum.es)

**Lucía Aranda, Consultora de Marketing y Comunicación.**

692626463

[luciaranda@activum.es](mailto:luciaranda@activum.es)

Izaskun Martínez

[izaskun.martinez@bcw-global.com](mailto:izaskun.martinez@bcw-global.com)

670 094 074

**Más información:**

**Activum Real Estate Consulting** | [activum.es](http://activum.es) | [marketing@activum.es](mailto:marketing@activum.es) | pág. 5