



Mercat
de Sòl
i Promoció

JUNY 2021

SERVIHABITAT **TRENDS**



 Servihabitat

INDEX



01

INTRODUCCIÓ

02

**OFERTA I INTENCIÓ
DE COMPRA**

03

**EVOLUCIÓ DE LES OPERACIONS
DE SÒL I COMPRAVENDES**

04

PRINCIPALS TENDÈNCIES

05

L'EVOLUCIÓ DELS PREUS

06

**PRINCIPALS DADES
PER AL 2021**

01 INTRODUCCIÓ



Després d'un últim any de canvis sense precedents i amb un impacte econòmic en tots els sectors, el 2020 es va tancar de manera relativament estable pel que fa al mercat de sòl i promoció.

Malgrat que el confinament va alentir en un inici l'activitat comercial, la demanda d'obra nova es va mostrar activa amb més de 83.000 compravendes d'habitatges al llarg del 2020, cosa que representa un 20 % del total de les operacions registrades, dos punts percentuals per sobre del 2019, segons l'INE. El temut ajustament en els preus no es va materialitzar: l'Índex de Preus d'Habitatge publicat per l'INE va mostrar com la variació anual de l'últim trimestre va ser del +1,5 %, i els preus de l'habitatge nou van augmentar un 8,2 %. Si es comparen les transaccions de sòl en la segona meitat de l'any, el 2020 va tancar lleugerament per sobre del 2019, amb prop d'11.000 operacions.

Amb tot això, les dades desagregades del PIB del 2020 publicades per l'Institut Nacional d'Estadística mostren que les activitats constructores i immobiliàries van representar un 17 % del total, quasi set dècimes més que l'any 2019. Des del 2004 no es reflectia un increment anual tan notori.

La previsió que observem és d'una tendència a l'estabilitat afavorida per un manteniment en els preus i una demanda que es mostrarà encara molt activa. A més, tot apunta que l'interès inversor continuarà apostant pel sector immobiliari que ja en l'últim any ha demostrat ser de nou un valor refugi. En aquest sentit, l'immobiliari es postula com un dels valors amb prou atractiu per absorbir el potencial transvasament d'inversions que abans de la Covid-19 anaven destinades a productes financers de més volatilitat, que en situacions econòmiques adverses comporten un notable increment del risc. En conjunt, aquesta estabilitat ens fa afrontar el 2021 des d'una posició avantatjosa, tot i que amb cautela a l'hora d'iniciar projectes.

Malgrat les clares mostres d'optimisme, cal conservar una actitud vigilant de l'evolució del mercat. Seria ingenu pensar que no existeix una preocupació pel futur de la promoció d'obra nova, motivada principalment pel seu previsible encariment.

D'una banda, existeix una insuficiència de sòl finalista que comportarà que es dispari el preu del sòl, especialment en determinades localitzacions on la demanda és forta i l'oferta escassa. En aquest punt cal no oblidar que el comprador de sòl és principalment local, i una pujada en els preus dificultaria l'accés al promotor de la zona i encariria el preu final del producte acabat. D'altra banda, no es descarta un augment en els costos de construcció, ja que s'haurà de veure si el teixit sectorial de què disposem és capaç d'absorbir la producció que hi haurà quan es reactivi de ple la construcció el 2022.

En aquest escenari, no hi ha dubte que tenim al davant un futur apassionant i reptador en què l'especialització, el profund coneixement territorial, el major protagonisme de la tecnologia i la industrialització en el procés constructiu configuren els elements clau necessaris per assolir una gestió urbanística i de promoció àgil, capaç de donar resposta a les necessitats del mercat.

01_INTRODUCCIÓ

Optimisme i prudència. Aquesta seria la síntesi de com s'està comportant el mercat de sòl i de promoció en un últim any complex que obre molts reptes, però que, alhora, ha donat xifres positives dins del sector immobiliari. Hi ha recorregut i potencial en aquest segment de mercat que es presenta dinàmic, tot i que no es poden perdre de vista alguns aspectes fonamentals perquè puguem continuar donant resposta a la demanda mantenint l'estabilitat del sector.

El gran repte, i una de les preocupacions en el nostre sector, és veure augmentada la disponibilitat de sòl finalista davant l'escassetat existent. Alinear la iniciativa privada i la pública és crucial per obtenir una oferta de sòl assequible, dimensionada i òptima per desenvolupar la producció que es requereix.

Aquest punt ha d'anar, inevitablement, acompanyat d'un finançament que tant necessita el sector promotor. Hi ha prou interès inversor per convertir-se en una via alternativa al finançament tradicional bancari per cobrir els préstecs a promotor, però la seva atracció està condicionada per l'establiment d'un marc regulatori que aporti més seguretat jurídica que la que hi ha ara.

Amb tot això, hi ha alguns aspectes estructurals del nostre sector que necessiten un revulsiu. D'una banda, hauríem d'adequar el nostre producte als diferents tipus de públics. En el cas de la promoció residencial, no podem pensar en un mercat de compravenda homogeni amb un comprador tipus i oblidar-nos d'oferir solucions a segments de població com ara els joves, per exemple. De l'altra, els nostres temps de desenvolupament tan extensius i de gran complexitat per la diversitat legislativa territorial xoquen frontalment amb l'avenç ràpid de les tendències i, conseqüentment, amb el fet de disposar d'un producte d'acord amb les preferències de la demanda.

En definitiva, desenvolupar més sòl, explorar noves vies de finançament i gestionar i optimitzar els temps de desenvolupament i els costos des del punt de vista tant del sector privat com del públic es converteixen en eixos estratègics per regular l'oferta i la demanda evitant tensions i per conservar un sector sanejat, capaç de liderar la recuperació econòmica del país.



Ernesto Tarazona Director Executiu de Desenvolupament de REOs i Venda Majorista

01_INTRODUCCIÓ

Considerar el sòl la matèria primera del sector immobiliari és insuficient. L'ús responsable del sòl és clau per al desenvolupament i la prosperitat dels territoris i de la societat. L'ordenació del sòl és, per tant, el principal eix de qualsevol agenda urbana.

El problema de la gestió i el desenvolupament del sòl és que és un procés de maduració lent, no exempt d'incerteses administratives i subjecte a factors exògens al mateix urbanisme. Els instruments actuals són rígids i difícilment permeten adaptar-se als canvis d'hàbits que acompanyen l'evolució de la societat i les seves necessitats.

Després de la crisi financera, la gestió del sòl no ha estat una prioritat, ja que hi havia prou sòl finalista per posar en càrrega. No obstant, en aquelles ubicacions de més tracció, el sòl finalista s'esgota, cosa que produeix desajustos en el seu cost i, en conseqüència, en els preus de venda per la incapacitat d'adequar l'oferta a la demanda.

Tenim el repte durant els propers anys de fabricar sòl finalista, de manera industrialitzada i professionalitzada, per donar resposta a les demandes del mercat evitant processos especulatiu. El sector, a més, té molt atomitzada la propietat i la iniciativa per generar nou sòl, i això no ajuda la cadena productiva.

Calen veritables "desenvolupadors de sòl" professionals, capaços de generar producte adequat per promoure. Focalitzats en la gestió específica, líders en urbanisme i sociologia. Amb el coneixement d'on, com i quan el mercat permetrà generar valor a través de la seva activitat. Agents que aglutinin propietaris i tenidors de sòl en la cerca d'interessos comuns en cada àmbit, representant els majoritaris i alineant els minoritaris. Generadors de sinergies, que portin tatuats els criteris ESG i facin palanca en el coneixement local i la tecnologia. El *big data* facilita ja tendències socioeconòmiques i demogràfiques, assenyalant quines han de ser les necessitats futures i supracíclics.



És clau la necessitat de generar confiança en els *stakeholders*, minimitzar incerteses sobre la gestió urbanística, donar visibilitat als plans de negoci i estrènyer les col·laboracions publicoprivades. Això canviarà el paradigma actual de la gestió de sòl, guanyant certesa, i permetrà donar entrada a inversors de llarg termini en el sector. El 2021 ha de ser l'any.

Alberto Valls *Soci Responsable Real Estate Deloitte (Espanya & EMEA)*
_ULI Madrid Chair (ULI SPAIN)

01_INTRODUCCIÓ

“

El mercat de sòl torna als nivells pre-Covid-19 pel que fa a operacions i presenta bones perspectives gràcies a una demanda activa i a l'interès inversor. El preu no presentarà variacions com a dada global, tot i que la falta de sòl en zones prime accentuaria la tensió en aquestes ubicacions.

”

El comportament del mercat de sòl i promoció durant l'últim any ens permet reconfirmar que es tracta d'un segment de l'immobiliari que presenta una gran robustesa, malgrat l'efecte de la Covid-19. Així ho constaten una demanda que venia i continua mantenint-se activa, el ritme de compravendes que està marcant nous rècords en els últims mesos i el gran interès inversor que es conserva per l'adquisició de sòl amb fins promocionals i també en sòl rústic, per l'estabilitat d'aquest producte.

L'optimisme que es mostra per part de tots els agents que intervenen en aquest mercat s'espera que comenci a traslladar-se a la costa i a les zones tradicionalment turístiques i de segona residència, que són les que més han acusat l'impacte de la Covid-19.

Els ritmes en el desenvolupament d'obra nova seguiran alts, tot i que per sota de la demanda, cosa que provocaria una tensió en el mercat, especialment en les grans ciutats i la resta de les zones *prime* on el sòl és escàs.

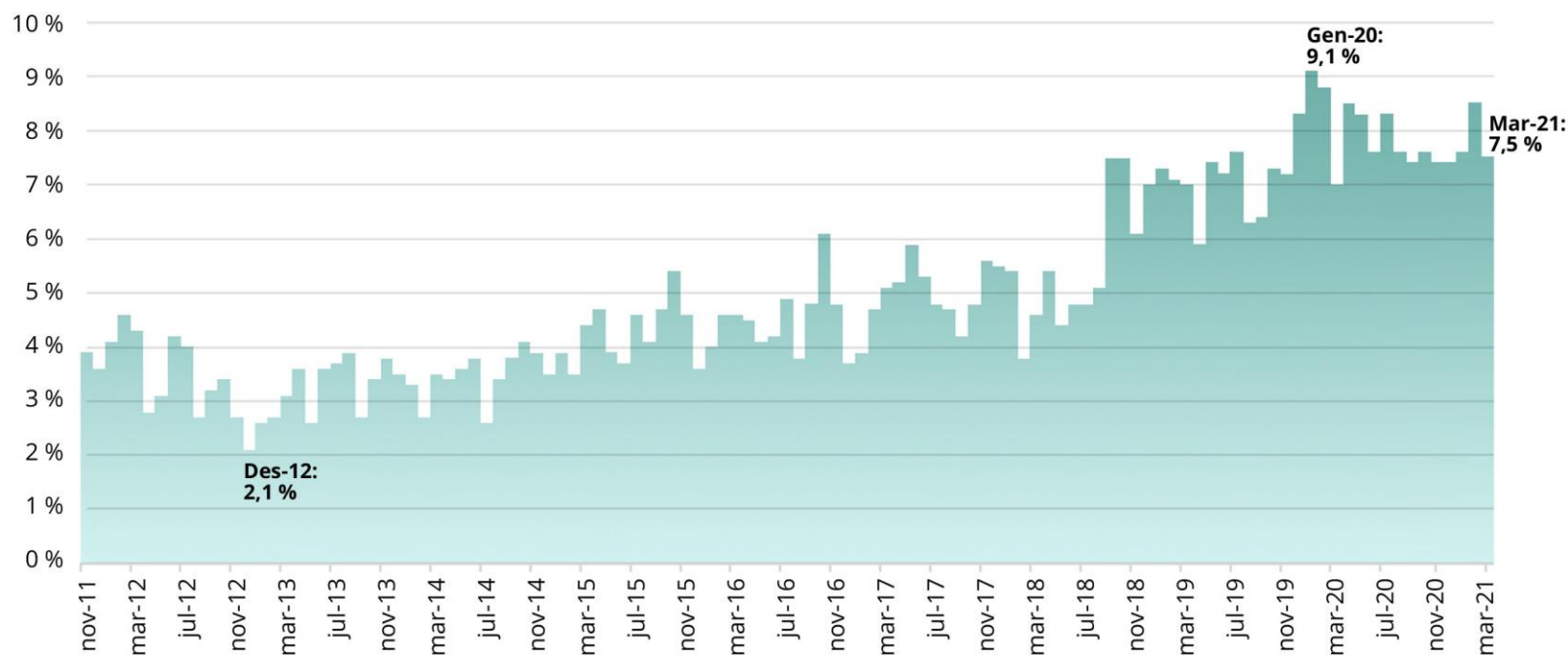


02_OFERTA I INTENCIÓ DE COMPRA



La intenció de compra d'un habitatge segueix la tendència positiva que ha vingut presentant-se des del 2019 i que se situa en aquests moments al voltant d'un 8 %, lluny del 5 % del 2018. Tenint en compte aquest indicador, els baixos tipus d'interès i el fet que l'estalvi familiar es trobi en màxims, tot apunta que caldrà potenciar una oferta capaç de donar resposta a una demanda creixent amb la finalitat d'aconseguir mantenir l'estabilitat en el mercat. En aquest sentit, la necessitat d'augmentar la disponibilitat de sòl finalista per arrencar el desenvolupament de nous projectes es converteix en un dels punts clau per abordar la situació actual. Cal destacar que l'estoc s'està reduint de manera notable, especialment en les grans ciutats o les províncies amb més demanda, com és el cas de Madrid i Barcelona, que presenten una disminució de l'oferta del 8 % i del 17 %, respectivament, en l'últim any.

Intenció de compra d'habitatge en un any



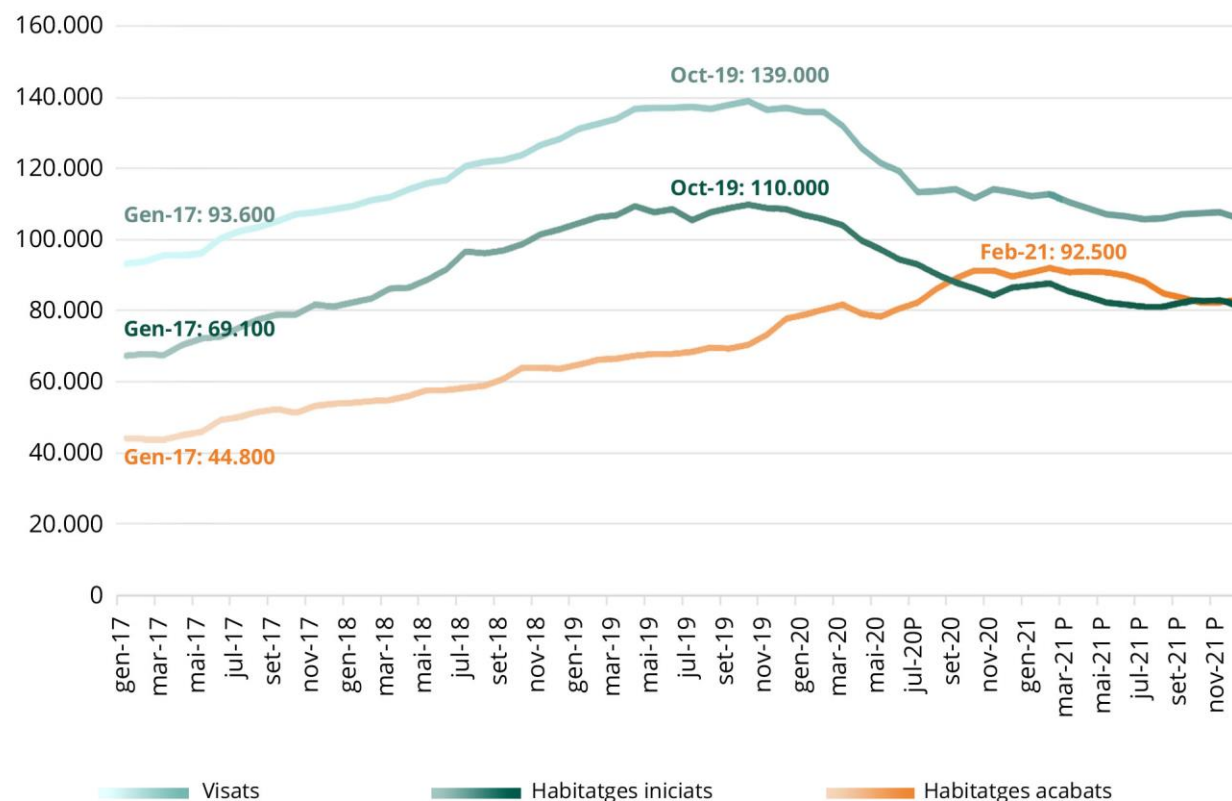
Font: CIS i CEPREDE.

02_OFERTA I INTENCIÓ DE COMPRA

“ Cal generar oferta d'habitatge i que sigui segmentada per atendre les necessitats del mercat i ajustar-s'hi. ”

Malgrat que el nombre d'habitatges anuals que farien falta per cobrir la demanda es xifra entre 120.000 i 150.000, les previsions indiquen que el nivell d'habitatge nou es mantindrà per sota d'aquestes dades. El sector promotor ha pogut mantenir els habitatges que es troben en fase de desenvolupament; per això, la finalització d'obra presenta uns alts volums i registra el pic més gran dels últims 4 anys aquest febrer, amb 92.500 habitatges lliurats (dada YTD). Tan necessari és generar oferta com fer-ho de manera segmentada. Aquest aspecte, el de la segmentació en el tipus de producte que es desenvolupi, es convertirà en un element fonamental per garantir la cobertura de la demanda que eviti desajustos i mantingui la sostenibilitat del sector. Alhora, es confirma una certa frenada en l'inici de nous projectes. I és que un dels reptes més grans dels promotors és la pressió creixent en termes financers, que imposa més cautela dins del sector. L'exploració de noves fórmules de finançament per relaxar les condicions econòmiques pot convertir-se en una via alternativa per als promotors. Aquesta frenada no impacta en l'inversor que manté l'interès pel valor de l'immobiliari.

Projectes visats, iniciats i acabats



Nota: Dades expressades en xifra anualitzada mòbil 12 mesos. Nota: P (previsió).

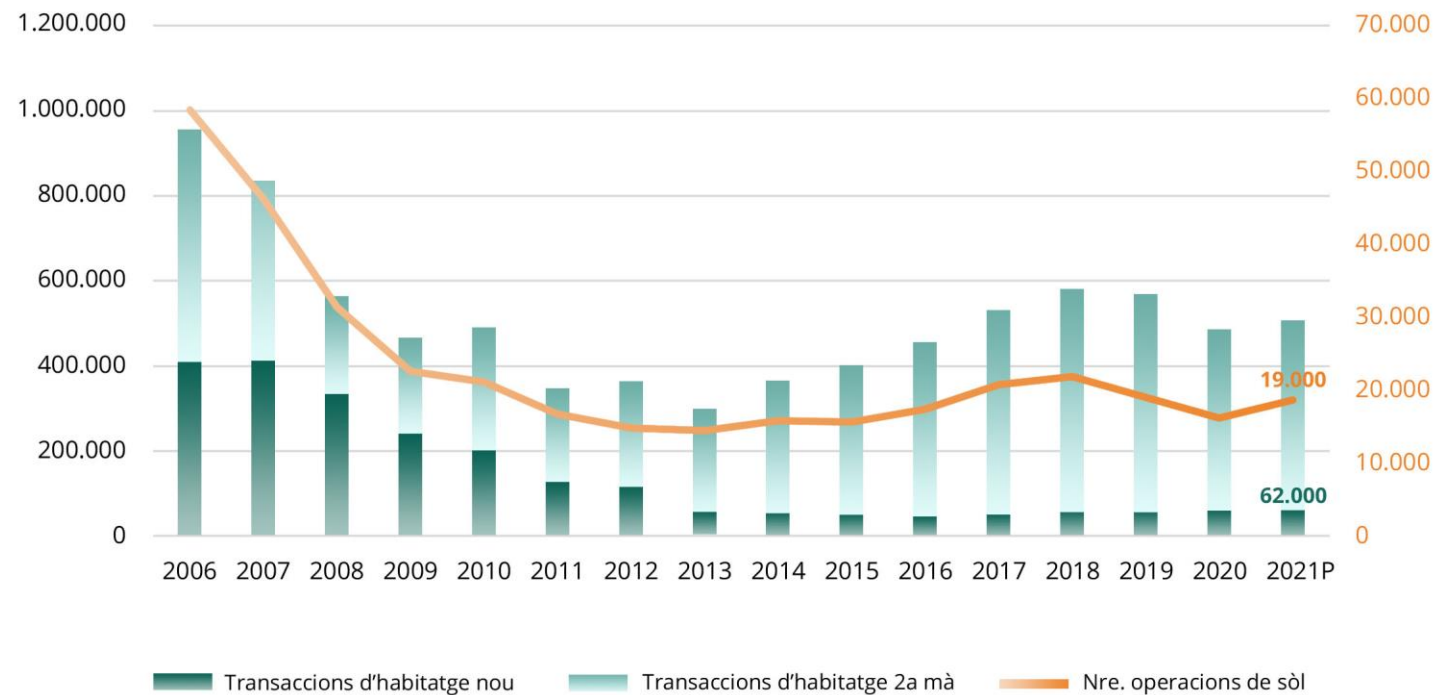
Font: Col·legi d'Arquitectes Tècnics. MITMA i CEPREDE.

03_EVOLUCIÓ DE LES OPERACIONS DE SÒL I COMPRAVENDES

Malgrat el primer impacte de la Covid-19, aquest any s'estima que les operacions de sòl tornin a situar-se en nivells propers als del 2019, amb prop de 19.000 transaccions. Existeix una demanda activa, que s'ha deixat notar especialment en l'obra nova, i un interès inversor que torna a veure l'immobiliari com una de les poques alternatives d'inversió amb rendibilitats estables i atractives, enfront d'altres valors financers. En aquest context, existeix un potencial transvasament de la inversió des dels fons de deute cap a actius no convencionals que ofereixen un bon retorn amb menys riscos.



Transaccions de sòl i habitatge

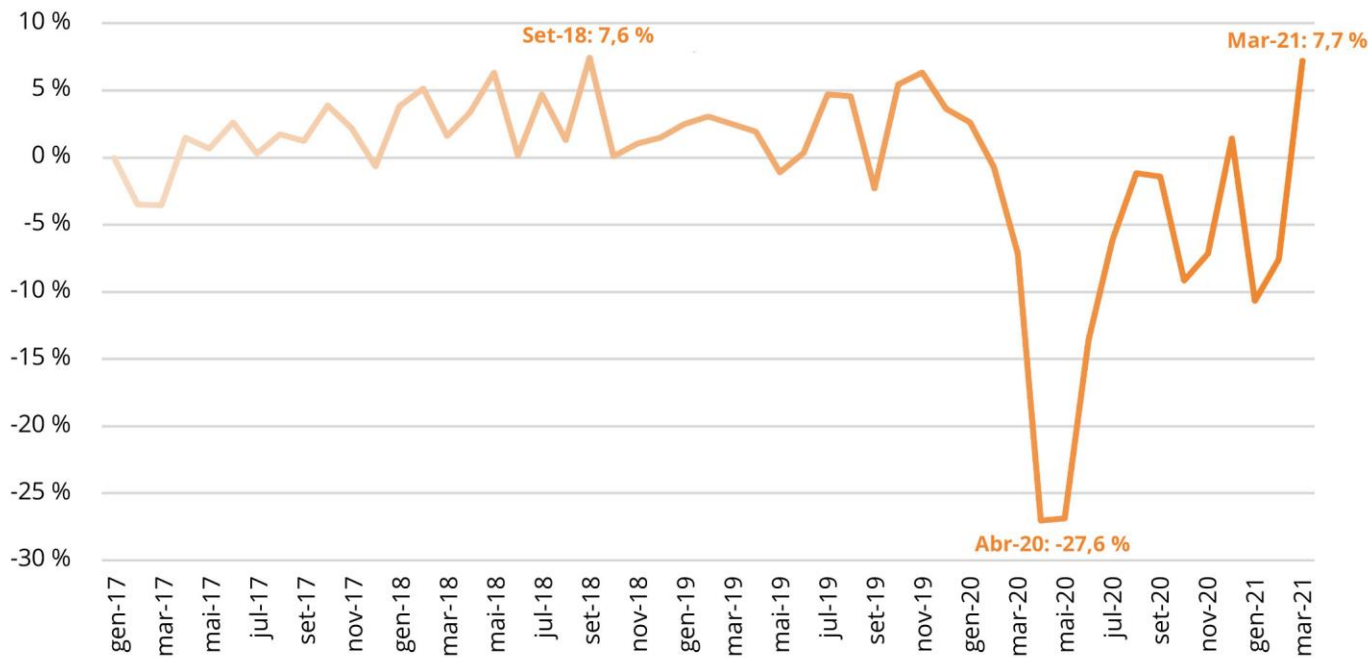


Nota: el nombre de transaccions de sòl correspon al nombre total d'operacions, inclosos tots els tipus de sòl. Nota: P (previsió).

Font: MITMA i CEPREDE.

03_EVOLUCIÓ DE LES OPERACIONS DE SÒL I COMPRAVENDES

Vendes per les grans empreses* del mercat immobiliari (taxa interanual)



* A efectos fiscales se consideran grandes empresas las personas físicas o jurídicas el volumen de operaciones de las cuales va superar los 6,01 millones de euros al año.

Font: AEAT.

Pel que fa a les transaccions d'habitatge, els ritmes es mantindran en el seu conjunt lleugerament per sobre dels del tancament del 2020, que va finalitzar amb unes xifres superiors a les primeres estimacions realitzades. El bon comportament es reflecteix en el gràfic de vendes per grans empreses en què, a més d'una clara recuperació en els percentatges interanuals després del primer impacte, es mostra l'oscil·lació d'una oferta resilient que ha sabut adaptar-se a les circumstàncies d'un mercat condicionat per l'evolució de la pandèmia.



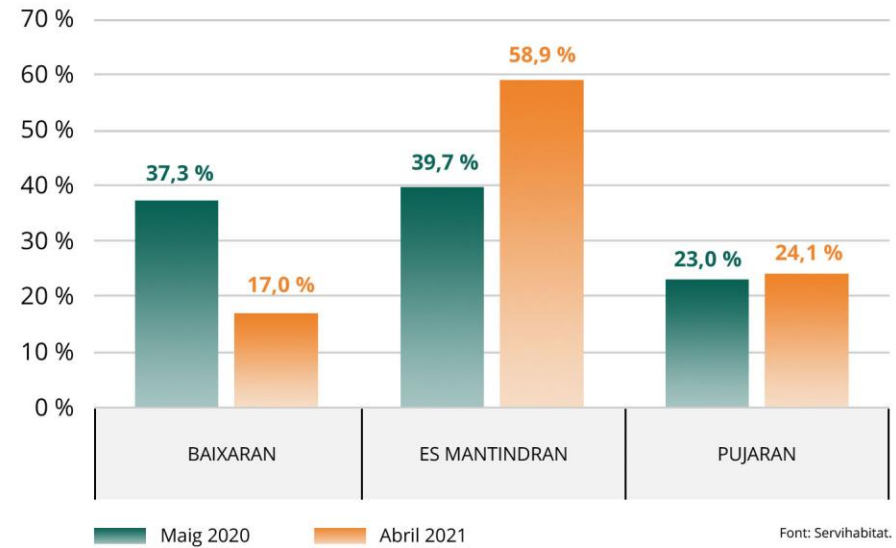
03_EVOLUCIÓ DE LES OPERACIONS DE SÒL I COMPRAVENDES

L'evolució positiva del sector també es recull en l'opinió majoritària entre els professionals especialitzats en sòl de la Xarxa d'Agents Col·laboradors (APIs) de Servihabitat. Dins d'aquest grup d'agents, que és el que ha mantingut un contacte més directe amb l'inversor particular, especialment actiu en l'últim any, es mostra un salt rellevant en el percentatge d'APIs que advoquen pel manteniment en el ritme tant de les operacions com dels inicis de projectes en les seves zones. Passa el mateix amb la reducció en el nombre de professionals que es decanten per una posició de descens. Malgrat que encara hi hagi afectació en les zones més vinculades al turisme o la segona residència, el previsible augment de la mobilitat en els propers mesos dibuixa una perspectiva amb una clara millora.



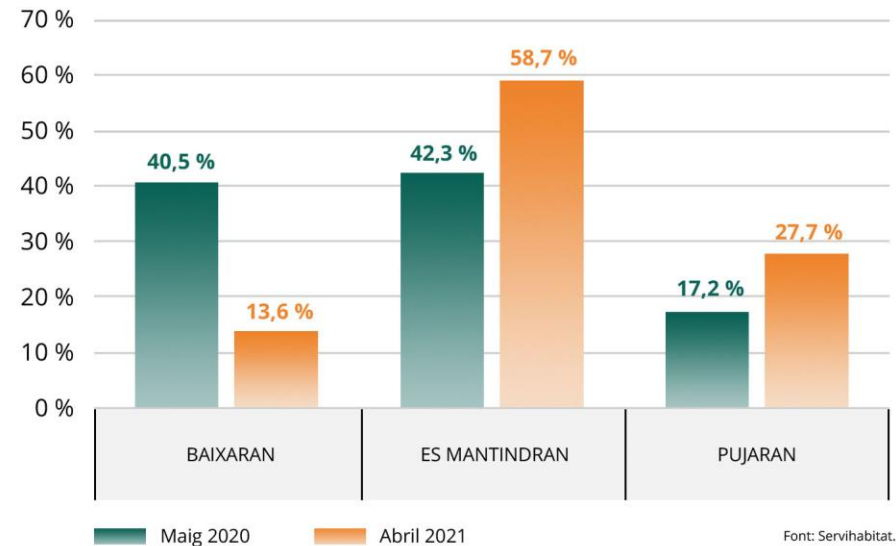
Nre. d'operacions de sòl

500 APIs opinen:



Inici de nous projectes al mercat de la promoció

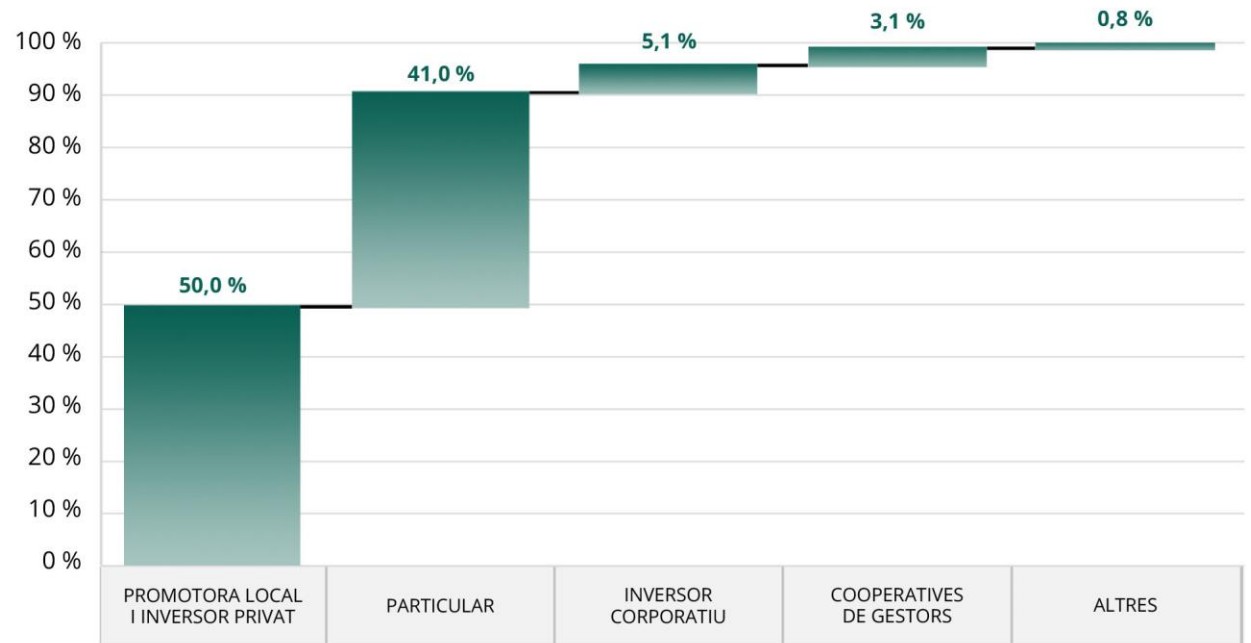
500 APIs opinen:



04_PRINCIPALS TENDÈNCIES

Principals clients per a sòl i promocions

500 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

En el mercat del sòl, es detecta un perfil de comprador principalment local. En aquest sentit, els clients amb més protagonisme són els promotors locals, que ja es van mostrar especialment actius durant els primers mesos de la pandèmia, i els residents, que adquireixen sòl per a autopromoció. L'interès inversor es manté i fins i tot puja lleugerament respecte del maig de l'any passat, tant en la part privada com en la corporativa.

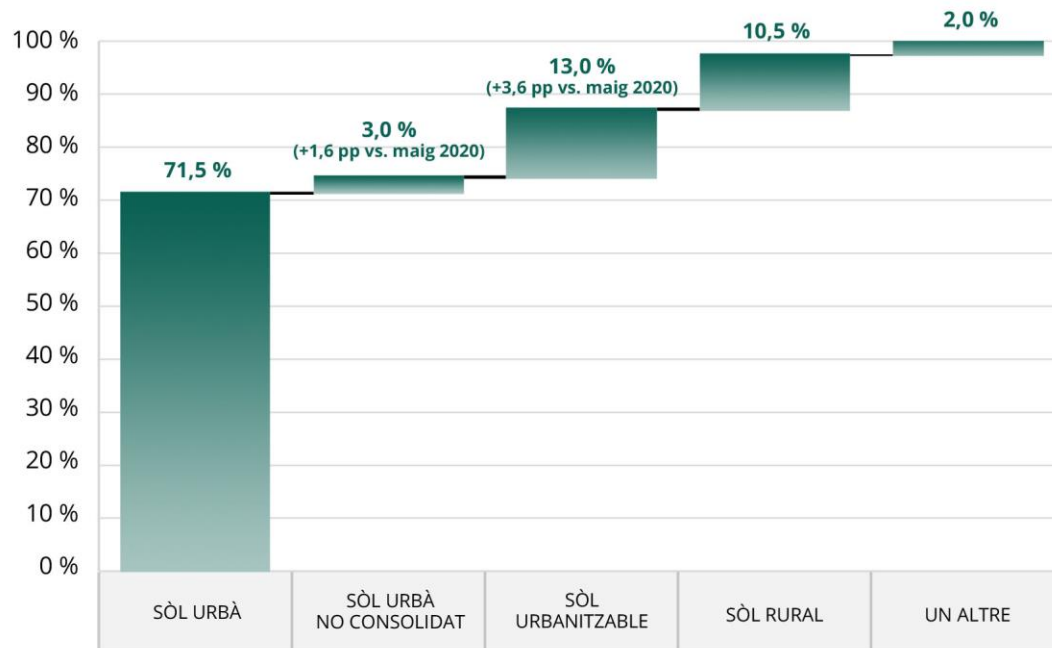


04_PRINCIPALS TENDÈNCIES

“ A causa de la falta d'estoc de sòl urbà, augmenta l'interès pel sòl urbà no consolidat i urbanitzable amb la consegüent pèrdua d'eficiència per al promotor. ”

Tipus de sòl més demandat

500 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

Per tipologia de sòl, l'urbà amb fins promotors continua sent el més demandat. La falta d'estoc i uns preus a l'alça en zones *prime* són algunes de les causes que fan que es vegi augmentada la demanda de sòl en fases prèvies al desenvolupament. Malgrat que comporti una pèrdua d'eficiència per a l'inversor i/o el promotor, l'interès pel sòl urbà no consolidat i el sòl urbanitzable creixen respecte de les dades del 2020, quan se situaven en un 1,4 % i un 9,4 %, respectivament. Amb l'objectiu de poder donar resposta a la demanda de sòl finalista i mantenir un mercat estable i sanejat, és important millorar la confiança dins del sector amb plantejaments més transparents, planificats, globals i coordinats que facilitin l'activitat promocional. Per fer-ho, és fonamental la col·laboració entre la iniciativa pública i la privada.

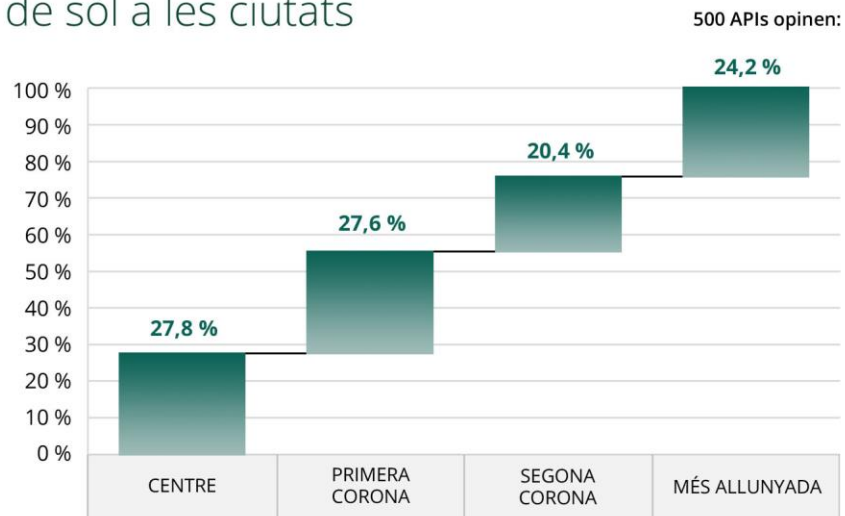


04_PRINCIPALS TENDÈNCIES

Pel que fa a les ubicacions, s'accentuen algunes tendències que van començar a despuntar amb la irrupció de la Covid-19. Ara ja són més del 70 % dels APIs enquestats (el 60 % al maig del 2020) els que confirmen el creixement de l'interès per sòls allunyats del centre de les ciutats. Alhora, el sòl ubicat en zones menys cèntriques o poblacions més petites continua sent un aspecte que marca la demanda.

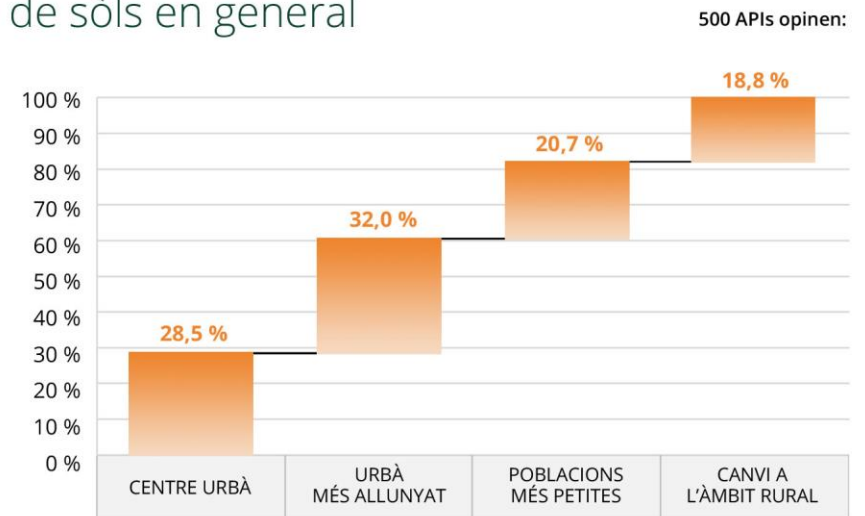


Preferències de la demanda de sòl a les ciutats



Font: Servihabitat.

Tendència en la demanda de sòls en general



Font: Servihabitat.

05_L'EVOLUCIÓ DELS PREUS

Aquest 2021 s'espera una estabilitat en el preu del sòl, després de l'ajust del 2020, que va situar el seu valor en 146 €/m². Malgrat que el gràfic mostri globalment una evolució estable, els preus de sòl finalista en zones *prime* tindrien un seguiment a l'alça. L'escassetat de sòl en aquestes localitzacions en què la demanda és alta comportarà inevitablement un augment dels preus.

El promotor continuarà veient atractiu en l'obra nova, tenint en compte que, igual que en el 2020, no s'esperen ajustos en el mercat de compravenda.

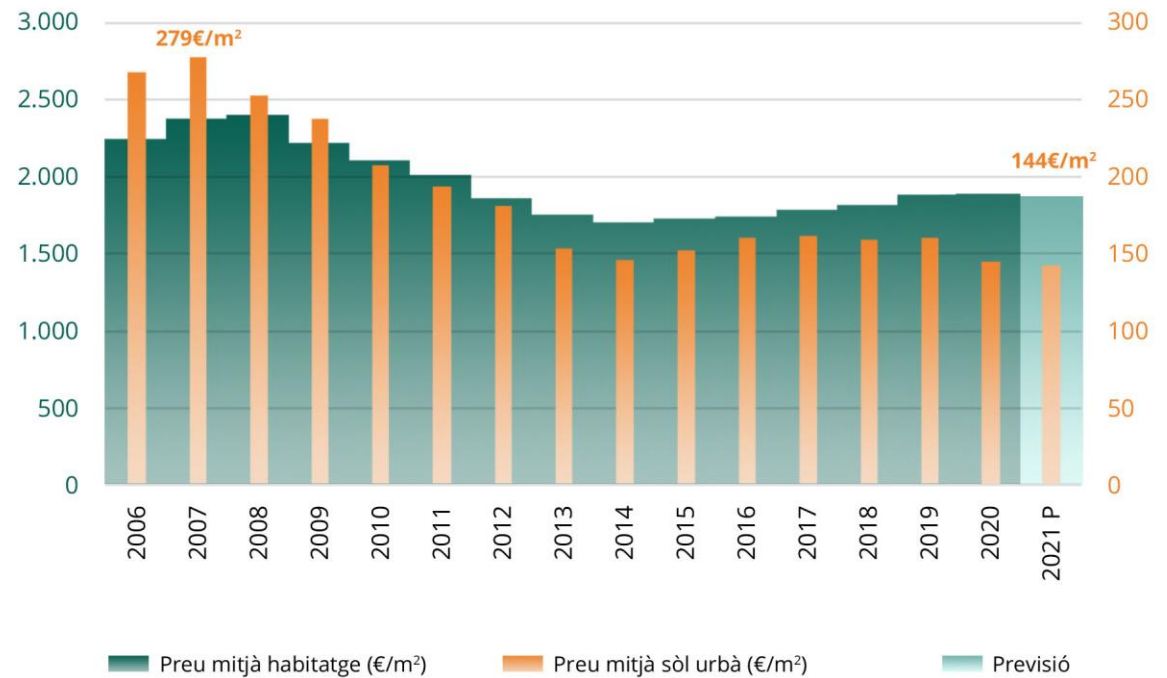


“

El preu no presentarà variacions i es mantindrà estable aquest 2021, amb la previsió que pugui disparar-se en les localitzacions prime, on escasseja i la demanda és alta.

”

Preu del sòl urbà



Font: MITMA i CEPREDE.

06

Principals dades per al 2021



$\cong -1\%$ 
EN EL PREU DEL SÒL

19.000 
TRANSACCIONS DE SÒL
(+15 % vs. 2020)

MÉS DE 
83.000
HABITATGES FINALITZATS
(+4 % vs. 2020)

+50% 
DELS APIS CONFIRMAN QUE EL CLIENT PRINCIPAL
ÉS L'INVERSOR PRIVAT I EL PROMOTOR LOCAL

07

FONTS D'INFORMACIÓ UTILITZADES

SURVEY DATA: SERVIHABITAT

Qüestionari especial post-Covid-19 realitzat l'abril a una àmplia mostra de més de 500 Agents col·laboradors immobiliaris (APIs) especialitzats en el mercat de sòl i promoció.

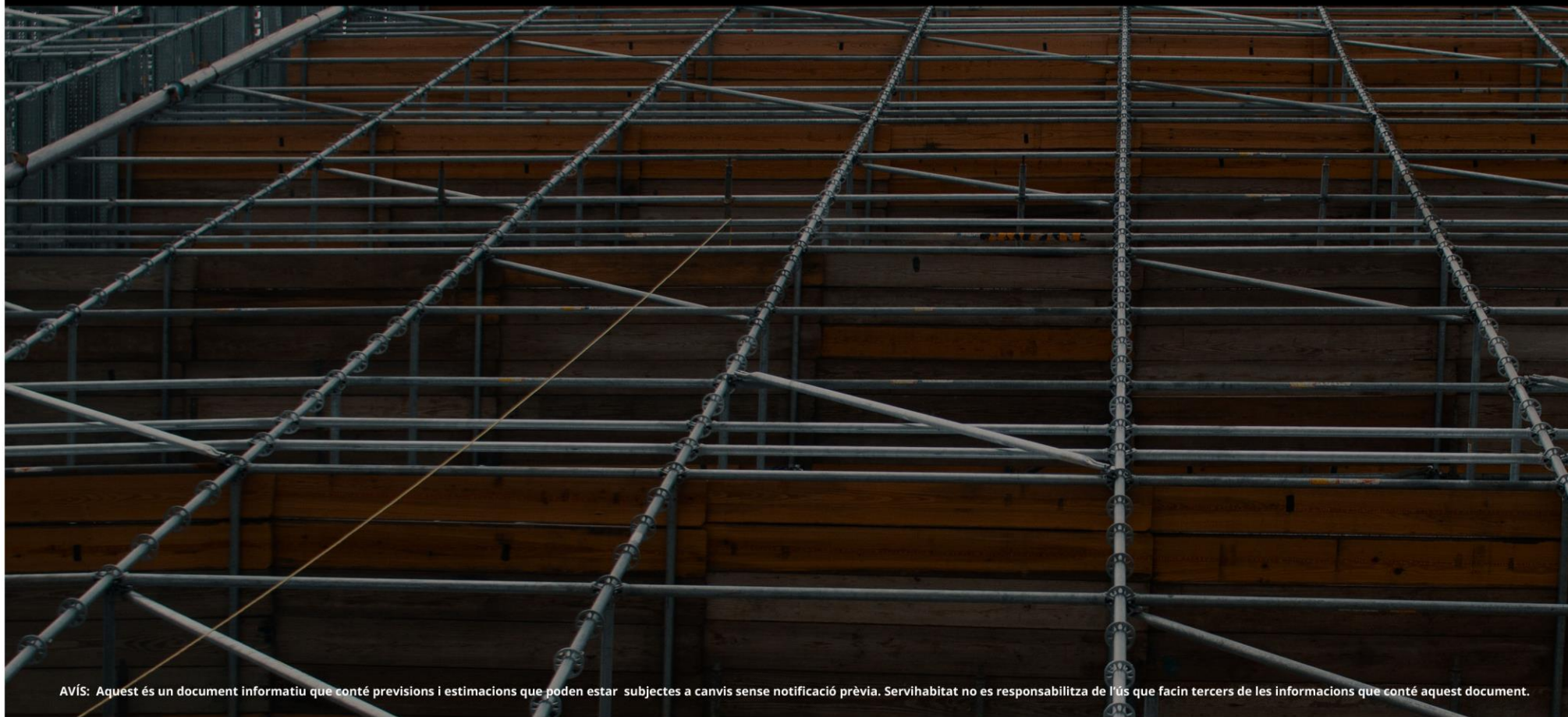
HARD DATA: FUENTES OFICIALES

- 01_ AEAT. Agència Tributària
- 02_ CEPREDE. Centre de Predicció Econòmica
- 03_ CIS. Centre d'Investigacions Sociològiques
- 04_ Col·legi d'Arquitectes Tècnics
- 05_ MITMA. Ministeri de Transport, Mobilitat i Agenda Urbana





SERVIHABITAT TRENDS JUNY 2021_Mercat de Sòl i Promoció



AVÍS: Aquest és un document informatiu que conté previsions i estimacions que poden estar subjectes a canvis sense notificació prèvia. Servihabitat no es responsabilitza de l'ús que facin tercers de les informacions que conté aquest document.



MADRID Avda. de Burgos, 12, planta 15 28036 Madrid
BARCELONA Ctra. d'Esplugues, 225 08940 Cornellà de Llobregat Barcelona

T: (+34) 942 049 000 contactocorporativo@servihabitat.com