



Servihabitat **Trends**

# Mercat residencial a Espanya 2021/2022

**Març 2022**



# Índex

01

Introducció

02

Entorn  
macroeconòmic

03

Mercat de compravenda

- Oferta
- Demanda
- Preus i accessibilitat
- Comprador estranger

04

Mercat de lloguer

- Evolució del lloguer residencial
- Oferta
- Perfil de les llars
- Preu i rendibilitat

05

Resum dels  
principals indicadors

06

Visió per comunitats autònomes

07

Metodologia



# 01

Introducció





**Iheb Nafaa**  
CEO de Servihabitat

El mercat de l'habitatge a Espanya ha demostrat, una vegada més, la notable fortalesa que té davant l'adversitat. Amb l'esclat de la crisi sanitària no van ser poques les veus que van mostrar la seva desconfiança cap a un dels sectors econòmics més importants del nostre país, augurant fortes baixades als preus de venda, un ajustament radical en les xifres de compravendes i gairebé una paralització pel que fa a la concessió d'hipoteques.

Tot i això, la COVID-19 no ha suposat una minva en els principals indicadors que mesuren la salut d'aquest segment, sinó tot el contrari, ha aconseguit intensificar l'activitat després d'un breu i lleu recés que, segons les restriccions imposades pels successius estats d'alarma, era del tot inevitable.

Després d'un 2020 en què els efectes van ser més notables, 2021 va comportar una explosió en la intenció de compra; una voluntat que es va materialitzar amb gran ímpetu segons avançava l'any. La incertesa va anar diluint-se a mesura que la vacunació va prendre protagonisme, afavorint l'aflorament d'un estalvi que va assolir nivells que no es recordaven. Precisament, ha estat aquest estalvi, acumulat durant els moments més estrictes del confinament, el qual s'ha convertit en el gran aliat de les transaccions immobiliàries.

D'una banda, la demanda embassada, tant de primer habitatge com de reposició, s'ha abocat a l'adquisició d'una residència habitual. La motivació d'aquests compradors s'ha concretat en un catàleg de preferències renovades en què les estades polivalents i exteriors s'anteposen al clixé de la localització. Sens dubte, la llar ha recobrat el seu paper com a espai on



El volum d'operacions el 2021 s'ha situat per sobre de les expectatives més optimistes, ja que no es venien tantes cases a Espanya des d'abans de l'última crisi.

viure i no només on dormir; un lloc on sentir-se còmode, poder conciliar feina i família i ser capaç de gaudir sense renunciar a tenir tots els serveis a mà.

D'altra banda, els inversors han tornat a atorgar a l'habitatge el rol de destinació preferent. D'aquesta manera, s'ha restablert com l'actiu refugi per antonomàsia, capaç de donar seguretat en un entorn de volatilitat malgrat la seva històrica falta de liquiditat.

La conseqüència d'aquest compromís renovat cap a l'habitatge s'ha traduït en un nivell d'operacions per sobre de les expectatives més optimistes, ja que no es venien tantes cases a Espanya des d'abans de l'última crisi. Tot i això, encara que el 2021 ha estat un any de rècord, encara s'està lluny de les xifres del 2007, per la qual cosa no hi ha motius per obrir el debat sobre l'escalfament al sector immobiliari. La salut del mercat residencial descansa en la sostenibilitat, i no sols de les compravendes, sinó també dels préstecs hipotecaris o del llançament de noves promocions.

És al capítol del finançament on veiem que els senyals sobre una nova bombolla no tenen fonament. La capacitat d'endeutament dels hipotecats respecta els marges recomanats, mentre que les entitats financeres continuen aplicant la prudència respecte dels requisits de solvència i el percentatge de deute sobre el valor de l'immoble.


Pel que fa a la promoció residencial, la bretxa entre el que passava abans de la crisi del 2008 i ara és colossal. Al ritme frenètic d'inici d'obres d'aquell moment se li contraposa en aquests moments una assossegada i mesura-

da aposta per l'edificació de nova planta. La viabilitat dels projectes s'estudia de manera minuciosa, cosa que permet que les promocions s'absorbeixin sense problema, i fins i tot generin llistes d'espera, un aspecte que estira els preus cap amunt. És per això que encara queda recorregut per assolir l'equilibri ideal entre l'oferta d'habitatge nou i la demanda.

Els pronòstics per al 2022 segueixen en línia optimista. Cal analitzar si aquesta tendència a l'alça tindrà un matis desmesurat o contingut. Així, la principal incògnita que caldrà resoldre és si estem davant d'un escenari persistent de creixements a doble dígit en les operacions o si l'entusiasta resposta rebuda durant l'exercici passat donarà pas a un entorn de creixement més moderat.

La coherència convida a pensar en una evolució moderada que consolidi la convergència entre oferta i demanda, alhora que el deute creditici conserva els estàndards d'alta qualitat. En qualsevol cas, el repte de l'estabilització el 2022 no està exempt d'elements distorsionadors. Alguns seran conjunturals, com l'encariment dels costos de construcció i dels materials, atès que la majoria dels promotors els assumiran. Tot i això, no es descarta una pujada dels tipus d'interès per part del Banc Central Europeu a fi de contenir una inflació que mostra tints estructurals, una decisió que dificultaria l'accés a l'habitatge a causa de l'encariment del finançament. Tanmateix, les mesures que s'implantarien si s'aprova definitivament la Llei d'Habitatge, tal com ha estat plantejada, podrien introduir diferències territorials en funció del signe polític.

Al marge d'aquests factors, ningú posa en dubte que el dinamisme del mercat residencial serà un fet el 2022 i, no només per una demanda interna molt enèrgica, sinó per la tornada del comprador estranger, que desperta de la seva letargia pandèmica. Seria factible que unes millors condicions laborals tornessin a col·locar l'edat de compra del primer habitatge a l'interval dels 30 als 40 anys, en comptes dels 35 als 45. A més, la segona residència cada cop crida més l'atenció, tant del client nacional com del forà. Estarem molt pendents d'un any en què l'habitatge promet exercir una tasca crucial a l'economia espanyola.

 Ningú posa en dubte que el dinamisme del mercat residencial serà un fet el 2022, tant per la demanda interna molt enèrgica com per la tornada del comprador estranger.





# 02

## Entorn macroeconòmic



# 02 Entorn macroeconòmic

El retrocés econòmic generat per la irrupció de la pandèmia del coronavirus va tenir una gran repercussió tant en la previsió de despesa de les famílies com en l'exercici del teixit empresarial espanyol.

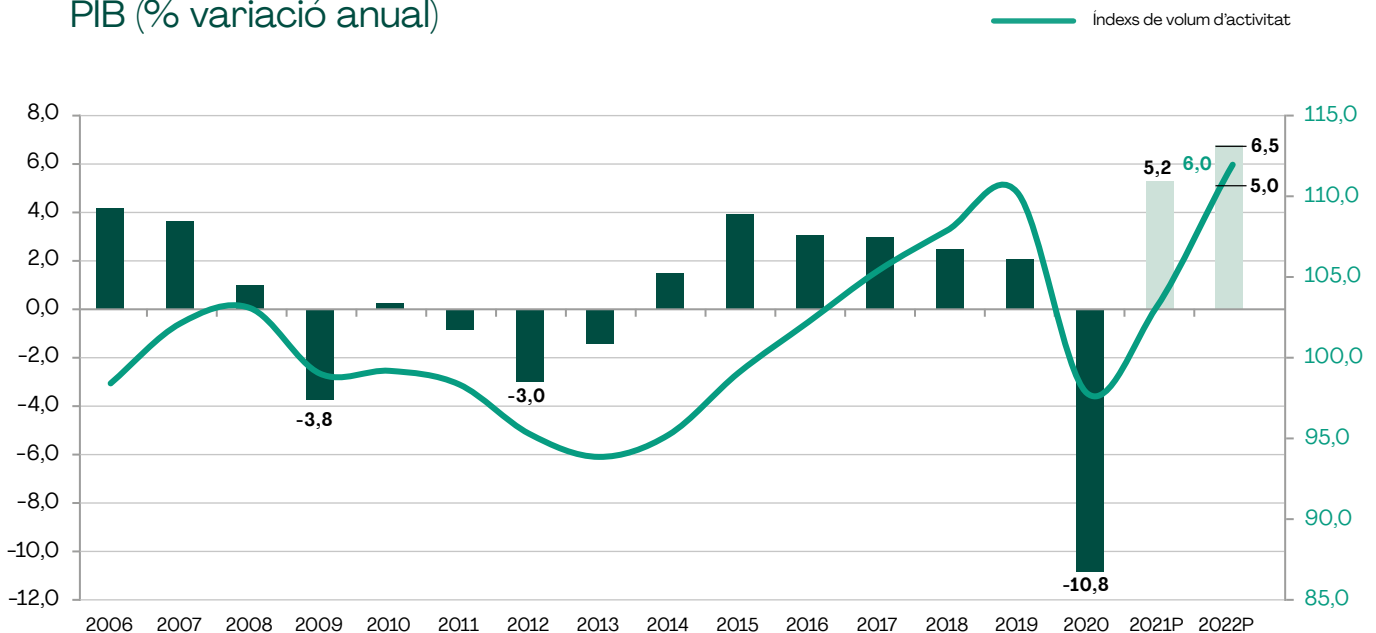
La paralització de l'activitat el 2020 va acabar amb una caiguda històrica del PIB de gairebé un 11 %. La recuperació de la riquesa es va recolzar en una elevada despesa pública, així com en la gradual tornada a la normalitat propiciada per la posada en marxa d'efectius plans de vacunació. Tot i l'increment de la inflació i la variant òmicron que van restar tracció al PIB en l'últim trimestre del 2021, el creixement del PIB mostraria un augment del 5 % a tancament d'any.

L'articulació a través del Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència dels 140.000 milions d'euros dels fons europeus que corresponen a Espanya permetrà que l'economia pugui arribar a expandir-se entre el 5 % i el 6,5 %, arribant als nivells prepandèmia gràcies a l'increment de la inèrcia a la segona meitat del 2022. En qualsevol cas, l'evolució estarà molt condicionada per la marxa de la COVID-19. És previsible que la definitiva "gripalització" del virus

desencadeni un efecte rebot, però la incertesa sobre aquest moment decisiu lliga les expectatives a la prudència, igual que ho fa a l'evolució de les tensions internacionals i el seu impacte en el terreny energètic amb una gran pujada de preus i costos.

El PIB repunta el 2021 fins al 5 %. S'espera un creixement entre el 5 % i el 6,5 % per al 2022 tot i que la seva previsió descansa en l'evolució de la COVID-19 i altres factors externs.

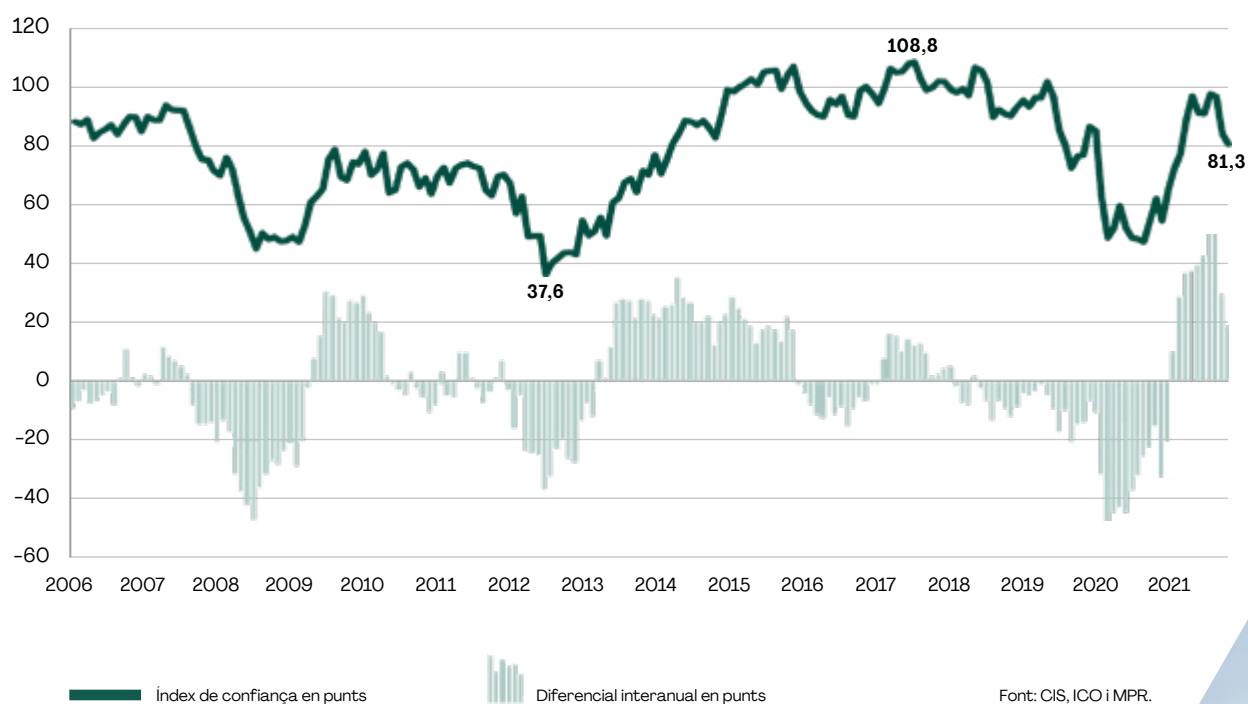
## PIB (% variació anual)



Nota: el tram marcat el 2022P indica el possible recorregut en l'augment del PIB en funció de l'evolució a l'activitat econòmica.

Font: INE i previsió CEPREDE. Nota: P (previsió).

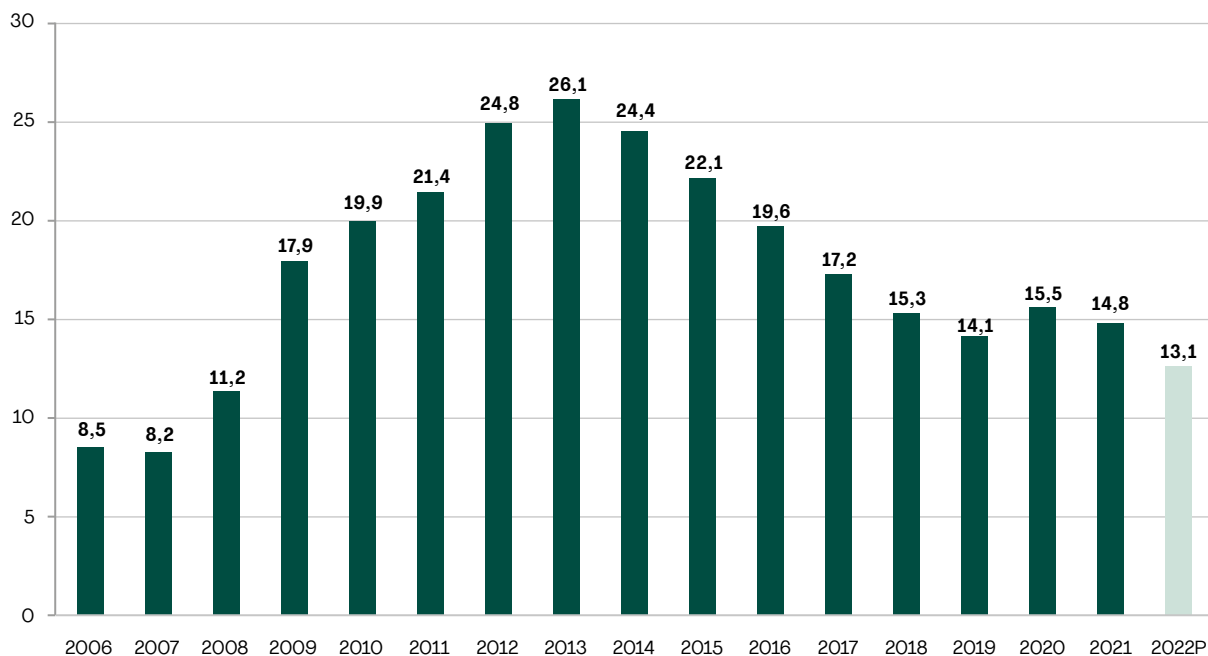
## Confiança del consumidor sobre la situació política i econòmica



Els nivells de confiança del consumidor van remuntar de manera progressiva fins al juny, per tornar a caure a l'estiu, desapar-se al setembre i tornar a contraure's fins a finals d'any. Tot i això, entre gener i desembre el repunt ha estat de més de 25 punts, passant d'un índex del 55,7 al 81,3.

Tot i els alts i baixos en els nivells de confiança del consumidor, en el còmput global de l'any 2021 el repunt ha estat de més de 25 punts.

## Taxa d'atur (%)



Font: INE i previsió CEPREDE. Nota: P (previsió).

La taxa d'atur baixa mig punt percentual el 2021 i pot tornar a nivells de pre pandèmia el 2022 al marge de l'evolució del PIB.

La manca de llocs de treball és una de les variables que limita més el creixement de l'economia. La taxa d'atur va augmentar entre el 2019 i el 2020 per l'efecte de la crisi sanitària, encara que es va mantenir lluny dels percentatges derivats de la crisi del 2008. En reprendre's l'activitat, l'increment en el nombre d'ocupats el 2021 permet que aquest indicador pugui retrocedir mig punt. La previsió és que el 2022 es millorin els nivells pre pandèmia.

## Dades macroeconòmiques i empresarials

	2020	2021P	2022P
<b>1 - CONTEXT MACROECONÒMIC I DE REFERÈNCIA</b>			
Creixement econòmic (del PIB, en índexs de volum i %)	98,8 / -10,8	104,0 / 5,2	109,9 / 6,0
PIB nominal (milions €)	1.121.948	1.196.882	1.310.867
<b>1.1 - SALARIS I PREUS</b>			
Salari per assalariat (€ i %)	37.227 / 1,3	37.044 / -0,5	37.478 / 1,2
Salari per ocupat (€ i %)	32.042 / 2,2	31.718 / -1,0	32.188 / 1,5
Inflació (IPC %, mitjana anual)	-0,3	3,1	3,5
<b>1.2 - CONSUM, RENDA I ESTALVI</b>			
Consum llars (índexs de volum i %)	95,4 / 12,2	99,7 / 4,6	104,7 / 5,0
Consum llars (milions €)	615.416	653.765	701.915
Renda bruta disponible llars (milions € i %)	743.303 / -3,4	801.915 / 7,9	841.795 / 5,0
Estalvi famílies (milions €)	112.743	132.374	123.717
Proporció estalvi/renda (%)	15,2	16,5	14,7
<b>1.3 - MERCAT LABORAL</b>			
Creació d'ocupació (milers persones i %)	-577 / -2,9	571 / 3,0	573 / 2,9
Desocupats (milers persones)	3.531	3.430	3.072
Taxa d'atur (%)	15,5	14,8	13,1
<b>1.4 - MOROSITAT, CRÈDIT I TIPUS</b>			
Taxa de morositat total (%)	4,5	7,6	5,5
Taxa de morositat a llars (%)	4,1	4,5	2,1
Taxa de morositat a empreses (%)	5,0	10,8	8,7
Crèdit a llars (milions €)	649.296	774.991	905.290
Crèdit a llars en percentatge del PIB (%)	57,90	64,80	68,50
Tipus d'interès euribor 3 mesos (%)	-0,4	-0,5	0,0
Rendiment deute a 10 anys (%)	0,4	0,4	0,9
<b>2 - POBLACIÓ, NRE. LLARS I HABITATGES</b>			
Total de població	47.324.218	47.319.989	47.345.409
Total llars	18.773.900	18.808.880	18.866.520
Mida mitjana per llar	2,52	2,52	2,51
Parc habitatges	25.883.293	25.980.180	26.088.190
Habitatges per llar	1,38	1,38	1,38
Habitatges per 1.000 habitants	547	549	551
<b>3 - INVERSIÓ, INVERSIÓ EN CONSTRUCCIÓ I RESIDENCIAL</b>			
Inversió (índexs de volum i %)	106,2 / -11,4	113,2 / 6,6	124,3 / 9,9
Inversió (milions €)	232.144	254.984	287.226
Inversió en construcció (índexs de volum i %)	115,0 / -9,6	113,3 / -1,5	123,2 / 8,8
Inversió en construcció (milions €)	118.924	120.503	133.891
Inversió en construcció residencial (índexs de volum i %)	132,2 / -11,2	128,8 / -2,6	139,0 / 8,0
Inversió en construcció residencial (milions €)	67.246	66.544	73.413

Font: CIS, INE, MINECO, SEPE, Seguretat Social i previsions CEPREDE. Nota: P (previsió).



# 03

## Mercat de compravenda

## Oferta

Després de la crisi del 2008, els projectes iniciats no van sortir de la zona de descensos fins al 2014, any en què es van assolir els 38.000 habitatges iniciats, tot just el 5 % del volum màxim aconseguit abans del *boom*. La pandèmia va frenar l'increment que any rere any estava experimentant aquesta variable, fins a caure entre el 2019 i el 2020 un 19,5 %. S'estima que el 2021 faci una pujada del 29 %, fet que provocaria que se superessin els 100.000 habitatges iniciats. La previsió per al 2022 és d'un repunt del 8 %, reprenent el camí alcista i superant els nivells pre-pandèmia.

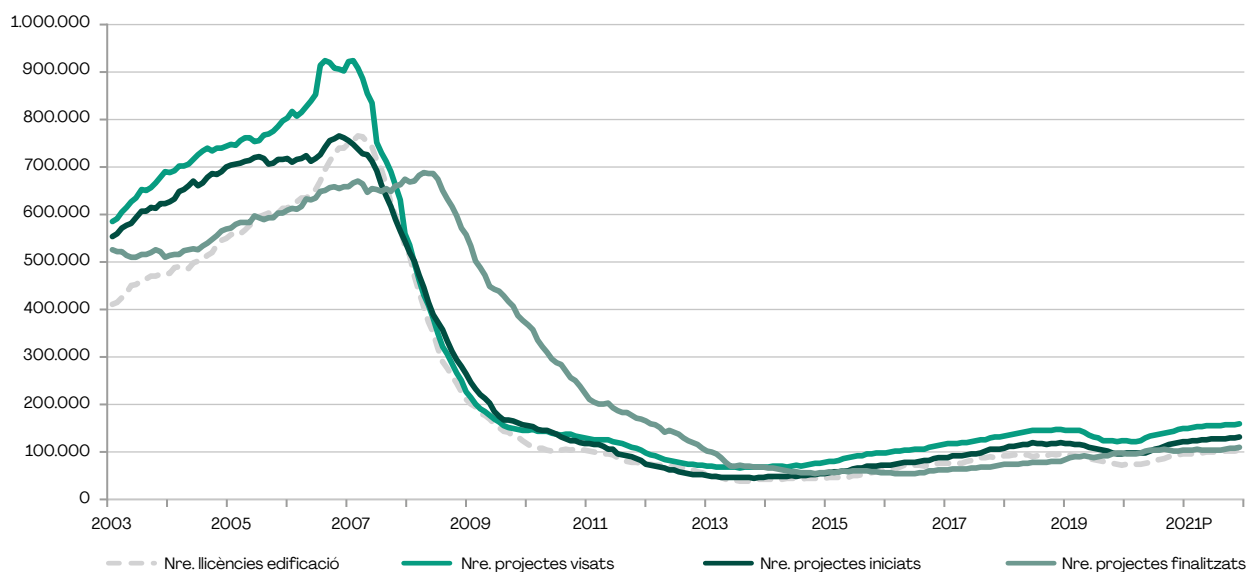
Tot i aquests ritmes, la promoció residencial ha estat subjecta a la intermitència que ha caracteritzat les cadenes de subministraments, fet que ha endarrerit l'execució de les obres. El promotor ha vist com aquests retards han propiciat l'encariment de les primeres matèries i que la manca de mà d'obra especialitzada continua sent un obstacle a l'hora de desenvolupar. Davant d'aquestes circumstàncies, el sector està a l'expectativa de veure quin impacte tenen sobre el preu d'obra nova, tot i resoldre aquests inconvenients, l'increment de costos no acabaria repercutint en els preus de venda.

L'oferta immobiliària de segona mà, tot i no ser de nova producció, ha complementat en el darrers mesos les característiques del nou habitatge (més espais dedicats a terrasses, jardí, etc.), podent-se posicionar dins el mercat.

Respecte als projectes finalitzats, la bretxa enfront dels iniciats serà similar el 2021 i el 2022, després de venir d'un 2020 en què tots dos indicadors van estar molt propers. Mentre que el 2021 tancarà amb un increment d'obres lliurades al voltant del 8 %, amb més de 93.700 habitatges, el 2022 se superarà la barrera psicològica de les 100.000, amb un repunt de prop del 7 % i en la línia de la creació de noves llars.

S'esperen al voltant dels 113.000 habitatges iniciats a tancament del 2021, un 29 % més. No s'arribarà als 100.000 habitatges lliurats fins al 2022.

## Evolució del mercat d'obra nova



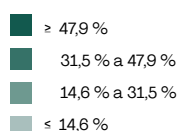
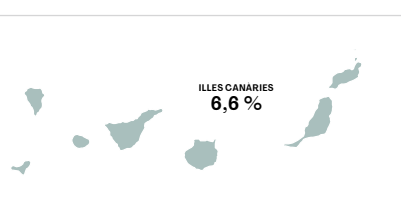
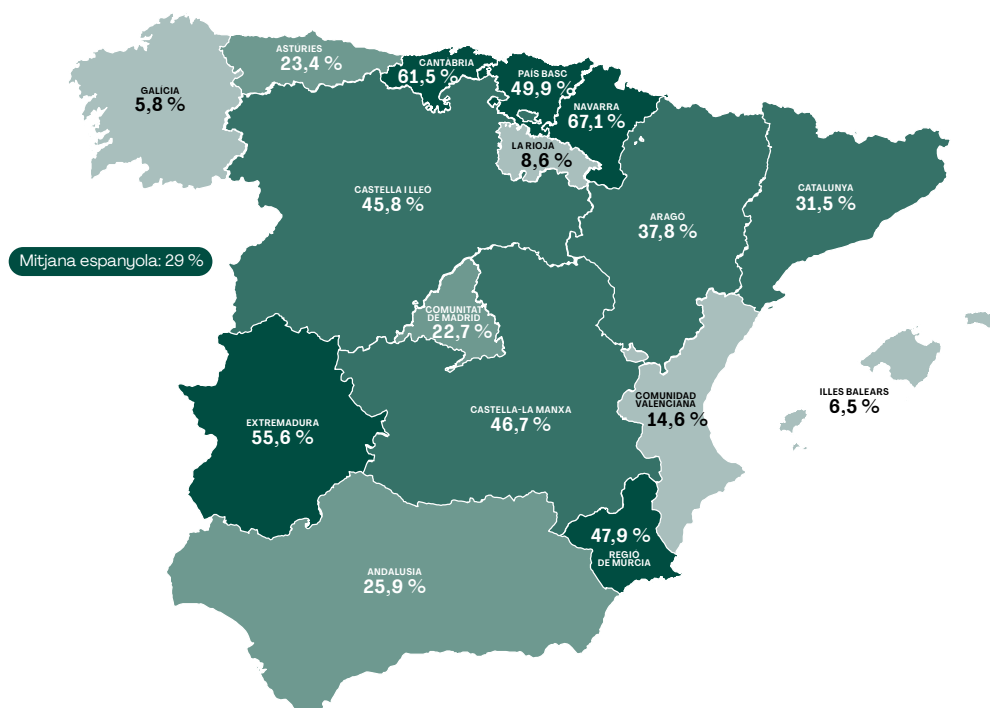
Font: INE i elaboració pròpia.



L'activitat promotora ha donat percentatges de variació positiva a tot Espanya, però l'auge de l'obra nova ha estat especialment notable a la costa nord oriental, així com a Extremadura i Múrcia. L'Espanya buidada ha recuperat múscul recollint taxes de variació anual molt importants, un aspecte que confirma que la demanda anteposa particularitats de l'habitatge com la superfície o la distribució a la ubicació.

Altres regions molt dinàmiques han estat Catalunya, Comunitat de Madrid i Andalusia. Les pujades no són tan grans perquè les xifres no han canviat de forma substancial. Els arxipèlags balear i canari segueixen acusant l'encara lenta i feble restitució de la demanda internacional, igual que la Comunitat Valenciana.

## Habitatges iniciats. Taxa de variació anual (%) 2021/2020



Nota: Els intervals que presenta la llegenda corresponen als quartils de la mostra.

Font: MITMA, Servihabitat i CEPREDE.

## Compravendes

Durant la primera meitat del 2021 el mercat de compravenda d'habitatges continuava a bons ritmes malgrat arrossegar certa letargia pandèmica, però a partir de l'estiu, les operacions es van disparar, recollint increments que no es veien des de feia una dècada.

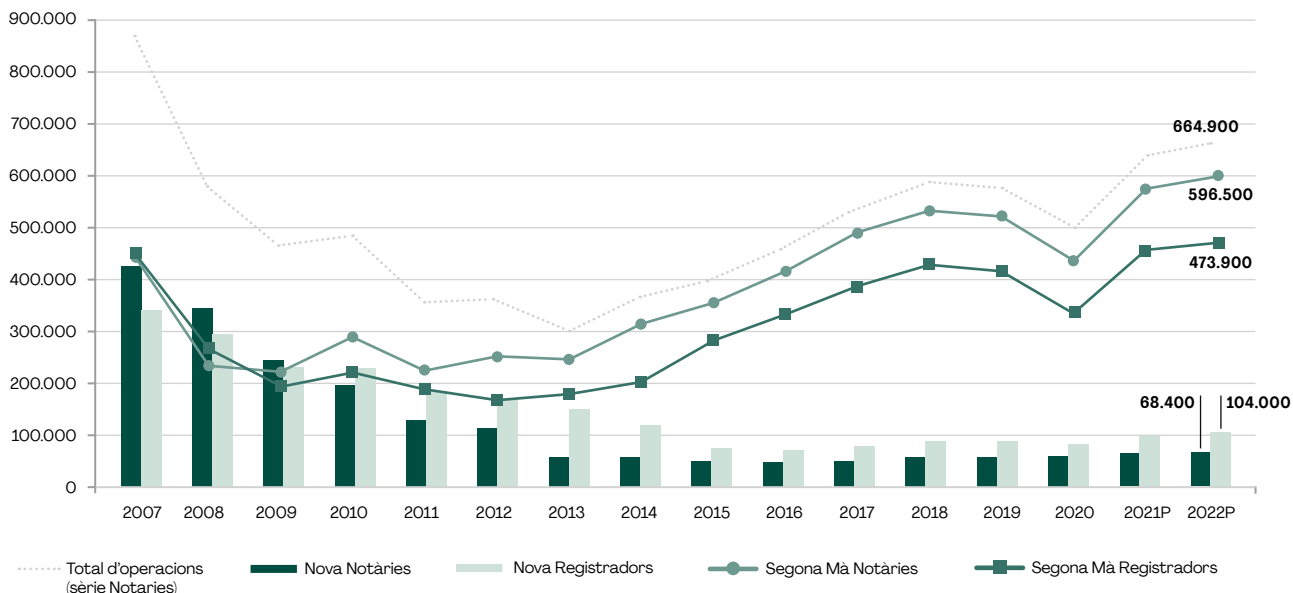
Diversos perfils de compradors van anar a coincidir alhora. D'una banda, aquells que, després del confinament, van voler comprar una casa millor. D'altra banda, els que van aconseguir estalviar tot el que no van gastar durant les restriccions i van aprofitar el finançament accessible i barat per posar el focus a l'habitatge, ja fos habitual o vacacional. I, finalment, tots els que han invertit en immobiliari per obtenir rendibilitat, com a opció preferent davant de productes d'inversió més complexos i volàtils.

Destaca la renovada empenta que envolta l'obra nova. El seu pes dins del volum total de firmes portava dibuixant una corba descendent des de feia uns deu anys, atès que l'excessiu excedent de la cri-

si del 2008 no animava a emprendre nous projectes. Tot i això, la promoció ha tornat a enlairar-se amb pas ferm, ja que bona part d'aquest estoc no reunia les condicions requerides per la demanda. Això explicaria el transvasament dels últims mesos entre compravendes d'habitatge nou i de segona mà, amb un interès més gran per aquesta última. Aquest aspecte està en sintonia amb l'absorció d'oferta d'habitatges als portals immobiliaris (que reuneixen, principalment, oferta de segona mà) en un 2,5 % entre 2021 i 2020, passant dels 817.000 mil habitatges disponibles als 796.000.

Les previsions apunten que no només se superarà la marca aconseguida just abans de l'esclat de la crisi sanitària, sinó que el 2021 serà l'any amb més habitatges venuts des de l'últim boom, amb gairebé 636.000 transaccions, fet que suposarà un repunt anual per damunt del 28 %. Per al 2022, es moderarà el ritme, ja que s'espera un ascens al voltant del 4,5 %.

## Evolució de les compravendes d'habitatges a Espanya

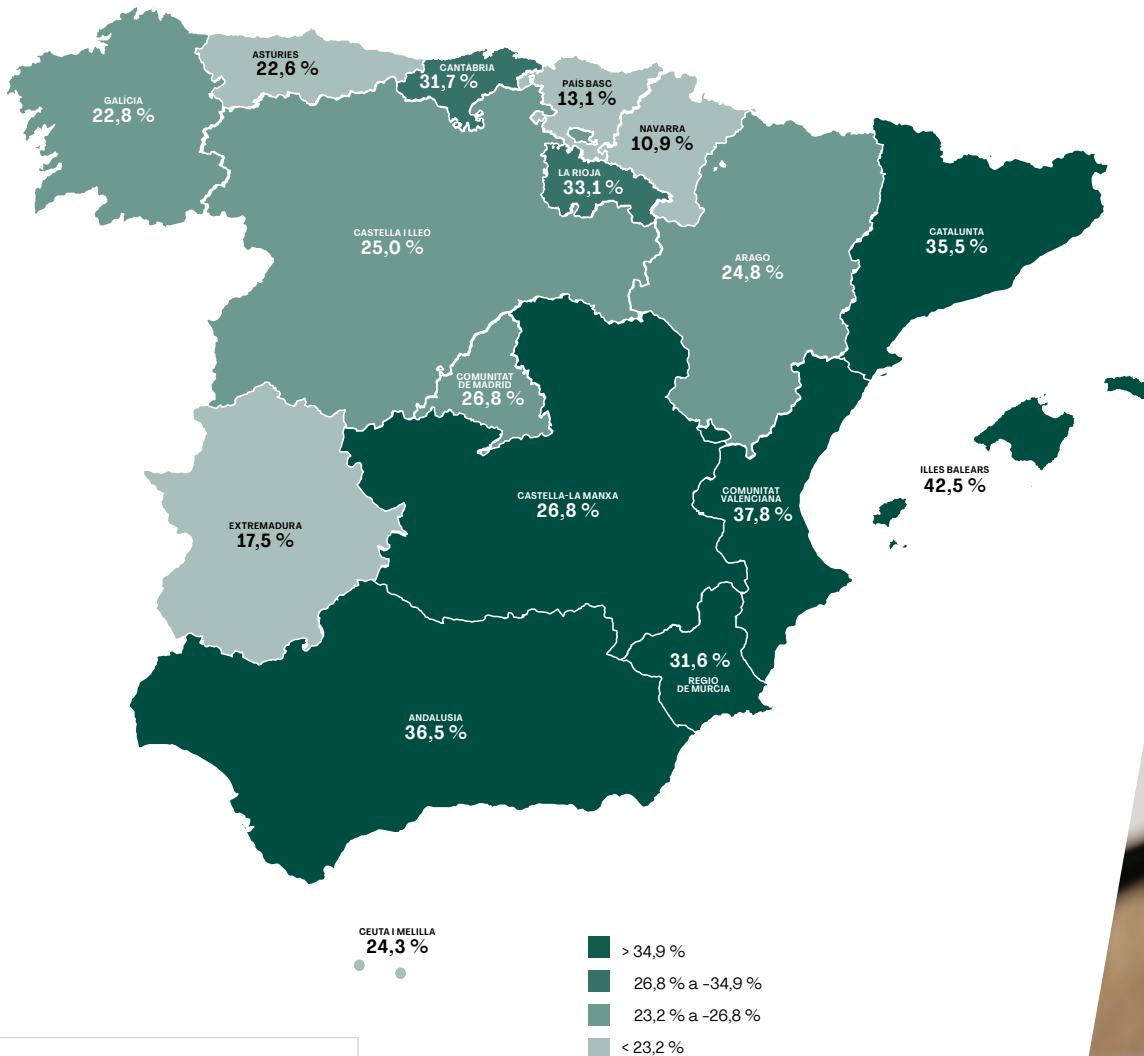


Font: Consell General del Notariat, Col·legi Oficial de Registradors i elaboració pròpia.

Nota: P (Previsió). Les xifres de compravendes presenten diferències pels diferents criteris de les fonts/institucions sobre el terme de la consideració d'habitatge "nou" i el desfasament temporal del registre de la compravenda de segona mà.

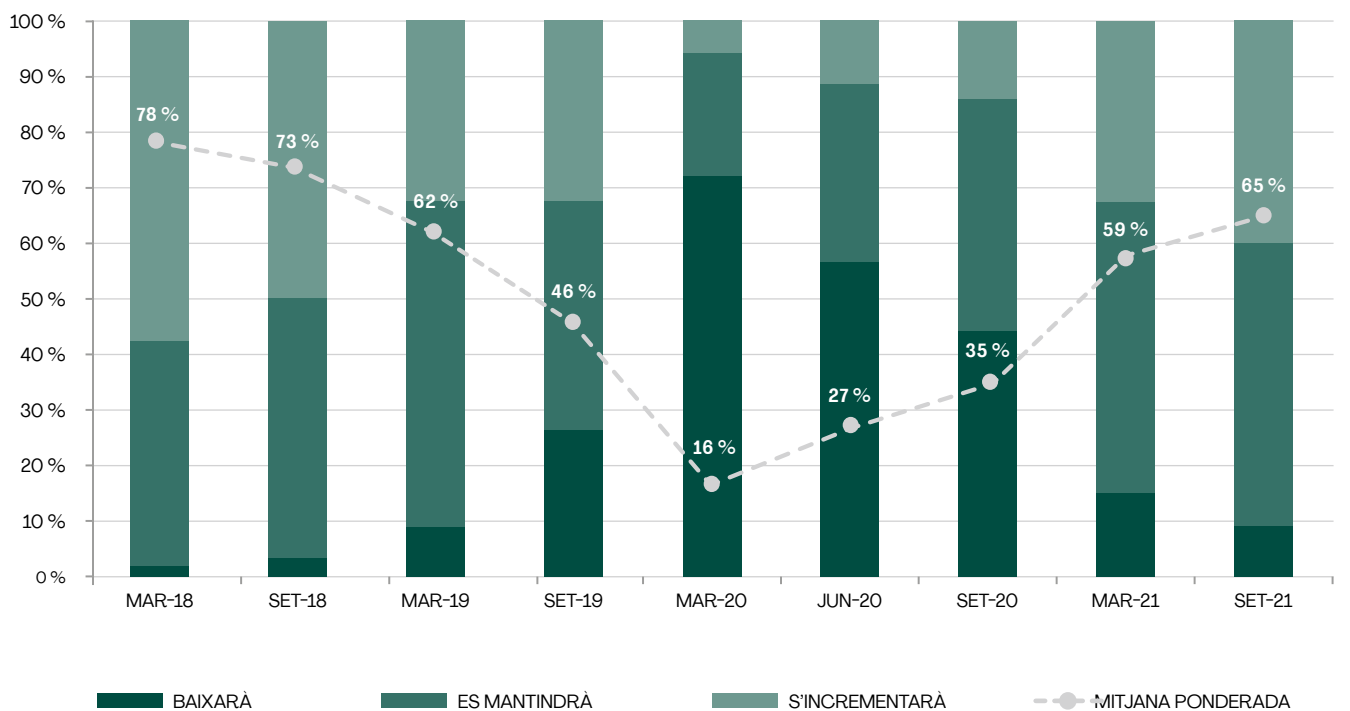
Es preveu que el 2021 tanqui amb un increment del voltant del 28 % interanual en el nombre de compravendes, aconseguint la seva millor marca en una dècada.

### Compravenda d'habitatges. Taxa de variació anual (%) 2021/2020.



Nota: Els intervals que presenta la llegenda corresponen als quartils de la mostra.  
Font: MITMA, Servihabitat i CEPREDE.

## Expectatives d'evolució de les operacions de compravenda



Nota: Les barres del gràfic són els percentatges originals de l'enquesta d'opinions API. La mitjana ponderada ofereix un indicador de les tres valoracions i la referència de 50 punts correspon a la resposta de manteniment.

Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors (APIs).  
Més de 850 APIs opinen.

L'optimisme és la tònica dominant entre la Xarxa d'agents col·laboradors (API) de Servihabitat. Si el setembre del 2020 el 14 % pensava que les operacions d'habitatge habitual creixerien, un any després el percentatge va escalar fins al 40 %. Igualment, el 44 % estimava que aquestes operacions baixarien enfront del 9 % que subratlla aquesta opinió actualment. La confiança dels professionals no deixa cap dubte, encara que no s'ha de perdre de vista que el repositor i el petit inversor són perfils que s'estan esgotant perquè són conjunturals. Al llarg del 2022 el mercat del primer habitatge tendirà a mantenir-se gràcies a la demanda estructural.



## La venda d'habitatges de més de 90 m<sup>2</sup> s'ajusta, però continuen sent els que dominen la compravenda.

### Tipologia d'habitatge i perfil de la demanda

La recerca de més espai per part dels compradors és una tendència que s'ha consolidat entre el 2020 i el 2021. Aquest canvi en les preferències de la demanda va començar a despuntar durant la quarantena i ha assolit l'estabilització.

La qüestió de la superfície queda reflectida a l'estadística sobre la superfície mitjana dels habitatges venuts publicats pel Ministeri de Transports, Mobilitat i Agenda Urbana. El tram de més de 90 metres quadrats va fer un salt espectacular entre el segon trimestre del 2019 i el mateix període del 2020, passant de representar del 47,5 % del total de les transaccions al 52,6 %. El 2021 s'ha retrocedit fins al 50,5 %, però es continua estant per sobre del grup d'habitatges de menys de 90 metres quadrats.

Ja vam ser testimonis l'any passat de com aquest impuls per les cases més grans va afavorir l'obra nova. La promoció residencial va haver de repensar els seus projectes per donar resposta a aquesta necessitat de tenir interiors amb més habitacions o espais més amplis, a més d'una sortida a l'exterior.

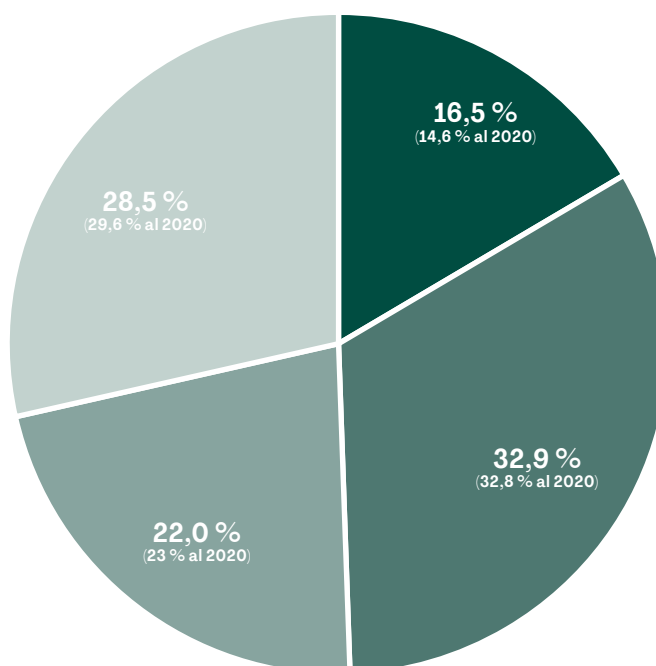
És probable que, el 2021, s'hagi ajustat lleument per la recuperació de la inversió, que sol estar més inclinada cap als pisos més petits per ser l'actiu que millor es lloga. Sens dubte, quan el paper del comprador per reposició es va esgotant, l'inversor pren el relleu. Els habitatges que deixen enrere els que volen més espai són, precisament, el producte que més els interessa als que tenen motivacions inversores.

La previsió és que els que compren per guanyar en amplitud es vagin retirant fins a créixer d'acord amb efectes desestacionalitzats. La inversió serà rellevant aquest any, mentre que la compra d'habitatge habitual seguirà en ascens.

Aquest escenari propiciarà que la pluralitat arribi als percentatges de la mida dels habitatges venuts, amb certa inclinació cap a les de menys de 90 metres quadrats.

### Superfície dels habitatges venuts

- Menys de 60 m<sup>2</sup>
- De 60,01 m<sup>2</sup> a 90 m<sup>2</sup>
- De 90,01 m<sup>2</sup> a 120 m<sup>2</sup>
- Més de 120 m<sup>2</sup>



Font: MITMA i elaboració pròpia.

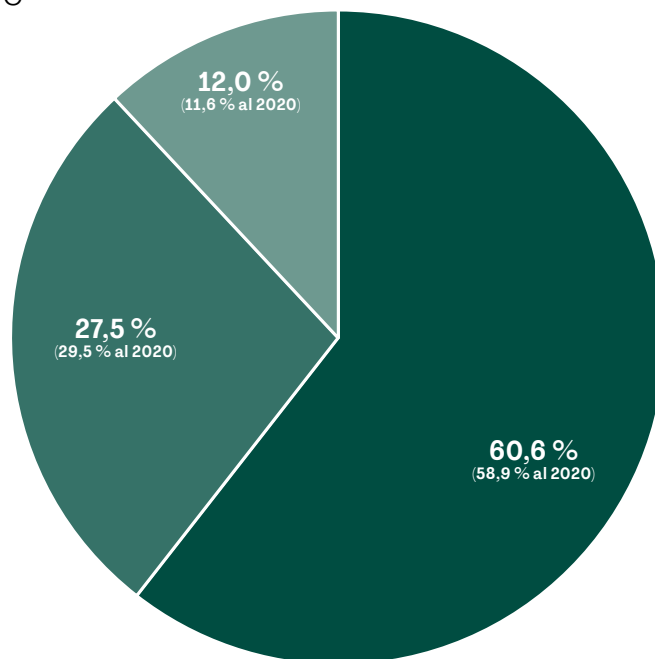
Les dades del MITMA respecte al tiquet mitjà dels habitatges venuts també recolzen aquest canvi progressiu cap a l'habitatge més petit, que és més barat i és el que vol l'inversor. Els immobles d'entre 150.000 i 300.000 euros han passat de suposar el 29,5 % el segon trimestre del 2020 al 27,5 % el mateix període del 2021.

La retallada se l'han repartit gairebé a parts iguals els habitatges per sobre i per sota d'aquest tram, fet que podria indicar que els més cars van recuperant al client més *premium*.

El 60,6 % dels habitatges comprats el 2021 tenen un preu inferior als 150.000 euros.

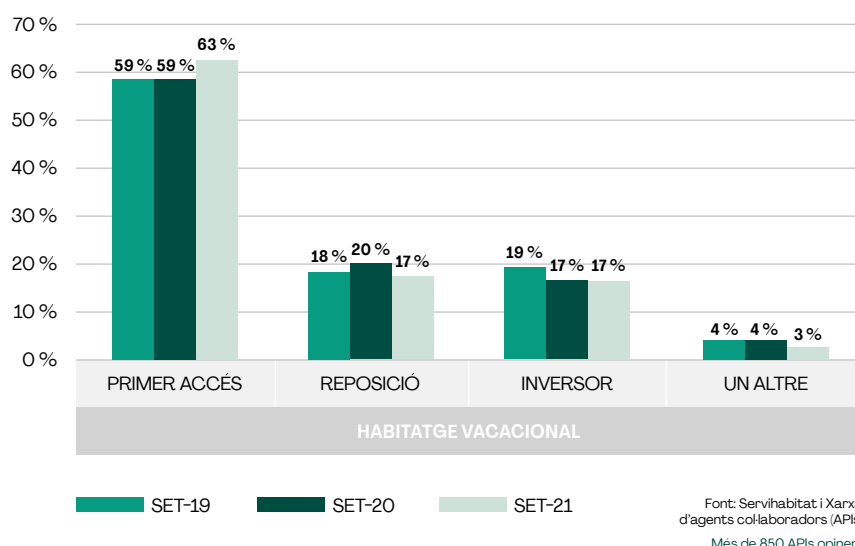
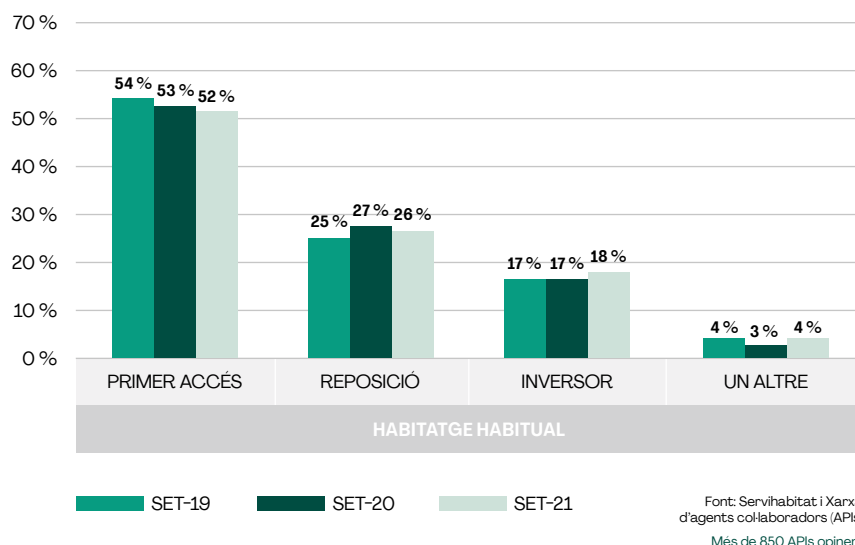
### Preu dels habitatges venuts

- Menys de 150.000 €
- De 150.001 € a 300.000 €
- Més de 300.000 €



Font: MITMA i elaboració pròpia.

## Motivacions de la compra d'habitatge



Baixa lleument el primer accés a l'habitatge habitual, però despunta de manera important en el cas de l'habitatge vacacional. La finalitat repositora disminueix.

El primer accés a l'habitatge continua sent la finalitat principal a més de la meitat de les compravendes, però ha cedit terreny a altres motivacions. El trasllat s'ha produït principalment cap a la inversió, que ha guanyat protagonisme a mesura que l'entorn inflacionista penalitzava l'estalvi immobilitzat. La compra per reposició, si bé supera els nivells pre-pandèmia, es va estabilitzant.

Pel que fa al de caràcter vacacional, l'interès per tenir en propietat un habitatge secundari s'ha multiplicat. L'expansió del teletreball o la possibilitat de tenir una via d'escapament davant de nous aïllaments han consolidat aquest tipus d'operacions en detriment dels que participen d'aquest mercat per tenir una casa millor. Per la seva banda, el rol inversor ha estat pla.

El temps mitjà de venda de l'habitatge habitual s'escurça de 5,9 a 5,5 mesos en un any i en el cas del vacacional de 7,5 a 6,8.

El despertar de la demanda embassada s'ha constituït com una de les palanques principals per a l'escurçament dels temps de venda. La intervenció d'aquest comprador ha provocat que el termini mitjà per formalitzar una operació d'habitatge habitual passi de 5,9 a 5,5 mesos en un any.

Illes Canàries i Balears han estat exemple de tracció, encara que la Comunitat de Madrid és la regió on les firmes se succeeixen amb més velocitat. Castella-La Manxa també segueix un bon ritme, cosa que convida a pensar en la prosperitat immobiliària de les províncies limítrofes amb l'autonomia madrilenya. A més de Ceuta i Melilla, els processos de venda més pausats es desenvolupen en comunitats del nord peninsular com Astúries, Galícia i La Rioja.

L'habitatge vacacional, en estar fortament superditat encara al client nacional, dilata més el termini mitjà de venda, però ha aconseguit rebaixar-lo de 7,5 a 6,8 mesos. La tornada del comprador estranger serà clau per guanyar inèrcia.

### Temps mitjà de venda d'habitatge (mesos)

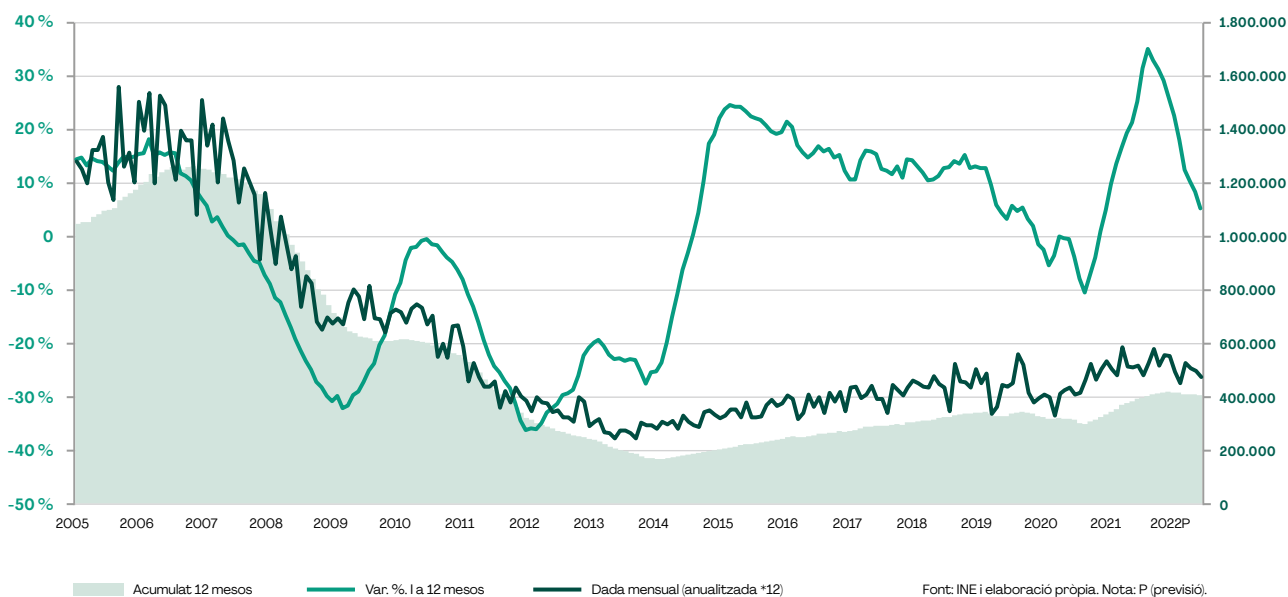


■ HABITATGE HABITUAL ■ HABITATGE VACACIONAL

Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors (APIs).  
Més de 850 APIs opinen.



## Hipoteques noves constituïdes sobre habitatges



L'estabilitat de la política monetària europea ha estat el pilar sobre què s'ha sustentat l'alta competitivitat financera. Les entitats han llançat ofertes hipotecàries amb tipus fixos mai vistos, i encara que han mantingut les exigències a l'hora de concedir préstecs per a la compra d'habitatge, l'estalvi acumulat ha aplanat el camí cap a l'obtenció de la hipoteca.

L'acumulat anual per a 2021 se situa al voltant de les 417.000 hipoteques, cosa que es tradueix en una remuntada del 23,6 %. El creixement per al 2022 serà molt més contingut, al voltant del 3 %. No s'han de perdre de vista les mesures que pugui aplicar el supervisor europeu si la inflació no remet la seva escalada, a més d'atendre l'evolució de l'Euribor, que ha començat el 2022 pujant i encarint les hipoteques.

L'import mitjà concedit segueix l'alça anual de les taxacions dels immobles i el preu de les noves promocions. L'import mitjà a tancament de 2021 és de 137.000 euros, la qual cosa implica un increment anual del 2,2 % i consolida les pujades per vuitè any consecutiu. La xifra podria arribar als 141.000 euros el 2022 com a valor mitjà de les hipoteques, un 3 % més, en sintonia amb l'augment de preus dels immobles i l'empenta de la demanda.



### Evolució dels preus

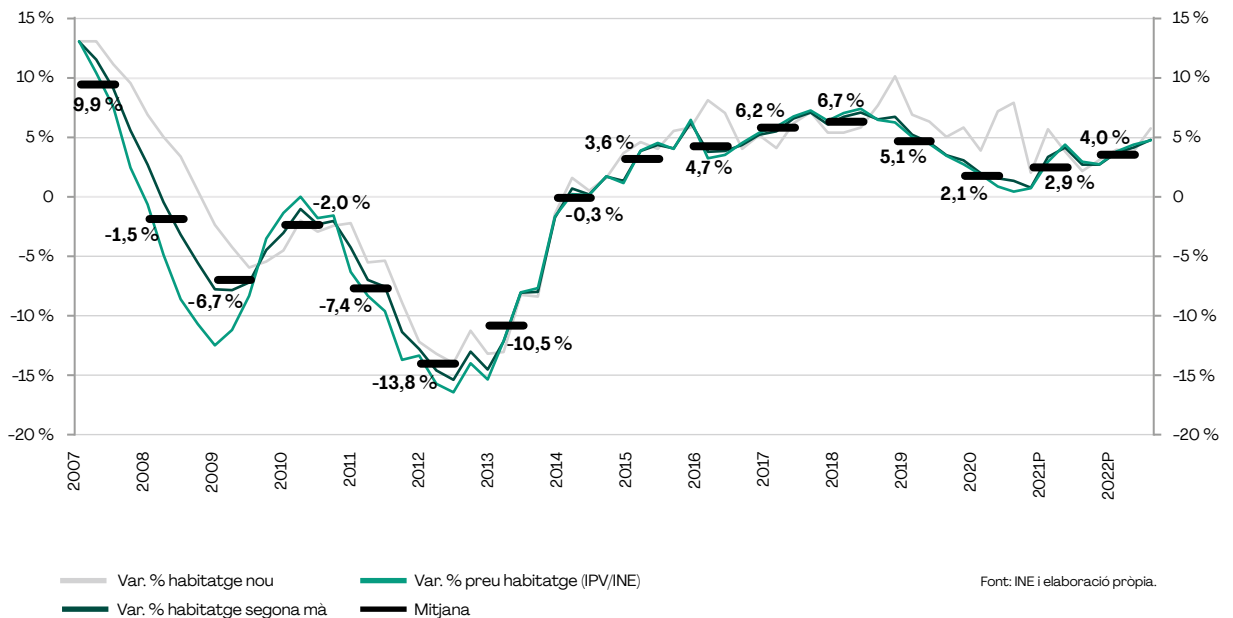
La davallada econòmica que ha comportat la crisi de salut pública ha passat de llarg pels preus de l'habitatge. Des del primer any de pandèmia ja es va constatar la resiliència d'aquest indicador, que no ha vist alterada la tendència alcista dels darrers anys. L'explicació es troba en tres raons: la primera recau en la professionalització del sector immobiliari després de la crisi anterior; la segona, es deu a la gran demanda i al seu comportament actiu; i per últim, destacar l'obtenció de crèdit gràcies a les injeccions de liquiditat europees. Tots aquests motius, en un sector sòlid i sanejat, no només han evitat el deteriorament d'aquest índex, sinó que han col·laborat en la seva efervescència.

En base a les dades de l'INE, el pronòstic és que els preus finalitzin el 2021 amb un increment mitjà general del 2,9 %, gairebé un punt per sobre del 2020. L'obra nova, que va accelerar el seu ascens el segon trimestre, assolirà una mitjana del 3,7 %, un punt superior a la de la segona mà.

Encara que la incertesa que envolta els preus de l'habitatge és molt alta, hi ha consens sobre la continuïtat de la tendència ascendent, que es podria col·locar al 4 %. Una altra vegada, l'habitatge nou (4,5 %) se situaria per sobre de la usada (3,9 %).

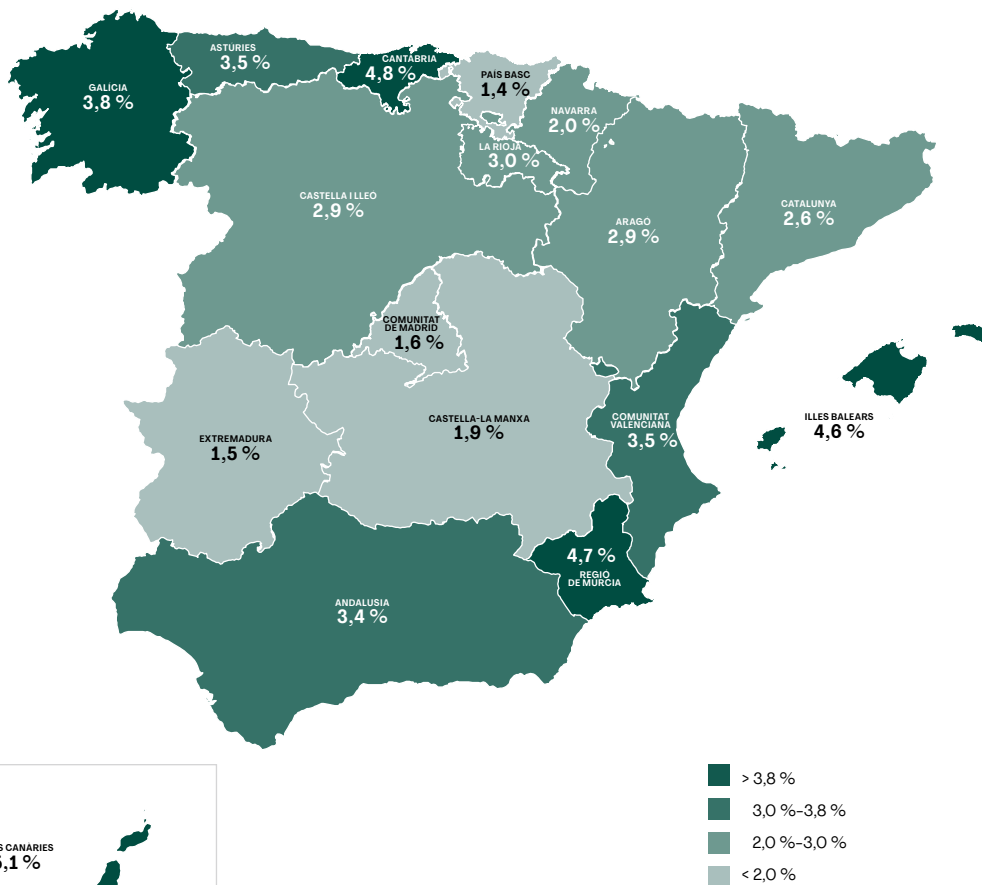
El còmput global del 2021 donarà un increment del 2,9 % als preus de l'habitatge. L'obra nova s'ha encarit més que la segona mà.

### Evolució del preu de l'habitatge (IPV)

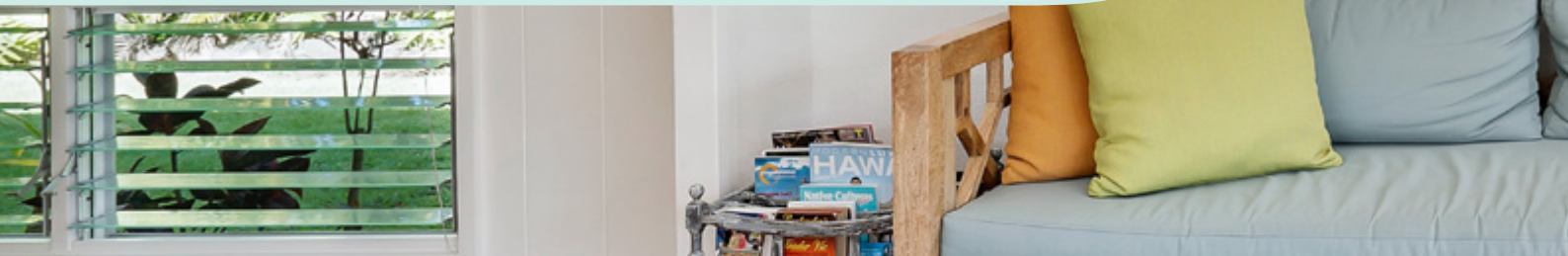


El litoral mediterrani, la costa nord i els dos arxipèlags són els territoris on pujarà més el preu de l'habitatge el 2021.

Evolució del preu per comunitats autònomes (IPV/INE).  
Taxa de variació anual (%) 2021/2020 (al tercer trimestre).



Nota: Els intervals que presenta la llegenda corresponen als quartils de la mostra.  
Font: IPV (INE) i elaboració pròpia.

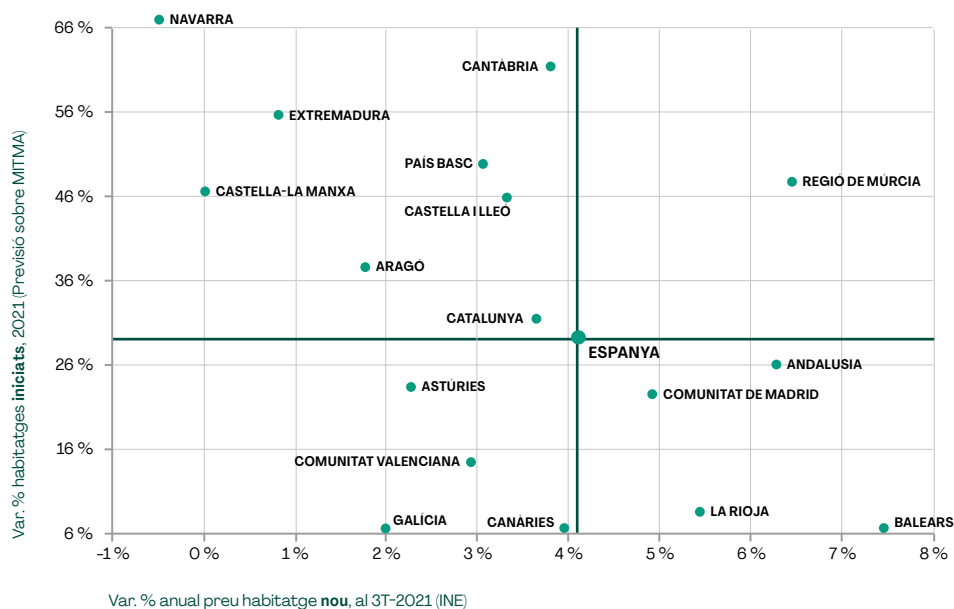


La cruïlla entre la pujada de preus i la de l'activitat promotora posa en relleu l'heterogeneïtat de les realitats autonòmiques. És revelador el cas de les Balears, on amb prou feines s'inicien projectes, cosa que dispara els preus. També és clarificadora la situació de Navarra, on l'habitatge nou ha baixat de preu en un context d'inici d'obres a l'alça. Hi ha regions amb preus per sobre de la mitjana malgrat pujar a llicències, com Múrcia, així com preus que no s'han ajustat malgrat decaure l'activitat constructora.



L'oferta d'habitatge puja per sobre de la mitjana espanyola a nou comunitats autònomes.

### Relació entre l'evolució del preu i la producció d'habitatges



Font: INE, MITMA i elaboració pròpia. Sense disponibilitat d'informació per a Ceuta i Melilla.

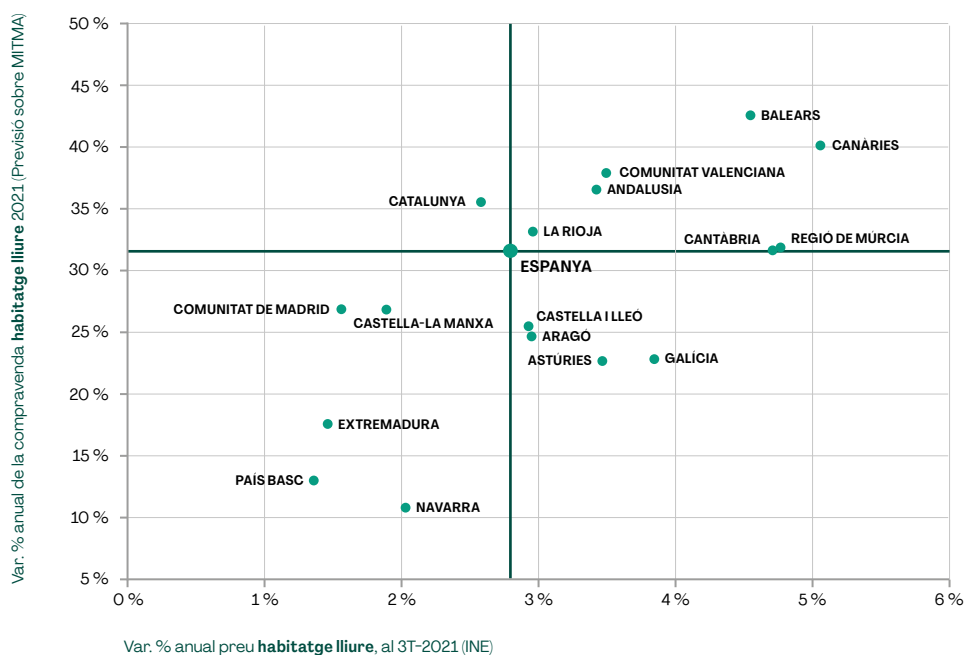


Les Canàries i les Balears es comporten com a pols d'atracció excepcionals per al comprador d'habitatge, per això els preus evolucionen cap amunt. La Regió de Múrcia i Cantàbria són enclavaments més desequilibrats, ja que incrementen els preus per sobre del nivell mitjà de les compravendes.

Més equilibrats es troben els mercats de Navarra, el País Basc i Extremadura, a la zona baixa d'operacions i amb pujades de preus moderades. Cal destacar el cas de Catalunya, atès que s'encareix per sota de la mitjana nacional, però suma compravendes per sobre del valor mitjà.

Només a Catalunya es compren habitatges per sobre de la mitjana espanyola i amb increments de preus per sota de la referència nacional.

## Relació entre l'evolució del preu i la compravenda d'habitatges



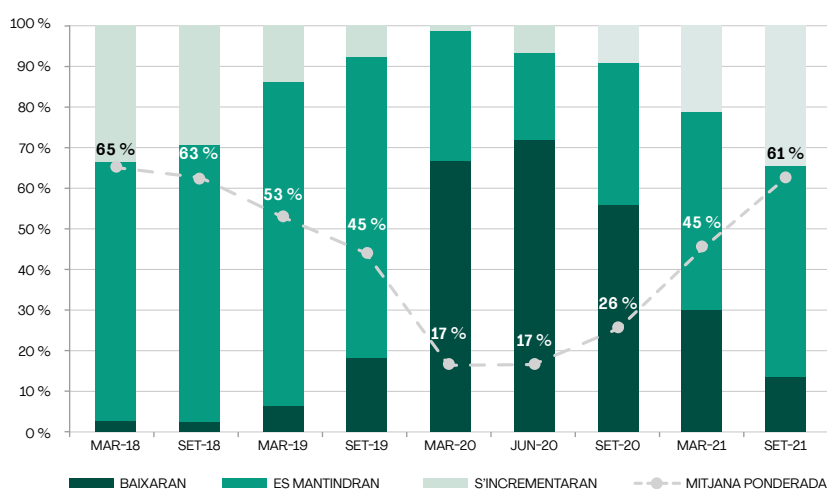
Font: INE, MITMA i elaboració pròpia. Sense disponibilitat d'informació per a Ceuta i Melilla.

El bon to dels preus no decaurà. Així ho reflecteix la majoria dels experts de la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat. El setembre del 2021, només un 14 % es mostrava convençut que s'haguessin de produir ajustaments, un percentatge que fa un any va ser del 56 %. Els que secunden els ascensos passen del 9 % al 36 %.

La certesa sobre la impossibilitat de noves retallades s'estén en la mateixa proporció a l'habitatge vacacional. Els que confirmen que no hi haurà reculades guanyen 42 punts, confiant que el turisme vivificarà els preus.

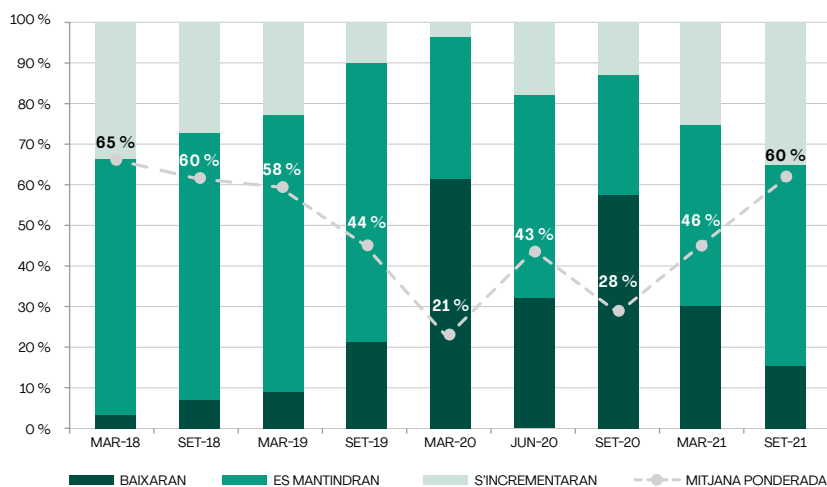
Els professionals de la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat que secunden un ascens al preu passen de ser un 9 % a un 36 % en un any. En habitatge vacacional es confia que el turisme dinamitzi els preus.

### Evolució dels preus de l'habitatge habitual en els sis mesos vinents



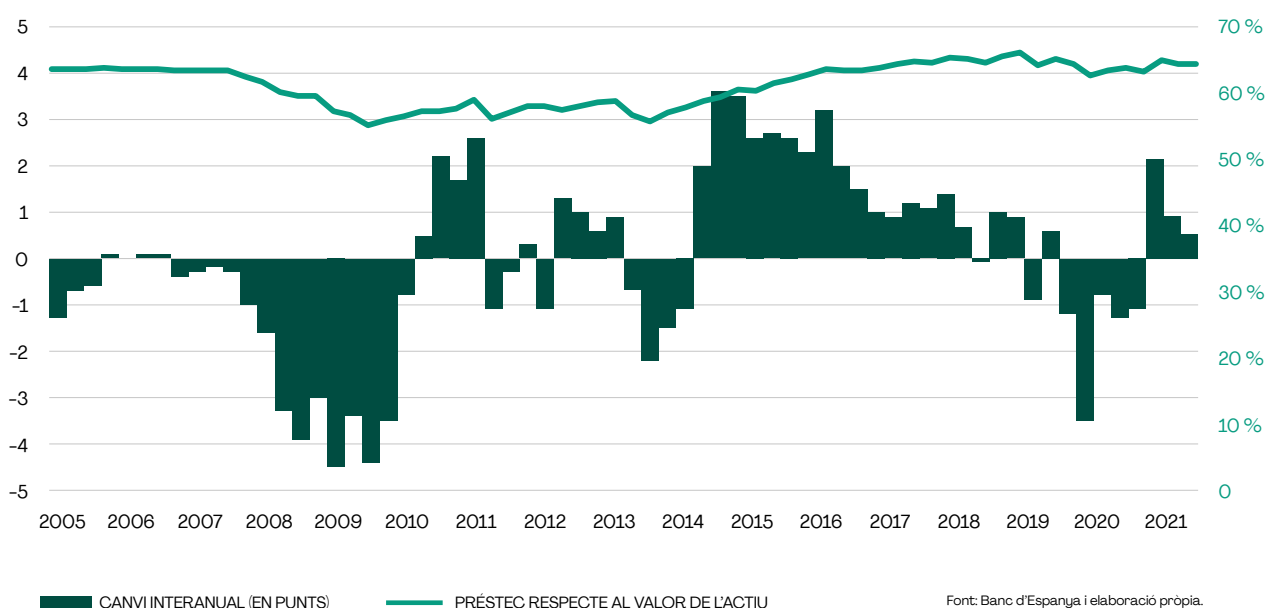
Nota: Les barres del gràfic són els percentatges originals de l'enquesta d'opinions API. La mitjana ponderada ofereix un indicador de les tres valoracions i la referència de 50 punts correspon a la resposta de manteniment.  
Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors (APIs).  
Més de 850 APIs opinen.

### Evolució dels preus de l'habitatge vacacional en els sis mesos vinents



Nota: Les barres del gràfic són els percentatges originals de l'enquesta d'opinions API. La mitjana ponderada ofereix un indicador de les tres valoracions i la referència de 50 punts correspon a la resposta de manteniment.  
Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors (APIs).  
Més de 850 APIs opinen.

## Relació entre préstecs i valor de transacció



## Accessibilitat i esforç

La cautela amb què la banca està atenent les sol·licituds de finançament per a la compra d'habitatge continua activa, cosa que genera un deute de les llars de qualitat i manté els impagaments sota control. La ràtio de préstec sobre el valor de l'actiu porta per sobre del 60 % des del 2015. El 2021 pujarà un punt davant de la del 2020, col·locant-se en el 65 %.

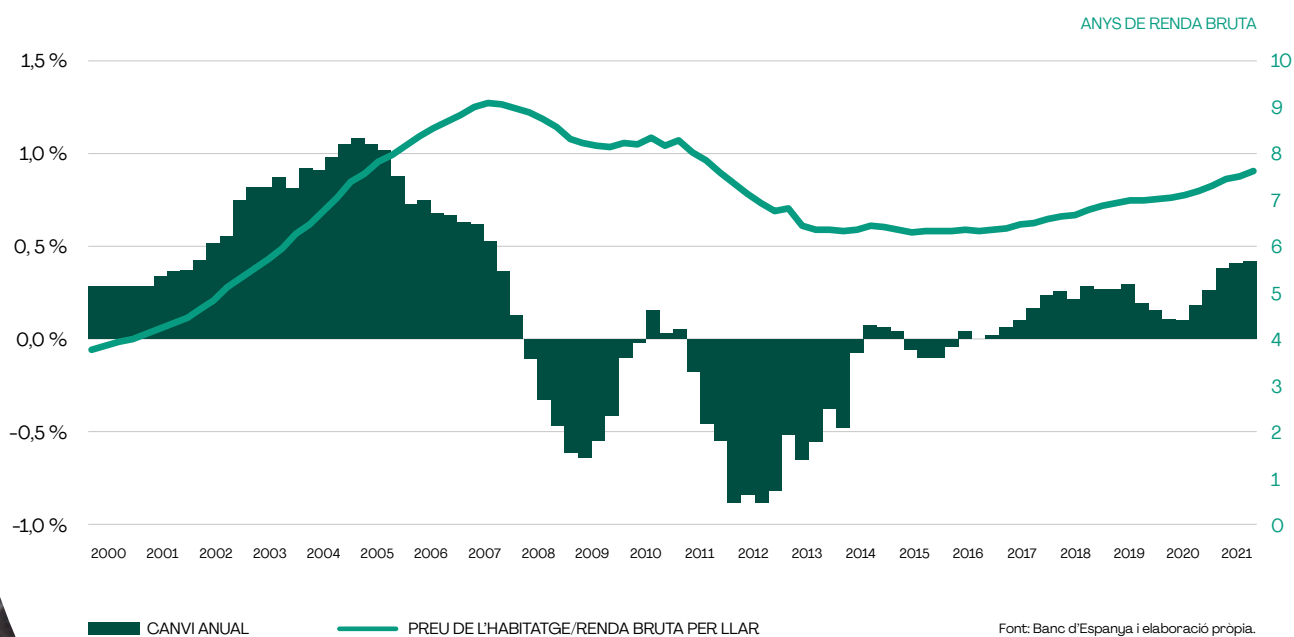
Per no córrer riscos, les entitats mantenen un percentatge baix de préstecs hipotecaris el deute dels quals respecte al valor de l'actiu supera el 80 %. La mitjana del 2021 assenyala cap al 8,9 %, menor al 9,1 % assolit el 2020.

La ràtio de finançament de l'import prestat per a la compra d'habitatge se situa en el 65 % el 2021, mantenint-se en línia amb les darreres dades.

Atès que el compàs entre el preu de l'habitatge i els ingressos de les famílies no segueix el mateix ritme, l'esforç mitjà que ha de fer una llar a Espanya per adquirir el seu habitatge segueix creixent de manera sostinguda. Va aconseguir la cota dels 7 anys el 2019, pujant a 7,2 el 2020 i a 7,6 el 2021. No obstant, els 8,9 aconseguits el 2007 encara queden lluny.

L'esforç teòric anual sense deduccions continua per sobre del 30 %, a la línia del 2019 i 2020, si bé s'ha retallat unes dècimes.

### Preu de l'habitatge/renda bruta per llar



L'esforç per la compra d'habitatge equival a la renda bruta de 7,6 anys i avança respecte del 2020.



## Comprador estranger

### Comprador estranger

Si la crisi pandèmica va desembocar en una forta contracció de la compravenda per part del client nacional després d'uns mesos en què l'activitat era pràcticament nul·la, no seria diferent pel que fa a la protagonitzada per estrangers. La recuperació de la mobilitat ha animat el mercat, però la incertesa sobre l'evolució de contagis i hospitalitzacions a molts països encara col·loca les xifres lluny de les marques del 2019.

El percentatge d'habitatges adquirits per estrangers davant del total de les transaccions realitzades a Espanya va acabar en el darrer any pre-pandèmia al voltant del 17 % segons dades de MITMA i entre el 12,2 % i 12,7 % segons l'estadística del Col·legi de Registradors.

La tornada progressiva a la normalitat, amb l'obertura de les instal·lacions turístiques com a principal element d'impuls, va aconseguir augmentar les compres d'estrangers. A principis de 2021 la dada se situava en el 13,6 % (MITMA) i 9,7 % (Col·legi de Registradors) per acabar, respectivament, en el 14,4 % i 10,8 % el tercer trimestre del 2021.

Les dades extreïdes de MITMA fan pensar que el 2021 acabarà en un volum proper als 92.000 habitatges signats per estrangers, un 28,5 % més que el 2020. Amb aquesta dada, s'haurà aconseguit gairebé igualar els registres previs a l'esclat de la pandèmia.

La reactivació de l'interès per part d'aquest col·lectiu, a més d'obeir a la recerca del paradigma 'sol i platja', atén motivacions molt similars a les de l'inversor nacional: la inflació fa que l'estalvi es refugii en la inversió en habitatge.

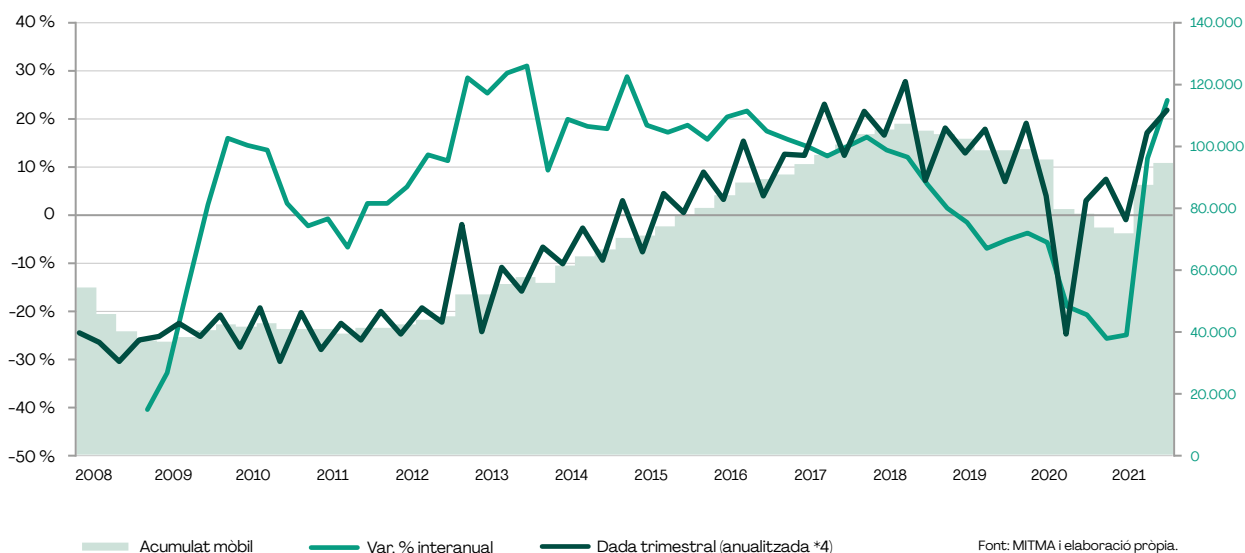
D'altra banda, l'expansió del teletreball no ha estat exclusiva dins les nostres fronteres. Molts estrangers han tingut en compte les bones temperatures espanyoles per comprar una casa, esdevenir residents i desenvolupar la seva feina en remot o en format híbrid.

Finalment, cal constatar que les eines de comercialització digital han estat decisives perquè el pes dels estrangers no es veïés encara més perjudicat.



**Els habitatges venuts a estrangers reprenen un pes superior al 10 % dins del còmput total de compravendes. 2021 tancarà amb un volum similar al de 2019.**

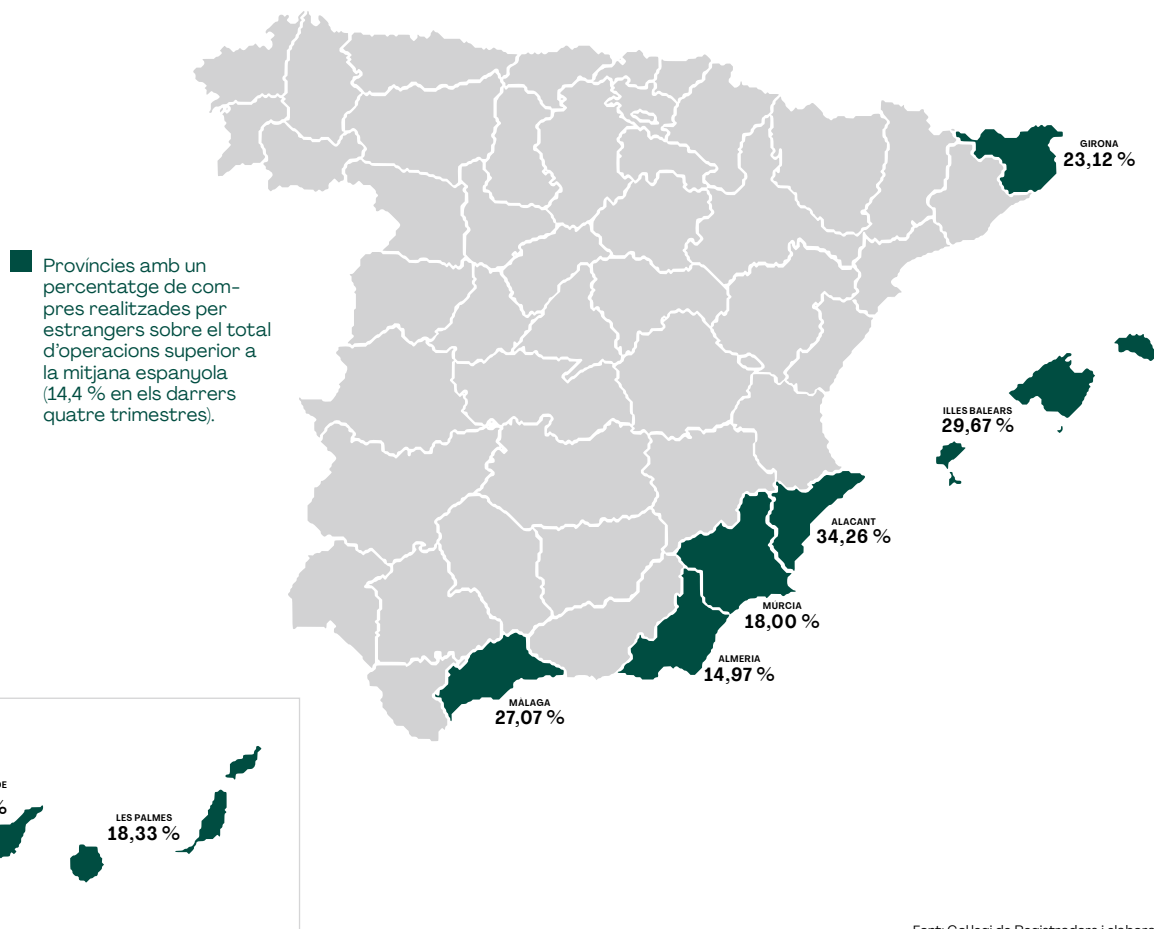
### Evolució de les compres d'habitatge per part dels estrangers residents i no residents (dinàmica i tendència)



Font: MITMA i elaboració pròpia.

### Compres per part d'estrangers el 2021

(% de compres per part d'estrangers sobre el total de la província)



Font: Col·legi de Registradors i elaboració pròpia.

La costa és la destinació principal de la compra d'habitatge duta a terme per estrangers. Les regions amb platges a la Mediterrània o l'Atlàntic són les que donen un pes d'adquisicions foranes més alt respecte del total de cadascuna.

Balears és l'autonomia que concentra més inversió internacional. Gairebé quatre de cada deu transaccions van tenir com a protagonista un estranger. La Comunitat Valenciana i Canàries van obtenir un pes proper al 30 % respecte al conjunt d'operacions.

En baixar al nivell provincial, l'embranchida de les ubicacions costaneres continua predominant. Més enllà de les províncies il·lenques, destaca tot el

Llevant, amb Alacant i Múrcia al capdavant, a més de la consolidada Costa del Sol andalusa i la Costa Brava i Daurada catalanes. Cap a l'interior, sobresurten els percentatges d'algunes províncies de la zona nord-oriental, com ara Lleida, Osca, Navarra i la Rioja.

L'abandonament de les restriccions de mobilitat ha estat decisiu perquè les compres fetes per estrangers tornin a representar un percentatge superior al 10 % del total. A mesura que el coronavirus no limiti el trànsit internacional, veurem com aquest indicador va pujant.



El lideratge dels britànics s'està veient qüestionat pel que fa al repartiment de nacionalitats. Els alemanys els prenen la davantera, un efecte que és conseqüència del Brexit. Francesos, marroquins, belgues i romanesos completen el rànquing.

El repartiment entre compradors nacionals i estrangers a l'àmbit de l'habitatge habitual amb prou feines ha experimentat canvis en l'últim any. Segons la Xarxa d'agents col·laboradors immobiliaris (APIs) de Servihabitat, els espanyols avancen un punt fins al 80 % i els forans retrocedeixen un altre punt fins a cobrir el 20 % restant.

El client nacional, amb un interès notable per l'habitatge vacacional, ha guanyat sis punts dins del volum total des del 2017, creixent progressivament cada any.

Aquest fet revela que la tendència cap a la segona residència que parteix de dins de les nostres fronteres és anterior a l'esclat de la pandèmia, encara que el creixement és més intens el 2019 i el 2020.

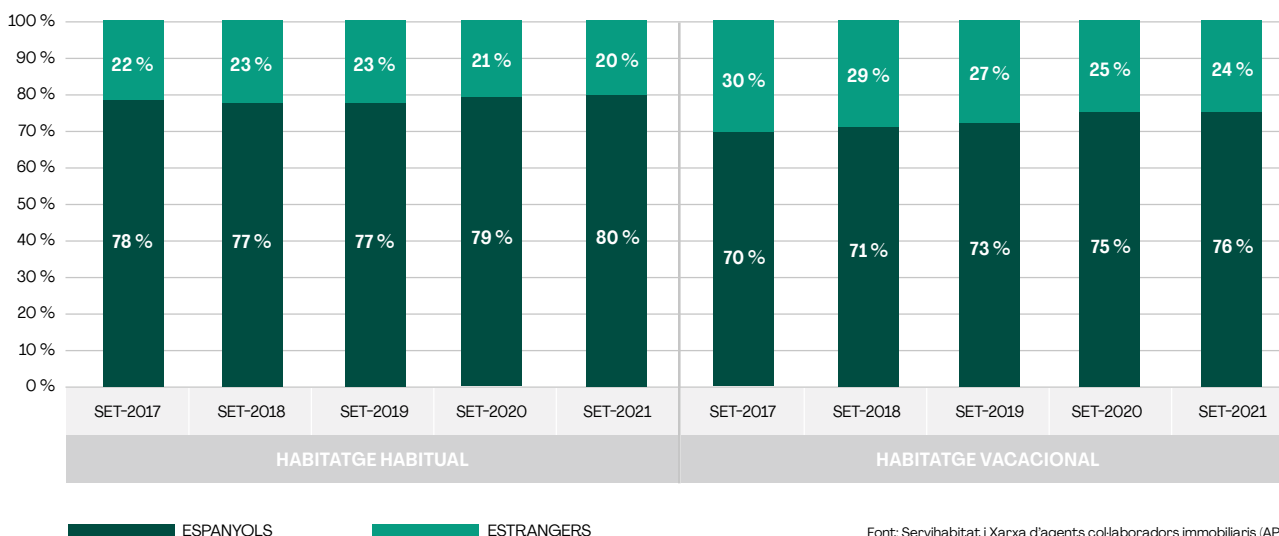
La quota d'estrangers dins aquest mercat ha quedat endarrerida per l'estreta vigilància de la mobilitat durant la quarantena i els rebrots posteriors. Encara que el retorn de la demanda internacional als seus marges habituals és segur, el problema és afirmar amb certesa quan tindrà lloc.

A més de l'evolució de la situació sanitària global, la sortida del Regne Unit de la UE convertirà els britànics en compradors extracomunitaris, fet que imposarà nous tràmits i condicions. A més, altres tensions geopolítiques actuals, com la relació comercial entre els EUA i la Xina o les desavinences entre Rússia i Ucraïna podrien tenir conseqüències imprevisibles.

◆ El comprador alemany avança el britànic a la compra d'habitatge, un efecte conseqüència del Brexit.

☁ El client nacional va guanyant pes en l'adquisició d'habitatge vacacional, sis punts dins del volum total des del 2017.

## Repartiment de les compres per nacionalitat



Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors immobiliaris (APIs).  
Més de 850 APIs opinen.



# 04

## Mercat de lloguer



### Evolució del lloguer residencial

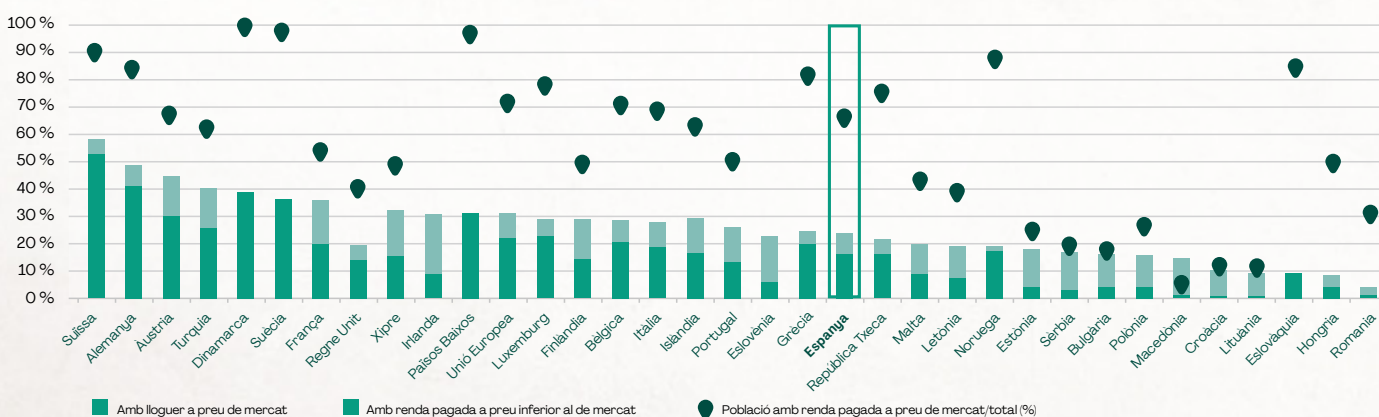
El lloguer ha anat guanyant terreny a la propietat els últims anys, però aquesta tendència ha fet un pas enrere el 2021. Segons el CIS, el percentatge del lloguer se situa al voltant del 19 %, una xifra molt similar a la de fa dos anys.

D'altra banda, el lloguer a preu reduït, ja sigui per cessió o amb subvenció, ha retallat distàncies davant del lloguer a preu de mercat.

El descens del lloguer atendria dos motius. El primer, el retard a l'emancipació d'estudiants i joves professionals a causa de la pandèmia, i el segon, l'extensió del teletreball, que ha reduït la mobilitat laboral cap a les capitals de primera línia. El 2022 el lloguer tornarà a recuperar el to, encara que la Llei d'Habitatge podria modificar l'escenari.

La població que viu de lloguer suposa el 19 %, i retrocedeix al nivell de fa dos anys. El retard en l'emancipació de certs perfils i el teletreball expliquen aquesta reculada, que serà temporal.

### Règim de tinença d'habitatge a Europa i repartiment del mercat de lloguer respecte a la renda pagada



Nota: les dades d'Islàndia fan referència al 2018 i per a la resta de països, al 2019, segons els darrers anys disponibles.

Font: Eurostat i elaboració pròpia.

## Oferta

### Oferta

L'esclat d'oferta de lloguer arran de la pandèmia es desaccelera aquest darrer any i torna als nivells pre-pandèmia. Entre setembre del 2020 i el mateix mes del 2021, l'estoc disponible ha passat de 134.065 a 91.854 habitatges. D'altra banda, el volum d'habitatge de lloguer baixa del 16,4 % dels que es troben a la venda a l'11,5 % (prop de 800.000 habitatges).

L'absorció experimentada pel parc d'habitatges de lloguer atén a les dificultats econòmiques provocades per la situació sanitària. La inestabilitat laboral ha ajornat moltes decisions de compra. Tot i això, un altre motiu seria el transvasament del lloguer cap a la venda, ja que l'estalvi acumulat ha afavorit la inversió en actius immobiliaris, valors refugi amb què és possible batre la inflació.

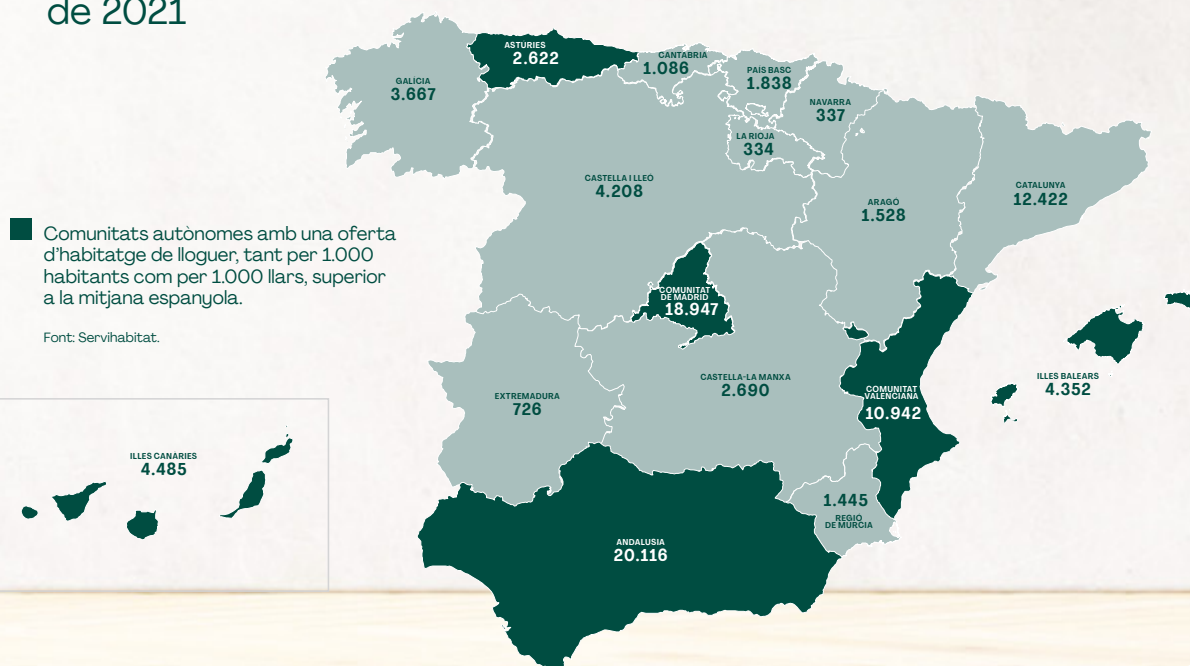
Cal considerar que la finalització gradual de les restriccions ha permès que cert volum d'habitatge de lloguer vacacional, absorbit pel residencial, retorni al mercat d'origen, sobretot a zones de costa, on el client nacional sosté el turisme. Igual-

ment, hi ha hagut oferta que s'ha retirat del lloguer de llarga estada a causa de l'entrada en vigor de límits a les mensualitats que impedeixen que els propietaris rendibilitzin els seus immobles.

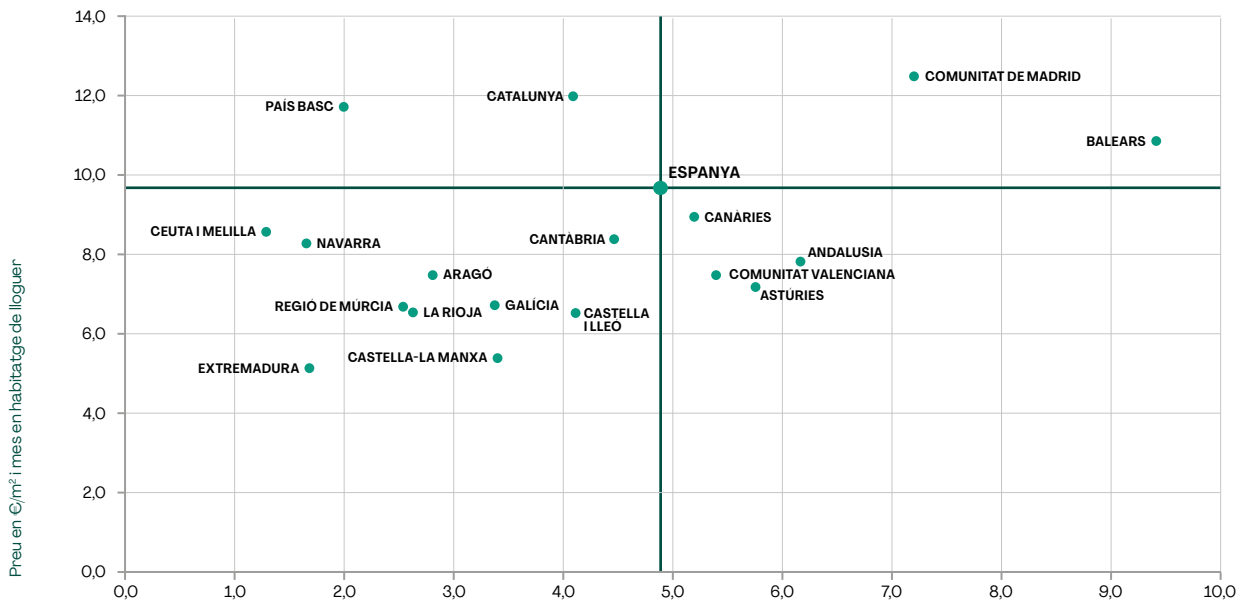
La retallada en la disponibilitat d'habitatge de lloguer podria agreujar-se a causa del control que impliquen les noves polítiques intervencionistes i que, per experiències similars en països del nostre entorn, han derivat en una constricció de l'oferta i en el deteriorament de les condicions d'habitabilitat. L'estabilitat en el mercat és un factor determinant per evitar constriccions que tensen el mercat.

El volum d'oferta d'habitatges de lloguer reprèn els nivells pre-pandèmia. Es passa de 2,9 habitatges disponibles per cada 1.000 habitants el 2020 a 1,9 el 2021 i de 7,2 per cada 1.000 llars a 4,9.

### Nombre d'habitatges en oferta de lloguer el setembre de 2021



## Oferta d'habitatge de lloguer



Nre. habitatges de lloguer per 1.000 habitants

Font: Servihabitat. Referències: 18,6 milions de llars i 47 milions d'habitants a Espanya (font: INE).

La Comunitat de Madrid i les Illes Balears són les úniques comunitats que presenten un preu € m<sup>2</sup>/mes i un nombre d'habitatge de lloguer per cada 1.000 llars per sobre de la mitjana nacional.





## Nombre mitjà de mesos que es triga a llogar un habitatge

	SEP_18	SEP_19	SEP_20	SEP_21
ESPANYA	1,77 / 53	1,64 / 49	1,93 / 58	1,82 / 55
ANDALUSIA	1,87 / 56	1,66 / 50	2,01 / 60	1,72 / 51
CATALUNYA	1,44 / 43	1,66 / 50	1,73 / 52	1,67 / 50
COMUNITAT DE MADRID	1,41 / 42	1,29 / 39	1,55 / 46	1,76 / 53
COMUNITAT VALENCIANA	1,86 / 56	1,67 / 50	2,08 / 62	2,09 / 63
RESTA	1,88 / 56	1,70 / 51	1,70 / 51	1,82 / 55


Expressat en mesos (i multiplicat x 30 = dies al mercat).

Font: Servihabitat i Xarxa d'Agents col·laboradors immobiliaris (APIs).  
Més de 850 APIs opinen.

El temps mitjà que triga un habitatge a ser llogat a Espanya s'ha reduït, cosa que indica que el ritme de rotació d'aquest mercat va superant l'aturada pandèmica.

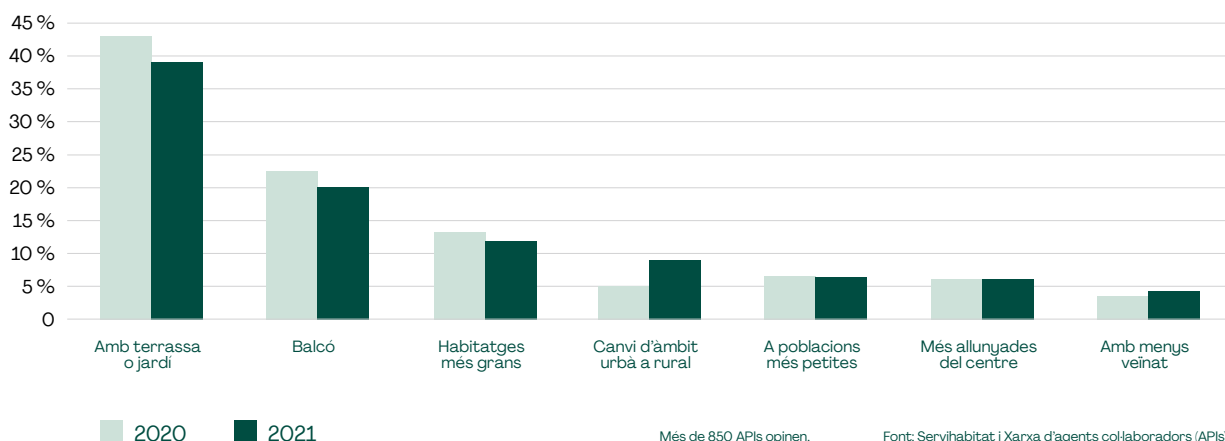
El dinamisme més gran del mercat del lloguer se sustenta en les noves preferències de la demanda respecte a la llar que habita. El confinament ha promogut la recerca d'habitatges dotats de característiques que suposin una millora en la qualitat de vida, com ara més metres quadrats, zones comunes de més qualitat o espais oberts a l'exterior. Aquesta pulsó ha estat especialment notable a la compra, però aquells que encara no reuneixen les condicions per ser propietaris, també volen tenir una casa millor, encara que sigui de lloguer.

Les xifres recollides pels API constaten la reducció del temps que triga un habitatge a llogar-se al llarg del darrer any. Entre el setembre del 2020 i el mateix mes del 2021 es va passar de 1,93 mesos o 58 dies a 1,82 mesos o 55 dies. La trajectòria s'ha invertit, ja que el setembre del 2019 el temps estava fixat en 1,64 mesos o 49 dies.

 El mercat del lloguer es torna més dinàmic, ja que els llogaters volen viure en un habitatge millor, més gran i exterior.



## Noves tendències en la demanda d'habitatge de lloguer



Es consolida la tendència cap a habitatges de lloguer més grans i amb espais exteriors. La perifèria continua guanyant terreny al centre.

La Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat corrobora la consolidació dels nous criteris que defineixen l'habitatge postcovid. Aspectes com l'existència de terrassa, jardí o balcó, així com la propensió cap a habitatges més generosos en superfície, van cobrar un excepcional protagonisme el 2020, mentre que el 2021 van caminar cap a l'estabilització.

L'inquilí és conscient que els habitatges centrals que donen resposta a aquestes preferències no tindran un preu accessible. Si s'està disposat a restar importància a la ubicació, és possible viure de lloguer a enclavaments ben comunicats i dotats de serveis, per això la perifèria guanya quota de mercat.

## Perfil de les llars

### Perfil de les llars

Els llogaters d'entre 26 i 35 anys formen el grup més nombros, a més de ser el que més va créixer el 2021. Aquest increment indica que, per a aquest tram d'edat, resulta difícil aconseguir l'estalvi amb què cobrir la part no finançada pel banc i els impostos per a la compra d'habitatge.

El segon grup més nombros va dels 36 als 45 anys, un interval que ha perdut pes, atès que és el que concentra aquells que abandonen el lloguer i per fi fan el pas cap a la propietat.

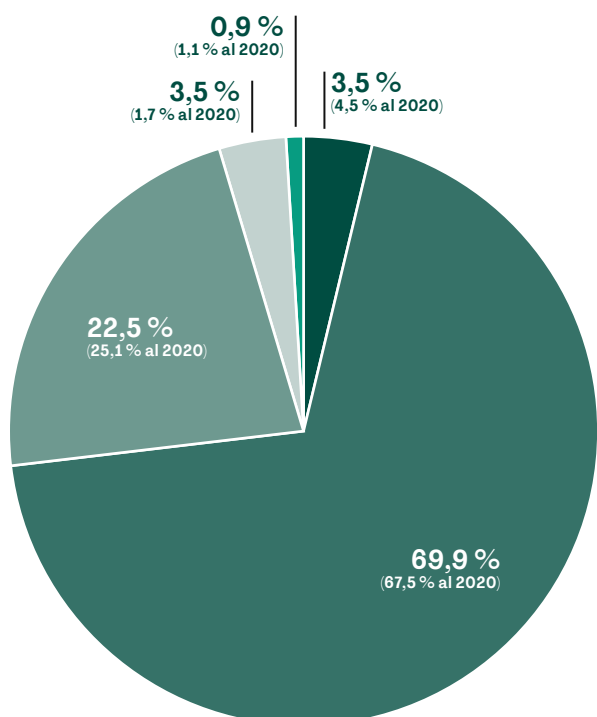
Els llogaters d'entre 46 i 55 anys han crescut, cosa que podria suposar que ja estan traient rendiment a un patrimoni immobiliari i prefereixen la flexibilitat del lloguer o que esperen que s'aclareixi la incertesa per invertir.

Aquells llogaters que tenen entre 16 i 25 anys també fan un pas enrere. La pandèmia ha influït negativament en l'ocupació, sobretot a la juvenil, cosa que ha frenat el ritme d'emancipació d'aquest grup.



**El 92,1 % dels llogaters tenen entre 26 i 45 anys, situant l'edat mitjana de l'inquilí en 33,4 anys.**

### Edat dels demandants d'habitatge de lloguer



- De 16 a 25 anys
- De 26 a 35 anys
- De 36 a 45 anys
- De 46 a 55 anys
- Més de 55 anys

Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors immobiliaris (APIs).

Més de 850 APIs opinen.

# 04

## Mercat de lloguer Perfil de les llars

Segons l'opinió dels Agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat, les llars on resideixen inquilins majoritàriament espanyols creix del 84,2 % al 85,1 % en un any. La compravenda no ha estat l'únic mercat alterat per les restriccions a la mobilitat internacional imposades per frenar l'expansió de la COVID-19. El lloguer d'estrangers també s'ha vist perjudicat.

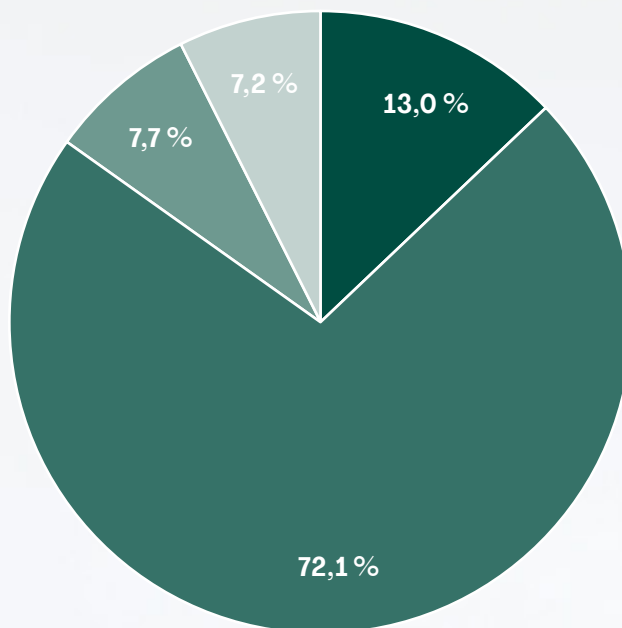
Les llars de lloguer amb llogaters majoritàriament espanyols passen del 84,2 % al 85,1 %.

### Repartiment dels habitatges llogats entre espanyols i estrangers segons els APIs entrevistats

- 100 % espanyols
- Del 50 % al 90 % espanyols
- 50 % espanyols - 50 % estrangers
- Més del 50 % estrangers

Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors immobiliaris (APIs).

Més de 850 APIs opinen.



## Preu i rendibilitat

L'evolució dels preus del lloguer confirma l'autoregulació del mercat. L'habitatge tipus de lloguer a Espanya, d'entre 80 i 90 m<sup>2</sup>, va passar de tenir una renda mitjana de 884 euros mensuals a 826 l'últim any, ajustant-se un 6,7 %. El preu mitjà del lloguer es va situar en 9,7 euros per metre quadrat.

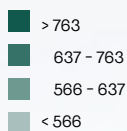
La disparitat de rendes mitjanes a l'habitatge tipus de lloguer té un fort component territorial. Les regions amb una mensualitat per sobre de la renda mitjana nacional tenen una alta densitat de població. Són regions que concentren l'activitat econòmica i atrauen el llogater per ser una referència per a l'ocupació i la formació. Les comunitats més assequibles són menys atractives perquè ofereixen menys oportunitats de desenvolupament professional. La pandèmia va revitalitzar l'Espanya buidada, però l'abandonament del teletreball i l'ensenyament en línia refredarà aquesta situació.

Tot i que els preus de lloguer han baixat, les retallades no s'han produït a la mateixa velocitat amb què la pandèmia va degradar l'economia de les famílies. Aquesta adequació als ingressos de les llars encara deixa fora del mercat lliure molts inquilins vulnerables que necessiten habitatges de lloguer social i assequible.



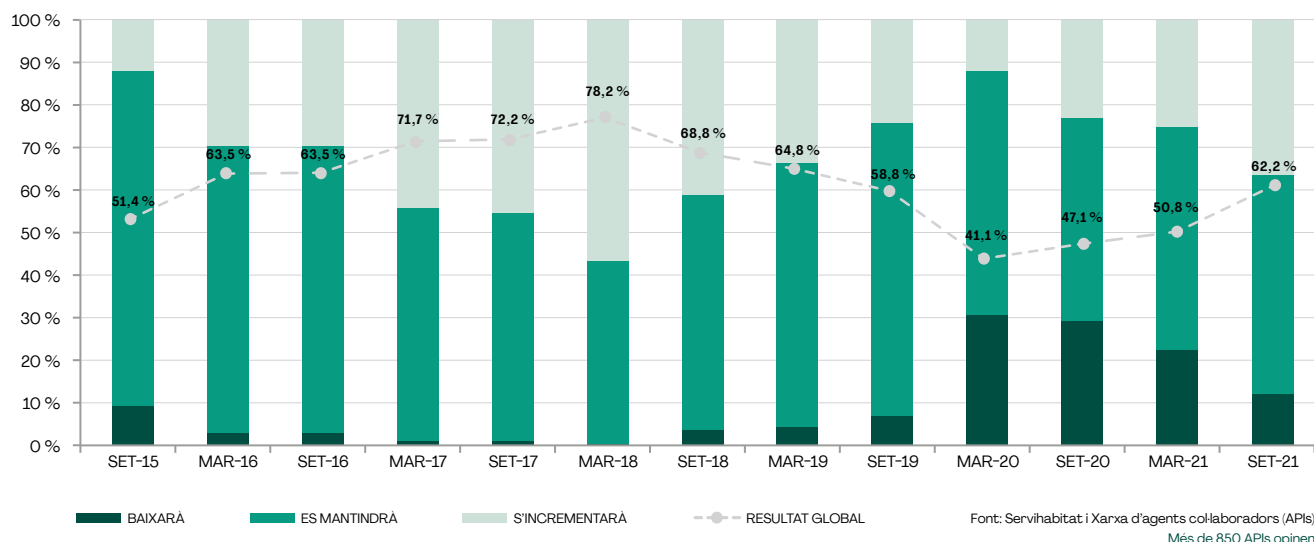
La renda mensual mitjana per a un habitatge de lloguer d'entre 80 i 90 m<sup>2</sup> és de 826 €.

### Preu mitjà del lloguer d'habitatge (mensual) (Preu en euros per a un habitatge de 80-90 m<sup>2</sup>)



Font: Servihabitat.  
Nota: Els intervals que presenta la llegenda corresponen als quartils de la mostra.

## Evolució del preu del lloguer en els sis mesos vinents



El percentatge d'APIS que estima que els preus del lloguer pujaran passa del 23,6 % al 36,3 % en un any.

Les expectatives sobre l'estabilització dels preus del lloguer són ratificades per la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat. El percentatge d'experts que considera que les rendes es mantindran en els seus nivells actuals es va ampliar gairebé cinc punts entre setembre del 2020 i el mateix mes del 2021. No obstant això, també va créixer el nombre dels que opinen que sí que hi haurà variacions a l'alça i va baixar el dels que estimen que hi haurà més ajustaments en els propers mesos.

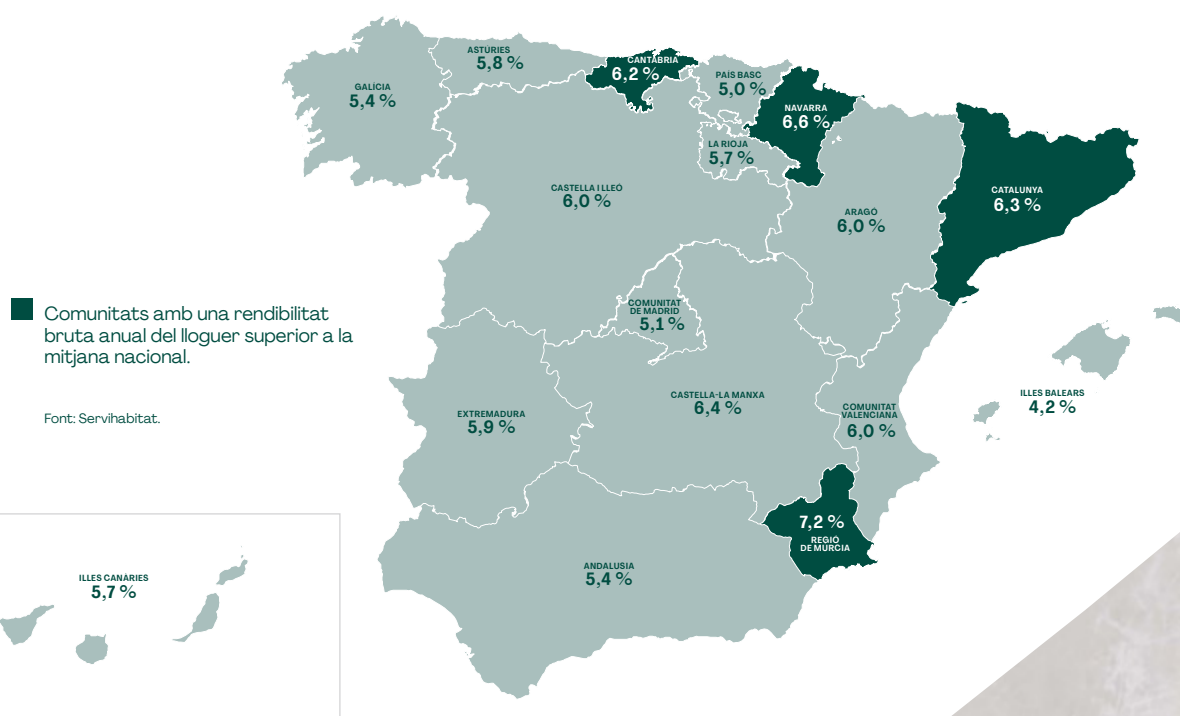
Un dels aspectes que condiciona més les previsions és l'aprovació de mesures regulatòries per part de Govern, però la posada en marxa de les quals dependrà de les comunitats autònomes. Els controls sobre les rendes de lloguer en zones tensionades en funció de si el producte està en mans d'un gran tenidor o d'un petit propietari podrien provocar una retirada massiva de la ja de per si escassa oferta disponible, així com un manteniment inadequat de la que quedi. D'altra banda, les ajudes directes a determinats col·lectius, com ara els joves, podrien tenir conseqüències contràries a les esperades, encarint els habitatges en arrendament.

El setembre del 2021, l'habitatge de lloguer a Espanya va registrar una rendibilitat bruta mitjana anual del 6,1 %, i va caure des del 6,8 % de fa un any. No obstant això, es va col·locar per sobre del 5,7 % del 2019 i del 5,6 % del 2018. El gran daltabaix en els preus de venda que provocaria la situació sanitària mai va arribar. De fet, els mercats més consolidats van començar a repuntar molt aviat, atès l'impuls que va rebre l'habitatge com a actiu d'inversió o refugi per no perdre poder adquisitiu.

En un context de preus de venda a l'alça i rendes de lloguer a la baixa, els marges de rendibilitat s'estrengen. Els actius situats a ciutats de primera línia continuen justificant la inversió perquè sempre tindran llogaters.

Hi ha ubicacions on la rendibilitat és més alta perquè la compra d'habitatge és més accessible, però la recerca d'inquilins es dilata més en el temps.

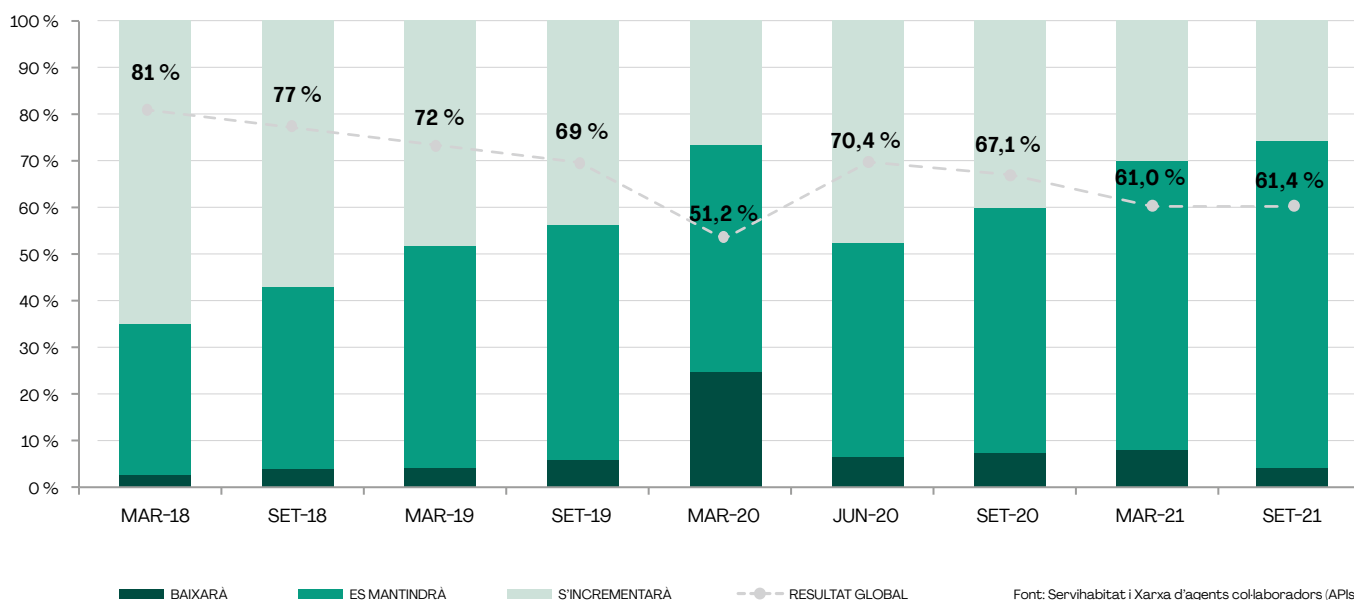
## Rendibilitat mitjana del lloguer d'habitatge a Espanya



La rendibilitat bruta mitjana del lloguer d'habitatge a Espanya baixa del 6,8 % al 6,1 % el darrer any.



## Evolució del mercat de lloguer respecte a la compravenda



Font: Servihabitat i Xarxa d'agents col·laboradors (APIs).  
Més de 850 APIs opinen.

L'opinió de la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat sobre quina serà la trajectòria del mercat del lloguer davant de la compravenda apunta cap a una evolució plana. El setembre del 2020, el 53,4 % dels experts assenyalava que el nombre d'operacions es mantindria. Un any després, el percentatge va créixer fins al 69,9 %.

La confiança cap a un volum més gran respecte a l'arrendament ha caigut 14 punts el 2021, passant del 40,4 % al 26,4 %, la qual cosa revela que bona part de la demanda amb estalvi i solvència aprofitarà el fàcil accés al finançament i els baixos tipus d'interès per fer el pas cap a la compra.



Gairebé el 70 % dels experts de la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat assenyalen un manteniment del nombre d'operacions de lloguer.







# 05

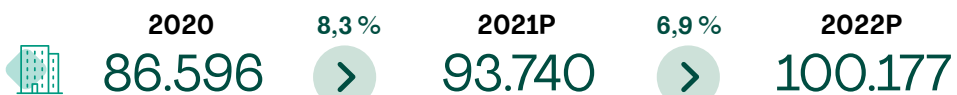
## Resum dels principals indicadors



## Habitatges iniciats



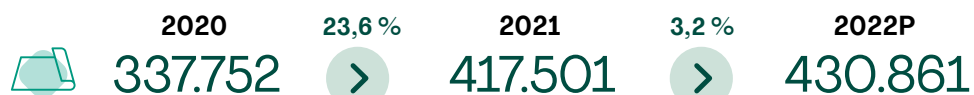
## Habitatges acabats



## Compravendes



## Hipoteques noves constituïdes sobre habitatges



## Preu de l'habitatge



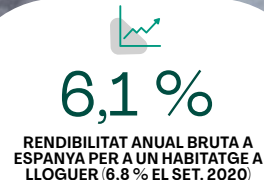
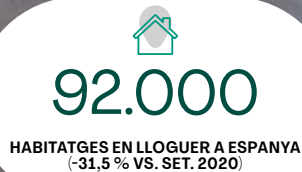
## Esforç mitjà per a l'adquisició d'un habitatge



## Comprador estranger



## Mercat de lloguer





# 06

## Visió per comunitats autònomes



## Andalusia\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	21.012	7,0 %	14.068	-33,0 %	17.717	25,9 %	17.895	1,0 %
Habitatges acabats	11.476	18,8 %	17.226	50,1 %	16.891	-1,9 %	15.941	-5,6 %
Compravendes (habitatge lliure)	107.871	-1,3 %	94.199	-12,7 %	128.571	36,5 %	131.421	2,2 %
• Habitatge nou	10.172	1,3 %	13.525	33,0 %	17.008	25,8 %	17.807	4,7 %
• Habitatge segona mà	97.699	-1,6 %	80.674	-17,4 %	111.563	38,3 %	113.614	1,8 %
Valor mitjà de les compravendes	139.792	7,8 %	144.050	3,0 %	158.514	10,0 %	170.926	7,8 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

Al llarg del 2021, el mercat andalús ha estat continuista respecte al darrer trimestre del 2020. S'ha consolidat la fortalesa de la demanda residencial i s'han complert les expectatives de volum. La pandèmia va forçar la reflexió sobre la casa que habitem, per això l'habitatge de reposició ha guanyat tant de protagonisme, si bé tendirà a desaccelerar-se cap al primer semestre del 2022, donant pas a una demanda més estructural.

La recerca d'una llar millor ha afavorit totes les tipologies i, fins i tot, ha servit per donar sortida a producte deslocalitzat que feia molt de temps que estava parat, amb una atenció especial cap a l'unifamiliar. En aquest sentit, cal destacar el bon comportament de la segona residència, per la qual ha apostat decididament el client nacional, sobretot a Cadis, Huelva i Almeria. D'altra banda, les parcel·les finalistes per a autopromoció han suposat un reclam excel·lent.

Pel que fa al comprador internacional, encara que hi ha un cert pols per part del resident, el no resident encara no s'ha reactivat, si bé des de Centreeuropa, holandesos, belgues i alemanys van començar a mostrar interès a partir de l'últim trimestre de l'any.

L'oferta s'ha vist molt condicionada per l'existència o absència d'obra nova en funció de la zona. En aquest sentit, a Màlaga capital i a la Costa del Sol, l'habitatge nou ha respost bé. Tot i això, a Sevilla i a Cadis, especialment a la Costa de la Llum, el que ha funcionat ha estat la segona mà perquè la promoció ha estat escassa.

De cara al 2022, la promoció residencial continuarà avançant, però no hi haurà projectes que condicionin el mercat immobiliari. L'activitat se centrarà a Sevilla, Màlaga i les seves corones metropolitanes, alhora que a altres ciutats intermèdies hi haurà cert moviment i en àmbits més petits, només promotors locals.

Pel que fa als preus, s'espera que es continguin, ja que l'obra nova no hauria de pujar més i la segona mà amb prou feines té recorregut. No obstant això, hi haurà dos factors que podrien afectar aquesta variable. El primer és que la inversió s'està refugiant a l'immobiliari per una qüestió de rendibilitat i protecció, i el segon és que el finançament, encara que prudent, s'està ampliant cap a nivells d'endeutament entre el 35 % i el 40 %.

La compra per reposició ha servit per drenar l'estoc d'habitatge deslocalitzat, sobretot d'unifamiliars.



### Aragó\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	2.482	-14,2 %	3.112	25,4 %	4.288	37,8 %	4.758	11,0 %
Habitatges acabats	2.088	-32,0 %	1.752	-16,1 %	2.200	25,6 %	2.887	31,2 %
Compravendes (habitatge lliure)	15.669	-0,7 %	13.774	-12,1 %	17.186	24,8 %	18.381	7,0 %
• Habitatge nou	2.016	-3,4 %	1.766	-12,4 %	1.634	-7,5 %	2.207	35,1 %
• Habitatge segona mà	13.653	-0,2 %	12.008	-12,0 %	15.552	29,5 %	16.174	4,0 %
Valor mitjà de les compravendes	116.085	6,0 %	127.956	10,2 %	126.540	-1,1 %	134.884	6,6 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

Gràcies a l'estalvi acumulat, la recuperació de la confiança i els tipus d'interès baixos, el mercat residencial aragonès ha recuperat to el 2021, revelant una demanda molt activa en la recerca d'habitatges adaptats a les noves necessitats sorgides després dels moments més durs de la pandèmia.

Els preus residencials s'han ajustat de manera tímida en l'àmbit autonòmic, tot i que a Saragossa capital han seguit la tònica alcista moderada d'altres capitals de província.

L'obra nova ha experimentat un efecte rebot el 2021, situant-se fins i tot per sobre dels nivells pre-pandèmia. A Saragossa, l'interès promotor està posat al barri de l'AVE i el marge esquerre de l'Ebre. A Osca, Las Harineras és un dels desenvolupaments més esperats. A Terol, malgrat haver guanyat població en els darrers dos anys, els projectes resulten molt escassos.

Més enllà de la mobilitat pendular entre Barcelona i Saragossa, l'activitat de la segona residència es concentra al Pirineu d'Osca, on encara no s'entreveuen signes de recuperació després de dos anys de pandèmia. A causa de la situació d'instabilitat, l'inversor prefereix refugiar els diners en altres mercats menys condicionats pel context sanitari. L'obertura de les estacions per practicar esports d'hivern reactivarà aquest segment el 2022.

La demanda residencial ha impulsat les compravendes, especialment de segona mà. L'obra nova, més propera als interessos actuals dels compradors, ha estat molt activa en zones d'alta densitat de població.

## Astúries\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	1.635	18,9 %	1.687	3,2 %	2.082	23,4 %	1.782	-14,4 %
Habitatges acabats	1.456	125,0 %	1.560	7,1 %	1.760	12,8 %	1.932	9,8 %
Compravendes (habitatge lliure)	9.815	-0,7 %	10.017	2,1 %	12.283	22,6 %	13.409	9,2 %
• Habitatge nou	729	-20,2 %	1.240	70,1 %	956	-22,9 %	1.390	45,4 %
• Habitatge segona mà	9.086	1,3 %	8.777	-3,4 %	11.327	29,1 %	12.019	6,1 %
Valor mitjà de les compravendes	104.962	-1,4 %	114.958	9,5 %	115.438	0,4 %	118.279	2,5 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

La compravenda residencial es concentra a les ciutats d'Oviedo, Gijón i Avilés, encara que l'obra nova comença a estendre's cap a la perifèria. Quant a l'habitatge vacacional, el de costa cedeix protagonisme a l'Astúries buidada.

L'activitat residencial ha donat bons números a Astúries, situant les compravendes en nivells fins i tot superiors als d'abans de la pandèmia. Les perspectives per al 2022 són optimistes, i s'espera que es consolidi aquest ritme positiu tret que entrin en joc condicionants que actuïn d'obstacle com ara noves restriccions sanitàries o un gir a la política monetària europea.

Les operacions de primer habitatge es concentren en nuclis de sobrada potència econòmica. És per això que fora de ciutats de caràcter urbà marcat, com Oviedo, Gijón o Avilés, la compravenda es limita a l'expansió natural de les famílies, si bé l'exode intern cap a aquests tres pols d'atracció continua sent molt rellevant. Tot i que aquest triangle és el que centralitza els nous projectes, la promoció també mira cap a la perifèria, fonamentalment, a la Comarca de la Nora.

El segon habitatge de costa segueix pla. Tot i això, si que ha suposat un revulsiu per a l'Astúries buidada, que promet qualitat de vida en entorns menys saturats, ben comunicats i amb serveis accessibles. La part occidental de l'autonomia està atraient compradors amb prioritats renovades o emprenedors del medi rural.

Encara que el preu de l'habitatge segueix molt per sota dels màxims assolits els mesos previs a l'última crisi immobiliària, és adequat a l'esforç del comprador, la capacitat d'endeutament del qual no s'ha vist gens compromesa. Així mateix, aquests preus animen l'inversor, que detecta que val la pena la rendibilitat que obté, tant si lloga immediatament com si espera a plusvàlues futures.

### Illes Balears\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	3.497	13,7 %	3.249	-7,1 %	3.459	6,5 %	3.253	-6,0 %
Habitatges acabats	2.162	27,3 %	3.152	45,8 %	3.383	7,3 %	3.519	4,0 %
Compravendes (habitatge lliure)	16.240	-10,1 %	11.829	-27,2 %	16.857	42,5 %	18.052	7,1 %
• Habitatge nou	1.446	12,4 %	1.190	-17,7 %	1.365	14,7 %	1.534	12,4 %
• Habitatge segona mà	14.794	-11,8 %	10.639	-28,1 %	15.492	45,6 %	16.518	6,6 %
Valor mitjà de les compravendes	265.891	13,9 %	320.128	20,4 %	380.449	18,8 %	432.746	13,7 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

El primer semestre del 2021 va ser especialment dur a les Balears, a causa de la desaparició del client internacional, que suposa entre el 65 % i el 70 % del mercat. A partir d'agost, les compravendes van començar a agafar ritme. Més enllà de les nacionalitats estrangeres amb més arrelament a les illes, com els anglesos o els alemanys, s'espera que el 2022 arribin compradors dels països nòrdics buscant un habitatge per retirar-se a partir de la primavera, sempre que l'evolució de la pandèmia ho permeti.

La demanda interna ha reforçat la tendència a buscar un habitatge millor que el que tenia, cosa que ha permès donar sortida a producte dispers, però el comprador nacional no ha recollit el testimoni de la segona residència a causa dels preus, que solen estar per sobre del seu poder adquisitiu.

L'inversor nacional s'ha mostrat dinàmic pel que fa a l'habitatge de gamma mitjana amb vista al lloguer residencial, però també al vacacional, que ha demostrat ser un actiu molt rendible, si bé el seu repunt està lligat a una afluència turística més gran.

La zona que ha concentrat l'interès ha estat Palma de Mallorca, mentre que a Eivissa l'oferta supera la demanda, a Menorca i Formentera el producte en venda és escàs. L'obra nova ben localitzada no tindrà problemes d'absorció i fins i tot generarà llistes d'espera entre els inversors.

Els preus seguiran paral·lels a la inflació i retallant distàncies davant dels màxims del boom. Les tensions en els preus respondran a la limitació del sòl finalista i a l'encariment de les primeres matèries, a més de la pressió de la demanda.

A l'apartat del finançament, aquells que han vist les seves finances afectades a causa del xoc pandèmic han frenat en la cerca d'habitatge. Les entitats continuaran sent cautes, concedint préstecs a compradors amb recursos propis i ingressos recurrents.

**L'escassa empenta del client estranger frena la recuperació de la segona residència. La demanda interna continua buscant habitatges amb millors prestacions. La tensió als preus seguirà a l'alça per l'escassetat de sòl i els costos de construcció.**

## Illes Canàries\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	3.749	23,0 %	2.336	-37,7 %	2.490	6,6 %	3.117	25,2 %
Habitatges acabats	3.163	44,3 %	1.341	-57,6 %	2.070	54,4 %	2.409	16,4 %
Compravendes (habitatge lliure)	24.656	-4,2 %	17.279	-29,9 %	24.187	40,0 %	25.277	4,5 %
• Habitatge nou	1.850	9,9 %	1.178	-36,3 %	1.402	19,0 %	1.170	-16,5 %
• Habitatge segona mà	22.806	-5,2 %	16.101	-29,4 %	22.785	41,5 %	24.107	5,8 %
Valor mitjà de les compravendes	140.846	-0,1 %	154.004	9,3 %	163.113	5,9 %	166.922	2,3 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

La compravenda a les Canàries el 2021 ha tingut dos moments diferenciats. El primer semestre va ser lent i una mica incert, mentre que a mig any el mercat es va accelerar per acabar l'exercici en nivells prepanedèmia.

El perfil del client residencial ha estat molt heterogeni, abastant tant famílies com parelles sense fills, detectant-se una pujada entre els compradors de 30 a 40 anys. El tret comú ha estat el del comprador que cerca més metres quadrats i més espais a l'aire lliure, cobrant rellevància l'habitatge plurifamiliar amb balcó o terrassa i unifamiliar amb jardí.

Les operacions amb finalitat inversora es van enfortir a partir del segon semestre, i no només van tenir com a meta l'obtenció de plusvàlues, sinó la recerca de rendibilitats via lloguer a ciutats com Las Palmas de Gran Canària, on s'assoleixen retorns per sobre del 6 %.

La segona residència, molt afectada per la frenada que ha suposat la pandèmia, va tornar a rebre l'interès del comprador estranger que acudeix a les Canàries per buscar una propietat on passar la temporada mentre és hivern al seu país d'origen, tot i que aquesta recuperació encara és lenta. La compravenda del producte ha estat sustentada pel client nacional i local.

L'oferta d'obra nova és insuficient des d'abans del coronavirus i alhora la demanda d'aquesta tipologia és molt alta. A més, l'estoc està molt concentrat a les capitals i les zones metropolitanas. El 2021 s'ha reprès el lliurament de noves promocions, fins i tot en àrees allunyades dels grans nuclis. Mentre l'habitatge s'adeqüi a les noves prioritats

del comprador, la ubicació serà secundària, una mica extensible a la segona mà de qualitat.

Els preus han pujat i les expectatives indiquen que ho continuaran fent el 2022, tant en habitatge nou com usat. En el cas de l'obra nova, cal esperar que es continuï amb el mateix ritme de construcció i comercialització. En cas que es deixés de parar atenció a aquest segment, s'assolirien cotes d'escassetat que elevarien els preus per sobre del que és assumible. També s'encareix la segona mà en la mesura que serveixi de suport als desenvolupaments de nova planta que es vagin esgotant.

Al capítol del finançament, la concessió de préstecs per a la compra d'habitatge ha respost als mateixos dos estats que ha travessat la compravenda el 2021. Al primer semestre, les entitats van ser més exhaustives amb l'anàlisi de la solvència a l'hora de donar crèdit. Segons s'ha normalitzat la situació sanitària i s'han multiplicat les reincorporacions laborals, s'ha reconduït l'activitat hipotecària.

**El primer semestre va ser lent, però al segon es van recuperar els nivells prepanedèmia. El client entre 30 i 40 anys ha experimentat una pujada.**

### Cantàbria\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	850	-22,6 %	758	-10,8 %	1.224	61,5 %	1.408	15,0 %
Habitatges acabats	588	55,6 %	835	42,0 %	997	19,4 %	968	-2,9 %
Compravendes (habitatge lliure)	7.317	2,3 %	6.909	-5,6 %	9.101	31,7 %	9.806	7,7 %
• Habitatge nou	824	-5,4 %	720	-12,6 %	904	25,6 %	1.085	20,0 %
• Habitatge segona mà	6.493	3,4 %	6.189	-4,7 %	8.197	32,4 %	8.721	6,4 %
Valor mitjà de les compravendes	130.342	-0,5 %	139.604	7,1 %	142.834	2,3 %	143.491	0,5 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

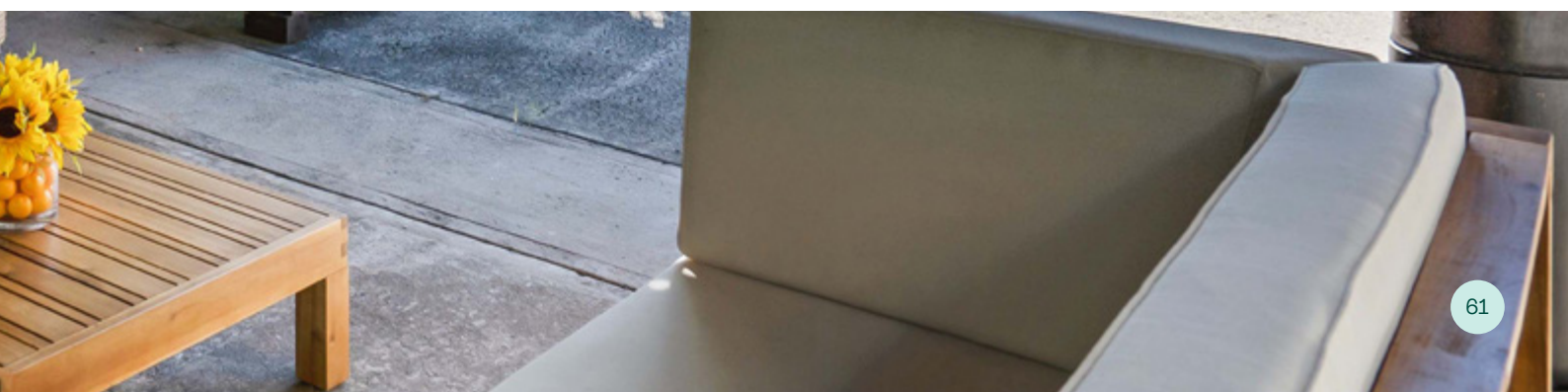
El desplaçament de les preferències dels compradors després de l'experiència del confinament s'ha consolidat a Cantàbria. Els compradors continuen inclinant-se cap a habitatges més amplis i amb espais exteriors, per això les operacions d'unifamiliars han anat guanyant quota de mercat davant de la d'habitatge col·lectiu.

**Les operacions de primera residència tenen en els compradors d'altres províncies un client essencial per consolidar-lo. L'habitatge vacacional està recolzat per l'inversor que cerca oportunitats de lloguer turístic.**

Les transaccions han aconseguit un dinamisme enorme, tant en obra nova com en segona mà, i encara que el 2022 s'espera que el ritme baixi, l'activitat immobiliària serà molt important. Santander i Torrelavega són nuclis urbans l'activitat dels quals se sosté gràcies a la demanda interna, però altres ciutats properes al mar com Laredo, Castro Urdiales o Pielagos estan atraient compradors nacionals d'altres províncies, com Biscaia o Burgos, que busquen preus més econòmics i una millor qualitat de vida.

L'estoc d'habitatge sense vendre no és substancial, per això l'obra nova ha intentat trepitjar l'accelerador. Alguns municipis estan fent un enorme esforç per posar en marxa nous desenvolupaments davant el creixent interès comprador. Tot i això, l'impuls que ha rebut la segona residència va camí de refredar-se: la demanda s'anirà a altres destinacions immobiliàries si no troba producte adequat. És per això que el lloguer turístic és al punt de mira de l'inversor, motivat per l'atractiva rendibilitat d'aquests actius. A l'autonomia aquest mercat està en auge, amb més habitatges turístics disponibles que altres regions del nord peninsular com Astúries i el País Basc.

L'estabilització defineix els preus residencials, encara que hi ha ubicacions que han pujat de manera més notable el 2021 empeses per la recuperació econòmica. La moderació serà la clau el 2022.



## Castella i Lleó\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	4.916	23,3 %	4.168	-15,2 %	6.076	45,8 %	6.425	5,7 %
Habitatges acabats	2.873	9,5 %	3.551	23,6 %	4.253	19,8 %	5.065	19,1 %
Compravendes (habitatge lliure)	25.737	-0,7 %	23.941	-7,0 %	29.935	25,0 %	31.927	6,7 %
• Habitatge nou	1.900	8,5 %	1.854	-2,4 %	2.329	25,6 %	2.794	20,0 %
• Habitatge segona mà	23.837	-1,3 %	22.087	-7,3 %	27.606	25,0 %	29.133	5,5 %
Valor mitjà de les compravendes	101.976	3,1 %	107.012	4,9 %	105.769	-1,2 %	107.765	1,9 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

Les realitats residencials en una regió tan àmplia provoquen grans bretxes en el comportament de la compravenda, l'obra nova i els preus, però el cert és que el desig de viure a una casa més gran i amb terrassa o jardí també ha mobilitzat la demanda d'aquesta autonomia, que ha trobat resposta tant a la segona mà com a les noves promocions. D'altra banda, el trasllat de residents de Madrid a Àvila i Segòvia no ha estat tan intens com s'esperava.

A mesura que s'han anat complint les fites de la vacunació, l'interès per l'habitatge com a valor refugi s'ha intensificat. El repunt en els preus perdrà empenta mentre es vagin esgotant les compres que busquen batre la inflació invertint en habitatge i els repositors aconseguixin el producte mitjà-alt que desitgen.

Seguirà havent-hi micromercats més actius que altres, així com ajustaments a tota la regió pel fet que encara existeix oferta que no s'ha absorbit des de la bombolla immobiliària. Aquestes retallades afectaran l'habitatge deslocalitzat i mal distribuït, que serà el que tingui pitjor sortida. L'evolució d'aquesta variable dependrà de cada província, encara que anirà amb celeritat a Valladolid, Burgos, Salamanca i Lleó.

La segona mà de qualitat s'esgota, per la qual cosa l'obra nova està cridada a rellevar-la. Les promocions de nova planta continuaran gaudint de bona acollida sempre que el projecte sacrifiqui un nombre més gran d'unitats en venda per habitatges més espaiosos.

La demanda estarà disposada a fer un desemborsament més gran, fet que lligat a l'elevat cost de les matèries primeres i a la manca de mà d'obra qualificada, estirarà els preus d'aquesta tipologia cap amunt.

**El comportament residencial no ha estat homogeni, atès la disparitat territorial, però la recerca d'habitatges amplis i exteriors ha estat un tret comú a totes les províncies. L'obra nova pujarà de preu.**

### Castella-La Manxa\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	3.921	-4,4 %	4.184	6,7 %	6.139	46,7 %	6.660	8,5 %
Habitatges acabats	3.325	19,9 %	3.343	0,5 %	4.223	26,3 %	4.875	15,4 %
Compravendes (habitatge lliure)	24.155	2,7 %	21.251	-12,0 %	26.954	26,8 %	27.033	0,3 %
• Habitatge nou	2.206	-6,5 %	2.080	-5,7 %	1.932	-7,1 %	1.526	-21,0 %
• Habitatge segona mà	21.949	3,7 %	19.171	-12,7 %	25.022	30,5 %	25.507	1,9 %
Valor mitjà de les compravendes	91.292	3,4 %	95.009	4,1 %	95.439	0,5 %	95.090	-0,4 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

La proximitat a la Comunitat de Madrid i les bones comunicacions existents, tant a través del transport públic com del privat, ha continuat afavorint una intensa demanda residencial a les províncies limítrofes manegues. La corona nord de Toledo i la zona oest de Guadalajara han estat els destins de compra favorits dels que treballen a la capital d'Espanya o en algun municipi de primera línia de la regió, però que busquen un habitatge que respongui a l'escenari postcovid.

D'aquesta manera, s'ha anat assentant la pulsio per deixar en un segon pla la ubicació a canvi d'accedir a un immoble que, pel mateix preu o fins i tot menys, ofereix moltes més comoditats. Les operacions han registrat un moviment de canvi intens des del plurifamiliar a l'unifamiliar. Aquest trasllat ha implicat dues maneres d'actuar respecte a l'habitatge que es deixa enrere. La primera ha estat la venda per accedir a un nou habitatge, fins i tot sense necessitat de demanar un préstec hipotecari. La segona, posant-lo de lloguer per obtenir ingressos passius en un mercat segur i consolidat com el madrileny. Aquesta opció ha estat fortament impulsada pel nivell d'estalvi excel·lent provocat pel període d'inactivitat pandèmica.

Els marges d'absorció de l'obra nova no han variat gaire respecte a anys anteriors, i s'ha remarcat la doble velocitat que caracteritza aquest producte a Castella-La Manxa. D'una banda, les promocions ben situades i dotades de serveis són ben rebudes. D'altra banda, hi ha un estoc per estrenar que no està ni ben situat ni ben condicionat, per la qual cosa la seva digestió és més complicada.

Els preus tampoc no han experimentat vaivens massa bruscs, encara que amb certa tendència a la baixa. Tot i que el 2021 ha estat un any excel·lent en vendes, encara hi ha molta oferta disponible, així que els preus podrien aprofundir-ne l'ajustament quan la reposició compleixi els seus objectius i la compravenda es nodreixi únicament de la demanda natural.

**Guadalajara i Toledo han continuat concentrant les compres d'habitatges ajustats a les noves necessitats de la demanda. Els preus estaran condicionats a l'absorció de l'estoc d'habitatge nou sense vendre.**

## Catalunya\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	13.915	8,5 %	11.960	-14,0 %	15.724	31,5 %	16.467	4,7 %
Habitatges acabats	10.817	25,4 %	12.130	12,1 %	12.953	6,8 %	13.910	7,4 %
Compravendes (habitatge lliure)	91.220	-0,4 %	75.957	-16,7 %	102.949	35,5 %	109.896	6,7 %
• Habitatge nou	7.168	-2,8 %	7.592	5,9 %	8.033	5,8 %	7.539	-6,1 %
• Habitatge segona mà	84.052	-0,2 %	68.365	-18,7 %	94.916	38,8 %	102.357	7,8 %
Valor mitjà de les compravendes	186.691	4,8 %	198.985	6,6 %	203.420	2,2 %	208.341	2,4 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

El 2021 ha estat un any molt bo pel que fa a l'activitat immobiliària residencial. Tot i la coexistència amb la COVID-19, a partir del segon semestre es va produir un augment exponencial de vendes a Catalunya. La previsió és que s'incrementarà tant la compra de segona mà com d'obra nova.

La promoció tindrà un protagonisme més gran el 2022 gràcies al repunt en les llicències fins al tancament d'any motivades pel gir normatiu. Sortiran nous projectes, tant a grans ciutats com Barcelona i Girona com a segones i terceres corones metropolitanes del Vallès Oriental i Occidental. Aquesta nova oferta atraurà molta demanda de reposició, que contribuirà a bolcar al mercat producte susceptible de convertir-se en primer habitatge. A aquests futurs desenvolupaments se'ls uneix l'estoc que ha quedat pendent de vendre.

El canvi de mentalitat del comprador, representat per noves necessitats aplicades a l'àmbit residencial, ha vingut a quedar-s'hi. El client ha sacrificat la ubicació i se n'ha anat a la perifèria buscant estades a l'aire lliure. Aquest moviment ha afavorit l'absorció de promocions, la comercialització de les quals feia temps que estava paralitzada, fins i tot en zones que fins ara havien mantingut un perfil d'interès baix a les províncies de Lleida i Tarragona. Es tracta d'un producte que abans de la pandèmia hagués patit un gran ajust en la valoració, o que fins i tot s'hagués paquetitzat per als inversors.

Ahora, aquest gir en els hàbits de compra ha promogut un canvi en el disseny dels nous desenvolupaments, ja que aquells que donaven prioritat a la superfície útil interior no estaven atraient la demanda, per la qual cosa han estat repensats per incorporar una sortida a l'exterior.

D'altra banda, continuarà la compra per inversió, i no només del petit, sinó que se sumaran molts *players* importants a aquest perfil. La tendència és que l'inversor amb capital com els *family office* i els inversors patrimonials continuïn posant el focus a Catalunya, igual que el client estranger, que reprèn la seva presència al mercat. Tot i això, no s'espera que l'explotació d'aquests actius sigui a través del lloguer turístic, ja que aquest negoci encara no s'ha recuperat.

Els preus de la segona mà no tindran una pujada significativa perquè el mercat residencial català mostra un bon equilibri entre oferta i demanda. Atès que l'escassetat d'oferta no representarà un obstacle, tant pel que ha de venir com per l'inventari existent, la pujada de preus no serà excessiva, però l'obra nova es veurà una mica pressionada a l'alça a causa de l'increment de preu de les matèries primeres i els costos de construcció.

**El comprador ha sacrificat ubicació i se n'ha anat a la perifèria buscant habitatges exteriors. Hi haurà molt producte nou en els propers anys. Oferta i demanda estan equilibrades, però l'obra nova pujarà de preu.**



### Comunitat Valenciana\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	11.888	15,0 %	9.316	-21,6 %	10.672	14,6 %	14.291	33,9 %
Habitatges acabats	6.419	-13,6 %	10.148	58,1 %	10.499	3,5 %	11.369	8,3 %
Compravendes (habitatge lliure)	84.100	-4,7 %	68.945	-18,0 %	95.010	37,8 %	100.025	5,3 %
• Habitatge nou	8.524	5,8 %	8.148	-4,4 %	10.100	24,0 %	9.888	-2,1 %
• Habitatge segona mà	75.576	-5,8 %	60.797	-19,6 %	84.910	39,7 %	90.137	6,2 %
Valor mitjà de les compravendes	120.017	4,9 %	126.518	5,4 %	131.291	3,8 %	136.808	4,2 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

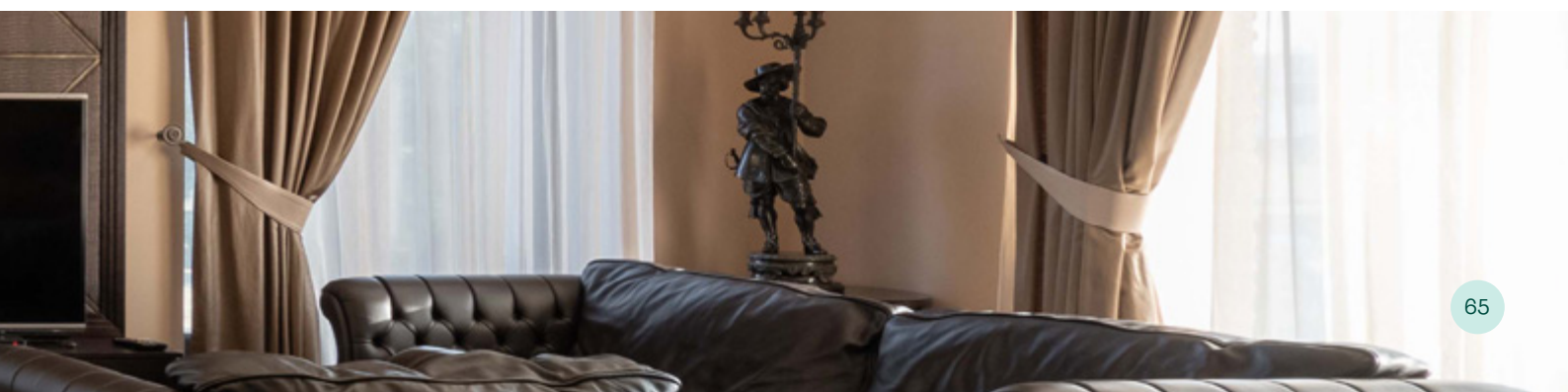
L'obra nova i la segona mà s'han comportat de manera diferent a causa de la pandèmia. El 2021 es va arribar amb més demanda d'habitatge nou que oferta disponible, estant el producte molt concentrat en mans de grans promotors. L'excés de demanda està provocat per un increment del perfil de client de classe mitjana que no ha satisfet la seva necessitat d'habitatge de reposició durant el confinament i que tampoc no ha rehabilitat el seu habitatge actual. El resultat ha estat un augment de l'interès per habitatges amb un nombre més gran d'habitacions, cases adossades, àtics amb terrassa i baixos amb jardí. Aquests criteris han arribat a influir en el producte que s'estava planificant i executant, modificant-lo per donar una resposta adequada.

**L'excés de demanda ha fet que els projectes d'obra nova s'hagin modificat per donar resposta a les prioritats noves del comprador. La segona mà no ha estat tan dinàmica per la deslocalització del producte i la manca d'adequació.**

El preu de l'habitatge nou va estar subjecte a alces mensuals fins a la seva estabilització a l'últim trimestre del 2021. El 2022 el factor inflació afectarà els costos operatius i de materials, fet que podria alentir la sortida de projectes i l'impuls d'opcions alternatives per part dels promotors per mantenir els seus marges i no repercutir les pujades al client final.

La segona mà no ha estat tan dinàmica per la deslocalització del producte i per la pròpia tipologia d'aquest, cosa que ha implicat un reajustament a la baixa quant a preus. Ha generat menys interès, no només per estar més allunyada de les noves expectatives postcovid de la demanda, sinó perquè el finançament atorgat per les entitats financeres ni cobreix el capex per a les reformes ni ofereix condicions tan favorables com la subrogació al préstec promotor.

La demanda de primer habitatge continuarà sent activa mentre es mantingui la capacitat adquisitiva, els tipus d'interès segueixin baixos, el finançament sigui accessible i no sorgeixin altres destins d'inversió que generin més certesa que l'immobiliari. En segona residència, el focus estarà posat a València i a Alacant, sobretot, a l'oferta de costa més propera al centre urbà i a l'àrea metropolitana que no surti d'un radi de 20 km del nucli de les dues capitals. Les zones d'interior aniran a la baixa, mentre que tot allò que estigui a més de 5 km de Castelló de la Plana serà difícil de vendre. L'estranger resident continuarà comprant



## Extremadura\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	2.121	52,8 %	1.534	-27,7 %	2.387	55,6 %	2.239	-6,2 %
Habitatges acabats	1.457	-2,0 %	1.387	-4,8 %	1.743	25,7 %	2.189	25,6 %
Compravendes (habitatge lliure)	9.267	5,4 %	8.729	-5,8 %	10.259	17,5 %	10.633	3,6 %
• Habitatge nou	398	7,6 %	295	-25,9 %	220	-25,4 %	296	34,5 %
• Habitatge segona mà	8.869	5,3 %	8.434	-4,9 %	10.039	19,0 %	10.337	3,0 %
Valor mitjà de les compravendes	84.000	6,6 %	88.497	5,4 %	92.869	4,9 %	90.685	-2,4 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

L'activitat residencial extremeña està molt determinada pel creixement sostingut aplicat a la creació de noves llars. Se circumscriu, principalment, a les àrees urbanes de les capitals de Càceres i Badajoz, així com a altres punts de densitat mitjana com Mèrida, Plasència, Don Benito, Almendralejo i Villanueva de la Serena.

També s'ha percebut un cert increment en la compra de segones residències més allunyades dels grans contenidors de població. Tot i que aquesta demanda no ha tingut un pes transcendent en les xifres totals de compravenda, ha ajudat a incentivar la venda d'habitatges en entorns rurals i ha invertit l'èxode.

L'absorció de l'obra nova preexistent ha estat progressiva. A aquesta tipologia se li ha sumat una certa quantitat de producte autopromogut, així com petites promocions liderades per promotors locals. Aquest escenari patirà escassos canvis el 2022, mentre que la segona mà repuntarà gràcies a l'accent que farà l'administració regional per la rehabilitació.

Extremadura continuarà sent una de les regions més econòmiques per comprar un habitatge el 2022. Encara que els preus puguin repuntar, no superaran els 1.000 euros per metre quadrat dins l'àmbit autonòmic.

**El primer habitatge es concentra als nuclis urbans de les capitals de província i en altres municipis de densitat mitjana. S'ha produït un increment lleu en la demanda de segon habitatge situat en entorns rurals. No s'esperen grans variacions als preus residencials.**

### Galícia\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	2.809	-20,5 %	2.763	-1,6 %	2.922	5,8 %	3.098	6,0 %
Habitatges acabats	2.780	30,4 %	2.726	-1,9 %	2.682	-1,6 %	2.612	-2,6 %
Compravendes (habitatge lliure)	20.824	3,7 %	19.803	-4,9 %	24.315	22,8 %	26.430	8,7 %
• Habitatge nou	2.026	-4,3 %	1.907	-5,9 %	2.569	34,7 %	3.287	27,9 %
• Habitatge segona mà	18.798	4,6 %	17.896	-4,8 %	21.746	21,5 %	23.143	6,4 %
Valor mitjà de les compravendes	120.567	6,6 %	121.995	1,2 %	126.917	4,0 %	131.462	3,6 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

Després del punt d'inflexió que va suposar la pandèmia, la demanda va canviar radicalment. El comprador va començar a donar valor a parcel·les per a habitatges unifamiliars en autopromoció i habitatges amb terrassa a estrenar que abans no es venien per un component de deslocalització.

Es prioritza el producte llest per entrar a viure, quedant relegada la segona mà a reformar, cosa que facilita l'alliberament de l'excedent de la crisi del 2008. El terreny per autopromoure ha funcionat tan bé que actualment és un actiu escàs.

L'inversor també s'ha mostrat molt dinàmic, prioritzant els habitatges petits d'una habitació davant dels tres dormitoris, ja que el seu objectiu és treure rendiment per mitjà del lloguer residencial, i no només en zones d'expansió o que ofereixen oportunitats d'ocupació, sinó en altres llocs on acudeix l'inquilí que fuig d'aglomeracions.

El mercat residencial gallec es presenta molt balancejat, permetent que l'obra nova que es va generant sigui absorbida a bon ritme. Els nous desenvolupaments estan molt lligats a capitals com la Corunya, així com a ciutats com Vigo o Santiago de Compostel·la, on es ven tot el que es promou.

La despoblació rural està marcada per la recerca de feina a grans urbs, un èxode que amb prou feines variarà el 2022 i que mantindrà els preus continguts.

La promoció residencial que es va posant al mercat és absorbida ràpidament per la demanda. El comprador prefereix producte llest per entrar a viure que no pas pendent de rehabilitació. Hi ha hagut molt moviment respecte a les parcel·les per a l'autopromoció d'habitatge unifamiliar.



## Comunitat de Madrid\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	23.170	1,1 %	18.044	-22,1 %	22.138	22,7 %	23.590	6,6 %
Habitatges acabats	21.233	58,1 %	18.666	-12,1 %	19.397	3,9 %	20.791	7,2 %
Compravendes (habitatge lliure)	78.390	-7,8 %	66.532	-15,1 %	84.379	26,8 %	84.758	0,4 %
• Habitatge nou	10.223	-2,5 %	12.280	20,1 %	12.212	-0,6 %	12.754	4,4 %
• Habitatge segona mà	68.167	-8,5 %	54.252	-20,4 %	72.167	33,0 %	72.004	-0,2 %
Valor mitjà de les compravendes	252.547	8,8 %	266.446	5,5 %	276.994	4,0 %	280.547	1,3 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

S'ha consolidat el canvi de tendència de la demanda, la qual ha traslladat la compravenda des de la capital cap a la perifèria. Aquest moviment, però, no s'ha dirigit tant a poblacions reduïdes com a l'àrea metropolitana i nous PAU. S'ha elevat el nivell de vendes respecte al 2019, fet que permet parlar d'una recuperació per sobre de les xifres anteriors a la pandèmia.

Molta gent ha posat a la venda el seu pis per accedir a un habitatge plurifamiliar més gran amb zones comunes amb piscina i exteriors amb terrassa. També hi ha hagut una demanda embassada des del 2020 fins al primer trimestre del 2021. Com en altres autonomies, l'estalvi acumulat i un millor accés al crèdit han impulsat el tancament d'operacions.

L'obra nova ha estat marcada per l'efecte trasllat cap a la perifèria des de l'interior de la M30, on les parcel·les disponibles són escasses i molt cares. Caldrà parar atenció a com es va absorbint tota l'oferta programada per als anys vinents sense perdre de vista els preus finals de les transaccions, ja que l'enduriment de les condicions de finançament i l'encariment de la mà d'obra i els materials podrien introduir elements de risc.

S'ha continuat considerant l'habitatge a Madrid com un valor refugi, sobretot des de l'òptica del mitjà i gran inversor. El petit ha aprofitat per mirar cap a la segona residència de costa, però l'habitatge a la serra madrilenya també n'ha resul-

tat beneficiada. La inversió amb vista al lloguer residencial continuarà sent interessant, ja que els retorns es mouen entre el 5 % i el 6 % i el parc d'habitatge està molt limitat, més encara al centre de la capital.

La previsió és que a mesura que es recuperi el treball presencial i s'hagi de recórrer al transport privat, el comprador torni al nucli urbà per tal de tenir tots els serveis i les dotacions a prop. Hi haurà parelles d'entre 30 i 40 anys que busquin habitatge equipat amb bones zones comunes als afores, però no serà tan accentuat. També s'anirà reprenent l'activitat pel que fa al client internacional d'alt *standing*.

**Ha continuat el trasllat de la demanda des del centre a la perifèria buscant habitatge plurifamiliar més gran, amb millors zones comunes i espais exteriors. Madrid continua sent un valor refugi de la inversió gràcies a la seva rendibilitat atractiva.**



### Regió de Múrcia\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	2.037	-2,2 %	2.047	0,5 %	3.028	47,9 %	2.692	-11,1 %
Habitatges acabats	876	-8,3 %	1.780	103,2 %	2.076	16,6 %	2.120	2,1 %
Compravendes (habitatge lliure)	19.544	5,9 %	16.935	-13,3 %	22.288	31,6 %	23.067	3,5 %
• Habitatge nou	1.718	3,6 %	1.565	-8,9 %	1.369	-12,5 %	1.487	8,6 %
• Habitatge segona mà	17.826	6,1 %	15.370	-13,8 %	20.919	36,1 %	21.580	3,2 %
Valor mitjà de les compravendes	99.750	3,0 %	99.809	0,1 %	101.883	2,1 %	105.892	3,9 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

La demanda continguda ha aflorat després de la fi de les restriccions. Encara que la segona mà és la tipologia que més compravendes representa dins del mercat murcià, l'obra nova ha començat a despuntar amb l'inici de projectes que trobaran comprador sempre que el sòl disponible no pugi de preu i la crisi de subministraments de la construcció es resolgui.

La modificació que han experimentat els patrons socials a causa del xoc pandèmic ha concedit avantatge als afores davant del centre, atès que en zones una mica més allunyades del nucli urbà ha estat possible trobar habitatges plurifamiliars amb àmplies terrasses o unifamiliars dotades de jardí.

L'habitatge vacacional ha estat penalitzat per la pandèmia a causa de la forta dependència del mercat de costa cap al client estranger, fonamentalment al litoral nord de la Regió de Múrcia: La Manga, Sant Pere del Pinatar, Sant Javier, etc. Es mira amb optimisme cap a aquest segment, que s'anirà recomponent per iniciar un període marcat per la sortida d'estoc acumulat, especialment, el producte de golf.

El perfil del comprador anirà balancejant el pes de l'habitatge de reposició i el primer habitatge, a més d'anar guanyant més pes el petit inversor en zones deslocalitzades i el professionalitzat en grans nuclis.

Els preus han pujat de forma estable el 2021, en línia amb els increments moderats que han tingut lloc a la majoria de territoris nacionals. S'espera que el 2022 la trajectòria segueixi sent ascendent, encara que amb suavitat, mantenint la Regió de Múrcia com una de les autonomies amb preus més accessibles.

**El comprador surt del centre de Múrcia i de Cartagena per adquirir un habitatge habitual més gran i més ben equipat. L'habitatge vacacional, localitzat a poblacions del nord de la Costa Càlida, es recuperarà a mesura que torni el comprador estranger.**



## Navarra\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	2.909	-16,4 %	2.566	-11,8 %	4.287	67,1 %	4.750	10,8 %
Habitatges acabats	1.793	12,7 %	2.056	14,7 %	2.766	34,5 %	2.893	4,6 %
Compravendes (habitatge lliure)	6.505	-5,7 %	6.155	-5,4 %	6.823	10,9 %	6.759	-0,9 %
• Habitatge nou	1.238	-22,4 %	1.175	-5,1 %	1.328	13,0 %	982	-26,1 %
• Habitatge segona mà	5.267	-0,7 %	4.980	-5,4 %	5.495	10,3 %	5.777	5,1 %
Valor mitjà de les compravendes	156.084	0,0 %	164.134	5,2 %	171.864	4,7 %	169.223	-1,5 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

Els nous interessos de la demanda han incrementat el pes de l'habitatge unifamiliar situat a localitats de l'àrea metropolitana i en barris en expansió a les compravendes. El preu s'ha recuperat més ràpid a Pamplona que a altres municipis de la seva corona.

El repunt de la compravenda residencial ha tingut com a eix fonamental una demanda cada cop més inclinada cap a l'adquisició d'habitatge unifamiliar. Quan aquest producte no resultava accessible per una qüestió de preu als barris cèntrics, s'ha sortit a buscar-lo a l'àrea metropolitana de la capital, a localitats com Mutilva, Gorráiz, Zizur i Zuasti, així com en barris de creació recent com Soto de Lezkairu, Ripagaina o Artiberri.

El preu de l'habitatge ha tornat als nivells prepan-dèmia a Navarra, deixant enrere la devaluació que va provocar el fre a les compravendes durant els moments més durs de la crisi sanitària. Aquest repunt ha estat més notable a Pamplona, mentre que a altres municipis per sobre dels 20.000 habitants l'increment ha estat més lleu. Les localitats més petites i disperses s'han mantingut estables, encara que amb una certa propensió a l'ajust. La previsió és que l'evolució del preu segueixi aquesta línia a cadascun d'aquests àmbits territorials.

L'obra nova, després de rebre una mica d'empenta una vegada finalitzat el confinament estricte, continua col·locant producte al mercat a un ritme adequat i sostingut per la demanda. Els problemes de subministrament i l'encariment dels materials podrien estrènyer els marges dels promotors el 2022. L'arribada dels fons europeus fomentarà la rehabilitació de la segona mà per fer-la més atractiva per al comprador.

### País Basc\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	6.638	2,4 %	4.488	-32,4 %	6.726	49,9 %	7.831	16,4 %
Habitatges acabats	4.753	7,5 %	3.952	-16,9 %	4.795	21,3 %	5.424	13,1 %
Compravendes (habitatge lliure)	23.304	2,4 %	20.252	-13,1 %	22.897	13,1 %	22.927	0,1 %
• Habitatge nou	3.394	7,9 %	3.469	2,2 %	2.968	-14,4 %	3.616	21,8 %
• Habitatge segona mà	19.910	1,6 %	16.783	-15,7 %	19.929	18,7 %	19.311	-3,1 %
Valor mitjà de les compravendes	214.856	5,4 %	226.721	5,5 %	221.233	-2,4 %	221.917	0,3 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

El dèficit històric d'habitatge de nova planta al País Basc es va agreujar amb la pandèmia, reduint encara més l'estoc residencial disponible. Es tracta d'una problemàtica que no només afecta el primer habitatge, sinó també la segona residència, cosa que mobilitza la demanda interna a buscar alternatives tant a l'interior com a la costa càntabra.

Encara que es van alliberant terrenys, aquests segueixen resultant escassos en comparació de l'alta demanda. Igualment, a l'alt valor d'aquest actiu lligat a la seva limitació se li sumen uns costos de construcció a l'alça, cosa que es traduiria en increments de preu si no s'estabilitza la xarxa de distribució de subministraments i es fomenta la formació de mà d'obra especialitzada. Les revaloracions més grans tindran lloc a les capitals guipuscoana i biscaïna, essent el creixement de l'alabesa una mica més pla.

El comportament del mercat, amb un caràcter molt atomitzat, és diferent en funció de la província que s'hi analitzi. En general, la demanda continuarà activa a condició que l'esforç econòmic per comprar un habitatge no es dispari i els termes del finançament romanguin sent avantatjosos. La tendència a les hipoteques fixes, amb tipus en mínims i lliures d'imprevistos, genera un deute d'alta qualitat.

La capacitat d'expansió limitada de les capitals basques a través de l'obra nova provocarà tensions en els preus. La demanda interna es trasllada cap als nuclis urbans de Cantàbria tant a primer com a segon habitatge.



## La Rioja\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	849	0,2 %	1.022	20,4 %	1.110	8,6 %	1.148	3,4 %
Habitatges acabats	637	-8,1 %	565	-11,3 %	743	31,5 %	945	27,2 %
Compravendes (habitatge lliure)	4.181	-8,0 %	3.653	-12,6 %	4.863	33,1 %	5.442	11,9 %
• Habitatge nou	310	-34,9 %	144	-53,5 %	319	121,5 %	546	71,2 %
• Habitatge segona mà	3.871	-4,8 %	3.509	-9,4 %	4.544	29,5 %	4.896	7,7 %
Valor mitjà de les compravendes	117.741	5,5 %	119.126	1,2 %	130.148	9,3 %	141.659	8,8 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

La retracció de la demanda durant la pandèmia ha provocat un repunt molt important en les operacions de venda amb la tornada a la normalitat immobiliària. Els compradors han dirigit la seva atenció cap a immobles residencials de més superfície, restant pes a l'habitatge col·lectiu en alçada.

L'apuntament de l'obra nova a les transaccions confirma aquest canvi de paradigma, ja que el seu increment ha resultat molt significatiu. En qualsevol cas, la segona mà no s'ha vist desplaçada, ja que també ha enregistrat xifres positives.

Els preus residencials a La Rioja han despuntat amb força, però no deixaran de ser assumibles tant per al comprador d'habitatge habitual com per a l'inversor que cerca rendibilitat per mitjà del lloguer. Les pujades més intenses seran supor-

tades per Logronyo i el seu cinturó metropolità. A l'àmbit més rural i allunyat dels grans nuclis de població els preus seran més estables.

**Logronyo i la seva àrea d'influència concentren la demanda de compravenda residencial, el llançament de nous projectes i la pujada de preus. La segona mà també ha donat bones xifres.**





## Ceuta i Melilla\_Principals magnituds

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Habitatges iniciats	343	26,1 %	197	-42,6 %	385	95,4 %	479	24,4 %
Habitatges acabats	281	16,6 %	399	42,0 %	309	-22,6 %	328	6,1 %
Compravendes (habitatge lliure)	1.198	3,5 %	1.194	-0,3 %	1.484	24,3 %	1.664	12,1 %
• Habitatge nou	144	-28,0 %	264	83,3 %	218	-17,4 %	280	28,4 %
• Habitatge segona mà	1.054	10,1 %	930	-11,8 %	1.266	36,1 %	1.384	9,3 %
Valor mitjà de les compravendes	155.974	4,8 %	163.772	5,0 %	169.628	3,6 %	176.510	4,1 %

Font: MITMA i elaboració pròpia.

Nota: P (previsió).

El perfil majoritari és el de la demanda interna que cerca establir una llar per dur a terme el pla de vida familiar. Mentre que la gent de Ceuta mira cap al centre, els melillencs prefereixen la perifèria per qüestions de qualitat i seguretat.

La compravenda va retrocedir el 2020 a causa de l'escenari sanitari, però ha remuntat amb gran vigor el 2021. Les operacions continuaran registrant increments de dos dígitos el 2022, encara que una mica més continguts.

La segona mà ha tingut un comportament excel·lent, sent l'estoc de Melilla més alt que el de Ceuta. Durant aquest any s'invertirà la tendència pel que fa a la tipologia. L'obra nova iniciada després de l'aturada pandèmica centrarà els esforços del comprador d'ara endavant.

Els preus de l'habitatge a les dues ciutats no experimentarà variacions de pes que desestabilitzin l'accessibilitat per part del comprador, el perfil

financer del qual és dispers i, de vegades, inestable. Les cases a Ceuta continuaran sent més cares que les ubicades a Melilla per una qüestió de proximitat a la península.

**La demanda interna sustenta el mercat de compravenda residencial a les dues ciutats autònomes. L'interès s'anirà traslladant de la segona mà a l'obra nova segons es bolquin els projectes iniciats després de l'aturada pandèmica.**





07

## Metodologia



## 1 Previsions realitzades per CEPREDE

Per a l'anàlisi de previsions, Servihabitat ha tingut el suport de CEPREDE (Centre de Predicció Econòmica), centre especialitzat en prediccions econòmiques i empresarials des del 1981, a la qual posteriorment ha incorporat l'anàlisi sectorial i regional, per completar una àmplia gamma de models econòmics. La tasca de previsió de l'evolució de les variables principals que expliquen el mercat residencial a Espanya s'ha organitzat en les fases següents:

### 1<sup>a</sup> FASE

Mitjançant un conjunt de variables d'oferta i de demanda, incloent-hi preus, a partir de la informació de fonts oficials, es modelitza la realitat del sector immobiliari a escala nacional.

### 2<sup>a</sup> FASE

Aquesta modelització s'emmarca dins del context macroeconòmic que resumeix trimestralment el model Wharton-UAM de CEPREDE, amb més de 1.000 variables de totes les dimensions.

### 3<sup>a</sup> FASE

Baixada a l'àmbit territorial de les comunitats autònomes. La previsió es fa per a l'any 2021-2022 i es disposa de variables que tenen informació mensual i trimestral per capturar els canvis al més aviat possible.

### 4<sup>a</sup> FASE

Les previsions regionals també tenen el seu propi entorn, que CEPREDE instrumenta mitjançant un model d'alta freqüència mensual per a les comunitats autònomes amb variables clau.

### 5<sup>a</sup> FASE

Gràcies a la valuosa informació de l'enquesta de Servihabitat als APIs, es contrasten les previsions amb les opinions dels professionals i especialistes del sector immobiliari.

## 2\_ Enquestes a la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat

Per establir el pols de l'evolució del mercat residencial segons l'opinió dels agents comercials que conformen la Xarxa d'agents col·laboradors (APIs) de Servihabitat, s'ha optat per l'elaboració d'una enquesta. Per a això, s'ha preparat un qüestionari estructurat i dissenyat a l'efecte, que cadascun dels agents ha pogut respondre de manera individual. Les preguntes s'han formulat en funció de l'àrea geogràfica en què cada agent desenvolupa la seva tasca comercial, així com del mercat principal de demanda a què es dirigeix: primera residència, segona residència o totes dues. Al seu torn, s'han incorporat les valoracions i opinions sobre el mercat ofertes pels Directors Territorials de Servihabitat, que han servit per ampliar la informació analitzada i aprofundir en dades locals. Els resultats consolidats en els qüestionaris reflecteixen les opinions de més de 800 agents.

## 3\_ Fonts d'informació utilitzades a l'informe

### **SURVEY DATA: SERVIHABITAT**

Qüestionari de més de 40 preguntes a una àmplia mostra de més de 800 Agents col·laboradors immobiliaris (APIs), amb freqüència semestral (març i setembre).

### **HARD DATA: FONTS OFICIALS**

- 1\_ Banc d'Espanya.
- 2\_ CEPREDE. Centre de Predicció Econòmica.
- 3\_ CIS. Centre de Recerques Sociològiques.
- 4\_ Col·legi General del Notariat.
- 5\_ Col·legi Oficial de Registradors.
- 6\_ Eurostat.
- 7\_ INE. Institut Nacional d'Estadística.
- 8\_ MITMA. Ministeri de Transport, Mobilitat i Agenda Urbana.
- 9\_ MINECO. Ministeri d'Economia, Indústria i Competitivitat.
- 10\_ Seguretat Social.
- 11\_ SEPE. Servei Públic d'Ocupació.

La informació referida al mercat de lloguer que es recull en aquest document s'ha elaborat a partir de fonts oficials, dades pròpies de la cartera d'immobles de lloguer gestionada per Servihabitat, així com dels principals portals immobiliaris que ofereixen habitatges de lloguer.





**MADRID**

Avda. de Burgos, 12, planta 15  
28036 Madrid

**BARCELONA**

Ctra. d'Esplugues, 225  
08940 Cornellà de Llobregat Barcelona

**Telèfon Servei Atenció al Client**

**(+34) 942 049 000**

[contactocorporativo@servihabitat.com](mailto:contactocorporativo@servihabitat.com)

**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.

