

FEBRERO 2021

Mercado residencial en España 2020

SERVIHABITAT **TRENDS**



 Servihabitat

ÍNDICE

01	INTRODUCCIÓN _____	03
02	ENTORNO MACROECONÓMICO _____	06
03	MERCADO DE COMPRAVENTA _____	11
	▪ OFERTA	
	▪ DEMANDA	
	▪ PRECIOS Y ACCESIBILIDAD	
	▪ COMPRADOR EXTRANJERO	
04	MERCADO DE ALQUILER _____	34
	▪ EVOLUCIÓN DEL ALQUILER RESIDENCIAL	
	▪ PERFIL DE LOS HOGARES	
	▪ OFERTA	
	▪ PRECIO Y RENTABILIDAD	
05	RESUMEN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES _____	46
06	VISIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS _____	49
07	METODOLOGÍA _____	68

01

INTRODUCCIÓN





Iheb Nafaa_CEO DE SERVIHABITAT

Después de la irrupción del COVID-19 y la consiguiente contracción de la actividad económica de forma severa, parece que no hay duda de que España encarará un 2021 que será de crecimiento, según apuntan todos los pronósticos. Ante esto, la expectativa se mantiene en ver el nivel de recuperación que se da, ya que la economía española debe afrontar varios retos directamente vinculados con la evolución del coronavirus y los efectos de sus consecuencias, que han impactado especialmente en sectores tan relevantes para el país como el turismo y el comercio.

Ahora, y después de ganar un poco de perspectiva con el paso de los meses, se ha confirmado la robustez con la que el sector inmobiliario ha afrontado la reciente crisis, gracias a la solidez y saneamiento de las empresas que lo configuran. Además, la existencia de una demanda a la que atender junto con la planificación de proyectos a un plazo mayor, contribuyen a que las afectaciones sean menores comparado con otros ámbitos de actividad. Así, pues, el sector inmobiliario, uno de los principales por su contribución al PIB, se constituye en esta ocasión en motor de la mejoría económica.

La "recuperación" está en el punto de mira de todos. Dentro de nuestra actividad, el mercado residencial, el de alquiler y el logístico continuarán avanzando de forma más rápida hacia esta dirección. Es innegable el impacto que han sufrido con el *shock* provocado por el COVID-19, pero en los últimos meses hemos podido comprobar la resiliencia de la oferta y cómo los ritmos de actividad se alineaban con expectativas optimistas, lo que permite que partan de una situación aventajada respecto de otros segmentos para volver a moverse dentro de unas ratios de normalidad.

En paralelo, la confianza en el sector ha atraído a un perfil inversor que ha encontrado en el inmobiliario una oportunidad para refugiarse en un valor seguro que le ha ofrecido, no solo unas buenas rentabilidades, sino también estabilidad.

Con el contexto que nos movemos a principios de año, cabría esperar que todos estos signos que invitan al positivismo se mantengan para estos segmentos de mercado, a expensas de ver cómo evoluciona la situación sanitaria y sus implicaciones económicas para los productos más perjudicados en esta crisis, que se reducen al mercado hotelero y al resto de producto terciario.

Nadie pone en duda que 2021 será un año clave, a la vez que complejo, con varios retos por delante, de diferente calibre. Estos van desde la adaptación a las nuevas tendencias que se han generado, hasta la mayor exigencia de las entidades bancarias para la financiación o las nuevas medidas regulatorias de corte intervencionista, de aplicación en el alquiler, con las que solo se conseguirá una retracción de la oferta, tensionando aún más los precios.

Es obligación de todos sumar esfuerzos y cooperar para impulsar y aplicar medidas que favorezcan la recuperación de la economía y de la actividad en el sentido más amplio, que incentiven el acceso a la vivienda, especialmente en la población más joven, y que establezcan un marco jurídico estable y equilibrado. Estos son tan solo algunos de los puntos que, a mi entender, evidencian la necesidad de desarrollar sinergias entre la parte pública y la privada, y de implementarlas con fuerza y determinación, pues nos encontramos en un momento clave en el que se hace especialmente importante que rememos todos juntos en la misma dirección.



Prof. José Luis Suárez_Departamento de Finanzas y Director del Campus Madrid, IESE Business School

Hay una correa de transmisión muy eficaz que va de las condiciones macroeconómicas a la vivienda. En particular, en lo que respecta al PIB, los tipos de interés y el empleo. Los dos primeros serán favorables para la vivienda en 2021, en especial, el tipo de interés. Sabemos que los tipos permanecerán bajos durante la presente década, haciendo muy atractiva la inversión inmobiliaria (y el principal activo inmobiliario es la vivienda). Por eso, los menos optimistas no acertaron del todo al pronosticar, al inicio de la pandemia, una bajada drástica del precio de la vivienda en 2020.

Con el crecimiento del PIB y también el paro, será una de cal y otra de arena. El aumento del paro es especialmente malo para la vivienda, pero se debe tener en cuenta que estamos en un evento económico negativo con fecha de caducidad. Ad referéndum de la evolución de la lucha contra el COVID-19, la recuperación puede ser más rápida de lo previsto. Algunos factores positivos están incluidos en las previsiones (como son los fondos europeos), pero otros pueden no haber sido considerados en toda su magnitud. Entre estos últimos destacaría dos: la recuperación del turismo, que puede ser vertiginosa si las vacunas se aplican como está previsto, y el incremento de la productividad por el salto de gigantes que se ha dado en la digitalización.

A las condiciones macro, en media favorables, se une la salud empresarial. Las empresas promotoras y comercializadoras se han profesionalizado aceleradamente, los bancos han

reducido su exposición al sector (y, aunque sean ahora muy selectivos, verán que el sector residencial es relativamente atractivo), crece la financiación alternativa, y los inversores –que han descubierto en el *build-to-rent* un nuevo filón– ya atisban el final de la recesión ocasionada por la pandemia. Los niveles de producción de obra nueva estaban por debajo de las necesidades del país antes de la caída por el COVID-19, la vivienda nueva es un bien escaso y la usada ya ha caído.

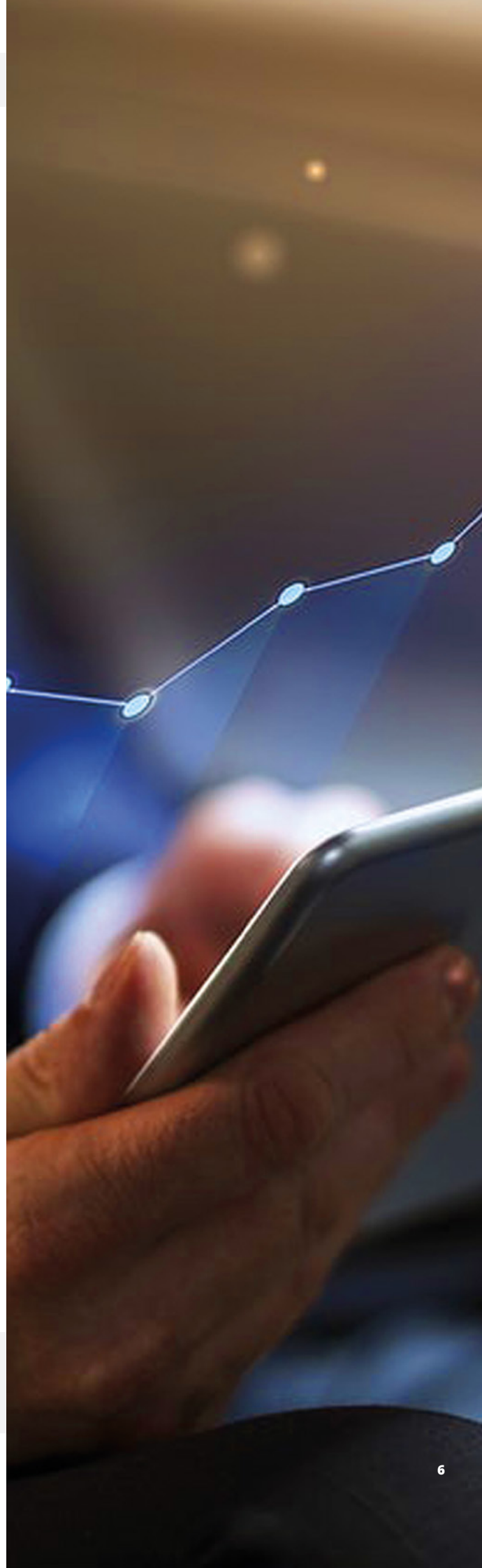
Hacer previsiones es difícil, sobre todo si tiene que ver con el futuro, pero están dadas las condiciones para que 2021 sea un año favorable para la vivienda, aunque no excluye posibles caídas limitadas en los valores –lo que puede ser gestionado por operadores expertos y no es muy malo para la sociedad en general. Veremos una actividad de las promotoras mantenerse en el buen nivel de partida y una recuperación de la actividad de la segunda mano. La vivienda vacacional irá recuperándose con el turismo y, sobre todo, con la reanudación de los viajes. Los bancos mantendrán sus niveles de préstamos del arranque del año y aumentará la financiación alternativa.

La inversión internacional mantendrá el buen tono que no ha dejado de presentar. Podemos ver más operaciones corporativas en el sector como la que ha inaugurado el año de la promoción residencial.



02

ENTORNO MACROECONÓMICO





La severa y brusca contracción de la actividad económica como consecuencia del COVID-19 ha condicionado el comportamiento de los consumidores y de las empresas, ya que se ven claramente influenciados por variables como la confianza o el empleo.

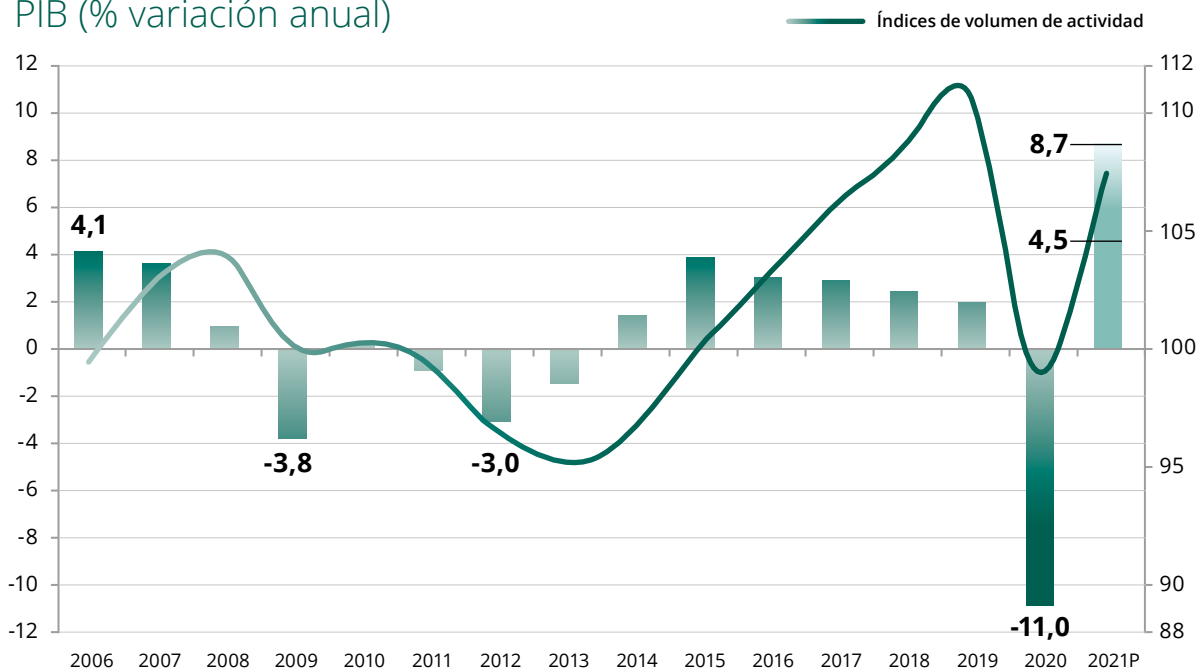
Antes de entrar en detalle sobre los datos macroeconómicos que se utilizan de manera cuantitativa para el análisis del comportamiento del sector y sus previsiones, se ilustran los principales indicadores que afectan a los agentes económicos en sus decisiones de compra e inversión.

Debido a la coyuntura actual, la complejidad de realizar una previsión a nivel macroeconómico se acentúa con las elevadas incertidumbres que ha añadido una crisis global como la del COVID-19. La evolución del turismo, el comercio y los planes de estímulo económico marcarán el ritmo de recuperación y definirán el escenario final que tendremos para 2021 donde el reto se centrará en recuperar los niveles de crecimiento y empleo.

El COVID-19 ha generado un *shock* de impacto planetario que ha resentido a la economía global y que, en el caso español, ha arrastrado su PIB a descensos históricos. La disponibilidad de la vacuna antes de lo previsto junto con la aplicación del Fondo Europeo de recuperación son algunos elementos que condicionan las expectativas de crecimiento para el 2021. Si se controlan los rebrotes, se puede dar un efecto acelerador en el aumento del PIB, situándose en torno al 8 %. A pesar de ello, se estima que no será hasta la segunda mitad del año cuando se empiecen a mostrar signos de una reactivación plena.

“ El PIB sufre una caída del 11 % en 2020 y se prevé que vaya recuperándose en 2021 a la expectativa de la evolución del turismo, el comercio y los planes de estímulo económico. ”

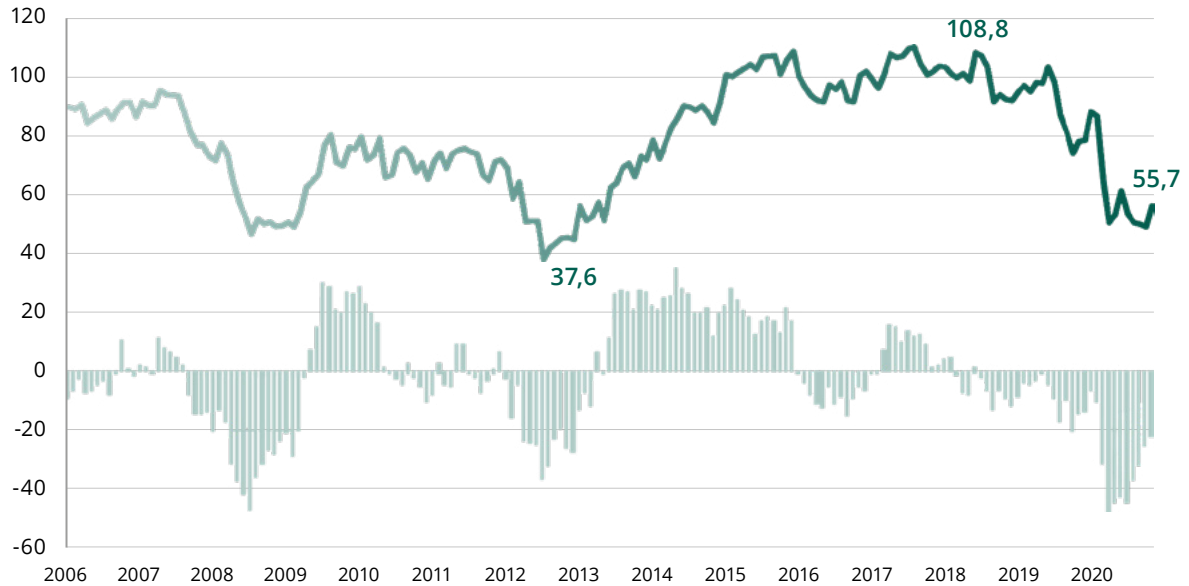
PIB (% variación anual)



Nota: el tramo marcado en 2021 indica el posible recorrido en el aumento del PIB en función de la evolución en la actividad económica.

Fuente: INE y previsión CEPREDE. Nota: P (previsión).

Confianza del consumidor sobre la situación política y económica



Índice de confianza en puntos



Diferencial interanual en puntos

Fuente: CIS, ICO y MPR.

Los niveles de confianza del consumidor sufrieron también una caída al inicio del confinamiento pasando de estar en torno a los 87 puntos en enero de 2020 a los casi 50 puntos en abril, lo que

supone un retroceso de casi 40 puntos. A pesar de este desplome, los niveles de confianza se han mantenido estables, incluso con ligeras subidas.

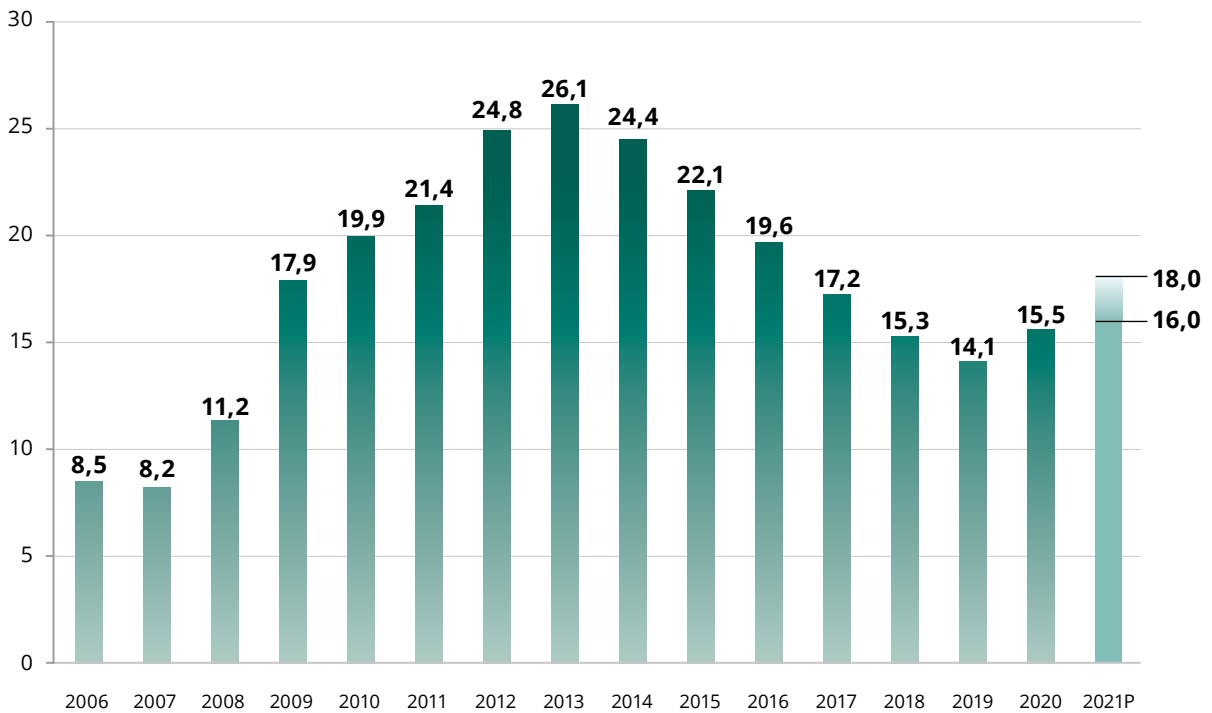




La tasa de desempleo rompe la tendencia bajista que se venía reflejando en los últimos años, pero la previsión realizada por CEPREDE es que se mantenga lejos de los porcentajes derivados de la crisis de 2008 situándose en el 15,5 % en 2020 y en 16-18 % para el 2021. A pesar del crecimiento que pueda experimentar el PIB, no será lo suficientemente fuerte como para recuperar el total del número de ocupados.

“ La tasa de desempleo aumenta casi 1,5 puntos porcentuales en 2020 y puede mantenerse en niveles cercanos en 2021 al margen de la recuperación prevista en el PIB. ”

Tasa de desempleo (%)



Nota: el tramo marcado en 2021 indica el posible recorrido en la tasa de desempleo en función de la evolución en la actividad económica.

Fuente: INE y previsión CEPREDE. Nota: P (previsión).

Datos macroeconómicos y empresariales

	2019	2020P	2021P
Crecimiento económico (del PIB, en índices de volumen y %)	110,8 / 2,0 %	98,9 / -11,0 %	108 / 8,7 %
PIB nominal (Mill. €)	1.244.772	1.126.475	1.237.376
Creación de empleo (miles personas y %)	452 / 2,3 %	-601 / -3,0 %	214 / 1,1 %
Desempleados (miles personas)	3.248	3.566	3.697
Tasa de desempleo	14,1 %	15,5 %	16,0 %
Consumo hogares (índices de volumen y %)	186 / 0,9 %	94,8 / -12,7 %	104,4 / 10,1 %
Consumo hogares (Mill. €)	700.760	615.376	687.891
Renta bruta disponible hogares (Mill. € y %)	777.730 / 3,9 %	761.464 / -2,1 %	806.551 / 5,9 %
Ahorro familias (Mill. €)	61.234	129.668	101.860
Proporción ahorro / renta	7,9 %	17,0 %	12,6 %
Tasa de morosidad total	4,8 %	5,7 %	7,2 %
Tasa de morosidad en hogares	4,3 %	5,8 %	3,8 %
Tasa de morosidad en empresas	5,4 %	5,7 %	11,2 %
Crédito a hogares (Mill. €)	658.754	639.612	661.546
Crédito a hogares en porcentaje del PIB	52,9 %	56,8 %	53,5 %
Inversión (índices de volumen y %)	118,1 / 2,0 %	103,2 / -12,6 %	116,2 / 12,5 %
Inversión (Mill. €)	258.571	229.092	265.667
Inversión en construcción (índices de volumen y %)	120,4 / 1,6 %	102,8 / -14,7 %	116,2 / 13,1 %
Inversión en construcción (Mill. €)	124.138	108.393	125.814
Inversión en construcción residencial (índices de volumen y %)	144,5 / 4,1 %	118,9 / -17,7 %	137,2 / 15,4 %
Inversión en construcción residencial (Mill.€)	71.256	60.469	72.140
Ingresos por turismo (Mill. € y %)	58.491 / 3,6 %	17.885 / -69,4 %	39.649 / 121,7 %
Salario por asalariado (€ y %)	36.304 / 2,1 %	36.869 / 1,6 %	37.437 / 1,5 %
Salario por ocupado (€ y %)	31.072 / 2,5 %	31.836 / 2,5 %	32.202 / 1,1 %
Inflación (IPC %, media anual)	0,7 %	-0,3 %	0,5 %
Tipo de interés euríbor 3 meses	-0,4 %	-0,4 %	-0,2 %
Rendimiento deuda a 10 años	0,7 %	0,5 %	1,1 %
Total de población	46.929.308	47.321.574	47.529.902
Total hogares	18.696.550	18.821.060	18.952.280
Tamaño medio por hogar	2,51	2,51	2,51
Parque viviendas	25.783.741	25.853.360	25.939.450
Viviendas por hogar	1,38	1,37	1,37
Viviendas por 1.000 habitantes	549	546	546

Fuente: CIS, INE, MINECO, SEPE, Seguridad Social y previsiones CEPREDE. Nota: P (previsión).



03

MERCADO DE COMPRAVENTA





Oferta

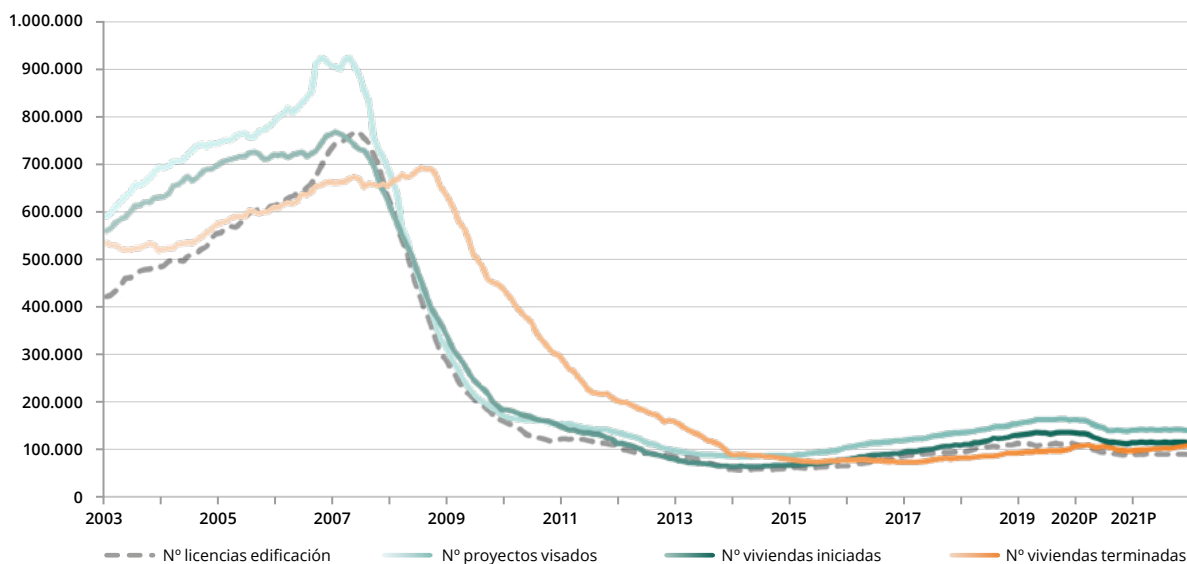
El ciclo de auge moderado en las viviendas iniciadas que se ha ido configurando en los últimos años se ha visto interrumpido con la irrupción del COVID-19. Si en 2019 el número de viviendas iniciadas se situaba en torno a las 109.000, la previsión es que este 2020 se registre un descenso del 20 %, por lo que finalizará con más de 87.000 viviendas iniciadas. Con la previsión actual, se estima que se mantenga el número global de este dato para el 2021, con el inicio de unas 86.500 viviendas.

Así, pues, el sector promotor mantendrá, en la medida de lo posible, las viviendas que están en fase de construcción y de las que un alto porcentaje se encuentran ya precomercializadas, pero se mostrará cauteloso a la hora de empezar nuevos proyectos. A pesar del atractivo que presenta la obra nueva, la menos impactada en el escenario actual, la incertidumbre y las restricciones en materia de financiación motivadas por la pandemia frenarán la dinámica que se venía dando en el mercado de la promoción.

En cambio, la finalización y entrega de obra se reducirá en menor porcentaje este 2020, un -11,6 %, cerrando el año con unas 69.000 viviendas terminadas, y se espera que el ritmo vuelva a los niveles pre-COVID ya en 2021, con crecimientos de un 16,6 % respecto a 2020, lo que equivale a más de 80.000 viviendas terminadas, recuperando la sintonía con los proyectos iniciados y completando su finalización.

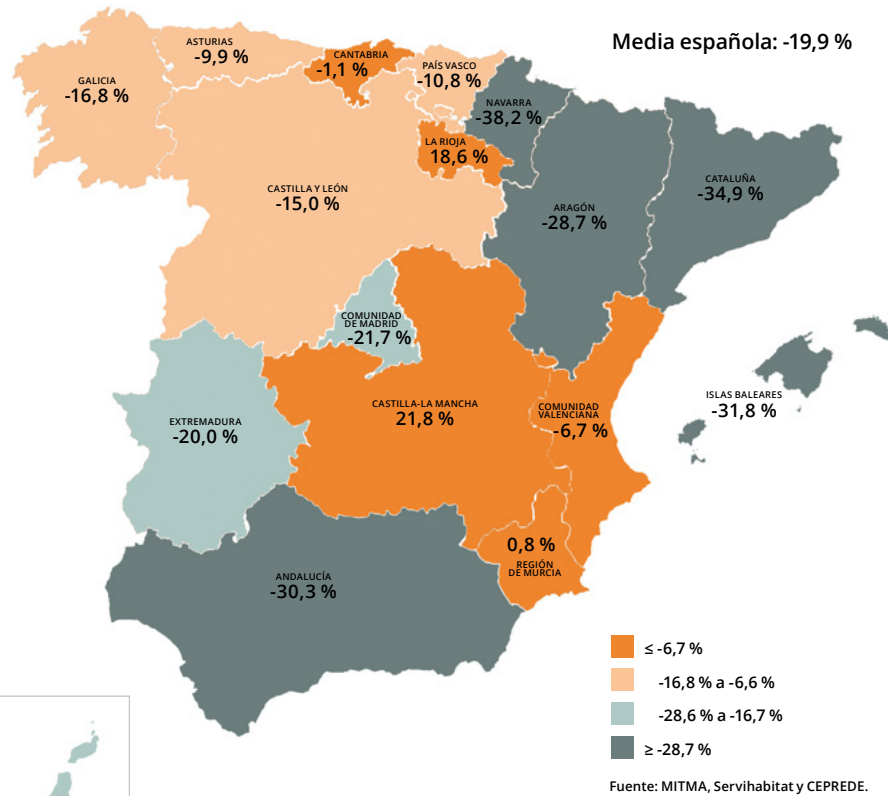
“ Se esperan en torno a las 87.000 viviendas iniciadas para 2020 y 2021, un 20 % menos. Las terminadas se reducen a 69.000 en 2020 y recuperan niveles pre-COVID en 2021. ”

Evolución del mercado de obra nueva



Fuente: MITMA y elaboración propia.

Viviendas iniciadas. Tasa de variación anual (%) 2020/2019



Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra.

Por su parte, el mercado de vivienda vacacional (tanto de nacionales como de extranjeros) se ha visto muy impactado por la reducción de la movilidad y por la menor actividad turística. Esto ha comportado que la actividad promotora en las Islas Baleares, Cataluña y Andalucía se haya visto especialmente reducida, siendo zonas de la costa mediterránea muy dinámicas (con tasas de variación elevadas).

Estas regiones, en 2020, han tenido una contracción en cuanto al número de viviendas iniciadas por encima de la media nacional. Además, el impacto socioeconómico se ha extendido a otras regiones como, por ejemplo, las Islas Canarias, Navarra, Aragón o Extremadura, donde también se ha visto muy afectada la actividad promotora.



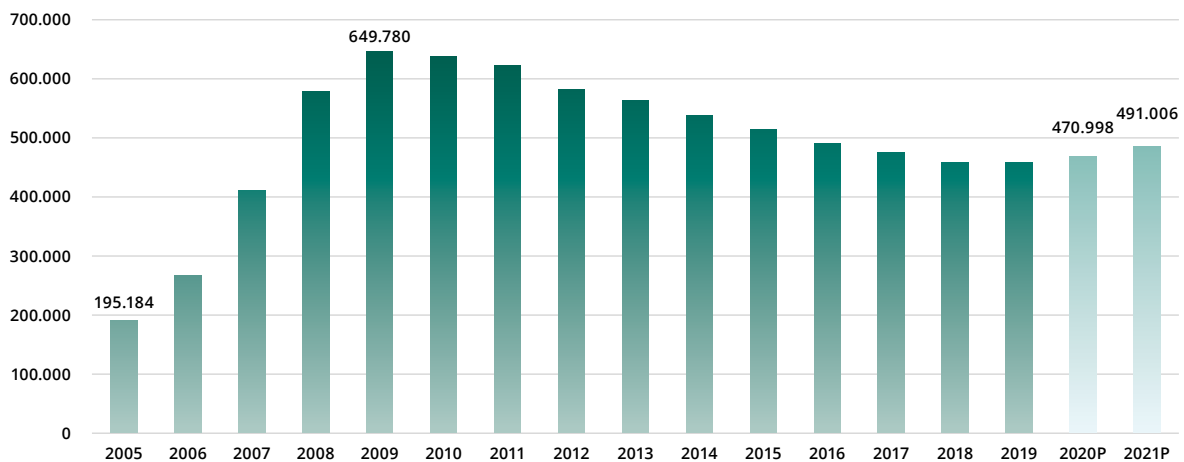


El dato de *stock* disponible en 2019 termina próximo a cero en su variación interanual, con casi 461.000 nuevas viviendas pendientes de venta, lo que muestra la plena sintonía entre la producción y absorción de vivienda.

La previsión para el 2020 es que el *stock* disponible de obra nueva por la vivienda embalsada suba ligeramente, concretamente un 2,2 % hasta las 471.000 viviendas. La ralentización en las ventas respecto a los ritmos pre-COVID, especialmente en los meses de estado de alarma por la dificultad de cerrar operaciones, ha podido provocar que algunas promociones se hayan terminado sin ejecutar la totalidad de las ventas.

De cara a 2021, se estima que este porcentaje aumente con un 4,2 % alcanzando las 491.000 viviendas en *stock*. A la expectativa de cómo avance la situación económica, podría producirse una mayor ralentización de las ventas acentuando el mismo efecto que se ha dejado notar en 2020 para las promociones que se entreguen en 2021.

Evolución del *stock* de obra nueva

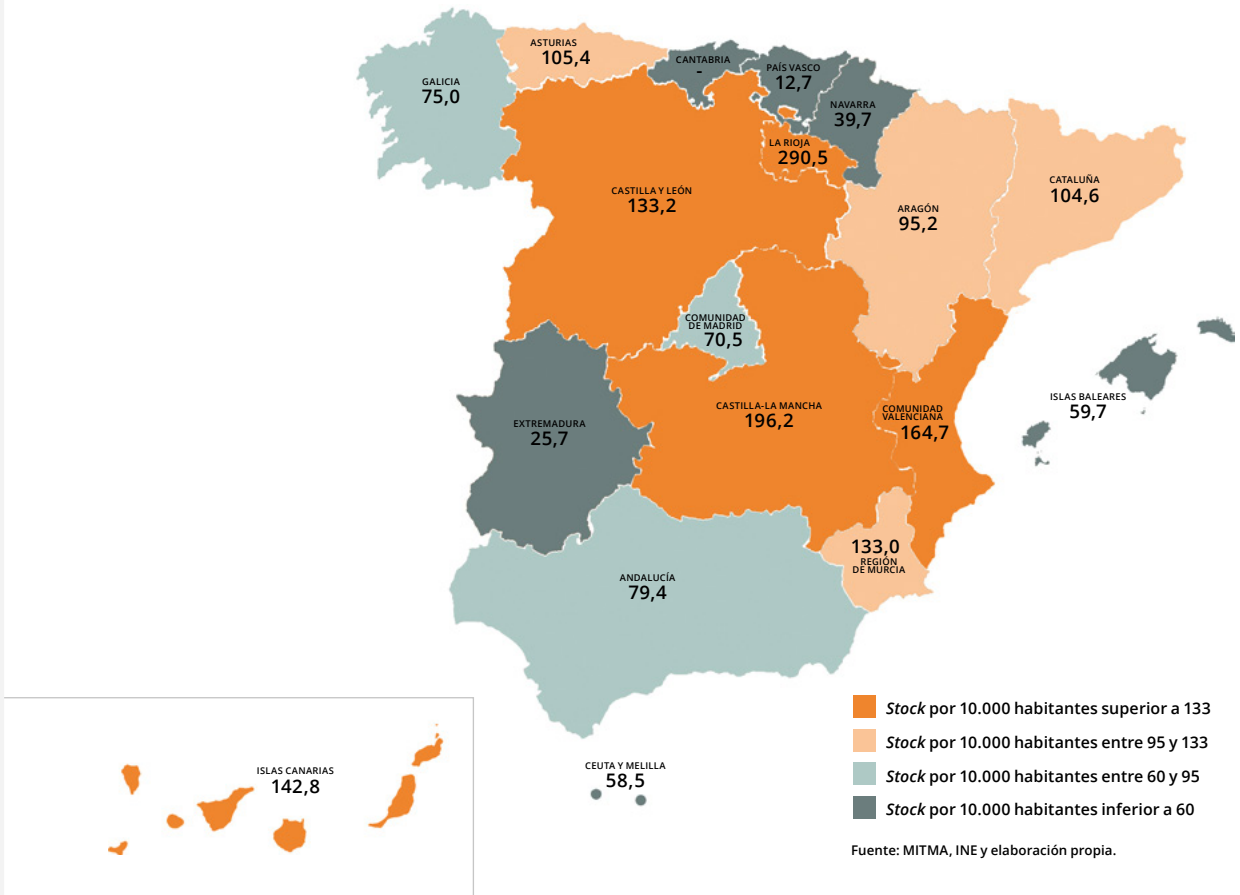


Nota: Algunas fuentes privadas reflejan un menor *stock* de obra nueva. El presente informe se basa en la formulación oficial y, sobre la base de las cifras del MITMA, se aplican estimaciones en los últimos años de la serie. Por lo tanto, desde 2013, la suma anual difiere de la oficial en un pequeño porcentaje que afecta a las comunidades en las que MITMA reporta "0" *stock*, como es el caso de Cantabria.

Fuente: MITMA y elaboración propia. Nota: P (previsión).

Stock de obra nueva. Viviendas en stock en 2020 por 10.000 habitantes.

Media española: 99,5



Nota: Las cifras de stock de vivienda son estimaciones propias a partir de formulación MITMA. Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra

Con estos datos, la ratio de viviendas nuevas por cada 10.000 habitantes se sitúa en 99,5 (94,9 en 2019). Igual que en ediciones anteriores, hay que tener en cuenta que el comportamiento del

mercado es heterogéneo y que casi la mitad del stock disponible, un 49 %, se concentra en tres comunidades autónomas: Comunidad Valenciana, Cataluña y Andalucía.





Compraventas

Las compraventas de viviendas se han visto fuertemente impactadas por la crisis sanitaria. A pesar de que ya se venía notando su ralentización condicionada por la normativa hipotecaria desde el segundo semestre de 2019, el parón provocado por el confinamiento durante el estado de alarma ha acentuado esta situación, cuando durante tres meses no se cerraron apenas operaciones.

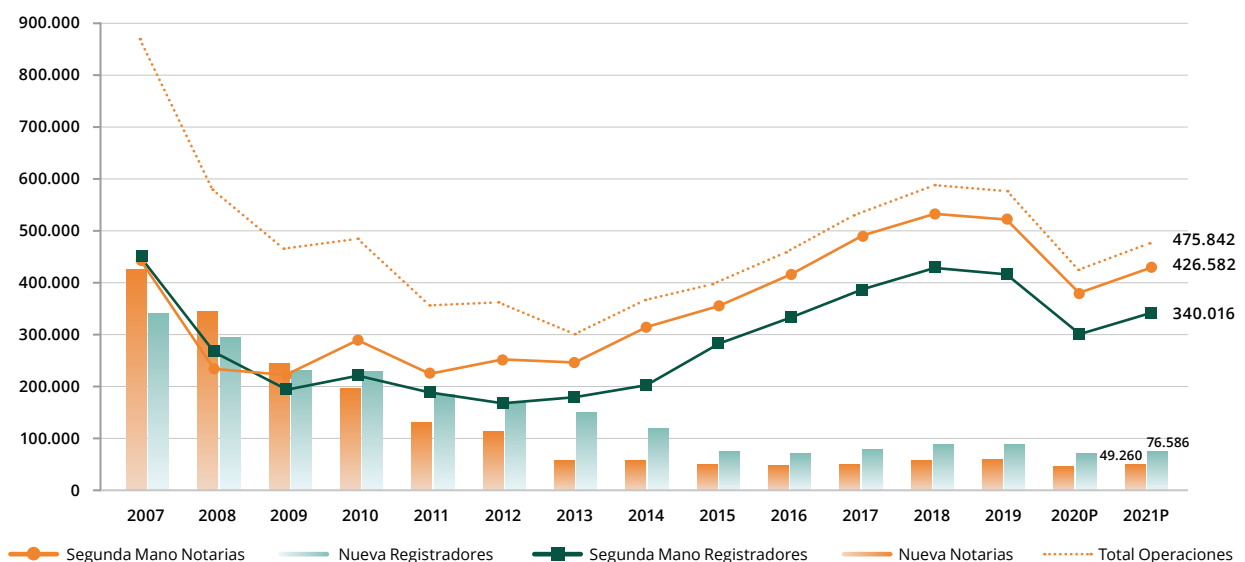
Con esta situación, la previsión es que el 2020 cierre con un total de 422.000 operaciones, un descenso del 26,8 % respecto al año anterior. Eso sí, exceptuando los meses de estado de alarma, los ritmos de compraventas han sido especialmente buenos en el tercer y cuarto trimestre, con unos valores de operaciones similares a los de 2017.

Aunque la tendencia negativa marca tanto la obra nueva y la de segunda mano, es destacable el peso relativo que han ganado las transacciones de obra

nueva sobre el conjunto de operaciones. Este 2020 se situaría en un 10,9 %, mientras que los dos años anteriores equivalía al 9,7 %. El incremento de la producción que ha habido en los últimos años junto con una mayor adaptación del producto a la demanda han favorecido que el peso relativo en el mercado crezca.

La recuperación se dejaría notar en 2021 aumentando en un 12,8 %, lo que supone unas 475.000 operaciones al año. El ritmo de creación de empleo y las condiciones que impongan las entidades financieras influirán inevitablemente en la evolución de las transacciones, del mismo modo que lo hará la demanda por inversión en inmuebles que se mantiene activa debido al interés del inmobiliario como valor refugio que genera rentabilidades más elevadas que otros productos financieros.

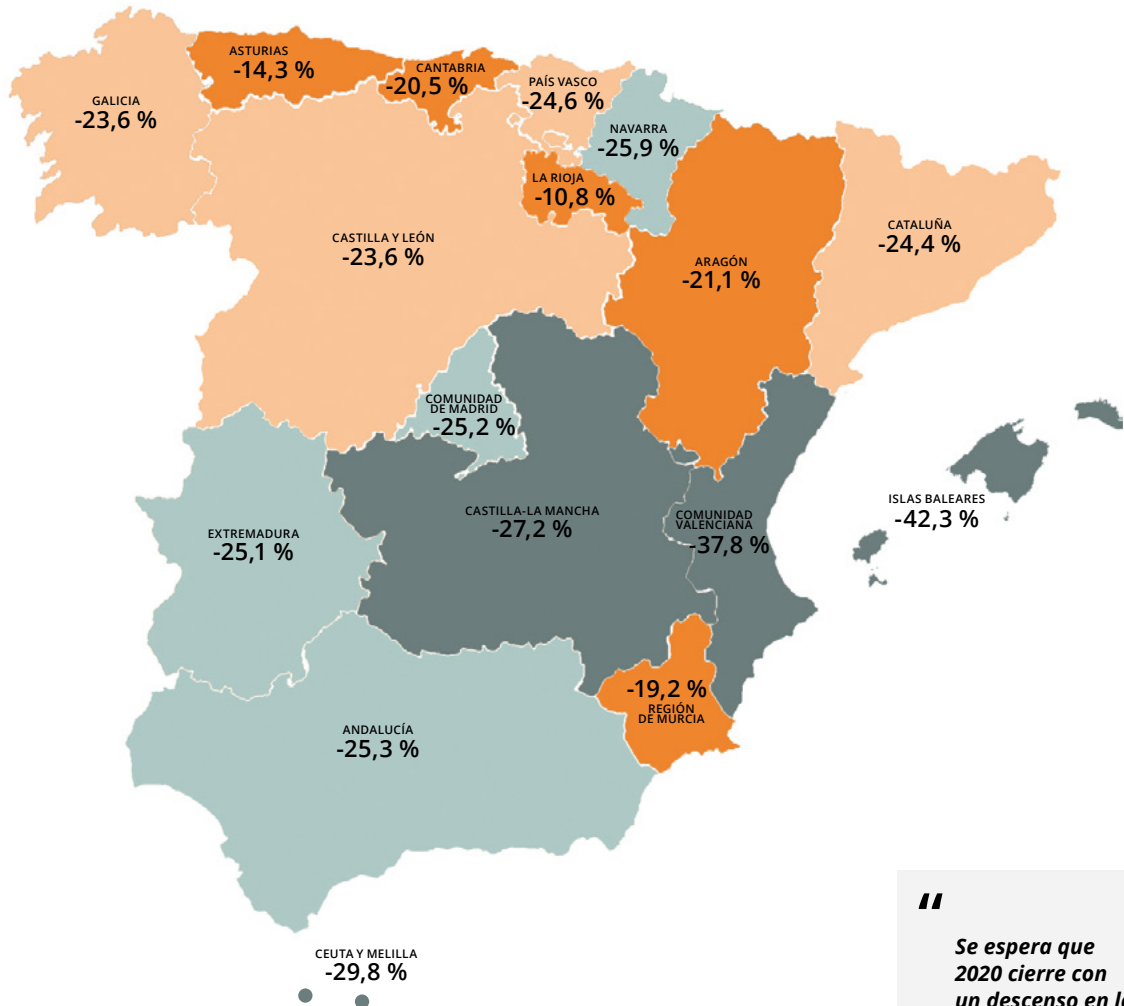
Evolución de las compraventas de viviendas en España



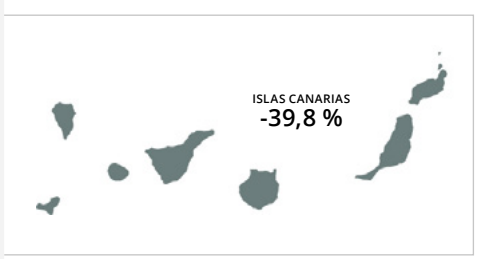
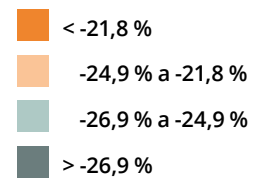
Fuente: Consejo General del Notariado, Colegio Oficial de Registradores y elaboración propia.

Nota: P (Previsión). Las cifras de compraventas presentan diferencias por los distintos criterios de las fuentes / instituciones sobre el término de la consideración de vivienda "nueva" y el desfase temporal del registro de la compraventa de segunda mano

Compraventa de viviendas. Tasa de variación anual (%) 2020/2019



“
Se espera que 2020 cierre con un descenso en la media española del 26,8 % de las compraventas con respecto al año anterior.
 ”



Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra.

Fuente: MITMA, Servihabitabit y CEPREDE.

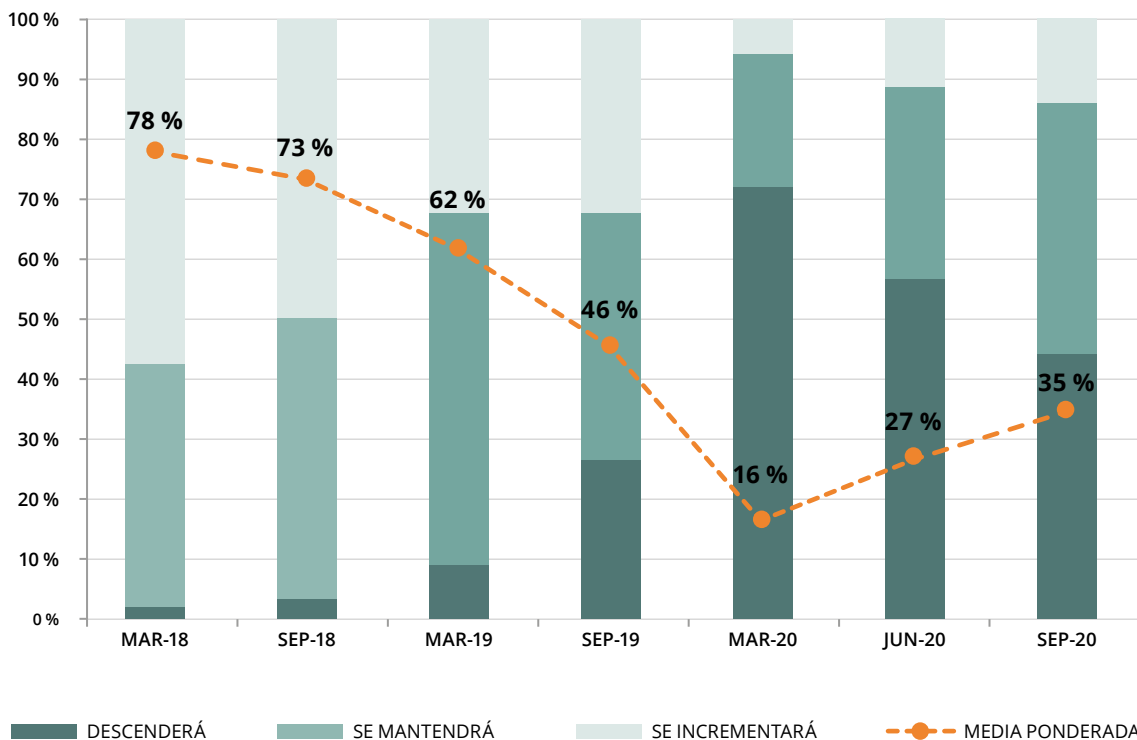
03_MERCADO DE COMPRAVENTA_DEMANDA

En general, la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat se ha mostrado más optimista en la última encuesta respecto a las operaciones para los próximos seis meses. Para la vivienda habitual, aumentan los APIs que apuestan por una estabilización de este segmento considerando que las compraventas se incrementarán o se mantendrán, mientras que caen 13 puntos porcentuales los profesionales que consideran que descenderán.

La demanda activa de los últimos meses y los buenos ritmos en el cierre de transacciones han favorecido la mejora en las expectativas en la evolución de las operaciones.



Expectativas de evolución de las operaciones de compraventa



Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs)



Tipología de vivienda y perfil de la demanda

En el análisis de las compraventas realizadas en 2020 se han perfilado lo que podría denominarse unas "tendencias COVID-19" que han protagonizado un cierto cambio en el comportamiento de la demanda.

Algunos de los aspectos incluidos en estas tendencias son el precio y el tamaño de las viviendas transaccionadas. En cuanto al tamaño de las viviendas vendidas, y según los datos del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, las de menos de 90 m² han perdido cuota, especialmente las inferiores a 60 m², a favor de las viviendas con mayores dimensiones. Así, pues, tener más espacio se ha convertido en una petición clave de la demanda y de ahí que se compren viviendas con más superficie.

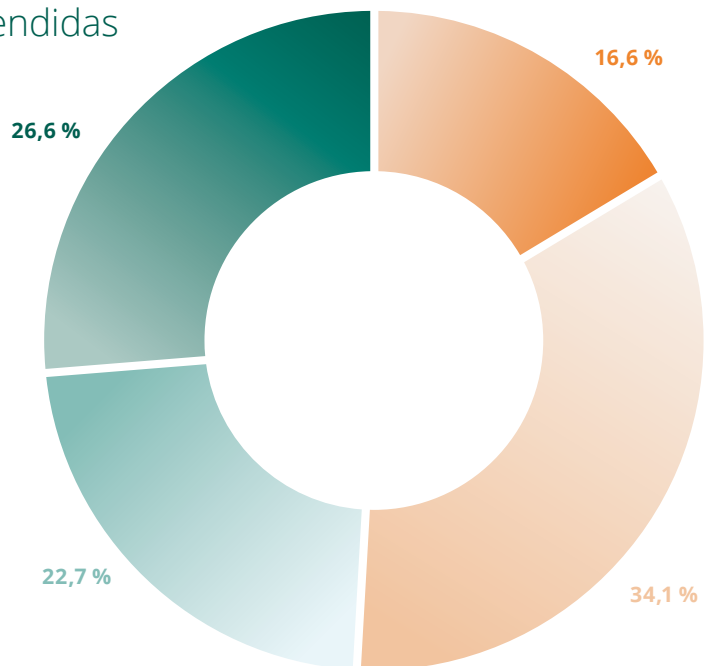
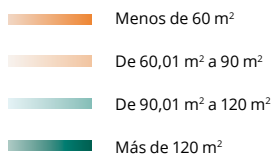
También desde la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat constatan este cambio en el mercado. En vivienda habitual, se ha registrado un aumento en el número de dormitorios por parte

de la demanda en todas las tipologías de vivienda: en altura, la elección de 3 dormitorios ha crecido hasta un 78 %, equivalente a 6 puntos porcentuales respecto a hace un año; en la unifamiliar adosada, aumenta la opción de viviendas con 4 dormitorios en 3 puntos porcentuales y llega al 43 %; y finalmente, en la unifamiliar aislada sube hasta un 63 % (+3 puntos porcentuales) la elección de cuatro dormitorios, una opción que siempre había sido la predominante en este tipo de vivienda.

Si nos centramos en la vivienda vacacional, a pesar de que el número de dormitorios es menor en general, se sigue la misma tendencia que en la vivienda habitual.

Así pues, la tipología de vivienda más demandada ha cambiado. Ahora, los clientes dan más importancia a las terrazas, jardines y balcones, al mismo tiempo que la primera corona de ciudades grandes y medianas gana terreno al centro de las ciudades como localización.

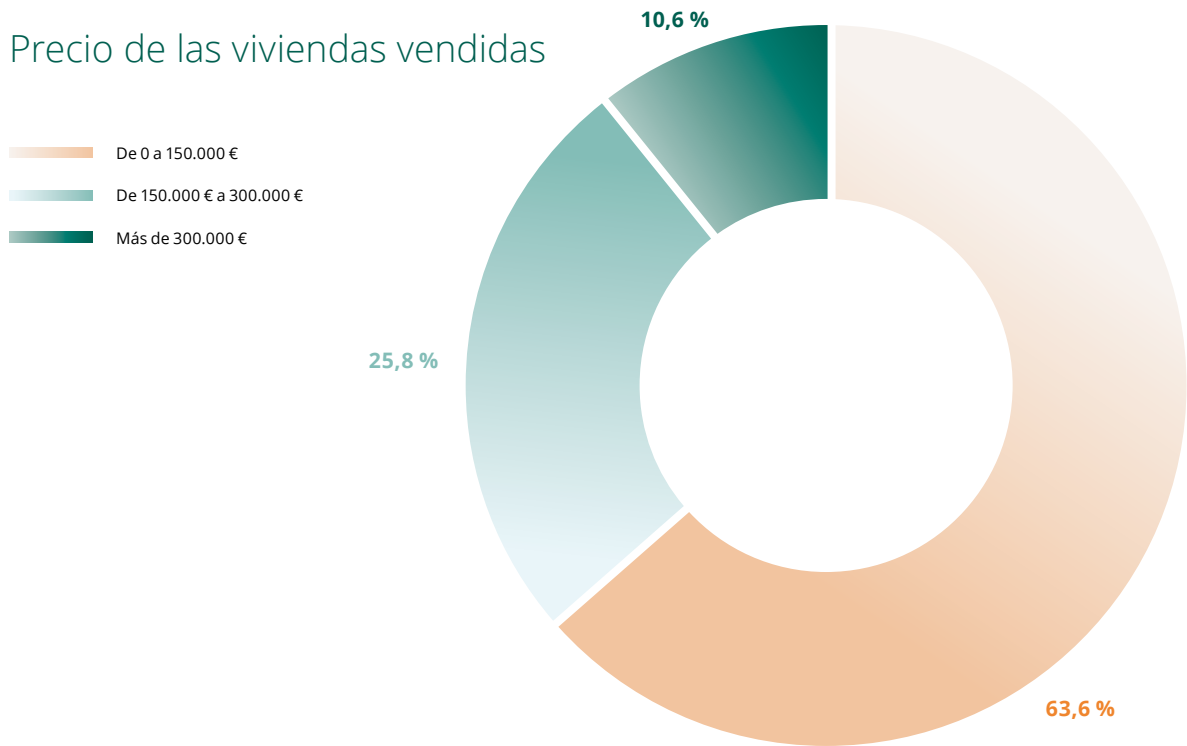
Tamaño de las viviendas vendidas



“ Las viviendas de menos de 90 m² pierden cuota a favor de las viviendas de mayores dimensiones. ”

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Precio de las viviendas vendidas

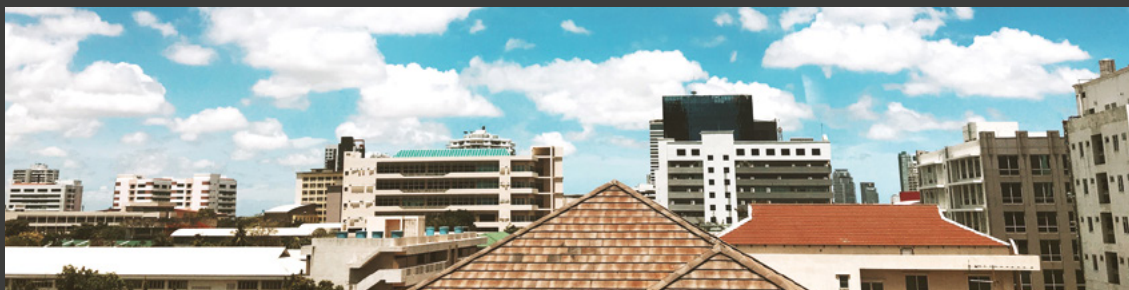


Fuente: MITMA y elaboración propia.

“ **El 36,3 % de las viviendas compradas en 2020 tienen un precio superior a los 150.000 €, un aumento anual de casi 3 puntos porcentuales.** ”

Respecto al precio, y también en base a los datos del MITMA, el 36,3 % de las viviendas compradas tienen un precio superior a los 150.000 €, lo que supone un aumento de casi 3 puntos porcentuales respecto al año 2019. La venta de vivienda nueva y las nuevas características que busca el comprador han impulsado este mantenimiento en el *ticket* medio de las operaciones cerradas.

Con estos indicadores, se constata la nueva dinámica producida en la compra de vivienda después de los primeros meses desde la pandemia.



03_MERCADO DE COMPRAVENTA_DEMANDA

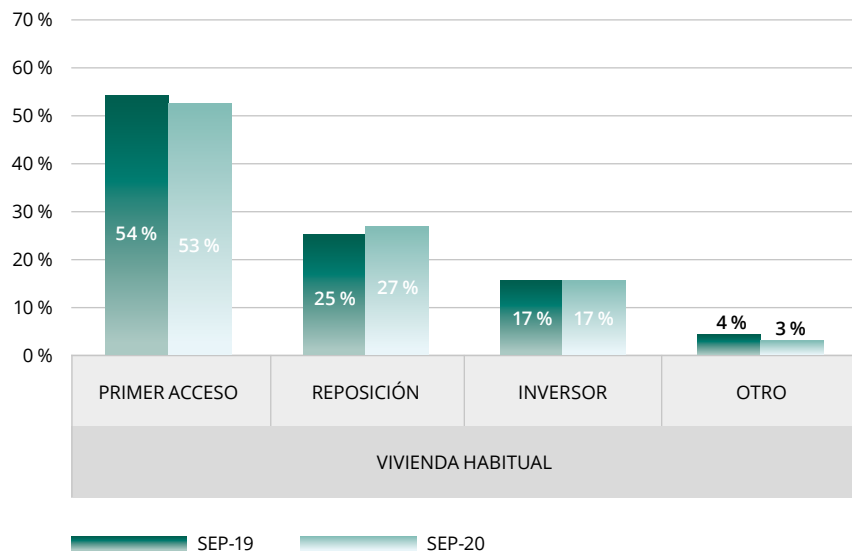
Si se analizan las motivaciones de compra, destaca lo siguiente:

- Aunque el primer acceso continúa siendo la principal motivación de adquisición de una vivienda habitual y vacacional, según la encuesta semestral realizada por los APIs, gana relevancia la opción de compra por reposición, una consecuencia directa de los cambios que ha

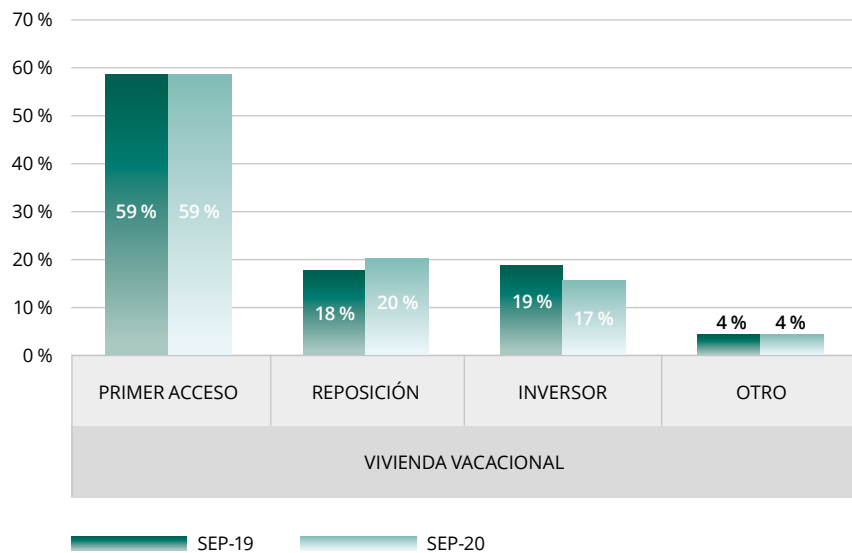
comportado la pandemia en una demanda que atiende a este objetivo para ver mejoradas las características de la vivienda que ya disponía.

- El rol inversor se mantiene en porcentajes para la vivienda habitual, pero sí que el impacto de las medidas restrictivas de la pandemia ha provocado un retroceso de esta motivación en la vivienda vacacional.

Motivaciones de la compra de vivienda



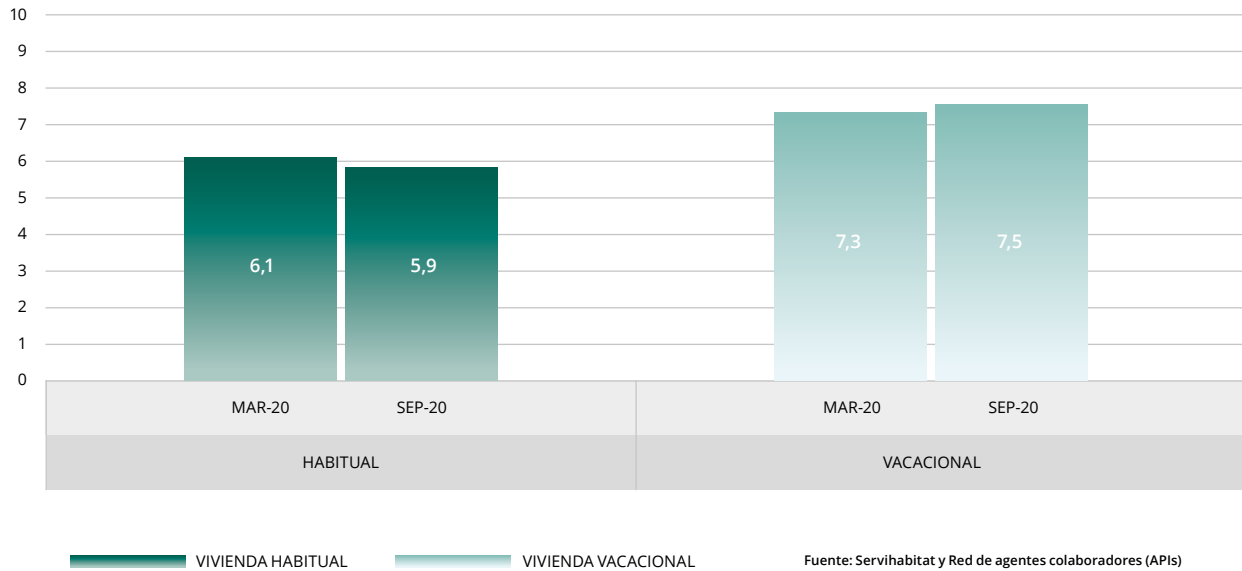
Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).



Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).

“ Aumentan las compras por reposición y crecen 2 puntos porcentuales tanto para vivienda habitual como vacacional. **”**

Tiempos medios de venta de vivienda (meses)



La ubicación, las características de la vivienda, la demanda existente y el precio siempre han sido condicionantes clave para determinar el tiempo medio de venta de una vivienda. En el último año, y especialmente en los últimos meses, el plazo medio de venta de una vivienda habitual en España se ha reducido situándose en 5,9 meses.

La existencia de una demanda y la estabilidad del mercado favorecen que no se dilaten los tiempos de venta. La Comunidad de Madrid, País Vasco y Asturias son las comunidades que presentan un menor tiempo de venta con 4,3 meses. Por el contrario, Castilla y León (6,8 meses), Comunidad Valenciana (6,5 meses) y Navarra (6,5 meses) se encuentran en el lado opuesto.

En el caso de la vivienda vacacional, los tiempos de venta han aumentado ligeramente debido a la menor salida de esta vivienda con una demanda que se ha visto frenada como consecuencia de la pandemia.



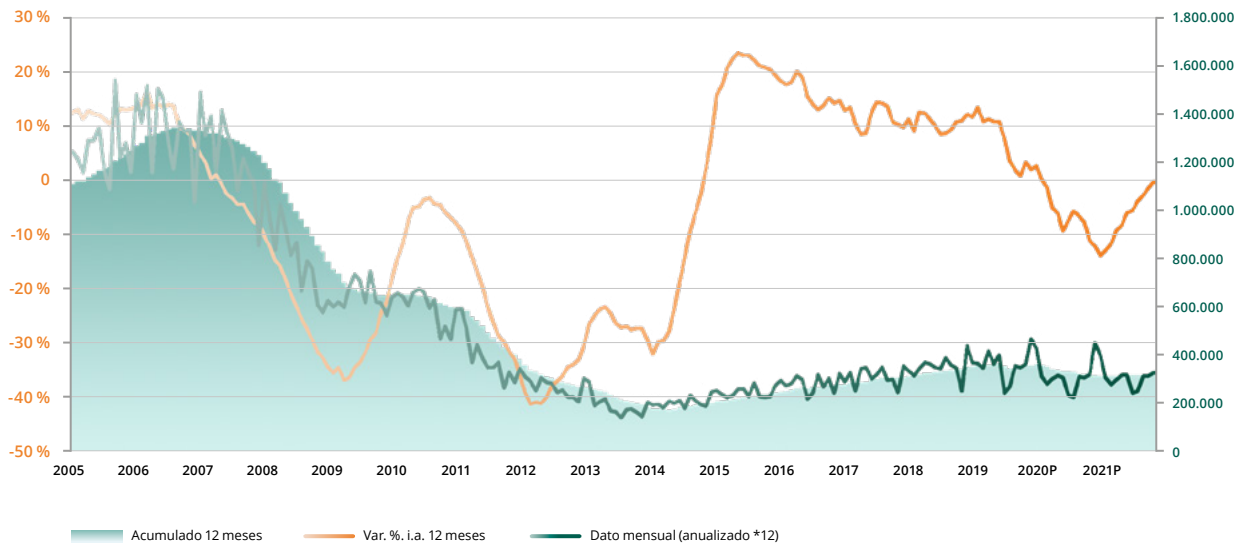
“ El tiempo medio de venta de la vivienda habitual se reduce y en un semestre pasa de los 6,1 meses a los 5,9. ”



Los valores interanuales en el número de hipotecas concedidas sobre viviendas entraron en números negativos a partir del mes de abril de 2020. La alteración en el ritmo de operaciones provocada por la pandemia incide de forma directa en este indicador que se estima que cierre el 2020 en un descenso del -10,8 %, lo que supone un acumulado de 322.200 operaciones.

Según las estimaciones realizadas, la tasa de descensos continuaría durante los primeros meses de 2021 hasta darse un punto de inflexión en la segunda mitad del año, acorde con la evolución económica, cerrando con una variación interanual próxima a cero.

Hipotecas nuevas constituidas sobre viviendas



Fuente: INE y elaboración propia. Nota: P (previsión).



Evolución de los precios

El precio ha sido uno de los indicadores menos afectados dentro de las alteraciones que ha supuesto la pandemia, ya que, a diferencia de la crisis de 2008, la situación actual impacta sobre un sector y un mercado mucho más saneados. Empresas más sólidas, con menor apalancamiento y con planes de crecimiento sostenibles a largo plazo son algunos aspectos que contribuyen a que la incidencia en el precio sea menor.

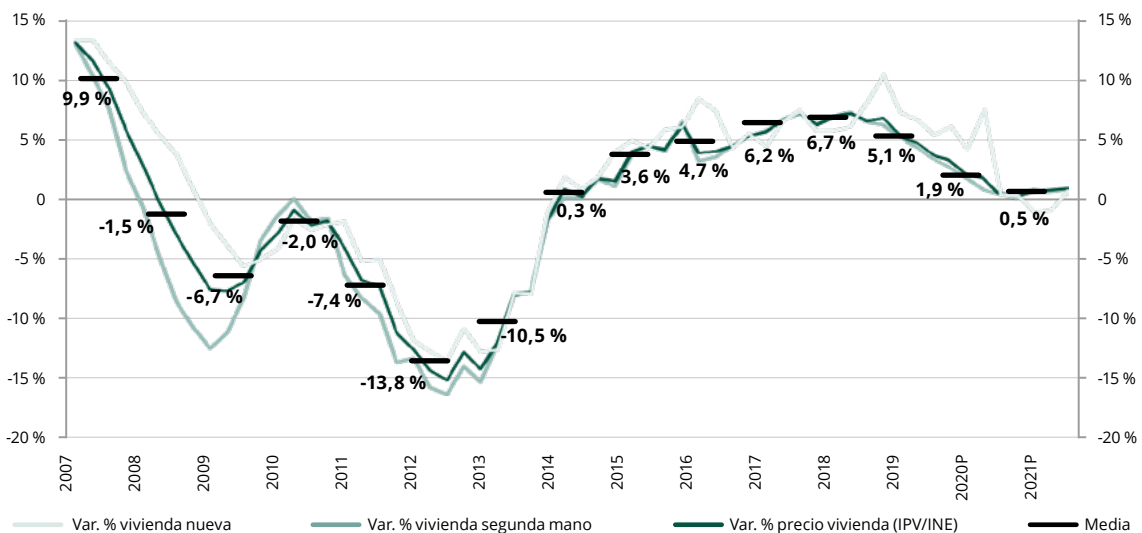
En base a los datos del INE, el precio ha mantenido unos ritmos de crecimiento de 2,3 % de media en los nueve primeros meses del año. Ante esta evolución positiva, la previsión es que los precios muestren un incremento del 1,9 % en el cómputo global del año.

La obra nueva presenta un aumento anual del 4,5 % de media, mientras que la segunda mano lo hace en un 1,4 %, lejos de los crecimientos registrados en los últimos años.

La tendencia para 2021 es la moderación con incrementos suaves a medida que avanza el año para cerrar con una previsión positiva del 0,5 %.

“ A pesar de desacelerarse los incrementos en precios, el 2020 cierra con una variación positiva del 1,9 % en el cómputo global del año. ”

Evolución del precio de la vivienda (IPV)



Fuente: INE y elaboración propia.

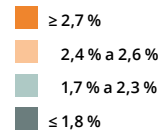
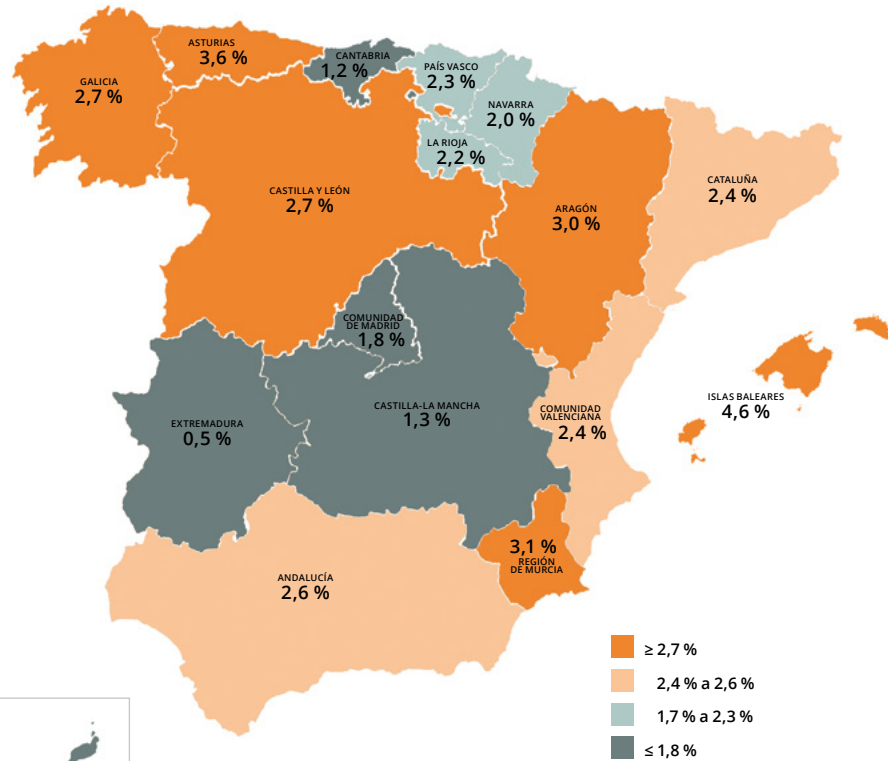
Evolución del precio por comunidades autónomas (IPV/INE)

Tasa de variación anual (%) 2020/2019 (al tercer trimestre)

||

El precio ha aumentado de media un 2,3 % en los nueve primeros meses del año.

||

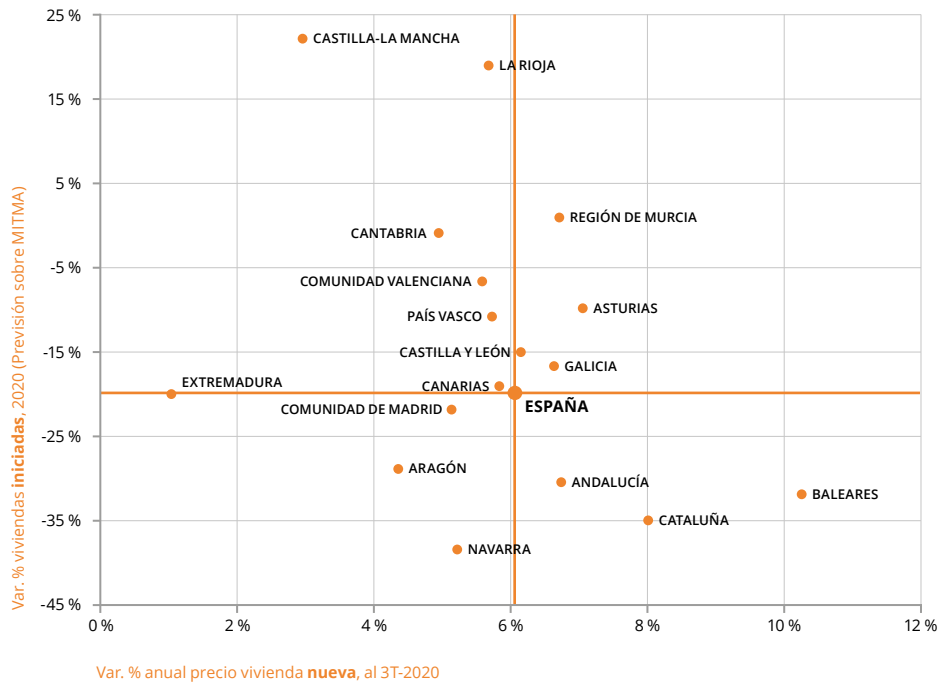


Fuente: IPV (INE) y elaboración propia.

Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra.



Relación entre la evolución del precio y la producción de viviendas



Fuente: INE, MITMA y elaboración propia. Sin disponibilidad de información para Ceuta y Melilla.

Si se tienen en cuenta el cruce del incremento de los precios de vivienda nueva y el aumento de la producción, se puede ver como la Región de Murcia presenta una combinación interesante en

la dinámica de proyectos iniciados por encima de la media nacional sumado a un mayor nivel de precios. Menos actividad aparece en las regiones ubicadas en el cuadrante inferior izquierdo.



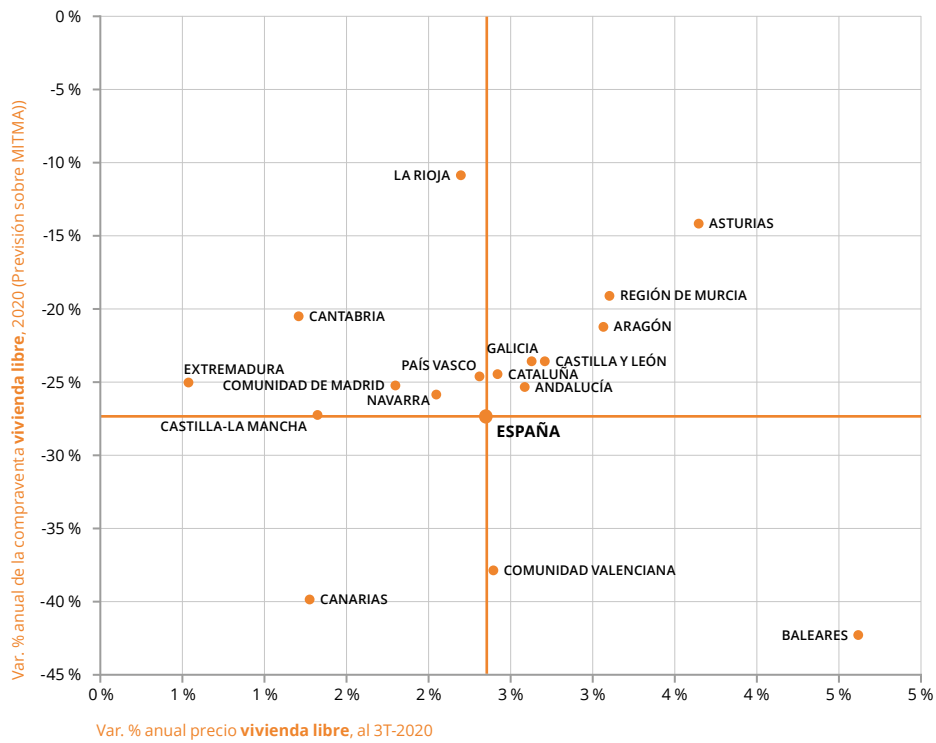
03_MERCADO DE COMPRAVENTA_PRECIOS Y ACCESIBILIDAD

El Principado de Asturias, la Región de Murcia, Aragón, Castilla y León y Galicia se añaden a las Comunidades que habitualmente presentan mayores tensiones en los precios (Islas Baleares y Cataluña).

Más dinamismo aparece en las Comunidades ubicadas en el cuadrante superior izquierdo: son seis en las que el mercado realiza operaciones por encima de la media española y con precios por debajo de la referencia nacional.



Relación entre la evolución del precio y la compraventa de viviendas

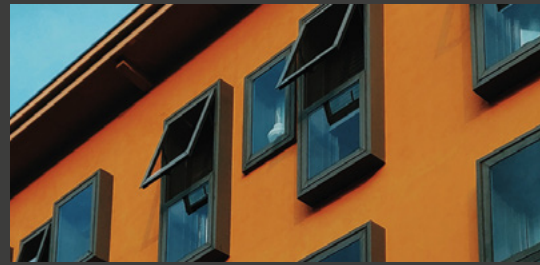


Fuente: INE, MITMA y elaboración propia. Sin disponibilidad de información para Ceuta y Melilla.

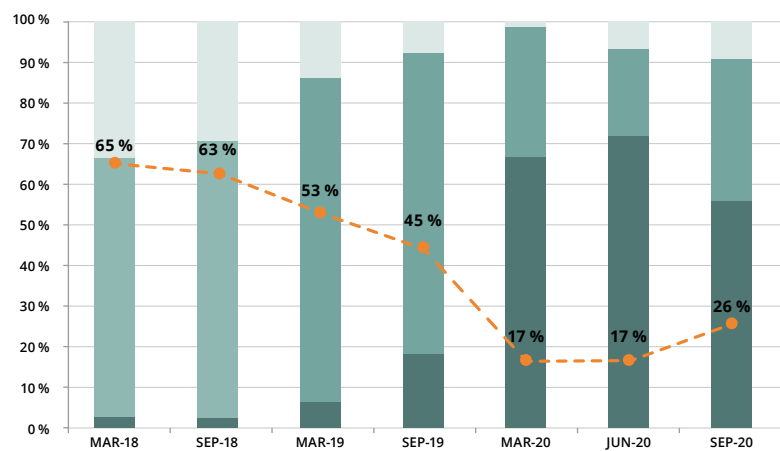
03_MERCADO DE COMPRAVENTA_PRECIOS Y ACCESIBILIDAD

Teniendo en cuenta la heterogeneidad de cada zona, y conforme a las opiniones de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, 1/3 percibe que los precios se mantendrán estables en los próximos seis meses para la vivienda habitual, una proporción mayor que la mostrada en junio. Aún y así, 2/3 de los APIs siguen creyendo que descenderán.

Respecto a la evolución del precio de la vivienda vacacional, se mostraron menos optimistas que meses atrás ante la evolución que ha tenido el sector turístico.



Evolución de los precios de la vivienda habitual en los próximos seis meses

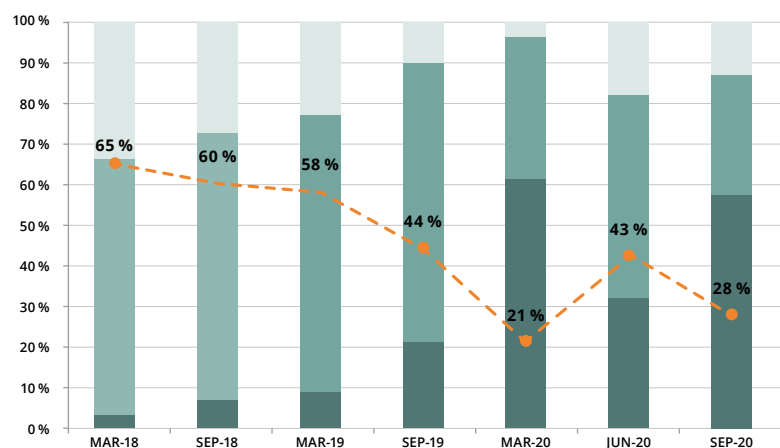


Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs)

DESCENDERÁ SE MANTENDRÁ SE INCREMENTARÁ MEDIA PONDERADA

Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

Evolución de los precios de la vivienda vacacional en los próximos seis meses



Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs)

DESCENDERÁ SE MANTENDRÁ SE INCREMENTARÁ MEDIA PONDERADA

Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.



Accesibilidad y esfuerzo

“

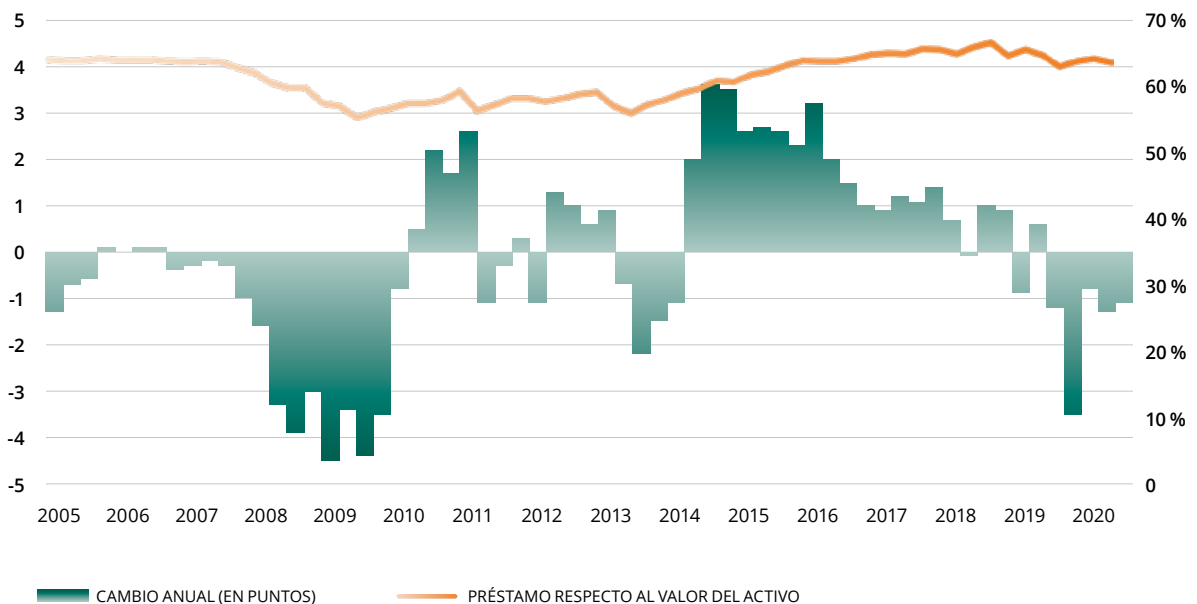
La ratio de financiación del importe prestado para la compra de vivienda se sitúa en el 64 % en el 2020, manteniéndose en línea con los últimos datos.

”

El porcentaje de financiación de los préstamos se ajusta en una zona razonable con un leve descenso motivado por la prudencia que están presentando las entidades financieras a la hora de conceder hipotecas. La ratio de préstamo sobre el valor del activo tiende hacia el 64 %, cuando el máximo ha sido en 2018 con un 67 % y el mínimo en 2009 con un 57 %.

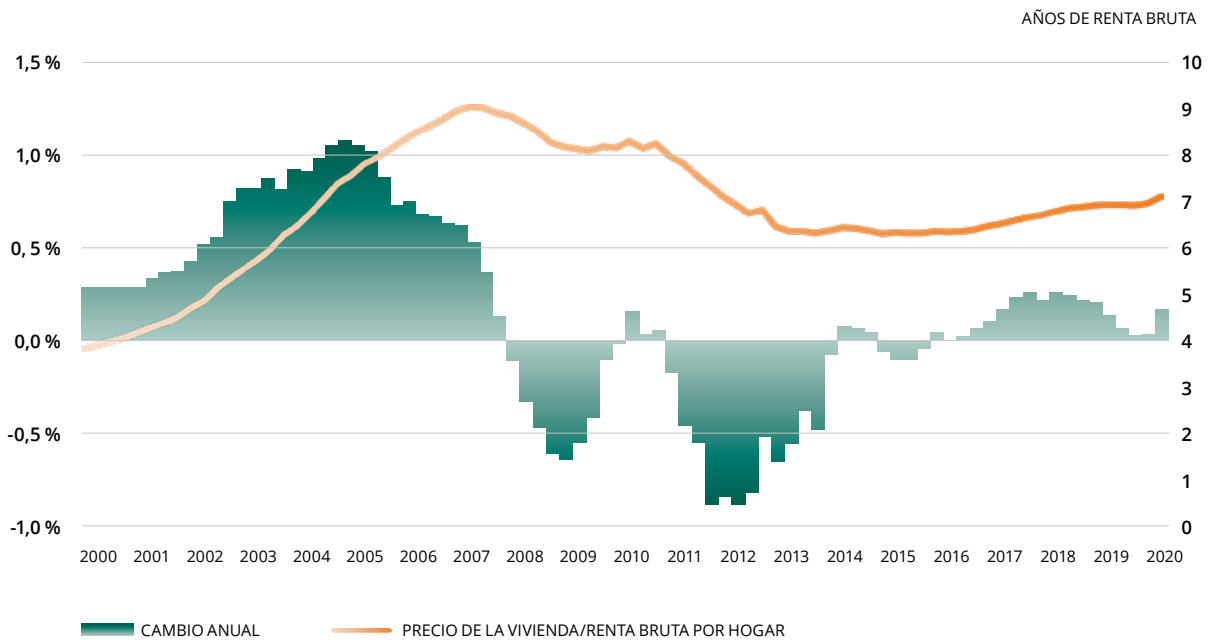
Por su lado, el número de préstamos hipotecarios cuya deuda respecto al valor del activo supera el 80 % es del 8,9 %, siguiendo la tendencia bajista de los últimos trimestres.

Relación entre préstamos y valor de transacción



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

Precio de vivienda/renta bruta por hogar



Fuente: Banco de España y elaboración propia.

El esfuerzo medio que debe realizar un hogar en España para la adquisición de su vivienda, sigue creciendo de forma moderada. El número de años de renta bruta que debe destinar se sitúa en 7,1 años, frente a los 6,9 de 2019.

El “esfuerzo teórico anual” sube en torno a los 0,4 puntos porcentuales en un año y se sitúa en el 30,8 % (sin considerar deducciones), alineado con la media de los últimos tres años.



“

El esfuerzo por la compra de vivienda equivale a la renta bruta de 7,1 años y avanza respecto a 2019.

”

Según los datos publicados por el MITMA, al tercer trimestre de 2020 (y anualizando el dato con el acumulado móvil de los cuatro trimestres más recientes), ha bajado el volumen total de viviendas vendidas en España cuyo comprador es extranjero, reduciéndose hasta la cifra de 75.615 inmuebles, equivalente a un -19,4 % respecto al mismo período del año anterior.

El dinamismo de desaceleración ya estaba marcado desde periodos anteriores, pero, por supuesto, la caída abrupta viene provocada por la pandemia del coronavirus. En el peor de los escenarios de desaceleración pre-COVID el dato habría estado en torno a las 85.000 viviendas vendidas, por lo tanto, el *shock* atribuible al COVID-19 sería de manera preliminar de 10.000 operaciones perdidas en términos anuales en el perfil del comprador extranjero.

La dinámica de los extranjeros residentes y no residentes es muy diferente. Realmente es la evolución de los primeros (con 73.776 operaciones) la que soporta el consolidado y baja un -19,2 % en el segundo trimestre de 2020. Por su parte, el volumen de operaciones cerradas por parte de extranjeros no residentes es menor y su evolución transcurre a ritmos más negativos (-27,7 %).

Como la caída de las compraventas del comprador extranjero también sucede de manera sincrónica con la operativa global de las compraventas, se mantiene su cuota en torno al 16 % de las ventas para el ámbito nacional.

Además, en valores absolutos, en los primeros seis meses la cifra de viviendas vendidas a compradores extranjeros se ha reducido casi un 40 % (-38,4 %), 28.850 operaciones respecto a las 47.902 del mismo periodo del año anterior.

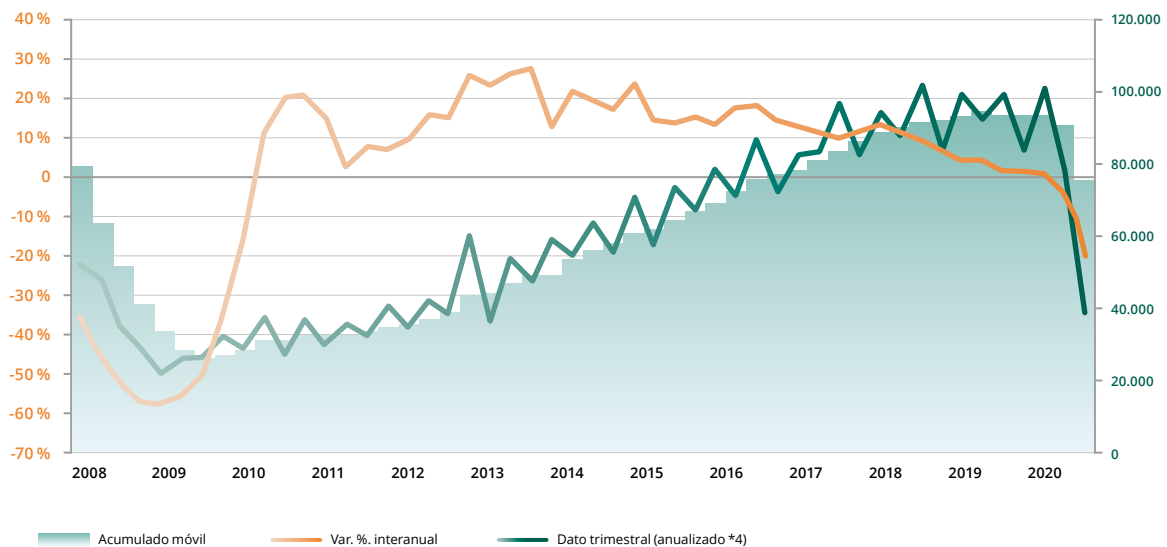
Las cifras del segundo trimestre de 2020 en la estadística del MITMA se sitúan en los mínimos históricos de la crisis anterior, en referencia al periodo 2008 - 2012, aunque por razones diferentes.

¿Se puede decir que hay o habrá reactivación? Considerando las cifras de Registradores, disponibles ya para el tercer trimestre, se puede confirmar que sí hay una mejora, lo que permite un incremento del peso relativo de esta tipología de ventas sobre el total, y nuevamente rondará el 17 % para la serie MITMA.

Para considerar una mayor reactivación en 2021 hay que esperar a ver cómo se aplican los fondos estructurales en las economías europeas y cómo avanza el proceso de vacunación.

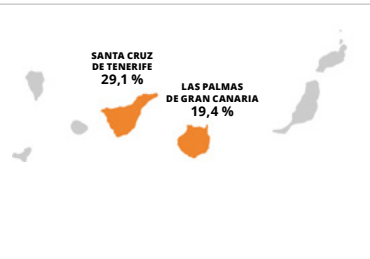
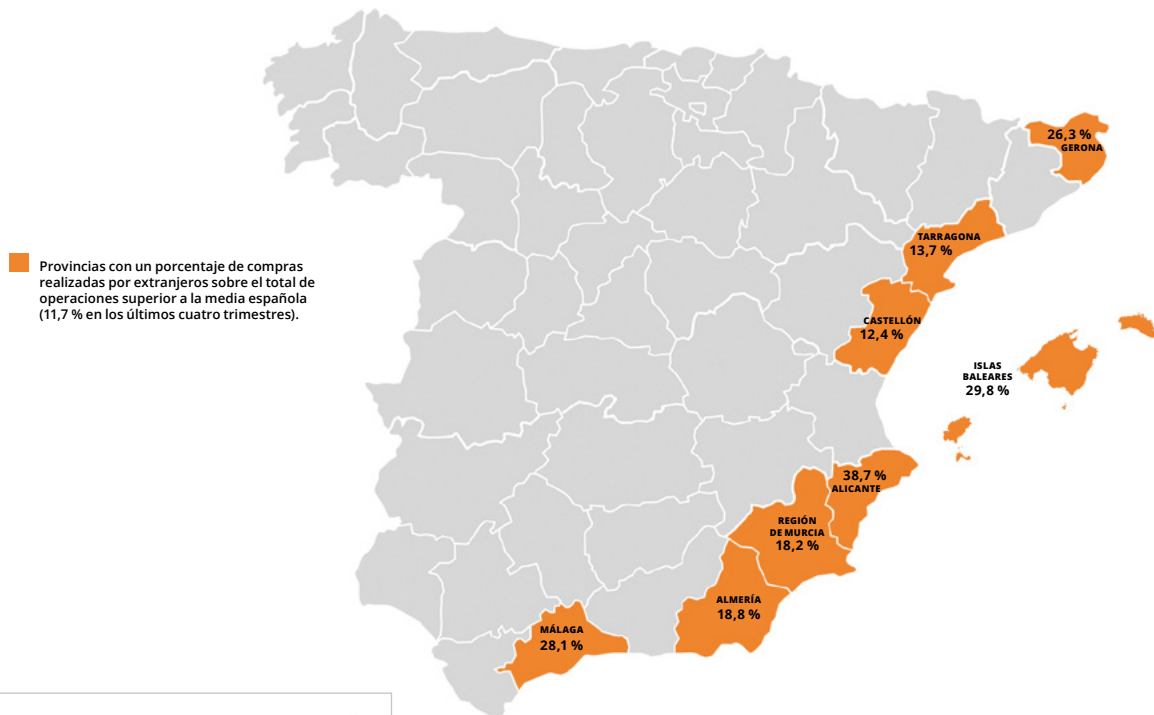
“ Las viviendas vendidas en España cuyo comprador es extranjero han descendido un 19,4 %. Se atribuyen unas 10.000 operaciones anuales perdidas a los efectos del COVID-19. ”

Evolución de las compras de vivienda por parte de los extranjeros residentes y no residentes (dinámica y tendencia)



Fuente: INE y elaboración propia.

Compras por parte de extranjeros en 2020 (% de compras por parte de extranjeros sobre el total de la provincia)



Fuente: Colegio de Registradores y elaboración propia.

El nivel de concentración de las compras realizadas por extranjeros sigue siendo muy elevado. El 90 % de las compras de los extranjeros se producen en las principales capitales y en la costa mediterránea.

Las comunidades autónomas con mayor peso de compra de vivienda por extranjeros residentes han sido Canarias, Baleares, la Comunidad Valenciana, Murcia, Andalucía y Cataluña.

El desglose provincial de compras de vivienda por extranjeros proporciona los mayores pesos a Alicante, Almería, Baleares, Castellón, Gerona, Las Palmas, Málaga, Murcia, Tarragona y Tenerife. Todas ellas superan holgadamente el promedio nacional de compras realizadas por extranjeros

(considerando el promedio de los últimos cuatro trimestres un 11,7 %), seguidas de Valencia, Ávila, Soria y Lérida.

El elemento común entre ellas es que corresponden a provincias y comunidades autónomas isleñas o mediterráneas, que es donde se viene focalizando durante los últimos años la demanda de vivienda extranjera, normalmente de carácter vacacional.

Analizando las nacionalidades de los compradores, los británicos siguen encabezando los resultados en 2020, con un 13 % de representatividad respecto al total. Hay leves cambios, como el incremento en el *ranking* de los compradores con nacionalidad de Marruecos, Holanda y Ucrania.

03_MERCADO DE COMPRAVENTA_COMPRADOR EXTRANJERO

En el caso de la vivienda habitual, según la Red de agentes colaboradores inmobiliarios (APIs) de Servihabitat, las compras se reparten entre un 79 % por parte de los españoles y un 21 % por parte de los extranjeros.

Se confirma el cambio que ya se apreciaba hace un año: el retorno a los porcentajes de 2017, que suponen una menor percepción de compra del colectivo de extranjeros respecto al de los nacionales.

En el caso de la vivienda vacacional este reparto es del 75 % y 25 %, respectivamente. Se aprecia la misma tendencia, con una cuota de extranjeros compradores en España en descenso.

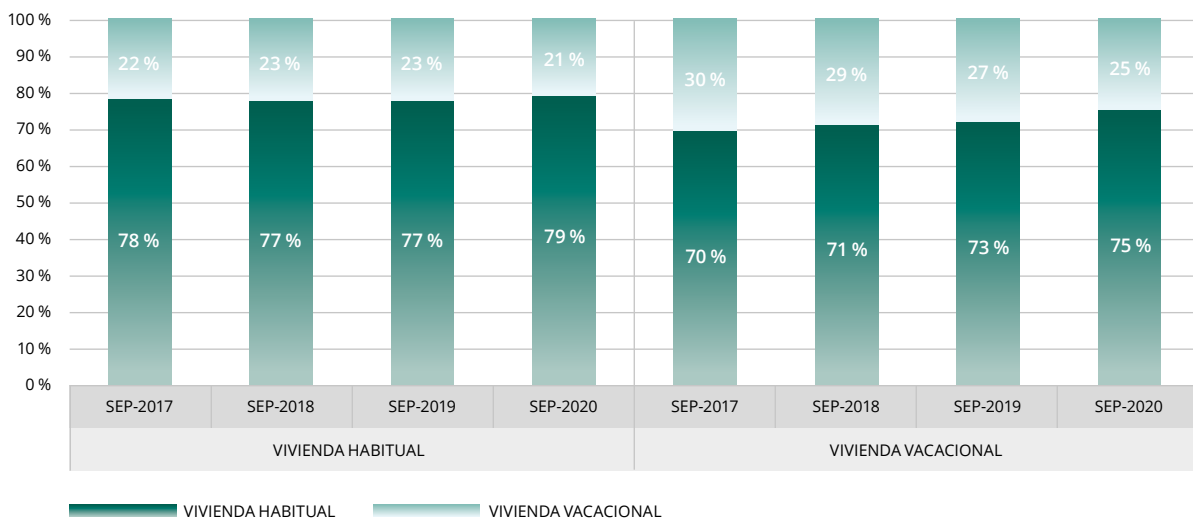
Este comportamiento percibido por los Agentes es similar al que se registra en la evolución de los datos de las fuentes oficiales (MITMA y Registradores) comentados anteriormente.

Por un lado, las operaciones de compra de extranjeros ya vivían tiempos de desaceleración, y de leve reducción de su cuota sobre el total de operaciones en los últimos años y, por otro lado, los extranjeros no residentes no acompañan al rol de los extranjeros residentes en su intención de compra.

Adicionalmente, el Brexit y sus derivaciones, el COVID-19, con toda su afectación en la movilidad internacional y el turismo, y el grado de incertidumbre reinante, son condicionantes que afectan al comprador extranjero.



Reparto de las compras por nacionalidad



Fuente: INE y elaboración propia.

04

MERCADO DE ALQUILER





Evolución del alquiler residencial

Según la evolución mensual de la población que vive en alquiler en España, se ha experimentado una tendencia alcista en los últimos años. Los datos del CIS muestran que el 23,9 % de la población española vive en alquiler, una cifra que todavía mantiene una evidente brecha con la media de la Unión Europea, que se sitúa en el 31 %.

Aun así, se espera que esta evolución creciente se mantenga en los próximos años por los cambios socioeconómicos y también por el impacto del COVID-19.

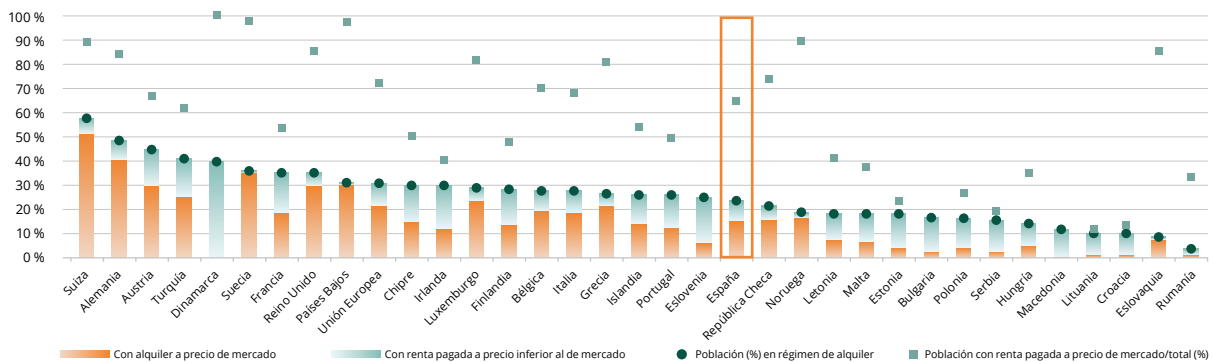
En España, los datos también reflejan que el 66 % de la población en alquiler dispone de rentas a precio de mercado, frente al 72 % a nivel europeo. En este sentido, 1 de cada 3 españoles reside en viviendas de alquiler social, de cesión entre particulares o bajo prestaciones empresariales.

“

España se encuentra a más de 7 puntos por debajo de la media europea en cuanto a población que vive de alquiler, aunque está experimentando un avance en los últimos años.

”

Régimen de tenencia de vivienda en Europa y reparto del mercado de alquiler respecto a la renta pagada



Nota: los datos de Islandia se refieren al 2017 y para el resto de países, al 2018, según los últimos años disponibles.

Fuente: Eurostat y elaboración propia.



Perfil de los hogares

La edad media de los demandantes de vivienda en alquiler en España es de 33,2 años, muy en línea con el promedio de 2019, que se situaba en 33,1 años, según las encuestas realizadas a la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat.

Aunque el porcentaje de menores de 35 años que viven en alquiler sigue siendo el más alto, es cierto que el tramo de 36 a 45 años ha experimentado un crecimiento, pasando del 23,8 % en 2019 al 25,2 %. Con esta cifra, se posiciona como la segunda franja de edad con más peso dentro de la población que vive en alquiler. Este aumento se puede entender porque la incertidumbre del momento por la pandemia ha podido ralentizar la decisión de optar a la compra de una vivienda por parte de este grupo de edad.

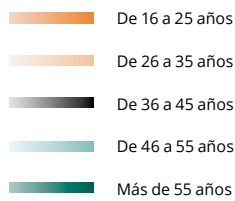
También ha habido un mayor asentamiento del alquiler, lo que hace que se incremente como opción residencial, y una ralentización en el tiempo del ahorro para optar a una vivienda en propiedad.

“

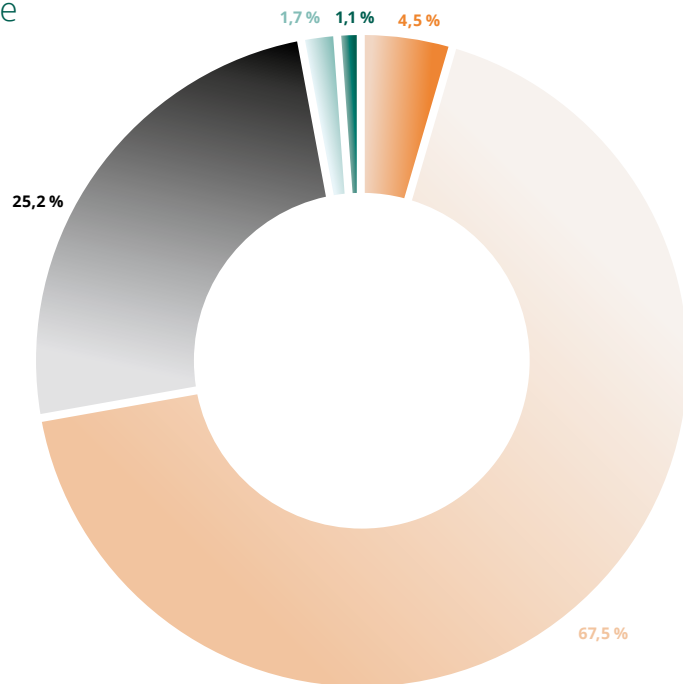
Los demandantes de alquiler de entre 36 y 45 años aumentan en más de un punto porcentual debido a la posible ralentización en las decisiones de compra de vivienda.

”

Edad de los demandantes de vivienda de alquiler



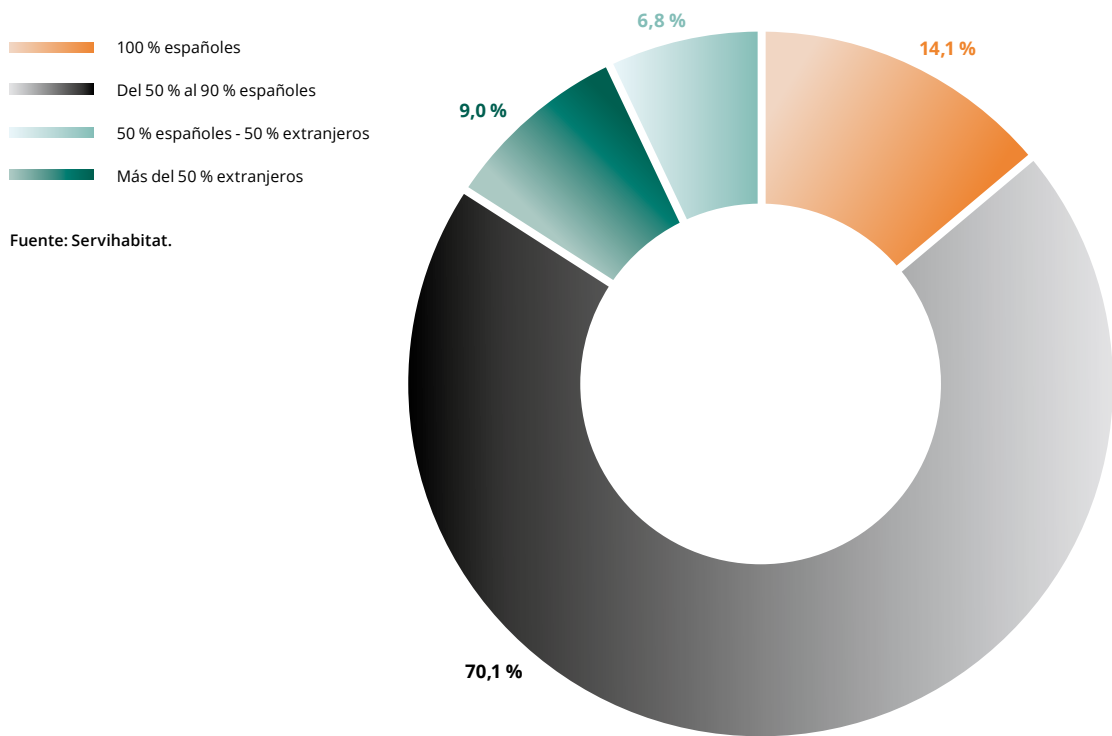
Fuente: Servihabitat.



“ **La demanda de hogares en alquiler es mayoritariamente de españoles, según apunta la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat.** ”

El COVID-19 también ha provocado que la demanda nacional de hogares en alquiler haya alcanzado una cota elevada, con 4,9 puntos porcentuales más que antes de la pandemia. Además, según la opinión de los Agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, la demanda de hogares en alquiler por parte de españoles también ha crecido, situándose en el 84,2 % en 2020, mientras que esta cifra se situó en el 80,4 % el año anterior.

Reparto de las viviendas alquiladas entre españoles y extranjeros según los APIs entrevistados





Oferta

La oferta ha sido uno de los aspectos más influenciados por la evolución del COVID-19: el volumen de viviendas en alquiler ha crecido teniendo en cuenta los datos interanuales y se ha situado en torno a las 134.000 unidades en el mercado, una cifra significativamente mayor a la de hace un año.

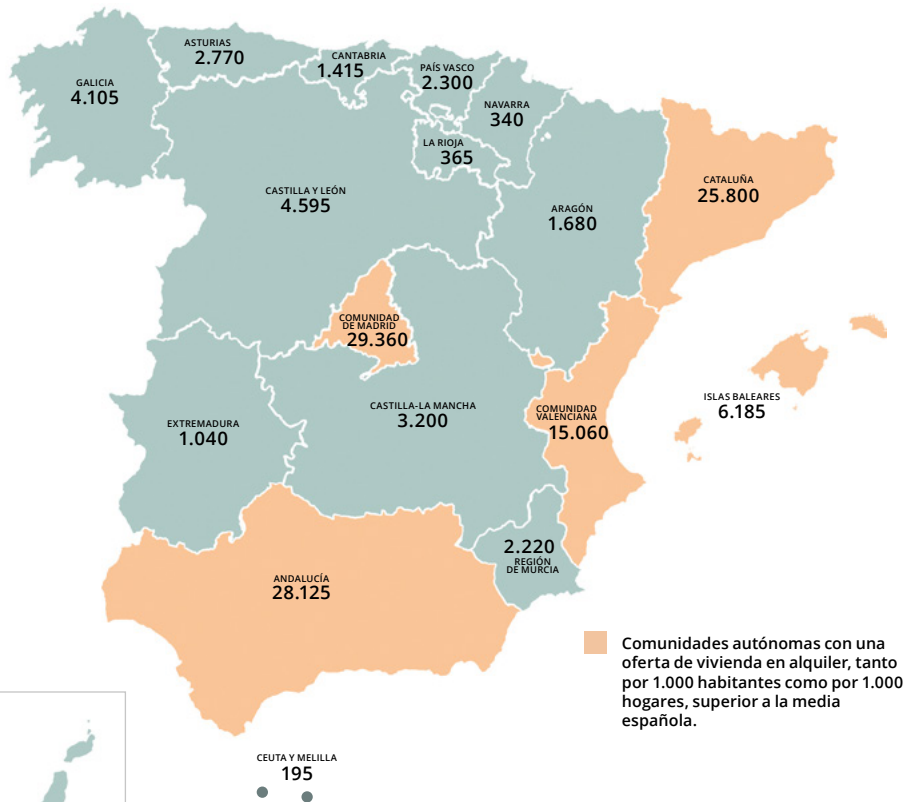
Esta tendencia alcista no era la esperada para este año, ya que se preveía una moderación en este indicador, pero uno de los claros efectos del COVID-19 sobre el mercado del alquiler ha sido el aumento del parque de viviendas disponibles. En este sentido, actualmente el volumen de vivienda en alquiler ha pasado de presentar algo más del 10 % del volumen de viviendas que se encuentran en venta al 16,4 % en septiembre de 2020.

Uno de los principales motivos de este incremento lo podemos encontrar en el trasvase de propiedades turísticas y de alquiler a corto plazo al mercado residencial, así como en el cambio de venta a alquiler en propietarios que no consiguen alcanzar sus expectativas de precio. A este hecho se le puede sumar que los precios no han descendido tanto como se esperaba ante la crisis sanitaria, lo que ha dilatado los plazos de comercialización de los arrendamientos.

Número de viviendas en oferta de alquiler en septiembre de 2020



El volumen de oferta de viviendas en alquiler a septiembre de 2020 comparado con el parque de viviendas (última cifra disponible del MITMA para 2019) muestra un ascenso del 0,34 % al 0,52 % en un año. Esto supone 2,9 viviendas en oferta por cada 1.000 habitantes (1,9 en 2019) y 7,2 por cada 1.000 hogares (4,7 en 2019).



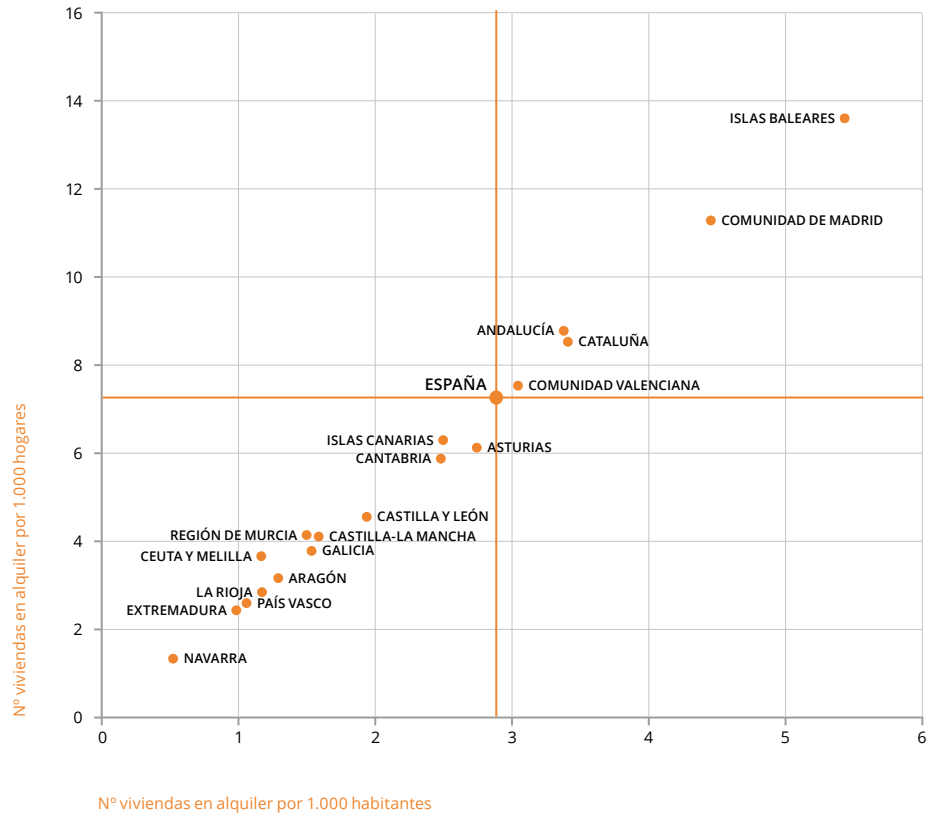
Fuente: Servihabitat.

Oferta de vivienda en alquiler por habitante y por hogar

“

Las Islas Baleares, la Comunidad de Madrid, Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana son los territorios que cuentan con un mayor número de viviendas en alquiler por cada 1.000 habitantes y por cada 1.000 hogares.

”



Fuente: Servihabitats. Referencias: 18,6 millones de hogares y 47 millones de habitantes en España (fuente: INE).



04_MERCADO DE ALQUILER_OFERTA

En 2020, el número de meses de media que se tarda en alquilar una vivienda en España ha aumentado respecto al año anterior, pasando de 1,64 meses en 2019 a 1,93 (58 días).

Este hecho no viene dado porque los inquilinos tengan dudas en la intención de alquilar, si no que existen dos aspectos que nos ayudan a entender la causa de que los inmuebles tarden más tiempo en ser alquilados. Por un lado, los demandantes buscan unas mejores condiciones ante el aumento de la oferta en el mercado. Por otro lado, los propietarios están mostrando una mayor cautela a la hora de seleccionar a sus inquilinos para minimizar riesgos ante la incertidumbre económica. Así pues, el mercado del alquiler sigue mostrándose líquido y dinámico.

Los APIs entrevistados para la elaboración de este informe han constatado un aumento paulatino a lo largo de los últimos meses acerca del tiempo que tarda una vivienda en alquilarse. En marzo era de 1,51 meses y en junio era de 1,73 meses. Aun así, podemos ver cómo estas cifras se encuentran por debajo del nivel de marzo de 2017, cuando era de 2,13 meses.

“ Los demandantes de vivienda en alquiler buscan mejores condiciones y viviendas adaptadas a las nuevas necesidades fruto del contexto actual. ”



Número de meses medio que se tarda en alquilar una vivienda

	SEP_18	SEP_19	SEP_20
ESPAÑA	1,77 / 53	1,64 / 49	1,93 / 58
ANDALUCÍA	1,87 / 56	1,66 / 50	2,01 / 60
CATALUÑA	1,44 / 43	1,66 / 50	1,73 / 52
COMUNIDAD DE MADRID	1,41 / 42	1,29 / 39	1,55 / 46
COMUNIDAD VALENCIANA	1,86 / 56	1,67 / 50	2,08 / 62
RESTO	1,88 / 56	1,70 / 51	1,70 / 51

Expresado en meses (y multiplicado x 30 = días en mercado).

Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).



Tal y como sucede con las viviendas en venta, el impacto de la pandemia ha conllevado un cambio de tendencia en la demanda de viviendas en alquiler con una búsqueda de inmuebles que se adapten al actual contexto y a las necesidades de los inquilinos, en un momento en el que el teletrabajo ha ganado protagonismo y en una situación muy marcada por el confinamiento.

Así pues, la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat destaca un aumento de la búsqueda de viviendas con espacios exteriores como terraza, jardín o balcón. Además, los expertos encuestados también corroboran un crecimiento de la demanda de viviendas más grandes.

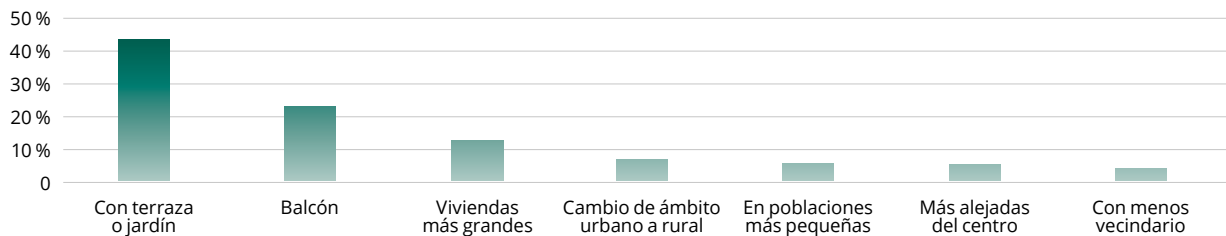
“

Las nuevas tendencias en la demanda apuntan a un aumento de la búsqueda de viviendas más grandes y con espacios exteriores.

”

Nuevas tendencias en la demanda de vivienda de alquiler

Más de 750 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).

Precio y rentabilidad

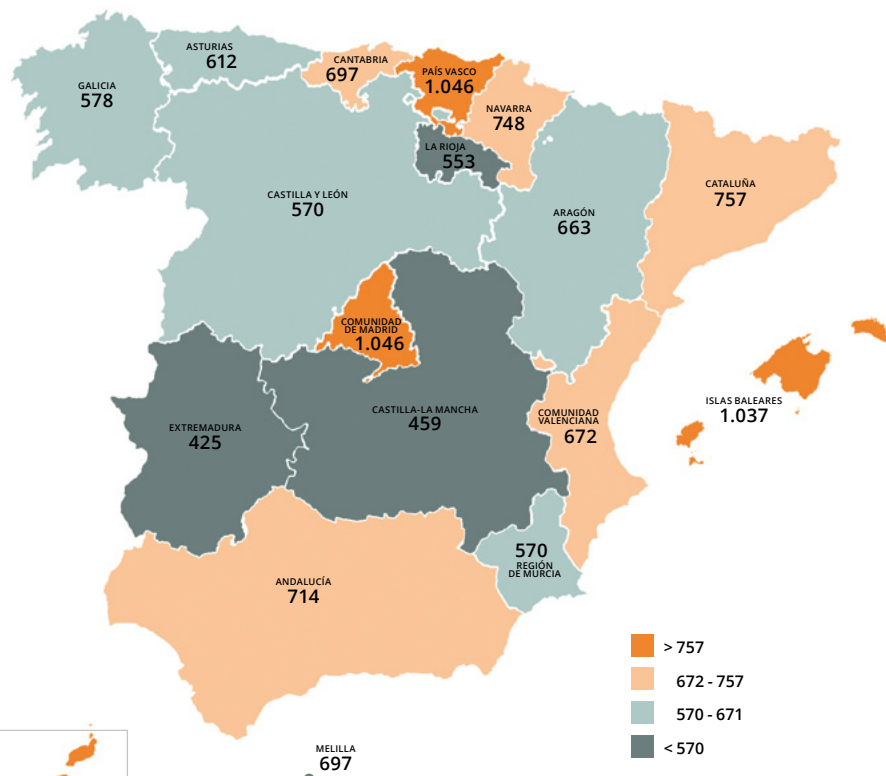
A pesar de todas las implicaciones del último año, y de los descensos mensuales en el último trimestre de 2020, el año cierra con una evolución interanual positiva respecto al 2019, y sitúan el precio del metro cuadrado en 10,5 € de media nacional y una renta mensual media de 893 € para una vivienda de entre 80 y 90 m².

Debemos tener en cuenta que este indicador muestra un comportamiento diferente en los distintos puntos del país, y se mueve dentro de una amplia horquilla. Encontramos los mínimos en las provincias de Jaén (408 €), Teruel (417 €), Zamora (434 €), Cuenca y Ciudad Real (408 €) o Cáceres (391 €). Mientras que los máximos se registran en los mercados de las grandes ciudades y sus áreas metropolitanas, así como en los principales mercados costeros. En este último grupo destacan: Málaga (825 €), Las Palmas (842 €), Islas Baleares (1.037 €), Barcelona (1.054 €), Madrid (1.046 €), y Guipúzcoa (1.190 €).

Vale la pena recordar que la oferta sobre la que se ha analizado el precio no se ciñe a las mismas características que las que presentaba el año pasado ya que la tipología de producto se ha visto modificada por el notable aumento de la oferta.



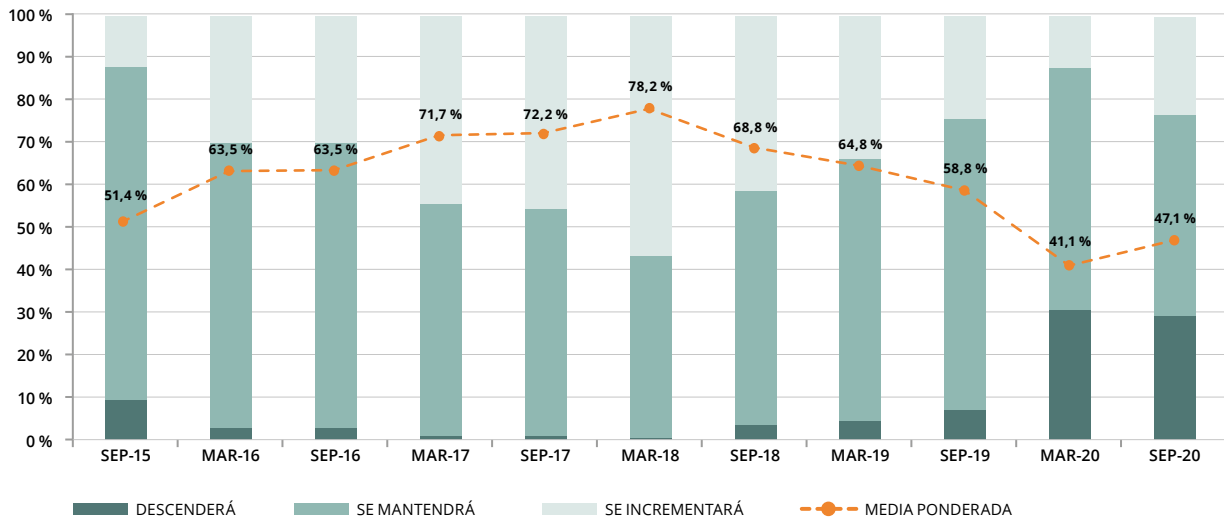
Precio medio del alquiler de vivienda (mensual) (Precio en euros para una vivienda de 80-90 m²)



“
La renta mensual media para una vivienda en alquiler de entre 80 y 90 m² es de 893 €.
”

Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra. Fuente: ServiHabitat.

Evolución del precio del alquiler en los próximos seis meses



Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).

En un principio, el contexto del COVID-19 generó una cierta perspectiva a la baja para este segmento de mercado, pero con el paso de los meses la confianza en el mantenimiento de precios a niveles similares se ha afianzado entre los expertos. En este sentido, el 47 % de la Red de agentes colaboradores de Servihabitat considera que el mayor volumen de oferta provocará que los precios se estabilicen y que en el próximo año no se experimenten variaciones tan elevadas como las que se venían dando.

Otro aspecto que marcará el mercado del alquiler es su polarización hacia dos vertientes diferenciadas. Por un lado, se encuentran los hogares que disponen de capacidad de pago, pero no de ahorro. En este caso, se trata de hogares que pueden permitirse pagar rentas más elevadas. Por otro lado, existen aquellos hogares con niveles de ingresos menores y que necesitan un producto en alquiler con precios más ajustados. En este sentido, las iniciativas de colaboración público-privada que se han ido formalizando para el desarrollo de promociones dirigidas a este público, constituyen una solución para cubrir esta necesidad.



“ El 47 % de los APIs cree que el precio del alquiler se mantendrá estable, sin variaciones acusadas. ”

04_MERCADO DE ALQUILER_PRECIO Y RENTABILIDAD

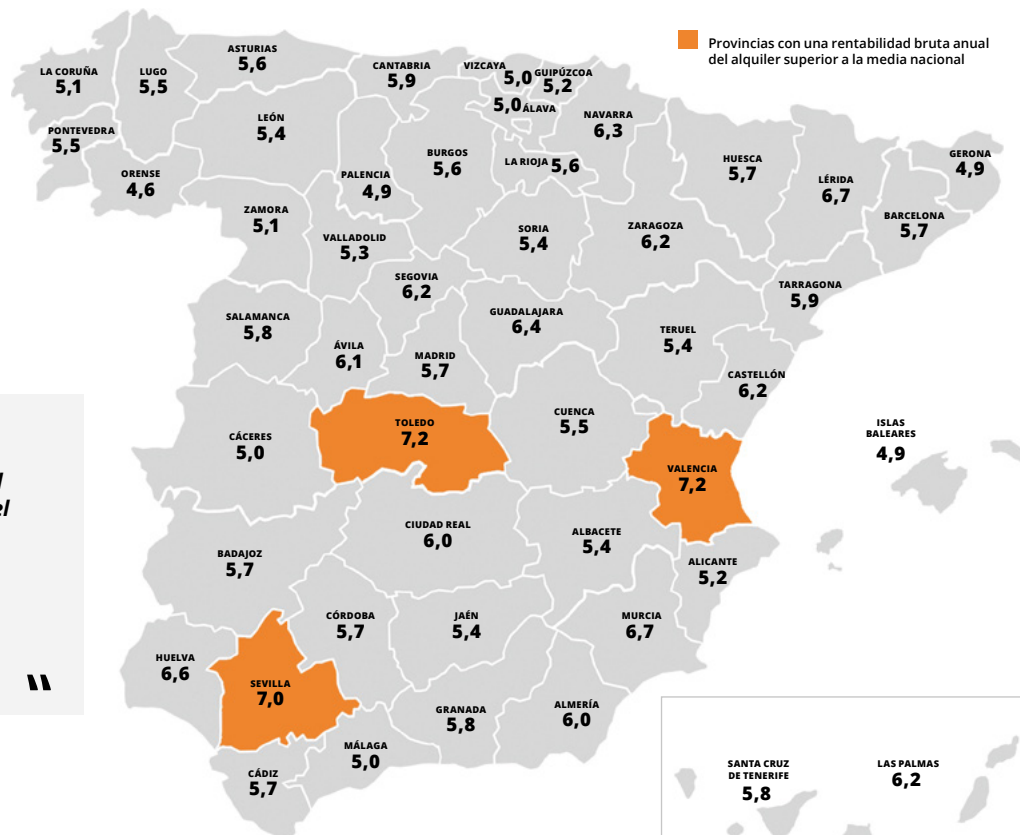
En septiembre de 2020, la rentabilidad anual bruta media de una vivienda en alquiler se ha situado en el 6,8 %, una cifra superior a los años anteriores (5,7 % en septiembre de 2019 y 5,6 % en el mismo mes de 2018). Durante el primer trimestre de 2020, la ratio se había mantenido en línea con la conseguida otros años, pero ha sido en el segundo y el tercer trimestre, con la llegada de la pandemia, cuando se ha producido este significativo incremento, reforzándose el posicionamiento del inmobiliario como un valor seguro.

En esta ocasión, la ratio de rentabilidad tiene una tendencia al alza que ha tenido efecto sobre las localidades en las que se ha producido un mantenimiento del precio del alquiler a niveles similares pero con una bajada del precio de las viviendas.

Sevilla, Valencia, Toledo, Murcia, Lérida y Huelva son las provincias que presentan unas rentabilidades más altas para la vivienda en alquiler. En el otro extremo encontramos las Islas Baleares, Palencia, Gerona y Orense.



Rentabilidad media del alquiler de vivienda en España

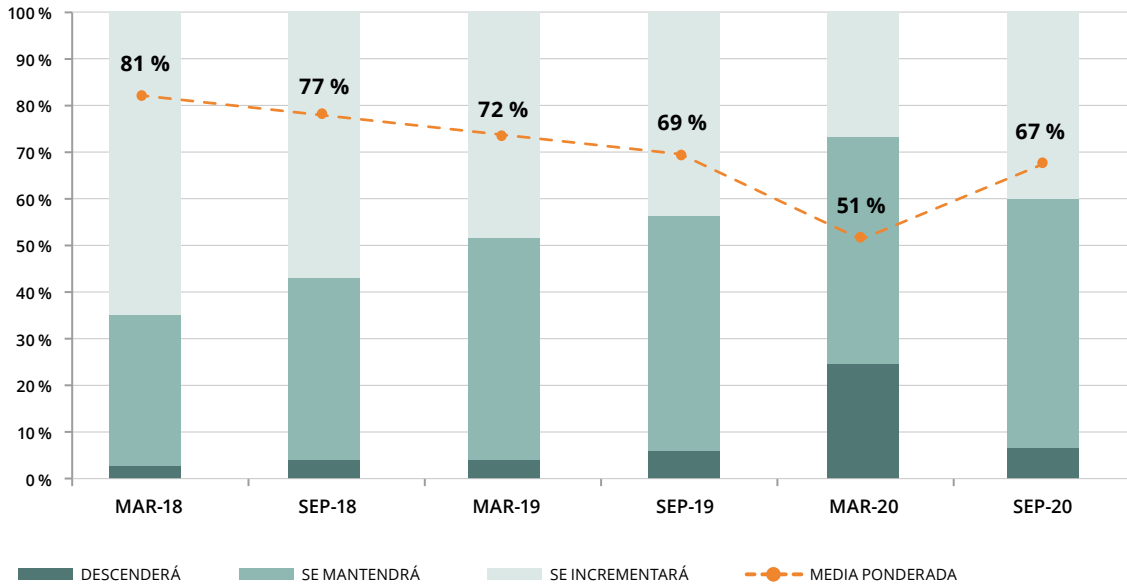


La rentabilidad bruta media del alquiler de vivienda en España avanza hasta situarse en el 6,8 %.

Fuente: Servihabitat.



Evolución del mercado de alquiler respecto a la compraventa



Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).

Debido a la pandemia, marzo de 2020 marcó un punto de inflexión en la opinión por parte de nuestra Red de agentes colaboradores (APIs) sobre el comportamiento del mercado del alquiler respecto al mercado de la compraventa de viviendas. De esta forma, los expertos previeron que el número de operaciones se iba a mantener.

Aun así, con la recuperación de una mayor estabilidad, el 40 % de los agentes colaboradores consideró que el ritmo de este segmento de mercado seguiría creciendo, en línea con las previsiones de los últimos años y siguiendo la tendencia alcista que ha ido mostrando el mercado del alquiler.

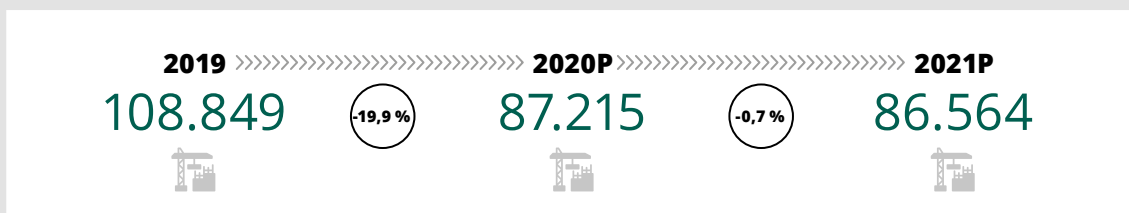


05

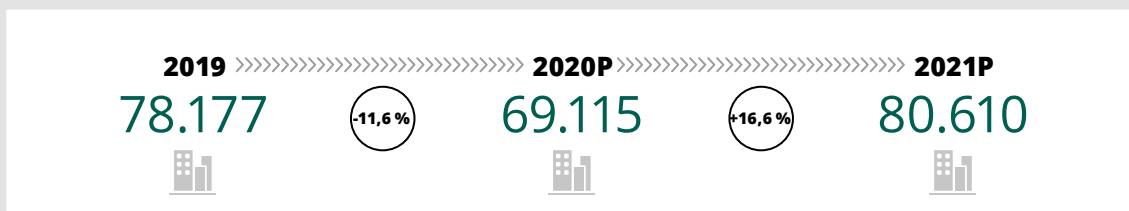
RESUMEN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES



Viviendas iniciadas



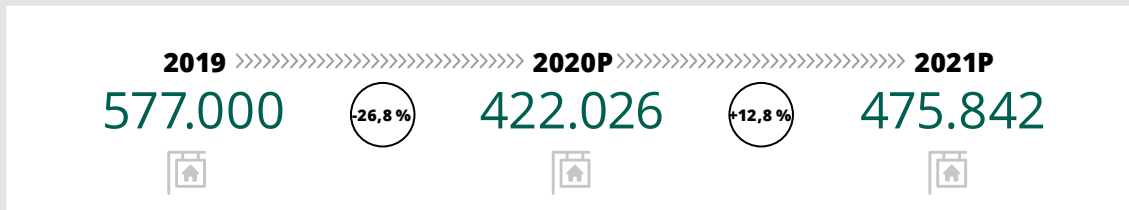
Viviendas terminadas



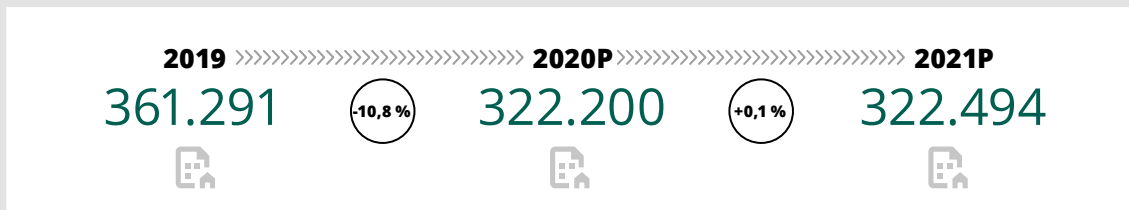
Stock de obra nueva



Compraventas



Hipotecas nuevas constituidas sobre viviendas



Precio de la vivienda



Esfuerzo medio para la adquisición de una vivienda



Comprador extranjero



Mercado de alquiler



Nota: P (predicción).

06

VISIÓN POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS





El comportamiento del mercado, especialmente a partir de junio, ha sido bastante mejor de lo esperado. Tras el confinamiento, se ha producido un efecto rebote en la demanda, que se ha dinamizado por: un impulso en la compra de reposición (más tamaño y espacios abiertos), el mantenimiento de la financiación y el incremento del interés inversor, que ha visto en el residencial un valor refugio.

Un buen ejemplo del comportamiento del mercado lo vemos en el segmento de suelo de parcelas para autopromoción de unifamiliares. Este mercado, que no encontraba salida al producto en el año 2019, se ha reactivado especialmente en las segundas y terceras coronas de las grandes poblaciones. En este mercado, se están produciendo operaciones incluso de inversión pensando en el largo plazo. El desembolso de la compra de suelo puede oscilar en el entorno de un 25 % sobre el total de la inversión, dejando la parte de promoción para el futuro. La obra nueva ha experimentado un cierto freno en su actividad ante la incertidumbre que ha generado el COVID-19. Las operaciones de suelo de gran volumen han cesado, habiéndose realizado operaciones en solares de menor tamaño. La previsión para el 2021 es que la puesta en marcha de nuevos proyectos incluso descienda algo respecto al presente año, a causa principalmente del importante freno que experimenta la vivienda vacacional. Otro cambio que se producirá en la obra nueva pasa por el diseño del producto: más espacio

y zonas exteriores, aunque puedan comportar incrementos en el precio.

En general, los precios no mostrarán variaciones relevantes en 2021, los que más se resentirán son aquellos productos que no respondan a las nuevas expectativas de la demanda, donde el diseño gana peso frente a la localización.

Respecto a la vivienda vacacional, la Costa del Sol, con una presión compradora de la demanda extranjera muy elevada, está experimentando un freno importante sobre todo en el producto de obra nueva, fundamentalmente por tener precios orientados a este público. En el resto de zonas (Huelva, Cádiz, Almería y Granada), con un mayor volumen de demanda nacional, las ventas incluso pueden estar produciéndose a mayor velocidad, también como consecuencia de la experiencia de los hogares en el confinamiento. El precio, mientras que en la primera comienza a mostrar descensos, se mantiene en el resto de áreas.

“ La demanda de vivienda habitual impulsa las ventas, sobre todo a partir de junio. El mercado de vivienda vacacional solo se mantiene en las localizaciones más dependientes de la demanda nacional. ”

1_Andalucía_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	20.167	14.050	-30,3 %	12.150	-13,5 %
Viviendas terminadas	11.476	10.805	-5,8 %	10.435	-3,4 %
Stock de vivienda nueva	67.585	67.306	-0,4 %	68.220	1,4 %
Compraventas (vivienda libre)	107.871	80.552	-25,3 %	94.625	17,5 %
• Vivienda nueva	10.172	10.414	2,4 %	11.708	12,4 %
• Vivienda segunda mano	97.699	70.138	-28,2 %	82.917	18,2 %
Valor medio de las compraventas	139.792	143.847	2,9 %	142.385	-1,0 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



El mercado residencial, que experimentó un retroceso lógico en los meses de confinamiento, ha mantenido su actividad en el segundo semestre del año similar a la de 2019. No obstante, el efecto que tuvieron los rebotes que se originaron en la comunidad en los meses de verano, ha desplazado más el repunte de actividad al último trimestre del año.

El precio se ha ajustado en el residencial en 2020, previéndose que se mantengan los ajustes a la baja también en 2021, especialmente en el segmento de segunda mano y de forma más significativa en la vivienda más pequeña y que carece de espacios exteriores. Como en otras comunidades, este cambio de la demanda respecto al tipo de producto ha provocado un aumento del valor medio de la vivienda.

La obra nueva ha resistido mejor el impacto del COVID-19. No obstante, su efecto sí se ha dejado notar en el mercado de suelo, en el que se ha

producido un cierto descenso de actividad, que se ha traducido en un impacto a la baja en los precios. La situación económica y laboral actual deja algunas dudas sobre la capacidad de absorción de la demanda en los meses venideros, lo que se puede traducir en ligeros incrementos del stock.

La segunda residencia, que en Aragón está muy ligada a la montaña y a la práctica del esquí, ha mantenido cierta actividad, aunque en niveles inferiores a los del año pasado.

“

La persistencia del confinamiento en la región ha desplazado la recuperación del mercado al último trimestre del año, provocando ligeros descensos en el precio que se mantendrán este año. La obra nueva es el único segmento que ha capeado mejor la situación.

”

2_Aragón_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	2.376	1.693	-28,7 %	2.432	43,7 %
Viviendas terminadas	2.088	1.782	-14,7 %	1.986	11,4 %
Stock de vivienda nueva	12.736	12.664	-0,6 %	12.816	1,2 %
Compraventas (vivienda libre)	15.669	12.356	-21,1 %	16.264	31,6 %
• Vivienda nueva	2.016	1.285	-36,3 %	1.172	-8,8 %
• Vivienda segunda mano	13.653	11.071	-18,9 %	15.092	36,3 %
Valor medio de las compraventas	116.085	128.424	10,6 %	122.196	-4,8 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



La vivienda vacacional de precios moderados ha experimentado a partir de la finalización del confinamiento un repunte importante. Este producto de perfil medio/medio-bajo, ha encontrado salida como resultado del deseo de poder tener una vivienda situada fuera de los grandes núcleos de población, sin que suponga para los hogares un desembolso excesivo, disponiendo así de un segundo espacio al que poder optar si se vuelve a producir una situación similar a la experimentada en los meses de marzo y abril. Localizaciones que destacar son Llanes, San Vicente de la Barquera y, en general, la costa este.

La demanda de primera residencia ha adaptado sus objetivos a la nueva percepción de necesidades que han surgido después del confinamiento. En este sentido, aumenta la demanda de vivienda unifamiliar, tanto en las grandes ciudades como en sus entornos cercanos. Para que en 2021 se mantenga esta pujanza de la demanda, será necesario que la situación económica mejore, de modo que los hogares con ingresos medios o más bajos puedan mantener los mismos para plantearse este cambio residencial, especialmente en ubicaciones como Avilés. El triángulo Oviedo,

Gijón y Avilés, así como las poblaciones más pequeñas comprendidas en el mismo, continuarán polarizando el mercado. El resto de las ubicaciones continuarán deprimidas inmobiliariamente hablando, fundamentalmente lastradas por la despoblación.

El precio se ha mantenido estable en los tres grandes núcleos de población. La falta de demanda en el resto de las ubicaciones, dentro de un mercado tan polarizado, sí ha producido bajadas de precio y se prevé que esta tendencia se mantenga en el primer semestre de 2021 e incluso que se extienda a todo el año si la situación económica y de desempleo no mejora.

“

Tras el confinamiento, el empuje de la demanda se ha dejado notar en las tres principales ciudades, extendiendo su radio de acción a los municipios limítrofes en busca de producto con mayor espacio. La sorpresa se produce en el importante crecimiento de las ventas de vivienda vacacional.

”

3_Asturias_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	1.561	1.406	-9,9 %	1.233	-12,3 %
Viviendas terminadas	1.456	1.247	-14,4 %	1.363	9,3 %
Stock de vivienda nueva	10.300	10.737	4,2 %	11.382	6,0 %
Compraventas (vivienda libre)	9.815	8.415	-14,3 %	10.338	22,9 %
• Vivienda nueva	729	1.084	48,7 %	1.431	32,0 %
• Vivienda segunda mano	9.086	7.331	-19,3 %	8.907	21,5 %
Valor medio de las compraventas	104.962	117.186	11,6 %	114.557	-2,2 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



Los efectos del COVID-19 se han dejado notar especialmente en el segmento de producto medio-alto/alto, principalmente por la falta de compradores extranjeros. A este hecho se le suma un incremento de la oferta que ha provocado, además, que los precios hayan descendido en esta tipología de activos. Dentro del producto medio/medio-bajo, más dependiente de la demanda interna, la inestabilidad económica y una mayor dificultad de acceso al crédito han hecho que también el volumen de operaciones se haya visto afectado a la baja. No obstante, en ambos casos se puede hablar de descensos moderados.

Por localizaciones, la isla de Ibiza ha sido la que más ha sufrido estos efectos. Por el contrario, la isla de Mallorca, con menor dependencia del mercado vacacional, mantiene buenos niveles de actividad en vivienda habitual, especialmente en producto terminado u obra nueva cercana a su entrega.

La demanda interna ha modificado sus preferencias de producto hacia viviendas más grandes, con más espacios exteriores (terrazas, patios, jardines) y algo más deslocalizadas de los núcleos urbanos. De este modo, incluso activos que en otra coyuntura socioeconómica no encontraban demanda, se han podido transaccionar en los últimos meses al cumplir con estos nuevos requisitos.

Respecto a la demanda de vivienda vacacional, la caída de operaciones se puede cifrar en torno a un 40 %, limitándose estas casi en exclusiva al comprador local.

Dentro del mercado de obra nueva, las operaciones sobre plano han experimentado un parón importante. Por un lado, la demanda extranjera desaparece, por otro, la demanda interna se mantiene expectante ante la situación económica actual, en una comunidad con una elevada dependencia del sector turístico. Ha surgido, además, una mayor necesidad en el comprador por ver el inmueble construido, frente a la compra sobre plano.

El futuro del mercado va a estar muy influenciado por el retorno a niveles normales de actividad en el sector turístico.

“ La falta de comprador extranjero ha perjudicado especialmente al producto del segmento medio/medio-alto y a las localizaciones más vacacionales, tanto en obra nueva como en segunda mano. La demanda interna sí que ha mantenido un mejor tono. ”

4_Islas Baleares_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	3.356	2.288	-31,8 %	2.418	5,7 %
Viviendas terminadas	2.162	2.147	-0,7 %	2.446	13,9 %
Stock de vivienda nueva	8.097	7.227	-10,7 %	6.579	-9,0 %
Compraventas (vivienda libre)	16.240	9.364	-42,3 %	6.922	-26,1 %
• Vivienda nueva	1.446	965	-33,3 %	1.054	9,2 %
• Vivienda segunda mano	14.794	8.399	-43,2 %	5.868	-30,1 %
Valor medio de las compraventas	265.891	333.286	25,3 %	372.890	11,9 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



Como en otras localizaciones, la demanda interna busca opciones de mejora como un mayor tamaño, más estancias y espacios abiertos, desplazando parte de la demanda a zonas periféricas de las ciudades. Tras los meses estivales, se han batido récords de operaciones de reserva de viviendas.

Bien es cierto que un porcentaje elevado de ellas no se han podido formalizar en ventas debido a las necesidades de financiación que no se han visto cubiertas, en muchos casos, por las nuevas condiciones laborales de las familias.

El mercado de vivienda vacacional de origen extranjero ha experimentado bajadas de entre un 50 % y un 90 %, menos acusadas en Gran Canaria y Tenerife Sur y más acentuadas en Tenerife Norte y las islas menores. Sin embargo, sí se ha notado un incremento en las operaciones realizadas por los propios residentes en las islas. Los hogares que pueden permitírselo y que no contaban con segunda residencia, se plantean adquirirla como una vía de escape ante la situación de confinamiento vivida.

La falta de turistas en las islas afecta a todo el mercado, también al de primera residencia, que se ve afectado, especialmente, en las zonas periféricas. La expectativa económica para 2021 no ayuda a perfilar una rápida recuperación, en una comunidad en la que se prevé un incremento del desempleo como consecuencia de esta falta de turistas.

Aún con la ralentización del mercado de obra nueva, las operaciones de suelo y especialmente de obras paradas

han continuado muy activas. Este mantenimiento de las operaciones no se ha debido a bajadas en los precios sino, probablemente, a la visión de una oportunidad futura en la que puedan ponerse en el mercado estas viviendas.

El valor medio de las viviendas adquiridas ha experimentado un incremento notable en 2020 respecto a 2019 como consecuencia de que las operaciones se han materializado sobre viviendas más grandes y, por lo tanto, más caras. De cara a 2021, se espera una moderación en este aspecto, al diluirse un tanto este efecto.

El mercado residencial en la comunidad canaria presenta una dependencia muy acusada de la situación sociosanitaria y de su impacto sobre el sector turístico. Es difícil anticipar cuando se recuperará el mercado, pero la marcha de la actividad en Tenerife Sur, Lanzarote y Fuerteventura podrá servir como indicador avanzado de esta recuperación. Apuntar que, cuando se normalice la situación, podríamos asistir a unos niveles de demanda que haga que se superen las cifras de ventas que se produjeron en 2019.

“ Tras el verano, la demanda interna ha presentado una reactivación en la que se han superado las cifras de reservas de años anteriores. Sin embargo, la vivienda vacacional experimenta caídas superiores al 50 %, llegando a la casi paralización en algunas zonas. ”

5_Islas Canarias_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	4.005	3.236	-19,2 %	3.939	21,7 %
Viviendas terminadas	3.163	2.153	-31,9 %	1.874	-13,0 %
Stock de vivienda nueva	30.254	31.942	5,6 %	34.289	7,3 %
Compraventas (vivienda libre)	24.656	14.837	-39,8 %	14.346	-3,3 %
• Vivienda nueva	1.850	772	-58,3 %	761	-1,4 %
• Vivienda segunda mano	22.806	14.065	-38,3 %	13.585	-3,4 %
Valor medio de las compraventas	140.846	154.362	9,6 %	148.977	-3,5 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



Cantabria continúa siendo uno de los mercados más dinámicos de la zona norte, habiendo presentado en el último semestre del año un gran impulso de la demanda que ha llevado a que se realicen incluso más operaciones que en los meses pre-COVID.

La demanda interna, así como la procedente del País Vasco y de Castilla y León, ha reactivado el mercado de vivienda vacacional desde la finalización del confinamiento en el mes de mayo. La nueva necesidad creada en los hogares de disponer de una segunda residencia relativamente cercana a la que realizar escapadas sin tener que llevar a cabo un desembolso relevante, ha reactivado un mercado en producto de perfil medio/medio-bajo, que antes no contaba con una demanda tan pujante. El primer semestre del próximo año continuará con esta tendencia, sostenida por la demanda procedente de Valladolid, Burgos, La Rioja y País Vasco.

La obra nueva también ha mantenido su actividad. Si bien se produjo un ligero parón en las ventas de suelo en el segundo trimestre del año, esta actividad se ha recuperado posteriormente, de modo que este año podrían iniciarse incluso

más viviendas que en 2019. Este dinamismo en la actividad mantiene la inexistencia de cifras relevantes de *stock* de obra nueva en la comunidad.

Los precios se estiman estables para 2021, pudiendo incrementarse en el producto que mejor se adecúe a las nuevas necesidades de la demanda. El incremento del valor medio de las transacciones realizadas en vivienda de primera residencia que se ha producido este 2020 como consecuencia del mayor tamaño de las viviendas vendidas y del aumento de compras de viviendas unifamiliar, tenderá también a continuar en los próximos meses. La vivienda vacacional también consolidará esta tendencia, impulsada en la pujanza de la demanda ya antes comentada.

“ **Se mantiene el dinamismo que ha caracterizado la marcha del mercado en los últimos años, potenciado tras los meses de confinamiento, incluso en la obra nueva y el mercado de suelo. Los precios han permanecido estables e incluso con repuntes, y seguirán esta tendencia en 2021.** ”

6_Cantabria_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	1.028	1.017	-1,1 %	1.185	16,5 %
Viviendas terminadas	588	549	-6,6 %	644	17,3 %
Stock de vivienda nueva	-	-	-	-	-
Compraventas (vivienda libre)	7.317	5.818	-20,5 %	7.051	21,2 %
• Vivienda nueva	824	622	-24,5 %	869	39,7 %
• Vivienda segunda mano	6.493	5.196	-20,0 %	6.182	19,0 %
Valor medio de las compraventas	130.342	139.910	7,3 %	135.819	-2,9 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



También en esta comunidad se ha experimentado un cambio en las preferencias de la demanda que se han orientado especialmente a la vivienda unifamiliar y, de no encajar su presupuesto en los hogares demandantes, a plurifamiliar con mayor tamaño y, especialmente, con terraza. En este contexto, las viviendas con menor número de estancias e inferior superficie están dilatando sus periodos de comercialización.

En general, la evolución del mercado residencial se ve influenciada por el perfil, algo más conservador, de los hogares de esta comunidad, frente a la mentalidad existente en grandes ciudades o mercados económicamente más dinámicos. La inestabilidad económica y la persistencia de los confinamientos rígidos que están experimentando muchas localizaciones, pueden llegar a frenar la demanda de manera más prolongada y hacer que el mercado reaccione más tarde. Esta situación se está acentuando más en el norte de la comunidad que en el sur.

El mercado de obra nueva, que presenta una estabilidad sostenida en los últimos meses, mantendrá una

evolución similar en 2021, así como los precios en este segmento, si los frenos a la demanda desaparecen. En este sentido, se está observando un mayor movimiento en el mercado de suelo para la edificación de vivienda unifamiliar, que aprovecha también algunos ajustes en el precio. El mayor impacto se está produciendo en el producto de segunda mano, con una caída en el número de operaciones y también con ajustes a la baja en los precios.

El cambio hacia viviendas más grandes y de tipología unifamiliar, ha provocado un incremento en el valor medio de las ventas. No obstante, los precios no parece que vayan a acabar 2020 con mucha diferencia respecto a 2019 y es previsible que puedan experimentar leves descensos en este 2021.

“ La evolución de la pandemia, su afectación a la situación económica y el perfil más conservador de los hogares está provocando una recuperación más lenta del mercado que en otras comunidades, impactando especialmente en el mercado de segunda mano. ”

7_Castilla y León_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	5.181	4.402	-15,0 %	4.375	-0,6 %
Viviendas terminadas	2.873	2.876	0,1 %	3.925	36,5 %
Stock de vivienda nueva	31.703	31.997	0,9 %	32.860	2,7 %
Compraventas (vivienda libre)	25.737	19.653	-23,6 %	26.198	33,3 %
• Vivienda nueva	1.900	1.315	-30,8 %	1.565	19,0 %
• Vivienda segunda mano	23.837	18.338	-23,1 %	24.633	34,3 %
Valor medio de las compraventas	101.976	111.941	9,8 %	109.535	-2,1 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



A pesar de que es una comunidad autónoma en la que la demanda de vivienda unifamiliar en poblaciones cercanas a los grandes núcleos de población ya existía, el COVID-19 ha contribuido a su incremento. Además, hay que tener en cuenta la influencia de la Comunidad de Madrid como generadora de demanda en las poblaciones limítrofes, que ha hecho más patente este cambio de mentalidad y el incremento de solicitudes y materialización de compra de vivienda unifamiliar. Este efecto se deja notar especialmente en la Corona norte de Toledo y la zona oeste de Guadalajara, traducida en hogares que residen a 40-50 kilómetros de la capital y que trabajan dentro de la Comunidad de Madrid.

En este sentido, la tipología de vivienda que continúa sin tener una salida clara en el mercado y que sigue contando con excedentes no absorbidos desde la crisis anterior, son las plurifamiliares de 1 y 2 dormitorios, especialmente en poblaciones pequeñas, que mantendrán las dificultades de comercialización. En este tipo de productos, continúan los ajustes de precio que perdurarán durante el año.

El mercado de obra nueva se está manteniendo bastante estable en los últimos meses, no siendo

previsible que se produzcan cambios importantes en 2021. Esta estabilidad se traspasa también a los precios, en los que no se esperan movimientos relevantes en este ejercicio.

Sin embargo, las consecuencias económicas del COVID-19 se dejarán notar más en el mercado de segunda mano y especialmente en el localizado fuera de los grandes núcleos de población y de las dos zonas más cercanas a Madrid. En una comunidad autónoma con niveles de renta medio/medio-bajos y con una mayor inestabilidad laboral y niveles de desempleo más elevados, la contracción de la demanda conlleva un descenso relevante en los precios, que podrían llegar a bajar entre un 5 % y 10 % según zonas

“
Las provincias limítrofes con la Comunidad de Madrid han experimentado una evolución más favorable, impulsada por la demanda de vivienda unifamiliar. El impacto económico de la pandemia se dejará notar especialmente fuera de estas localizaciones y de los grandes núcleos de población.
 ”

8_Castilla-La Mancha_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	3.752	4.570	21,8 %	6.853	50,0 %
Viviendas terminadas	3.325	2.904	-12,7 %	3.682	26,8 %
Stock de vivienda nueva	39.645	40.128	1,2 %	41.326	3,0 %
Compraventas (vivienda libre)	24.155	17.583	-27,2 %	21.662	23,2 %
• Vivienda nueva	2.206	1.610	-27,0 %	2.180	35,4 %
• Vivienda segunda mano	21.949	15.973	-27,2 %	19.482	22,0 %
Valor medio de las compraventas	91.292	98.465	7,9 %	98.798	0,3 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



En Cataluña, se observa cierto éxodo desde los grandes núcleos de población hacia zonas más periféricas. En Barcelona, la demanda se está desplazando hacia la segunda y tercera corona metropolitana, siempre en localizaciones con buenas comunicaciones por carretera y transporte público. Se busca vivienda más nueva y que tenga zonas comunes, espacios exteriores y, si es posible, cercana a grandes parques o espacios naturales. Las dos zonas más beneficiadas son el Vallés Oriental y Occidental, en localizaciones a un radio de unos 30 kilómetros del centro. También desde estas poblaciones se está produciendo un incremento de la demanda en poblaciones más rurales en las que se busca una vivienda unifamiliar con jardín.

Los proyectos de obra nueva, si ha sido posible, se han rediseñado según las nuevas demandas. En los que lo han hecho, el incremento de los ritmos de venta ha sido muy notorio. No obstante, es probable que se produzca un exceso de oferta proveniente de la coincidencia en la puesta en el mercado de estos proyectos, que no van a contar con el mismo ritmo de comercialización que en años anteriores, produciéndose un cierto incremento de stock.

La vivienda vacacional ha experimentado un descenso medio en el volumen de operaciones de un 15 %, si bien su comportamiento ha sido desigual por zonas. En la Costa Brava, el mercado se ha visto más afectado al depender especialmente del comprador extranjero. Sin embargo, en la Costa Dorada, con mayor componente de demanda nacional, se han mantenido en mayor medida las operaciones.

De cara a 2021, el primer trimestre podría ser más complicado, esperándose una mejoría a medida que la situación muestre síntomas de estabilización. Será en ese momento cuando la demanda solvente que no está

comprando vivienda ahora por la mencionada incertidumbre, se reactive. La tendencia al aumento de la actividad que se ha venido experimentando a partir del mes de julio debería continuar este ejercicio.

Para que se produzca esta normalización de la actividad es importante también que la financiación, que se ha endurecido en los últimos meses, acompañe a esta demanda.

El valor medio de las compraventas está experimentando un incremento condicionado principalmente por las operaciones de obra nueva y de vivienda de reciente construcción, así como por las operaciones que se producen en Barcelona y su área metropolitana que, como indicamos, han continuado en buenos niveles. Además, hay que tener en cuenta que el segmento *premium* del mercado no se ha visto prácticamente afectado por el descenso en el volumen de operaciones. De hecho, se ha producido un aumento de la oferta en un mercado en el que tradicionalmente es muy limitada, incrementándose el número de operaciones, lo que también contribuye a este aumento del *ticket* medio.

“ Las zonas periféricas han mejorado su posicionamiento al ofrecer producto más adaptado a las nuevas necesidades de la demanda, en un proceso de descentralización. La vivienda vacacional ha experimentado el mayor impacto negativo, sobre todo en la Costa Brava. ”

9_Cataluña_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	13.401	8.721	-34,9 %	9.759	11,9 %
Viviendas terminadas	10.817	8.522	-21,2 %	9.373	10,0 %
Stock de vivienda nueva	75.685	80.007	5,7 %	85.991	7,5 %
Compraventas (vivienda libre)	91.220	68.917	-24,4 %	76.988	11,7 %
• Vivienda nueva	7.168	5.771	-19,5 %	6.202	7,5 %
• Vivienda segunda mano	84.052	63.146	-24,9 %	70.786	12,1 %
Valor medio de las compraventas	186.691	206.334	10,5 %	207.401	0,5 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



La actividad en la comunidad ha repuntado de forma relevante el último semestre de 2020. El volumen de ofertas realizadas sobre viviendas ha sido superior al del mismo periodo del año anterior debido al embalsamiento de la demanda, que encontró su salida en el periodo de mayo a julio, y a la necesidad de los hogares de disponer de mayor espacio, de mayores superficies abiertas e, incluso, del cambio a una vivienda unifamiliar. Aún y así, el año cerrará con una cifra de ventas inferior.

Por zonas, la provincia que más se ha resentido ha sido Castellón, con un descenso de la actividad del 15 %. En cambio, las capitales, las áreas metropolitanas y la costa de las otras dos provincias han aumentado su actividad.

La demanda de vivienda vacacional extranjera ha descendido más de un 50 % tanto en la costa alicantina como en la del sur de Valencia. Sin embargo, se ha mantenido la nacional, tanto en la costa como en el interior, y se ha incrementado la búsqueda de segundas residencias y de localizaciones con más espacios verdes o de costa.

El mercado del suelo se ha mantenido muy activo en tamaños pequeños (hasta 20 viviendas) y en

parcelas para autopromoción. En las parcelas de mayor tamaño se ha notado un descenso en la actividad. Se ha producido un descenso en el inicio de nuevas promociones, pero la demanda se ha mantenido estable en el último semestre, sobre todo en Valencia y Alicante.

El precio de la vivienda habitual en 2021, en el segmento medio y alto, se prevé que presente ligeras subidas. En las viviendas de segmento medio/medio-bajo, se esperan ligeras bajadas de precio. En la costa de Valencia y Alicante, este indicador se mantendrá estable, mientras que en Castellón podría producirse una ligera bajada.

“ La actividad en el segundo semestre de 2020 ha sido superior a la del mismo periodo de 2019, especialmente en las provincias de Valencia y Alicante. No obstante, la misma ha descendido más de un 50 % en el segmento vacacional, solo sostenido gracias a la demanda interna. ”

10 Comunidad Valenciana_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	11.467	10.703	-6,7 %	7.379	-31,1 %
Viviendas terminadas	6.419	6.949	8,3 %	8.301	19,5 %
Stock de vivienda nueva	83.577	82.848	-0,9 %	83.592	0,9 %
Compraventas (vivienda libre)	84.100	52.277	-37,8 %	44.916	-14,1 %
• Vivienda nueva	8.524	4.789	-43,8 %	4.478	-6,5 %
• Vivienda segunda mano	75.576	47.488	-37,2 %	40.438	-14,8 %
Valor medio de las compraventas	120.017	125.066	4,2 %	124.609	-0,4 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



Tras el parón de actividad del segundo trimestre, se ha producido un repunte en los últimos meses del año. La necesidad de los hogares de contar con viviendas de mayores dimensiones y más espacios abiertos ha incentivado la venta de producto que años anteriores no tenía demanda, como las viviendas unifamiliares ubicadas en poblaciones de tamaño pequeño.

En los grandes núcleos poblacionales, tanto el volumen de operaciones como el precio del mercado de obra nueva se han mantenido estables, situación que se espera también para 2021. Las operaciones de suelo se han contraído y se produce una mayor propensión a la negociación con el consiguiente ajuste de precios.

El mercado de segunda mano está experimentando descensos de actividad y precios en 2020 y continuará así en 2021. A pesar de que el valor medio de las viviendas sea relativamente bajo, la

inestabilidad laboral y la mayor dificultad de acceso al crédito están provocando una contracción de la demanda.

El valor medio de las viviendas se ha incrementado debido a la venta de un producto de mayor precio por unidad. No obstante, no se esperan variaciones significativas.

“ **El mercado de obra nueva mantiene el nivel de operaciones que se producían antes de la pandemia, si bien se han reducido las operaciones de suelo e incrementado la negociación. El descenso de actividad en segunda mano se deja notar en el precio, comportamiento que se espera también en 2021.** ”

11_Extremadura_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	2.043	1.635	-20,0 %	3.438	110,3 %
Viviendas terminadas	1.457	1.265	-13,2 %	1.797	42,1 %
Stock de vivienda nueva	2.038	2.728	33,8 %	3.699	35,6 %
Compraventas (vivienda libre)	9.267	6.940	-25,1 %	8.972	29,3 %
• Vivienda nueva	398	398	0,0 %	616	54,8 %
• Vivienda segunda mano	8.869	6.542	-26,2 %	8.356	27,7 %
Valor medio de las compraventas	84.000	93.319	11,1 %	92.287	-1,1 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



El mercado de segunda residencia de perfil medio/medio-bajo se ha recuperado. La demanda de vivienda vacacional se ha reactivado desde mayo, especialmente en poblaciones en las que antes no existía una demanda elevada (menos de 5.000 habitantes). Proviene tanto de la propia Comunidad como de otras limítrofes y de la Comunidad de Madrid, y se ha centrado en producto seminuevo, con precio entre 50.000 € y 90.000 €, localizado en promociones pequeñas y ubicado en la costa de Lugo, el sur de A Coruña y el norte de Pontevedra.

Fuera del trimestre de parón, ha habido un excelente volumen de operaciones en el resto de los meses. En 2021, la demanda de primera residencia a partir del segundo semestre del año y la de vivienda vacacional a partir del tercero podría verse resentida si no se implementan las medidas de impulso de la economía esperadas, pues los ingresos de gran parte de la demanda de la comunidad son de nivel medio.

El precio de la vivienda de más de 20 años de antigüedad con tamaños que no se ajustan a

lo que ahora busca la demanda potencial ha descendido. Por otro lado, el precio del producto de mayor tamaño, a poder ser con terraza, y especialmente el de la vivienda unifamiliar se ha estabilizado en el tercer trimestre e incluso ha subido en el cuarto trimestre. Esta es la tendencia esperada para 2021.

Se seguirán iniciando proyectos de obra nueva, acorde a las nuevas necesidades de la demanda, en 2021.

“

Solo durante el trimestre del confinamiento ha descendido el volumen de operaciones respecto a 2019, habiéndose incluso reactivado áreas de vivienda vacacional tradicionalmente estancadas. La evolución de la pandemia y su efecto económico determinará si esta situación continúa o no en 2021.

”

12_Galicia_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	2.704	2.251	-16,8 %	3.107	38,0 %
Viviendas terminadas	2.780	2.738	-1,5 %	2.850	4,1 %
Stock de vivienda nueva	20.827	20.271	-2,7 %	20.089	-0,9 %
Compraventas (vivienda libre)	20.824	15.913	-23,6 %	22.106	38,9 %
• Vivienda nueva	2.026	1.245	-38,5 %	1.796	44,3 %
• Vivienda segunda mano	18.798	14.668	-22,0 %	20.310	38,5 %
Valor medio de las compraventas	120.567	126.948	5,3 %	127.435	0,4 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



En general, el número de operaciones se ha visto afectado de forma relevante por el COVID-19, pese a que en el segundo semestre casi se han alcanzado los niveles de 2019.

Se ha incrementado la demanda de vivienda unifamiliar, con mayor privacidad y espacios abiertos. Aunque ha descendido la actividad en el mercado de suelo, la de parcelas para autopromoción se ha mantenido en niveles pre-COVID o incluso ha aumentado. También han crecido las operaciones de inversión sobre inmuebles unifamiliares a reformar. El mercado de vivienda plurifamiliar experimenta una mayor actividad en vivienda de reposición, ajustando el precio para poder acceder a inmuebles con mayores dimensiones y terraza o jardín.

La actividad promotora, que ha descendido en 2020 y que no ha reactivado las transacciones de suelo hasta el segundo semestre, se verá afectada en 2021: se iniciarán incluso menos viviendas que este año. No obstante, la demanda de obra nueva continúa siendo muy elevada y prácticamente todas las viviendas se venden antes de la entrega de la promoción. Las cifras oficiales muestran un desfase entre la vivienda terminada y las ventas de obra nueva debido, en parte, a la autopromoción (comunidades de

propietarios y cooperativas) y al pequeño remanente pendiente de venta. Este hecho hace que también el stock muestre valores algo más elevados de los que existen realmente.

El cambio en las preferencias de la demanda hacia inmuebles de mayor valor comporta el incremento del valor medio de las compraventas, tendencia que permanecerá en 2021. En general, el precio de la obra nueva se mantendrá e incluso se incrementará ligeramente. Los precios de la segunda mano en la ciudad de Madrid tenderán a la estabilización, mientras que se pueden producir ligeros descensos en su área metropolitana. Dentro del mercado del suelo también podrían producirse ajustes a la baja y mantenerse el pago aplazado de las operaciones.

“ A pesar de la reactivación del segundo semestre, la actividad no ha alcanzado las cifras de 2019, tanto en obra nueva como en segunda mano, con mayor fortaleza de la demanda en la primera. Los precios tenderán a la estabilización con ligeras bajadas en algunos municipios del área metropolitana. ”

13 Comunidad de Madrid_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	25.281	19.786	-21,7 %	17.918	-9,4 %
Viviendas terminadas	21.233	18.351	-13,6 %	20.487	11,6 %
Stock de vivienda nueva	43.283	47.575	9,9 %	53.135	11,7 %
Compraventas (vivienda libre)	78.390	58.628	-25,2 %	63.949	9,1 %
• Vivienda nueva	10.223	8.961	-12,3 %	8.039	-10,3 %
• Vivienda segunda mano	68.167	49.667	-27,1 %	55.910	12,6 %
Valor medio de las compraventas	252.547	265.698	5,2 %	264.069	-0,6 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



La actividad en el mercado de primera residencia se ha mantenido y ha descendido la de la vivienda vacacional.

El demandante de vivienda habitual busca mejorar su situación actual en cuanto a superficie, habitaciones y espacios abiertos, incluso alejándose de los mayores núcleos de población.

La actividad se ha mantenido en niveles similares a los de 2019 en el último semestre, aunque resulta más complicado que en otras comunidades cerrar las operaciones debido a la dificultad de acceso a la financiación.

La vivienda vacacional con demanda internacional, sobre todo de clientes procedentes del Reino Unido (ligada a los campos de golf y la costa), ha descendido más del 50 %. No obstante, la actividad de la demanda nacional de segundas residencias y la búsqueda de viviendas más grandes y unifamiliares por parte de ciudadanos de la propia comunidad han sostenido las adquisiciones en este segmento. Las promociones de obra nueva han mantenido un buen nivel de actividad en los últimos meses del

año, especialmente en la ciudad de Murcia, aunque en las obras cercanas a los campos de golf y en Cartagena ha habido menos movimiento.

Los precios se han mantenido estables en Murcia y Cartagena, con ligeros descensos en la vivienda vacacional. Se prevé que esta situación se mantenga en 2021 solo en la capital, mientras que el resto del mercado estará condicionado a la marcha de la economía en el primer trimestre del año. Si en la campaña de Semana Santa no se reactiva la demanda (nacional y extranjera), los precios de la vivienda vacacional también tenderán a la baja.

“ La recuperación de la actividad se ha visto marcada por el acceso a la financiación, con una demanda interna centrada en la mejora de vivienda y la demanda extranjera paralizándose más del 50 % del mercado vacacional, sostenido por el comprador nacional. ”

14_Región de Murcia_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	1.950	1.966	0,8 %	1.366	-30,5 %
Viviendas terminadas	876	970	10,7 %	1.058	9,1 %
Stock de vivienda nueva	20.388	20.015	-1,8 %	20.003	-0,1 %
Compraventas (vivienda libre)	19.544	15.788	-19,2 %	19.622	24,3 %
• Vivienda nueva	1.718	1.139	-33,7 %	1.517	33,2 %
• Vivienda segunda mano	17.826	14.649	-17,8 %	18.105	23,6 %
Valor medio de las compraventas	99.750	104.003	4,3 %	103.092	-0,9 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



Pamplona continúa siendo el principal motor inmobiliario de esta comunidad, en la que se mantiene estable el volumen de operaciones y precios. Aunque los barrios más céntricos continúan estando en el foco de la demanda, zonas periféricas como Zizur o Mutilva, con mayor oferta de vivienda unifamiliar, han experimentado un importante repunte. Esta situación se extiende a la zona sur de Navarra y a las poblaciones con más de 10.000 habitantes. En las poblaciones más pequeñas la antigüedad del parque en oferta, a pesar de los bajos valores medios, no resulta atractiva para la demanda. Ahora se buscan viviendas con espacio exterior tanto en el centro de las localidades más grandes como en su periferia, donde se ha incrementado la demanda de vivienda unifamiliar con más espacio y jardín.

Pese a esta estabilización, el volumen de compraventas cae en torno al 25 % en 2020, como consecuencia del parón de los meses de marzo y abril y su efecto

en los meses posteriores. Gracias a la recuperación producida en el último semestre, con una actividad de la demanda similar a la de los meses pre-COVID, se espera que en 2021 la situación del mercado alcance niveles similares a los de 2019.

La actividad promotora, que ha experimentado un freno en su actividad, también se recuperará en 2021.

“ Si bien la demanda centra su atención en los mercados tradicionales, el cambio en los atributos del producto solicitado ha expandido el dinamismo comprador a otras ubicaciones con mayor oferta de vivienda unifamiliar. Mercado dinámico en 2021 si no se prolongan los efectos del COVID-19. ”

15_Navarra_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	2.909	1.798	-38,2 %	2.487	38,3 %
Viviendas terminadas	1.793	1.765	-1,6 %	2.226	26,1 %
Stock de vivienda nueva	1.785	2.607	46,1 %	3.854	47,8 %
Compraventas (vivienda libre)	6.505	4.820	-25,9 %	6.463	34,1 %
• Vivienda nueva	1.238	763	-38,4 %	615	-19,4 %
• Vivienda segunda mano	5.267	4.057	-23,0 %	5.848	44,1 %
Valor medio de las compraventas	156.084	167.299	7,2 %	157.893	-5,6 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



El mercado residencial del País Vasco continúa presentando un déficit de promociones de obra nueva respecto a la demanda potencial, que se mantiene en niveles elevados. Falta suelo para promover, lo que se traduce en precios elevados que dificultan las transacciones. Este déficit de producción se nota especialmente en la vivienda vacacional, beneficiándose de esta situación la costa cántabra, especialmente poblaciones como Laredo y Castro Urdiales.

El pesimismo que se pudo instaurar durante los meses de confinamiento se ha superado con creces en el último semestre de 2020, en el que se ha incrementado el volumen de ventas y de operaciones de suelo. La adaptación del producto a la demanda, así como una financiación fluida con bajos costes hipotecarios han impulsado la actividad. No obstante, el mercado residencial de Euskadi sigue manteniéndose estable en cuanto a los niveles de demanda y de inversión.

El *ticket* medio, que es uno de los más elevados de España, se ha incrementado por las compras de producto de reposición que han representado la mayor parte de las transacciones y que se han producido sobre viviendas de mayor tamaño, muchas de ellas unifamiliares. Los precios, continuarán manteniéndose estables, con ligeras subidas, especialmente en San Sebastián y Bilbao.

“**Continúa la situación crónica de falta de promoción de obra nueva, que mantiene elevados niveles de demanda. Mercado estable en el que no se esperan variaciones significativas en 2021, con posibles repuntes de precio según zonas.**”

16_País Vasco_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	6.478	5.778	-10,8 %	4.969	-14,0 %
Viviendas terminadas	4.753	3.418	-28,1 %	5.594	63,7 %
Stock de vivienda nueva	3.190	2.783	-12,8 %	2.477	-11,0 %
Compraventas (vivienda libre)	23.304	17.562	-24,6 %	22.515	28,2 %
• Vivienda nueva	3.394	2.565	-24,4 %	3.100	20,9 %
• Vivienda segunda mano	19.910	14.997	-24,7 %	19.415	29,5 %
Valor medio de las compraventas	214.856	222.830	3,7 %	218.932	-1,7 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



El mercado de la ciudad de Logroño y su entorno ha experimentado una cierta estabilización en 2020. Tras los descensos de actividad de los meses de marzo a mayo, se ha producido una recuperación centrada en la demanda de reposición de vivienda más grande y con un mayor número de estancias. El mercado de vivienda unifamiliar también ha crecido, especialmente la de un nivel de precio más bajo, y se ha mantenido la demanda del producto *premium*.

Respecto al resto de la comunidad, también ha habido un repunte de la actividad en el último semestre, aunque menor que el de Logroño y su entorno. Ha subido la actividad relacionada con casas unifamiliares rurales para reformar, que antes no tenían prácticamente demanda.

El precio en la capital y su entorno se ha mantenido estable y se espera que se mantenga esta situación

durante los primeros seis meses de 2021. En el resto de la comunidad, a pesar de disponer de una demanda más local y débil, se espera también que en los primeros meses del año el precio se mantenga, a la espera de ver cómo influye la economía en los hogares de ingresos medios/medio-bajos.

“ **El mercado ha recuperado cierto dinamismo gracias a la demanda por reposición, sobre todo en el segmento de producto medio/medio-alto, localizado mayormente en la capital y su entorno. Cierta repunte de la demanda en zonas rurales de unifamiliar para reformar.** ”

17_La Rioja_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	849	1.007	18,6 %	913	-9,3 %
Viviendas terminadas	637	588	-7,7 %	505	-14,1 %
Stock de vivienda nueva	8.985	9.178	2,1 %	9.537	3,9 %
Compraventas (vivienda libre)	4.181	3.730	-10,8 %	4.902	31,4 %
• Vivienda nueva	310	247	-20,3 %	397	60,7 %
• Vivienda segunda mano	3.871	3.483	-10,0 %	4.505	29,3 %
Valor medio de las compraventas	117.741	133.380	13,3 %	128.248	-3,8 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).



Se ha activado la demanda por reposición en ambas ciudades, especialmente tras los meses estivales, buscando mayor amplitud en los espacios y la existencia de terrazas o patios. Pese a que se han realizado bastantes reservas, no todas se han transformado en operaciones de venta debido a la existencia de una importante economía sumergida, el relativo endurecimiento en la concesión de préstamos hipotecarios y el cambio en la situación laboral de algunos de los hogares demandantes.

La paralización de la actividad promotora durante el confinamiento afectó a ambas ciudades, aunque se ha recuperado con posterioridad, alargándose los tiempos de entrega iniciales.

Para el próximo año se espera que la obra nueva supere los niveles de este año.

El precio ha presentado un comportamiento bastante estable en 2020 en la zona, una de las que menos variabilidad ha experimentado de todo el país.

Para 2021, se espera una situación similar, siempre que no se produzcan nuevos confinamientos que dificulten la recuperación de la economía local.

“ Las operaciones se reactivan en el último trimestre por el empuje de la demanda por reposición, con dificultad en el cierre de operaciones por la especial idiosincrasia de los ingresos de los hogares y la situación laboral creada como consecuencia de la pandemia. ”

18_Ceuta y Melilla_Principales magnitudes

	2019	2020P	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020
Viviendas iniciadas	341	908	166,3 %	642	-29,3 %
Viviendas terminadas	281	86	-69,4 %	303	252,3 %
Stock de vivienda nueva	854	986	15,5 %	1.157	17,3 %
Compraventas (vivienda libre)	1.198	841	-29,8 %	969	15,2 %
• Vivienda nueva	144	81	-43,8 %	45	-44,4 %
• Vivienda segunda mano	1.054	760	-27,9 %	924	21,6 %
Valor medio de las compraventas	155.961	155.947	0,0 %	153.062	-1,9 %

Fuente: MFOM y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

07

METODOLOGÍA



1 Previsiones realizadas por CEPREDE

Para realizar el análisis de previsiones, Servihabitats ha contado con el soporte de CEPREDE (Centro de Predicción Económica), centro especializado en predicciones económicas y empresariales desde 1981, al que posteriormente añadió el análisis sectorial y regional, para completar una amplia gama de modelos econométricos. El trabajo de previsión de la evolución de las principales variables que explican el mercado residencial en España se ha organizado en las siguientes fases:

1ª FASE

Mediante un conjunto de variables de oferta y de demanda, incluyendo precios, a partir de la información de fuentes oficiales, se modeliza la realidad del sector inmobiliario a nivel nacional.

2ª FASE

Dicha modelización se enmarca dentro del contexto económico macro que resume trimestralmente el modelo Wharton-UAM de CEPREDE con más de 1.000 variables de todas las dimensiones.

3ª FASE

Descenso al ámbito territorial de las comunidades autónomas. La previsión se realiza para el año 2020-2021 y se dispone de variables que tienen información mensual y trimestral para capturar los cambios de la manera más temprana posible.

4ª FASE

Las previsiones regionales también tienen su propio entorno, el cual se instrumenta por parte de CEPREDE mediante un modelo de alta frecuencia mensual para las comunidades autónomas con variables clave.

5ª FASE

Al contar con la valiosa información de la encuesta Servihabitats de los APIs, se contrastan las previsiones con las opiniones de los profesionales y especialistas del sector inmobiliario.

2_Encuestas a la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat

Para establecer el pulso sobre la evolución del mercado residencial según la opinión de los agentes comerciales que conforman la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat se ha optado por la elaboración de una encuesta. Para ello, se ha realizado un cuestionario estructurado y diseñado al efecto, que cada uno de los agentes ha podido responder de manera individual. Las preguntas se han formulado en función del área geográfica en la que cada agente ejerce su labor comercial, así como el mercado principal de demanda al que se dirige: primera residencia, segunda residencia o ambas. A su vez, se han incorporado las valoraciones y opiniones sobre el mercado ofrecidas por los Directores Territoriales de Servihabitat, que han servido para ampliar la información analizada y profundizar en datos locales. Los resultados consolidados en los cuestionarios reflejan las opiniones de más de 500 agentes.

3_Fuentes de información utilizadas en el informe

SURVEY DATA: SERVIHABITAT

Cuestionario de más de 40 preguntas a una amplia muestra de más de 500 Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs), con frecuencia semestral (marzo y septiembre), ampliada a junio este 2020.

HARD DATA: FUENTES OFICIALES

- 1_Banco de España.
- 2_CEPREDE. Centro de Predicción Económica.
- 3_CIS. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- 4_Colegio General del Notariado.
- 5_Colegio Oficial de Registradores.
- 6_Eurostat.
- 7_INE. Instituto Nacional de Estadística.
- 8_MITMA. Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana.
- 9_MINECO. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.
- 10_MPR. Ministerio de la Presidencia, Relaciones con las Cortes y Memoria Democrática.
- 11_Seguridad Social.
- 12_SEPE. Servicio Público de Empleo.

La información referida al mercado de alquiler que aparece en el presente documento ha sido elaborada a partir de fuentes oficiales, datos propios de la cartera de inmuebles de alquiler gestionada por Servihabitat, así como de los principales portales inmobiliarios que ofrecen viviendas en alquiler.



AVISO

Este es un documento informativo que contiene previsiones y estimaciones que pueden estar sujetas a cambios sin notificación previa. Servihabitat no se responsabiliza del uso que hagan terceros de las informaciones contenidas en dicho documento.

MADRID

Avda. de Burgos, 12, planta 15
28036 Madrid

BARCELONA

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

T: (+34) 942 049 000

contactocorporativo@servihabitat.com

