

Servihabitat **Trends**

**Julio 2023**

# Mercado de suelo y promoción



 **Serviland**

Una empresa de  **Servihabitat**

# Índice

Editorial

- 01 Introducción
- 02 Principales claves y cifras
- 03 Contexto macroeconómico
- 04 Oferta de vivienda e intención de compra
- 05 Evolución de las operaciones de suelo y compraventas
- 06 Principales tendencias
- 07 Evolución de los precios
- 08 Fuentes de información utilizadas



## Editorial

El suelo, como elemento generador de vivienda nueva, es un axioma irrefutable del mercado. Cualquier obstáculo durante la tramitación de la materia prima por excelencia supone un impacto negativo para los proyectos residenciales, sin importar cuán exhaustivo haya sido su estudio de viabilidad.

Hay que partir de la base de que el ordenamiento urbanístico español clasifica los suelos por su estado y los califica por su uso, y es precisamente la asincronía entre la liberalización de los de carácter finalista y la necesidad de crear nuevos hogares la que provoca que la relación entre oferta y demanda lleve años arrastrando una gran tensión. El recuerdo de la crisis inmobiliaria de 2008 ha generado un tipo de estrés postraumático en muchas administraciones. Ese pasado en el que las grúas dominaban el horizonte ha dejado una sombra sobre los planes urbanísticos de muchos municipios, llevándolos a un estado de inmovilidad o a una venta gradual de parcelas. No obstante, esta absoluta discreción deja a muchos sin posibilidad de hacer realidad el sueño de ser propietarios debido a los elevados precios de los solares.

Del mismo modo que ocurre con la vivienda, cuya disponibilidad es inversamente proporcional a su precio, el suelo se vuelve más costoso en áreas donde escasea. La concentración de población en las capitales de primera línea obliga a expandirse hacia la periferia, hacia nuevos barrios, y la gestión de estos terrenos no siempre es tan diligente como cabría esperar.

Mientras que en lugares donde la producción de nuevas viviendas se ajusta a la demanda de forma más natural, tanto a través de empresas como de iniciativas de autopromoción, las reservas de suelo finalista se van agotando en zonas con una presión demográfica muy

consolidada. La configuración definitiva de los suelos urbanos no consolidados para incorporarlos a la ordenación de la ciudad y la sectorización de los urbanizables para tenerlos listos y así explotarlos pronto, son actuaciones que requieren de un mando consciente de la urgencia de aportar soluciones en el corto-medio plazo.

Después de las pasadas elecciones del 28 de mayo, ya avanzamos desde Serviland que el resultado electoral en los Top 25 municipios pone en juego el desarrollo de suelo para más de 540.000 viviendas en la nueva legislatura según las políticas de ordenación del territorio y los desarrollos urbanísticos locales que se adopten. Es por esto, que es fundamental que los diferentes grupos políticos municipales promuevan el consenso para fomentar una mayor oferta de suelo y aliviar la presión del mercado inmobiliario.

A ello, se le añade que tendremos que esperar qué pasa tras la convocatoria de elecciones generales para el 23 de julio, cuyo resultado deja en el aire la aplicación de la recién y tan controvertida Ley de Vivienda y, consecuentemente, la disposición sobre el aumento en la reserva de suelo para vivienda protegida.

En este contexto, no se puede olvidar que las empresas promotoras y gestoras de suelo siempre hemos demostrado disposición abierta al diálogo y a colaborar con las administraciones públicas, pero es fundamental que las reglas del juego no se vayan alterando al vaivén electoralista. Es importante tratar adecuadamente a una actividad que desempeña un papel fundamental en la economía española, que también ha sido afectada por la inestabilidad inflacionaria y que sigue trabajando en un contexto de marcada incertidumbre.



**Ernesto Tarazona**  
Consejero Delegado  
de Serviland

*La asincronía entre la liberalización de suelo finalista y la creación de hogares tensiona los precios de la vivienda nueva.*

## Es el suelo

*“Vamos a construir X viviendas en los próximos años.”*  
¿Cuántas veces hemos oído este mensaje político? Casi tantas como veces se ha incumplido.

La construcción de una vivienda no sólo depende de la voluntad política, sino también de otros factores como el capital, la financiación, la capacidad de producción y, especialmente, la oferta de suelo finalista.

El suelo es la materia prima de la vivienda. De la misma forma que las compañías energéticas invierten en nuevas instalaciones para atender la demanda futura y evitar colapsos energéticos; o igual que los fabricantes hacen acopios de materias primas para abastecer el mercado, evitando roturas de stock, es imprescindible que la industria de la promoción pueda disponer, con suficiente antelación, del suelo necesario para fabricar la vivienda que necesita la sociedad.

Para ello, necesitamos un mercado de suelo transparente, previsible y profesional, capaz de proveer a la industria del suelo finalista necesario para atender la demanda de vivienda en los siguientes años.

El sector privado y el sector público deben trabajar de la mano para fabricar el suelo como cualquier otra industria. El sector público debe tratarlo desde la planificación y agilización de trámites; y el sector privado ha de integrarlo como un componente esencial de su cadena de suministro.

**David Martínez**  
CEO de AEDAS Homes



Actualmente, existe una demanda sólida de vivienda de obra nueva que choca con una escasez de suelo finalista. Este desequilibrio genera una especulación que se traslada a los precios de las viviendas de obra nueva, ya muy tensionados e imposibles de alcanzar para amplios segmentos de la sociedad.

Debemos actuar para revertir esta realidad. Y no sólo pensando en el actual ciclo inmobiliario, sino en los siguientes. ¿Cómo? Hay dos fórmulas.

En primer lugar, la generación de suelo debe ser anticíclica. Crear suelo finalista requiere de diferentes instrumentos urbanísticos y, por tanto, debe adelantarse a los ciclos expansivos. Ha de generarse un colchón de suelo finalista en la parte baja de cada ciclo para responder a los periodos altos.

Y, en segundo lugar, el gran reto es alcanzar la seguridad jurídica en la aprobación de los instrumentos, tanto de planeamiento como de gestión. Necesitamos unas reglas de juego ciertas que protejan el interés general de la tiranía de la minoría.

Sólo con esta seguridad jurídica y con la reducción de los tiempos burocráticos conseguiremos avanzar en la construcción de una industria capaz de suministrar la vivienda que necesite el país.

*La generación de suelo debe ser anticíclica, ya que debe adelantarse a los ciclos expansivos.*

# 01 Introducción

La tendencia a la estabilización definirá el mercado de suelo en 2023. El inversor tratará de mantener el riesgo bajo control, buscando una rentabilidad cómoda. A pesar de que la volatilidad generada por el conflicto bélico en Ucrania sobre los costes constructivos y de materiales ha ido atemperándose, la inflación en Europa sigue alta, aunque España ha dado una lección de recuperación exprés.

La limitación de parcelas a la venta en las capitales de primera línea contrasta con el abultado *stock* disponible en otras ubicaciones. Esta disparidad mantiene la brecha territorial activa, con valores de transacción mínimos y máximos muy marcados en función de la demanda de nuevos desarrollos residenciales.

El alza de los tipos de interés mantendrá los precios de las operaciones en unos márgenes razonables, sin restar dinamismo, pero sin la potencia de los dos ejercicios precedentes. Por otro lado, habrá que estar atento a las modificaciones normativas que suelen llevar aparejados los años electorales, y que podrían introducir elementos distorsionadores.

*La estabilización definirá el mercado de suelo en 2023, que seguirá siendo dinámico, pero sin la potencia de los dos ejercicios precedentes. El inversor tratará de mantener el riesgo bajo control, buscando una rentabilidad cómoda.*



## 02 Principales claves y cifras

- 01** La cautela se impone entre los grandes promotores. Las inversiones en nuevas adquisiciones continuarán siendo muy selectivas, tras la reorganización de sus estrategias ante la volatilidad del contexto. Los pequeños promotores siguen teniendo el problema de la nula financiación para este activo.
- 02** Las compañías mirarán hacia las bolsas de suelo que tienen en cartera, volcándose más en la gestión urbanística de los solares que ya poseen para obtener suelo finalista y poder seguir levantando más viviendas, algo indispensable para que el precio de la obra nueva no se dispare.
- 03** A pesar de que las hipotecas son más caras, toda la vivienda nueva que se lance será asimilada, aunque el ritmo de absorción no sea tan rápido como antes. Los límites al alquiler y la reserva para vivienda protegida podrían ralentizar el inicio de nuevos proyectos, tanto en venta como en arrendamiento.
- 04** El precio medio del suelo sin edificar apenas experimentará variaciones en 2023, situándose alrededor de los 160 euros por metro cuadrado, un valor casi idéntico al de 2022 (159,3 €/m<sup>2</sup>s), algo por encima del de 2021 (151,9 €/m<sup>2</sup>s), pero lejos de la barrera de los 200 euros que se marcó por última vez en 2010.
- 05** Baleares, la única región con el metro cuadrado de suelo a más de 300 euros, sigue incrementando su tasa media interanual acumulada por encima del 4 % este 2022 respecto al 2017. La evolución en el ámbito nacional presenta un valor negativo, con un -0,4 %.



## 02 Principales claves y cifras

Datos 2022	Previsiones 2023
- 2,1 % VISADOS DE OBRA NUEVA (135.844)	- 13,1 % VISADOS DE OBRA NUEVA (118.000)
- 6,0 % INICIO DE OBRAS (106.909)	- 12,0 % INICIO DE OBRAS (94.000)
- 5,7 % COMPRAVENTAS DE VIVIENDA DE OBRA NUEVA (67.725)	- 5,5 % COMPRAVENTAS DE VIVIENDA DE OBRA NUEVA (64.000)
- 11,7 % TRANSACCIONES DE SUELO (26.326)	- 10,0 % TRANSACCIONES DE SUELO (23.700)
+ 5,2 % PRECIO DEL SUELO URBANO (159€/m <sup>2</sup> s)	+ 0,1 % PRECIO DEL SUELO URBANO (160€/m <sup>2</sup> s)
+ 7,9 % COSTES DE CONSTRUCCIÓN	+ 4,4 % COSTES DE CONSTRUCCIÓN (ÚLTIMO DATO DISPONIBLE MARZO'23)
34,9 % DE SUPERFICIE DE SUELO DISPONIBLE URBANO	34,8 % DE SUPERFICIE DE SUELO DISPONIBLE URBANO

# 03 Contexto macroeconómico

La economía española fue todo un ejemplo de recuperación pospandémica, con una remontada espectacular en 2021 y 2022 del 5,5 % frente a la caída del -11,3 % de 2020. En 2023, la economía española evolucionará positivamente, pero su incremento será más contenido, moviéndose en una horquilla del 1,4 % al 2,1 %. Esta ralentización está motivada por el todavía escenario inflacionista, que sube los tipos, contiene la demanda y merma el poder adquisitivo de las familias.

*El crecimiento de la economía española será más contenido. Se espera que el PIB crezca entre un 1,4 % y un 2,1 % en 2023.*

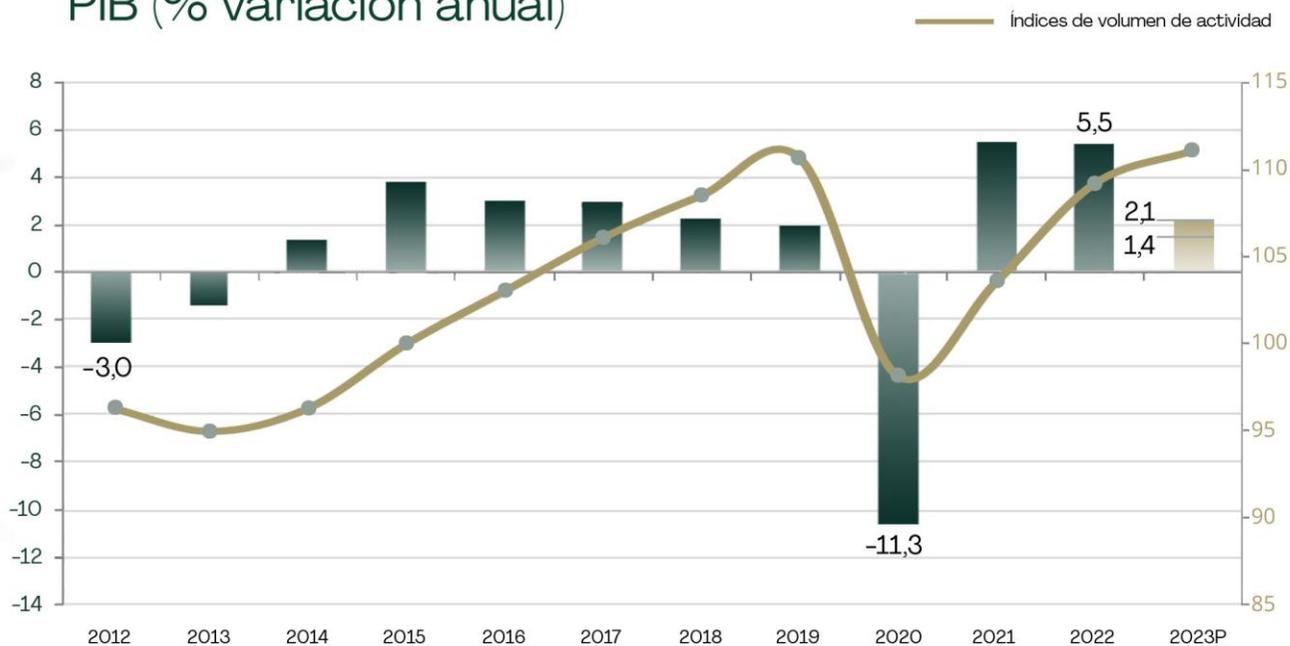
**PIB**  
**+1,4%/+2,1%**  
EN 2023 (P)

**+12,2%/+13,3%**

**TASA DE PARO**  
EN 2023 (P)

**+3,75%**  
**/+4,5%**  
**TIPOS DE INTERÉS**  
EN 2023 (P)

## PIB (% variación anual)



Nota: el tramo marcado en 2023P indica el posible recorrido en el aumento.

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

### De un vistazo

- 01** España alcanzará en 2023 el nivel de PIB previo al estallido de la pandemia.
- 02** Los tipos de interés elevan los costes de financiación e impactan en el consumo privado, lastrado por la pérdida de poder adquisitivo, y en la inversión, aunque esta tendrá su contrapeso en los fondos europeos.
- 03** La inflación irá moderándose a medida que se vaya rebajando la incertidumbre internacional, mientras que la creación de empleo será limitada.

# 03 Contexto macroeconómico



## El descenso de los precios de la energía, el tirón del turismo y los fondos Next Generation, principales estímulos

Los mecanismos de protección ante la crisis energética motivada por la invasión de Ucrania han logrado reducir las facturas de la electricidad y del gas en los hogares, aunque los precios minoristas siguen siendo altos. La demanda externa, con el turismo como componente destacado, y la interna, con la ejecución de los fondos europeos, impulsan la economía española por delante del resto de Europa.

## El giro proteccionista en la política monetaria compromete la expansión

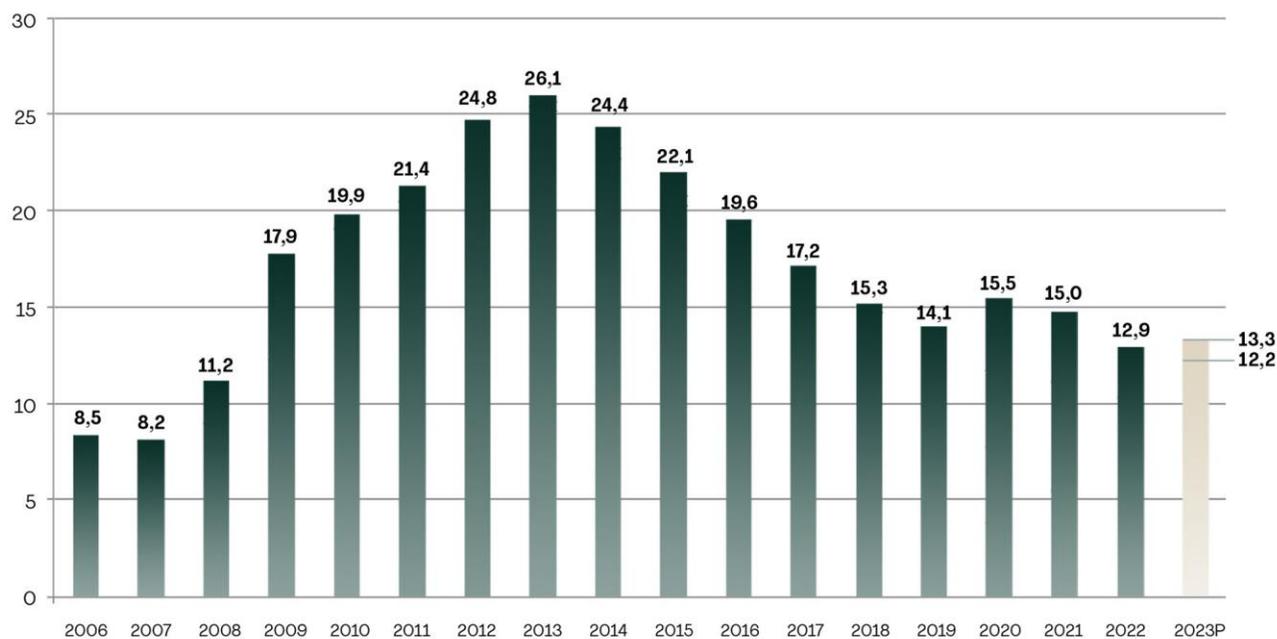
Desde que el pasado verano el Banco Central Europeo decidiera poner fin a seis años seguidos con los tipos de interés al 0 %, se han operado un total de ocho aumentos consecutivos, situando el precio del dinero en el 4 %. Este cambio de postura puso fin a la financiación barata. La pérdida de atractivo del tipo fijo y la escalada del Euribor han resucitado la comercialización de las hipotecas mixtas.

La evolución de la economía española perderá empuje a medida que el encarecimiento de la financiación contraiga el consumo, muy castigado por la inflación y el agotamiento del ahorro, hasta colocarse por debajo del objetivo del BCE a partir de la segunda mitad de año. Aunque la expansión estará muy controlada, también por el elevado déficit público, el escenario es el más optimista dentro del contexto europeo, alejando cualquier atisbo de recesión.

El mercado laboral es fuerte, pero su resistencia es limitada. El aceleramiento de 2022 dará paso a un crecimiento débil, e incluso plano. El progresivo descenso del desempleo que se venía anotando desde el pico de la pandemia será, por tanto, mucho menos abultado que el registrado en 2022. El desempleo cerrará 2023 entre el 12,2 % y el 13,3 %. El difícil encaje entre un pacto de rentas y la pérdida de competitividad empresarial eleva la tensión entre los agentes sociales.

*El mercado laboral es fuerte, pero su resistencia es limitada. El desempleo cerrará 2023 entre el 12,2 % y el 13,3 %.*

## Tasa de desempleo (%)



Nota: el tramo marcado en 2023P indica la posible variación en el porcentaje.

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

## 04 Oferta de vivienda e intención de compra

La adquisición de vivienda habitual atravesó su momento álgido tras la pandemia. La demanda embalsada se apoyó en un ahorro en máximos y en una financiación asequible. Las cifras récord de cierre de operaciones alcanzadas en 2021 y 2022 no se repetirán en 2023, a pesar de que la intención de compra roza el 9 %. La intensidad de este enfriamiento dependerá de las tensiones financieras y del impacto normativo.

*En 2023 no se repetirán las cifras récord de cierre de operaciones de los últimos dos años porque el marco hipotecario y normativo ha cambiado.*

8,8%

INTENCIÓN DE COMPRA DE VIVIENDA

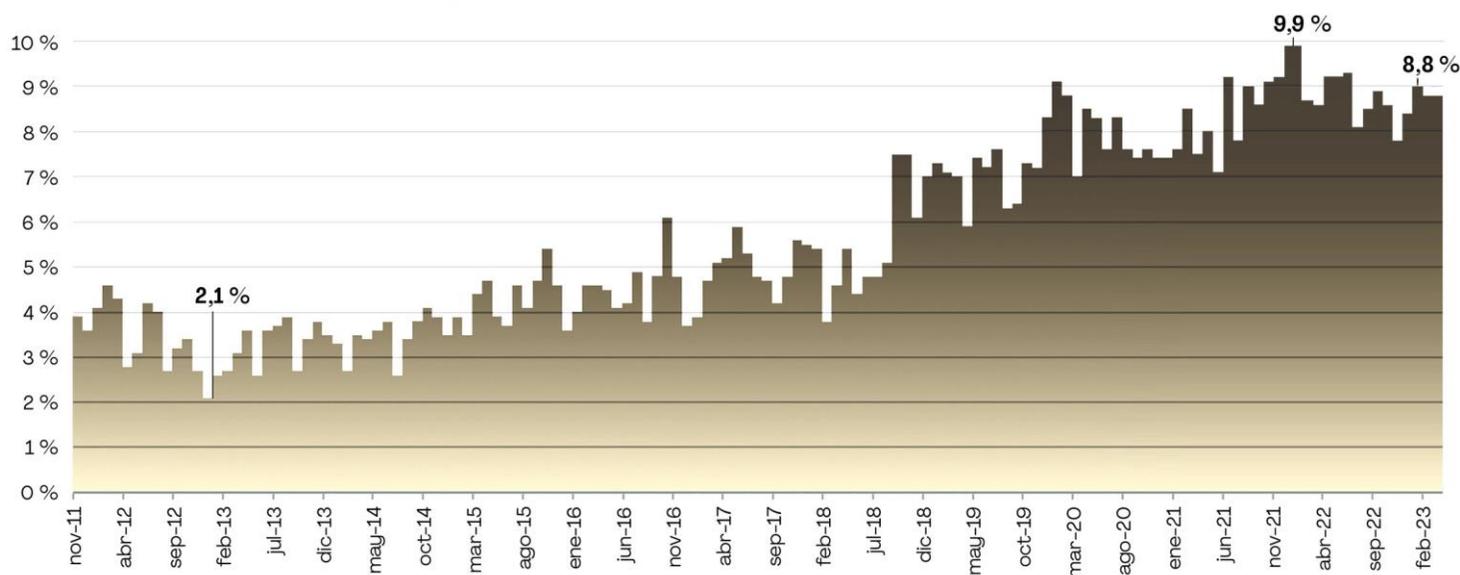
-12%

INICIO DE OBRAS EN 2023 (P)

-13%

VISADOS DE OBRA NUEVA EN 2023 (P)

### Intención de compra de vivienda en un año



Fuente: CIS y CEPREDE.

#### De un vistazo

- 01** Aunque la intención de compra de vivienda se coloca cerca del 9 % en 2023, muchos preferirán esperar a que se rebajen las tensiones en los tipos de interés.
- 02** La regulación en materia de alquiler podría favorecer el volcado a la venta de producto de segunda mano, pero no se esperan grandes ajustes en los precios.
- 03** La oferta de obra nueva será limitada, dada la problemática de altos costes y recepción de suministros que han arrastrado los promotores con la crisis bélica.

## 04 Oferta de vivienda e intención de compra

### **Las hipotecas mixtas ganan terreno en un entorno de tipos al alza**

El tipo fijo sigue dominando las nuevas concesiones hipotecarias mientras la cotización del Euríbor no da tregua. No obstante, se empiezan a imponer las hipotecas mixtas, con un paréntesis de cuota estable de hasta 15 años por debajo del fijo medio actual. Además de ser más caros, los préstamos para la compra de vivienda se han vuelto más inaccesibles porque, en un entorno económico mudable, la banca refuerza la gestión del riesgo y eleva los estándares crediticios.

### **La inversión residencial recurrirá a fórmulas para garantizar la rentabilidad de su patrimonio**

El residencial es un refugio histórico en momentos de incertidumbre, y lo seguirá siendo en 2023, pero la nueva Ley de Vivienda hará que los inversores estudien mejor sus movimientos. Los grandes fondos mirarán hacia otros modelos de explotación de activos más flexibles, tratando de hallar una mayor estabilidad. Los pequeños inversores más conservadores seguirán apostando por la vivienda, pero buscarán mecanismos para garantizar el cobro de las rentas.

*Los inversores analizarán las operaciones al detalle y muchos aplazarán sus decisiones para reducir su exposición a la inseguridad jurídica.*



# 04 Oferta de vivienda e intención de compra

La falta de perspectivas sólidas sobre el devenir de la economía sigue pesando sobre la promoción, que mutará sus principales indicadores del estancamiento experimentado en 2022 a un ajuste algo más notable en 2023. La inflación derivada de factores exógenos paralizó el inicio de nuevos desarrollos y retrasó los que ya estaban en marcha, al tiempo que la subida de los tipos de interés ha provocado un retraimiento en la demanda. Esta tirantez ralentiza el logro de un equilibrio entre oferta y demanda.

**La promoción residencial acusa un déficit estructural de nuevas viviendas**  
Las caídas interanuales en licencias de edificación, visados, viviendas iniciadas y terminadas alcanzarán los dos dígitos este año. La contracción de la oferta es fruto del cambio de planificación que tuvieron que poner en marcha muchas promotoras para adaptarse a la nueva realidad económica. La amplia brecha entre los proyectos residenciales que arrancan y que finalizan arroja un déficit estructural que dificulta la creación de hogares.

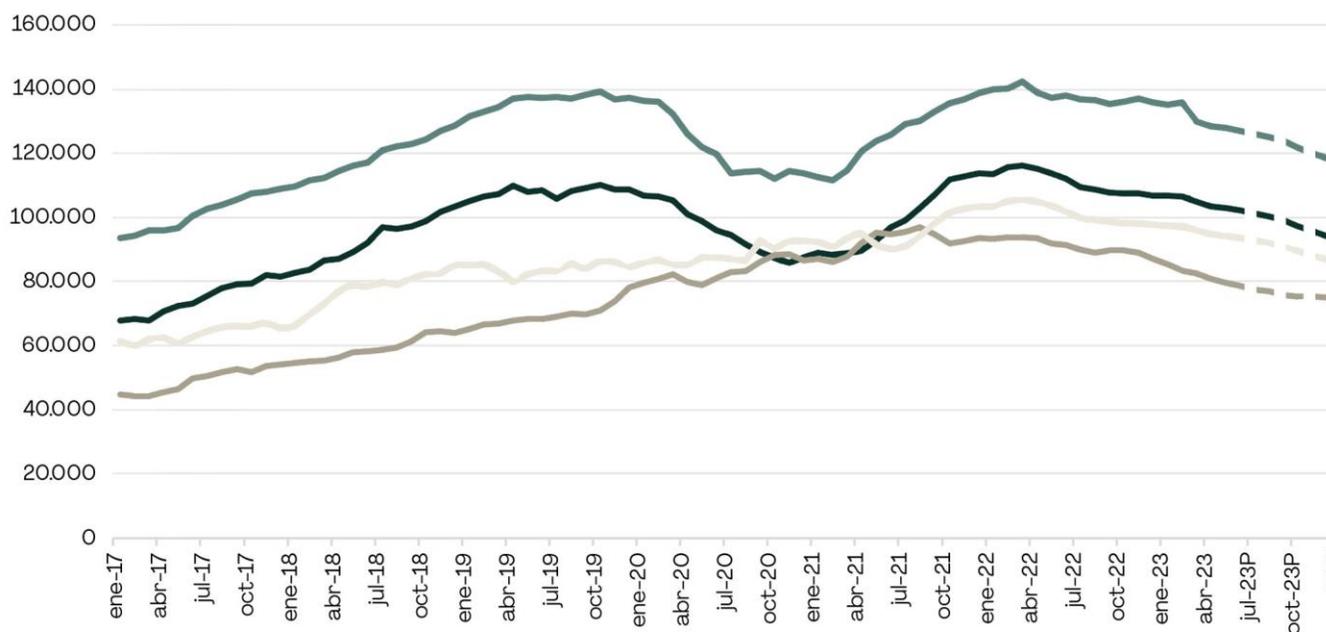
Además, si la promoción residencial ya se ve condicionada por la escasa oferta de suelo, ahora tendrá que hacer frente a la nueva Ley de Vivienda que prevé un aumento de reserva de suelo para vivienda protegida a costa de las promotoras. La viabilidad de los proyectos está en entredicho y existe un elevado riesgo de que la promoción se vuelque en otro tipo de proyectos más rentables y se reduzca la solicitud de licencias para viviendas.

## Proyectos visados, iniciados y terminados

- Visados
- Viviendas iniciadas
- Viviendas terminadas
- N° Licencias edificación

Fuente: Colegio de Arquitectos técnicos, MITMA y CEPREDE.

*El mercado arrojará menos de 80.000 viviendas terminadas en 2023, lo que complica el ya de por sí difícil equilibrio entre oferta y demanda.*



Nota: P (previsión).

# 05 Evolución de las operaciones de suelo y compraventas

La compraventa de vivienda no arrojará números tan espectaculares como los de los últimos dos años, pero la reducción de operaciones en 2023 no será drástica. Aunque el nuevo contexto hipotecario ejerce de condicionante, el freno obedece más a motivos de normalización. La desaceleración en obra nueva responde a la contracción de la oferta, mientras que en segunda mano, el inmovilismo de los precios en las zonas más dinámicas obliga a meditar más el paso definitivo.

## El suelo sigue siendo decisivo para destensar el precio de la vivienda

El número de operaciones de suelo se estrechará mínimamente. Aunque los grandes tenedores de suelo tienen reservas, no dudarán en ampliar sus bolsas con parcelas finalistas situadas en zonas con proyección. La necesidad de transformar suelo sigue siendo acuciante para actuar como bálsamo contra un sobrecalentamiento de los precios de venta en lugares donde los terrenos están prácticamente agotados.

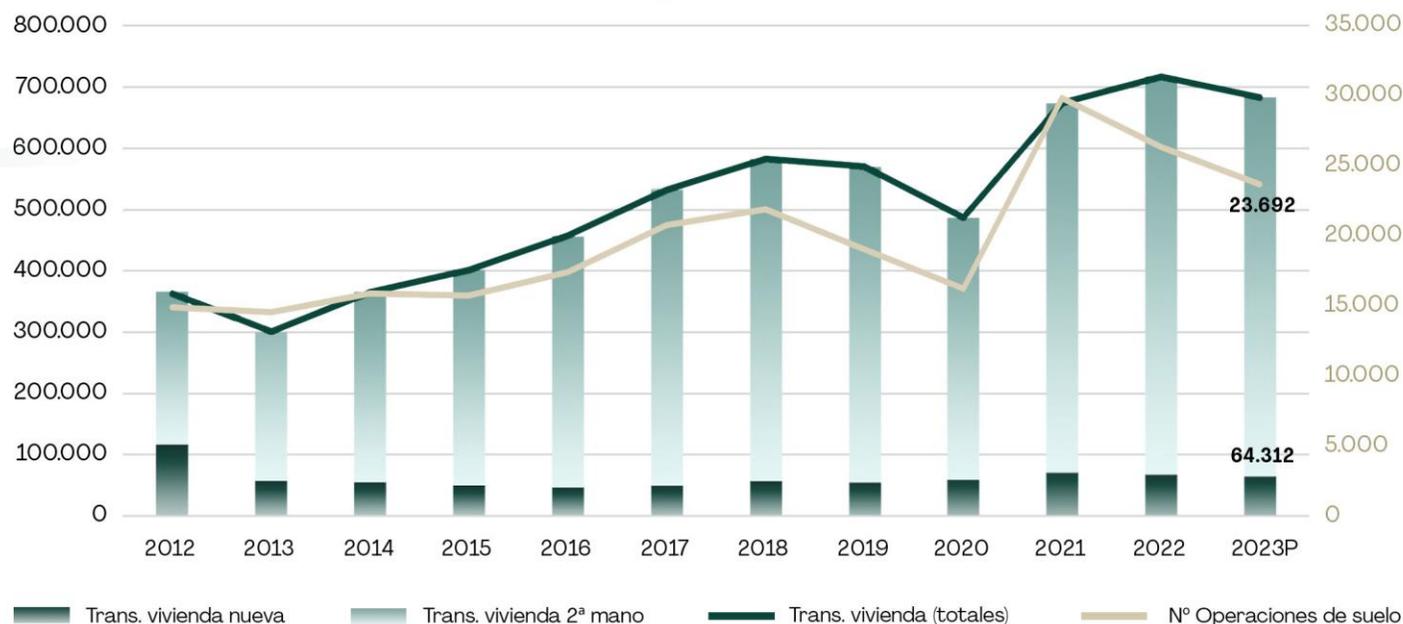
64.000  
COMPRVENTAS DE OBRA NUEVA EN 2023 (P)

23.700  
TRANSACCIONES DE SUELO EN 2023 (P)

680.000  
TRANSACCIONES DE VIVIENDA EN 2023 (P)

35%  
DE SUPERFICIE DE SUELO DISPONIBLE URBANO

## Transacciones de suelo y vivienda



Nota: el número de transacciones de suelo corresponde al número total de operaciones incluyendo todos los tipos de suelo.

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

### De un vistazo

- 01 El número de operaciones de suelo se reducirá levemente en 2023.
- 02 La vivienda de segunda mano seguirá protagonizando nueve de cada diez transacciones por una mera cuestión de disponibilidad.
- 03 El producto residencial nuevo es muy limitado y seguirá convirtiendo, pero su absorción podría no ser tan fluida debido al nuevo marco hipotecario.
- 04 Es necesaria la colaboración de las administraciones para liberar suelo, elevar la producción y ofrecer precios más competitivos.

# 05 Evolución de las compraventas de suelo y vivienda

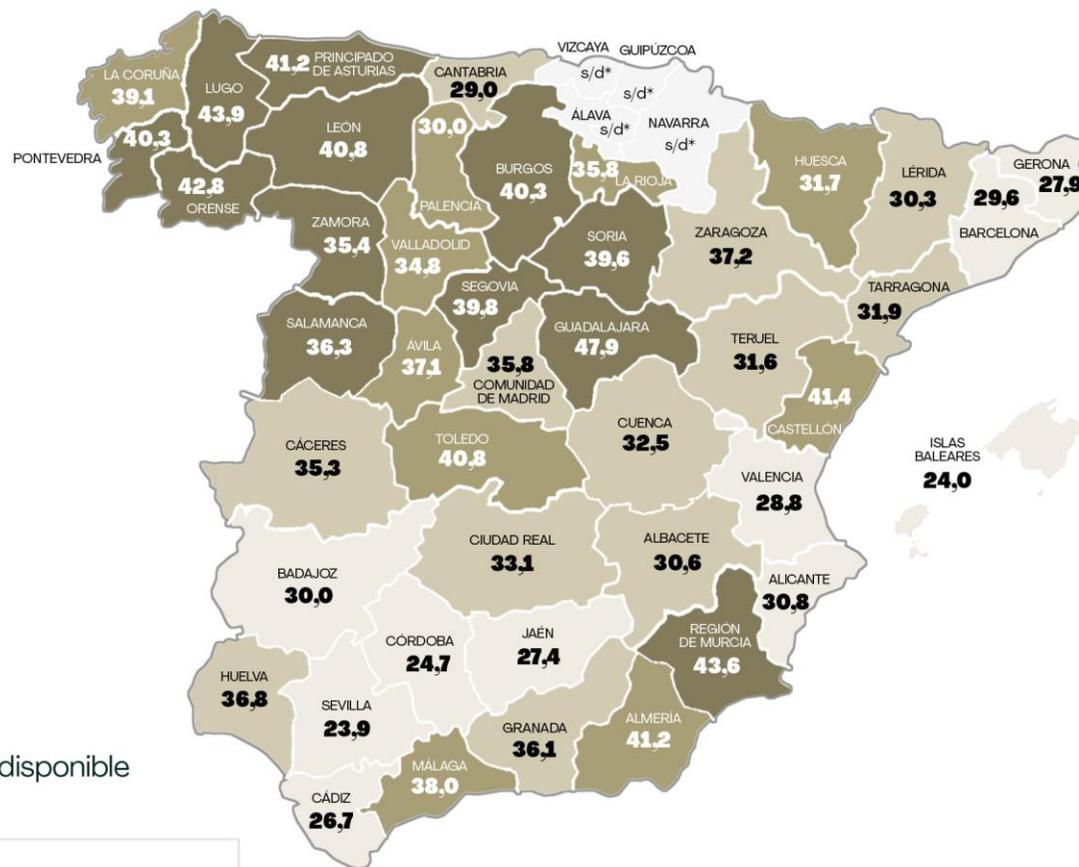
La relación entre el suelo disponible y el edificado dibuja unas desigualdades territoriales muy marcadas. Dejando a un lado las restricciones consecuencia de la orografía y otros límites naturales, la reticencia a la hora de liberar suelo condiciona el desarrollo residencial en la mitad sur peninsular, Levante (excepto Región de Murcia) y archipiélago balear.

## Potencialidad de desarrollo residencial según disponibilidad de suelo

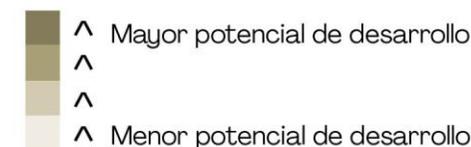
*Hay regiones que tienen escaso margen de maniobra porque tienen un elevado porcentaje de suelo edificado y poca superficie disponible para ampliar su oferta residencial.*

Media España

**34,9 %**  
Superficie de suelo disponible



### % Superficie suelo disponible



\*Nota: la fuente no presenta datos disponibles de las provincias de País Vasco y Navarra.

Fuente: Dirección General del Catastro. Ministerio de Hacienda y Función Pública.

# 05 Evolución de las compraventas de suelo y vivienda

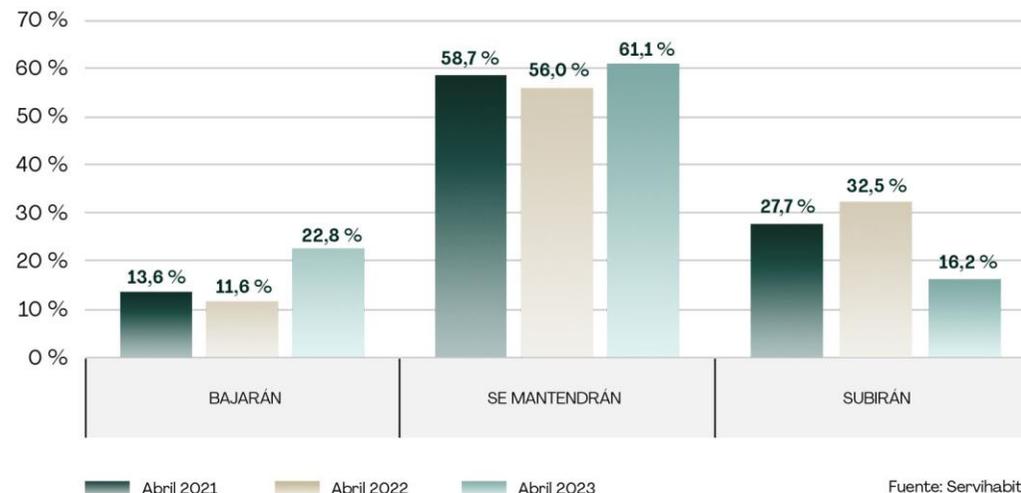
Entre la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat se ha producido un trasvase de los que hace un año pensaban que las operaciones de suelo subirían a los que actualmente consideran que estas disminuirán. A pesar de ello, la inmensa mayoría confía en que este mercado se mantenga, con inversores en busca de buenas oportunidades para nuevos modelos de tendencia más flexibles o adaptados a determinados públicos.

Respecto al inicio de nuevos proyectos residenciales, los APIs también restan entusiasmo a sus mediciones de hace un año. Los que opinan que caerá la actividad ganan 11 puntos, mientras que los que creen que subirán pierden 16, un paso atrás fundamentado en la reevaluación de las expectativas del sector promotor.

*Más del 60 % de los agentes espera que las operaciones de suelo y las nuevas promociones mantengan el volumen de hace un año.*

## Inicio de nuevos proyectos en el mercado de la promoción

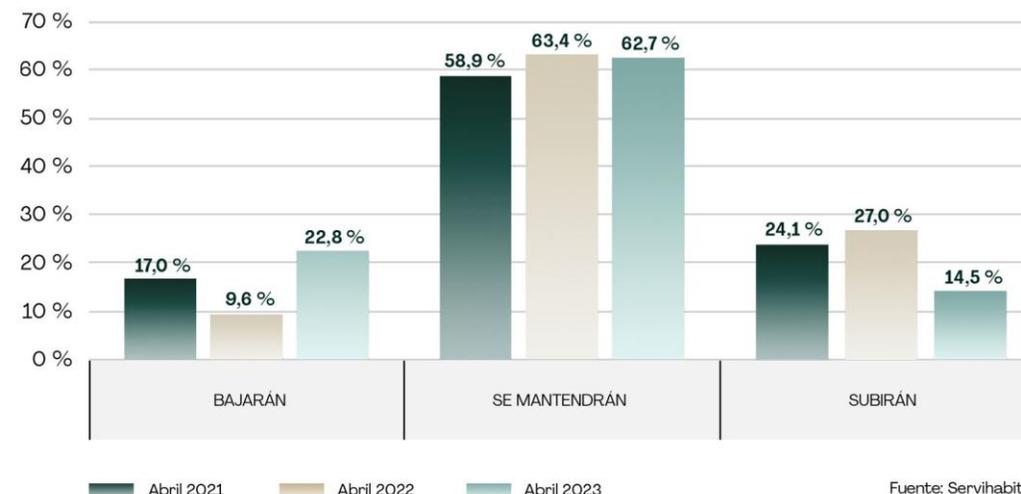
700 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

## Nº operaciones de suelo

700 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

# 06 Principales tendencias

Más del 90 % de las transacciones de suelo están protagonizadas por la suma de promotores locales, inversores privados y profesionales. Entrando en detalle, el inversor sigue protagonizando alrededor de una cuarta parte de las transacciones, aunque pierda dos puntos porcentuales respecto al año pasado. El desarrollo de solares tiene mayores rendimientos que la promoción, despertando el apetito por acaparar superficie en sus balances.

En este contexto, las empresas promotoras están diversificando su actividad para atender las cambiantes demandas del mercado residencial, con soluciones habitacionales innovadoras y adaptadas a diferentes segmentos de la población. Es por ello, que existe una demanda de suelo para nuevos modelos, como el *built-to-rent*, el *senior living* o las residencias de estudiantes.

EL INVERSOR  
PROTAGONIZA  
EN TORNO EL

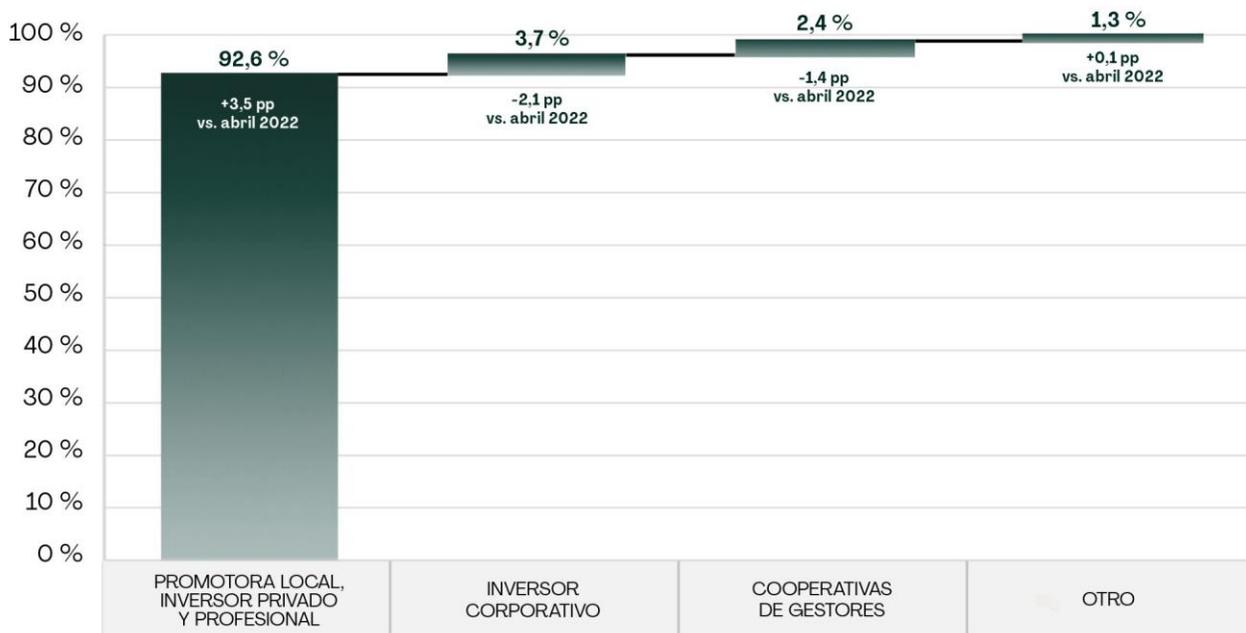
24 %  
DE LAS  
OPERACIONES

EL  
44 %

DE LA DEMANDA DE SUELO SE  
FOCALIZA EN EL CENTRO URBANO

## Principales clientes para suelo y promociones

700 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

### De un vistazo

- 01 La demanda de suelos urbanizables aumenta ante la lentitud en la gestión del suelo.
- 02 Los porcentajes de reserva para vivienda protegida establecidos en la nueva ley podría bloquear todavía más la actividad promotora.
- 03 Las enajenaciones de suelo público por subasta en algunos desarrollos recién desbloqueados llaman la atención de los inversores.

# 06 Principales tendencias

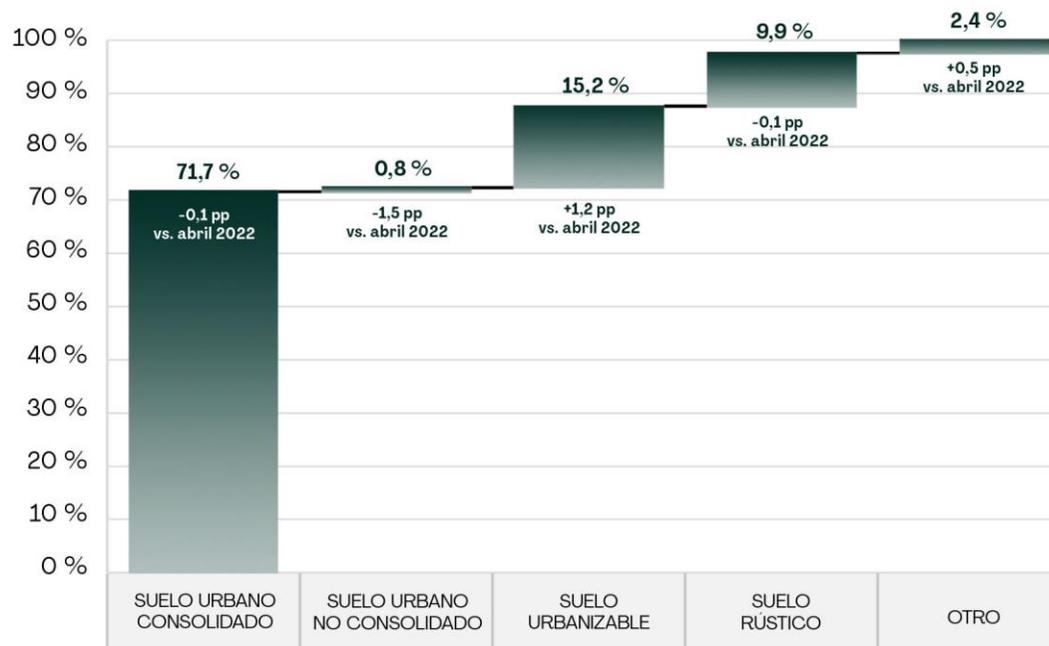
El suelo urbano consolidado es el activo más demandado, estando cada vez más cerca de ocupar tres de cada cuatro búsquedas activas por parte de los inversores. Respecto al suelo urbano no consolidado, dada la lentitud que rodea su gestión, ha cedido parte de su demanda al urbanizable, cuya evolución traza una curva ascendente desde el 9,4 % del año de la pandemia al 15,2 % del ejercicio actual. El éxito de las subastas y ventas públicas lo corroboran. En cuanto al suelo rústico, los APIs revelan que su posición apenas se ha movido.



*Aunque el suelo urbano consolidado copa las apuestas, el interés por el urbanizable gana seis puntos en los últimos cuatro años.*

## Tipo de suelo más demandado

700 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

# 06 Principales tendencias

## La tendencia hacia núcleos de población alejados de las grandes urbes ha quedado completamente superada

El suelo situado en el centro de las ciudades reivindica el terreno que perdió a consecuencia del coronavirus. También retoma su porcentaje de hace cuatro años la primera corona metropolitana, que se concibe más como una extensión del centro que como una periferia. La segunda corona también se atempera, pero bate a las más alejadas, cuyo atractivo está íntimamente ligado a la existencia de dotaciones comerciales, sanitarias y educativas, así como a su red de transporte.

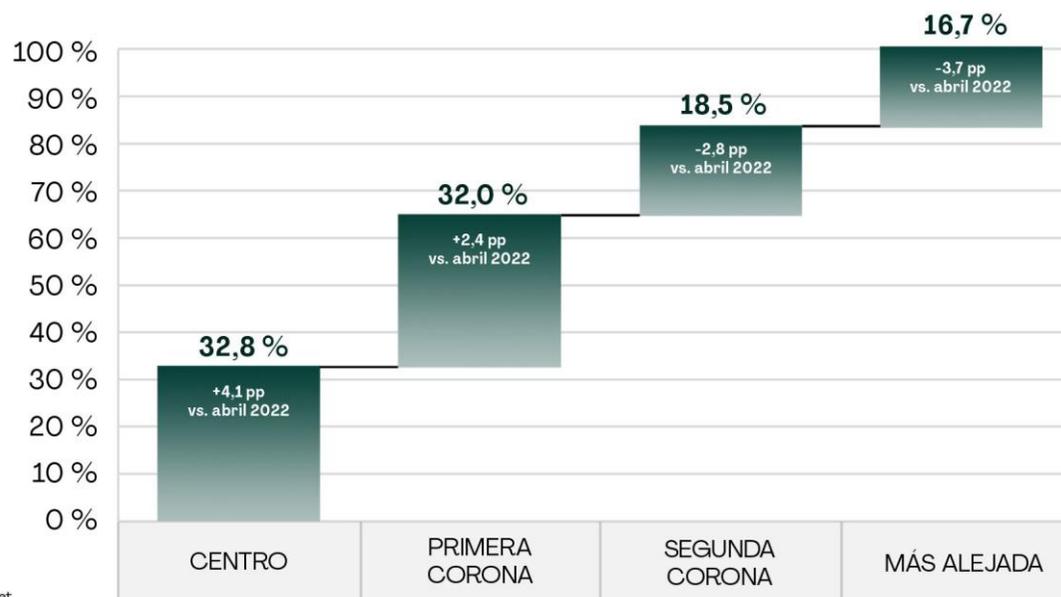
Aunque la conexión con el exterior ha salido reforzada, el comprador se conforma con unas zonas comunes bien resueltas y con gozar de una terraza o balcón. Ya no se busca la desconexión urbana y el contacto directo con la naturaleza. La vuelta al trabajo presencial es más llevadera cuanto más cerca se vive de la oficina, acortando la movilidad pendular, un aspecto que redunda en un mayor ahorro de tiempo y dinero.

*Los compradores abandonan la pulsión por las ubicaciones más alejadas. Desean vivir cerca de la oficina una vez evaporado el espejismo del teletrabajo, pero siguen requiriendo espacios exteriores y zonas comunes.*



## Preferencia de la demanda de suelo en las ciudades

700 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

# 06 Principales tendencias

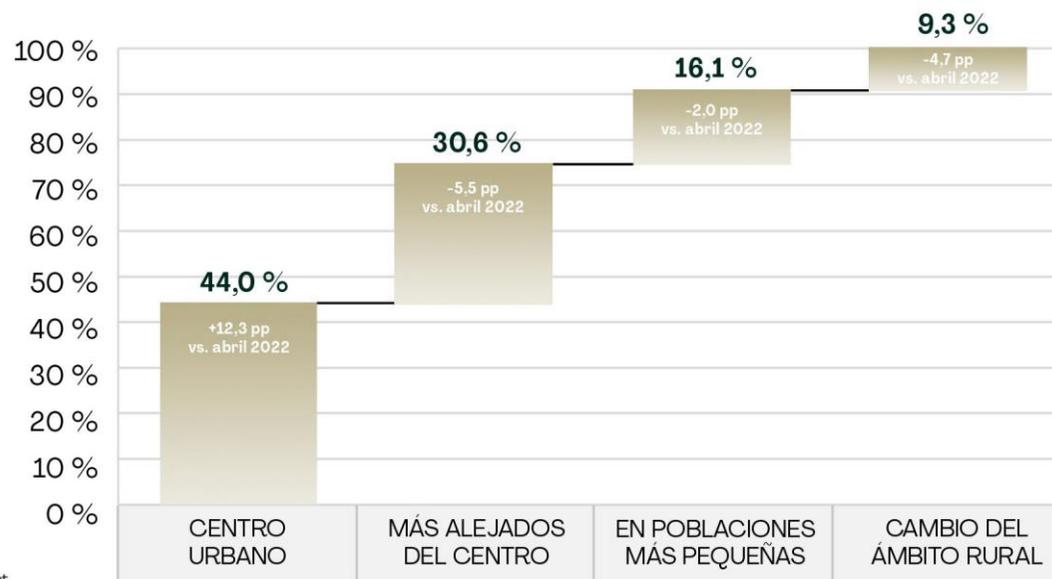
El suelo como materia prima de la promoción residencial continúa sometido a una burocracia escasamente ágil. La ineficacia de su gestión impide que la relación entre oferta y demanda se armonice, con administraciones que deben destinar más recursos y regulaciones que aboguen por la colaboración con el sector privado. La transformación de los terrenos en solares listos para edificar no avanza a la misma velocidad que los cambios demográficos, que además de residenciales al uso, buscan productos adecuados a su estadio vital.



*La transformación de suelo finalista se atasca en las diferentes fases de su tramitación burocrática, alterando el equilibrio en el mercado.*

## Tendencia en la demanda de suelos en general

700 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

# 07 Evolución de los precios

El precio del suelo sin edificar repuntó un 5 % entre 2021 y 2022, abrazando la estabilidad en 2023 con un ascenso de apenas medio punto y registrando 160 euros por metro cuadrado. En cualquier caso, este dato hay que observarlo desde la marcada diversidad geográfica española, con una muestra heterogénea que va de zonas con baja demanda y mucho suelo a precios reducidos frente a otras muy presionadas por la escasez de parcelas finalistas vendidas a precios elevados.

*En 2023 el precio de suelo retomará el nivel prepandémico, con una distancia frente el mínimo registrado en 2020 del 9,5 %.*

SE MANTIENE EL PRECIO DEL SUELO URBANO EN **160 €/m<sup>2</sup>s** EN 2023 (P)

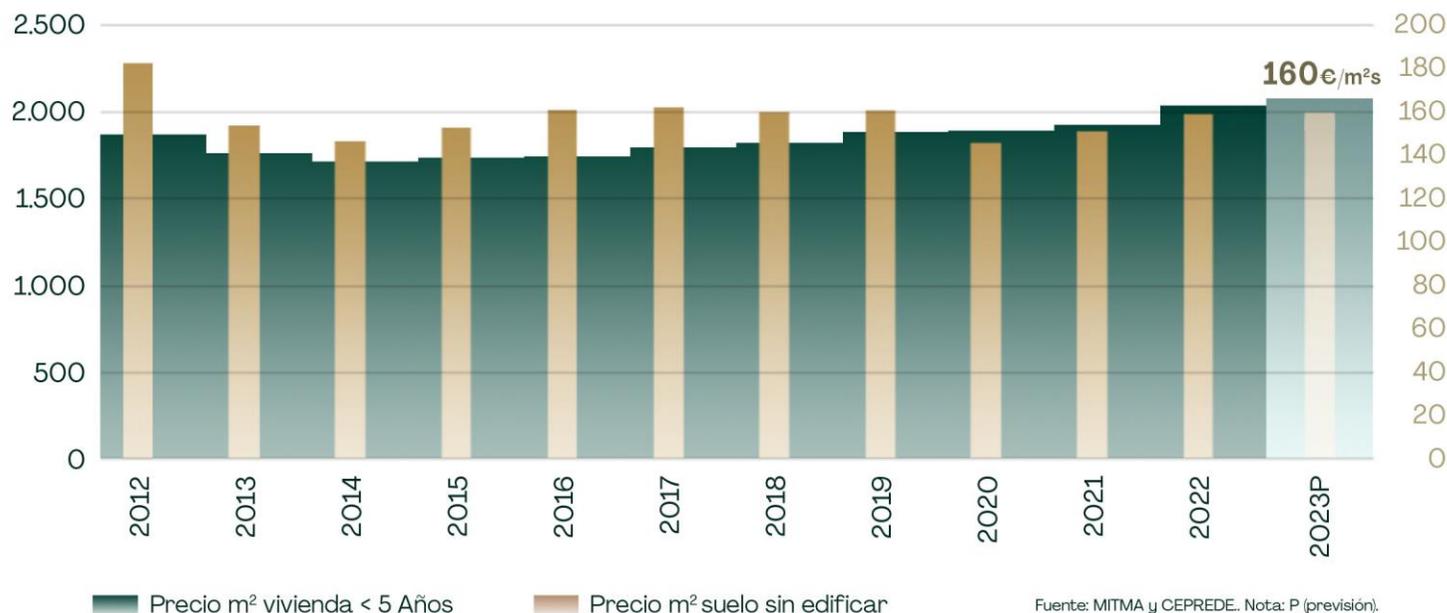
**+4,4 %**

COSTES DE CONSTRUCCIÓN (ÚLTIMO DATO DISPONIBLE MARZO '23)

**-0,4 %**

TASA MEDIA ANUAL ACUMULATIVA 2022/2017 (MEDIA ESPAÑOLA)

## Precio del suelo urbano



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

### De un vistazo

- 01** En 2023 el suelo finalista volverá a transaccionarse al precio previo a la pandemia.
- 02** El suelo finalista es un bien muy escaso en algunas zonas, donde se hacen pocas operaciones a precios elevados, frente a otras donde hay mucho inventario asequible.
- 03** Los costes constructivos entrarán en fase de moderación, pero con materiales, mano de obra y energía por encima de lo que suponían antes de la crisis sanitaria.

# 07 Evolución de los precios

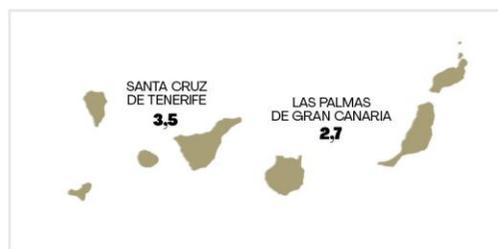
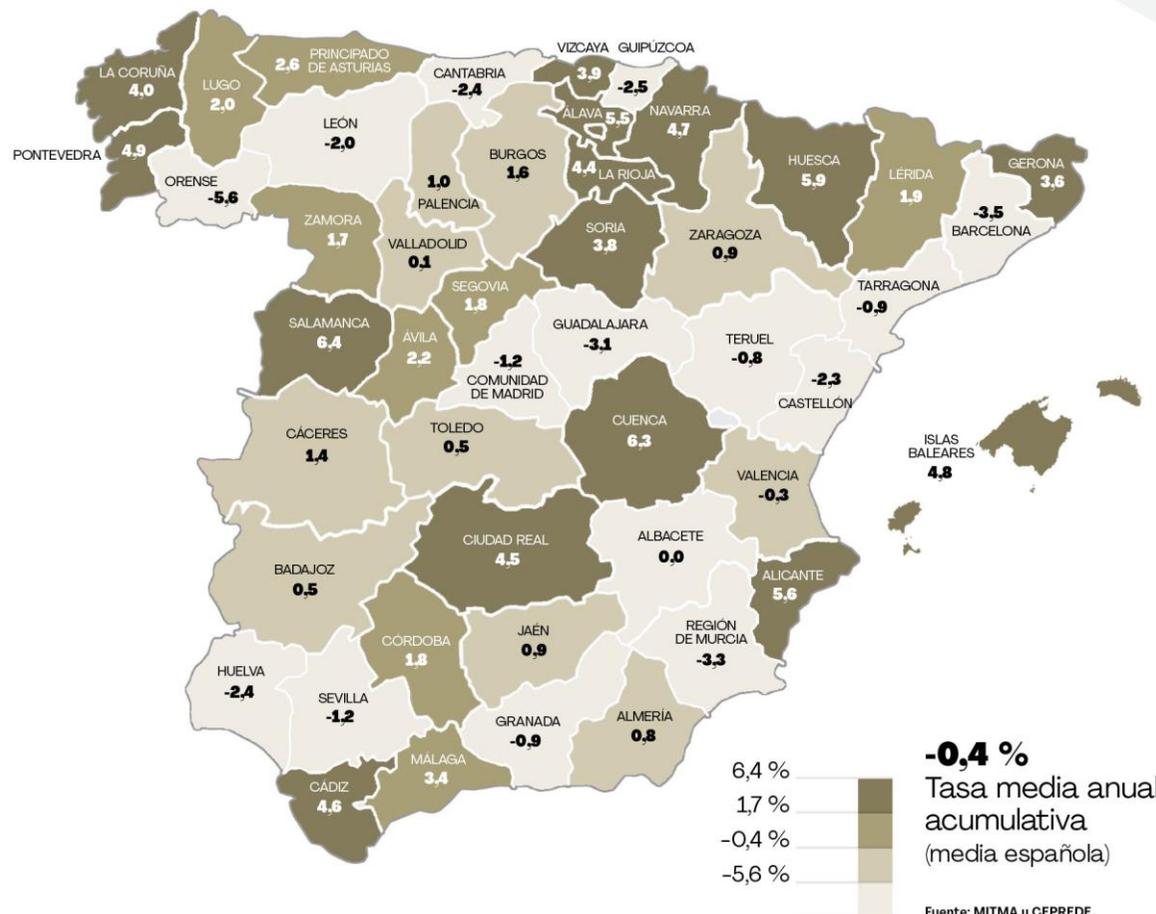
La fuerte correlación entre el precio del suelo y el de la vivienda con una antigüedad inferior a cinco años denota la elevada influencia que tiene el valor de los terrenos con aquel por el que se cierran las compraventas. La estabilización del precio del suelo tendrá su reflejo en este mismo indicador aplicado al producto residencial terminado. Así, a pesar del endurecimiento y encarecimiento de las hipotecas, los movimientos a la baja en el precio de las viviendas pasarán de largo.

### Algunas zonas de costa presentan una tasa media anual acumulativa mayor que destinos urbanos

La evolución del aumento de precios en el suelo, junto con la rentabilidad, cumplen un papel capital en la distribución de los desarrollos de nueva planta, pues no siempre un retorno alto es sinónimo de un mayor número de proyectos. Las Islas Baleares, con el mayor crecimiento acumulado interanual en los últimos cinco años, se presentan con un imán porque el riesgo de levantar promociones es nulo: se asimilan rápidamente y el precio de venta que alcanzan las viviendas justifica la inversión. A nivel provincial, Málaga (3,4 %) y Las Palmas (2,7 %) plantean escenarios muy similares.

En contraposición, Barcelona, con una actividad promotora que se ha visto retraída, presenta una evolución negativa del -3,5 % en el precio de 2022 respecto al de 2017. Esta foto se repite en la Comunidad de Madrid (-1,2 %), aunque se presenta como la segunda región con el precio de suelo más alto. En algunas provincias de la España vaciada hay precios bajos y, a pesar de que el suelo muestra una tasa de crecimiento alta, la comercialización no es fluida.

## Tasa media acumulada de crecimiento (precio 2022/precio 2017)



*Destinos como Baleares y las costas Brava, Blanca, del Sol y la parte mediterránea de la costa de la Luz colocan la segunda residencia como un producto muy rentable y fácilmente asimilable por la demanda.*

# 07 Evolución de los precios

## Los costes de construcción se contienen en 2023, pero no hay que perder de vista la situación geopolítica y el año electoral

El tirón inflacionista llevó a muchos promotores a darle la vuelta a sus planes de expansión, un vuelco que afectó más a los medianos y pequeños que a los grandes. La volatilidad que azotó a las materias primas, tanto a su producción como a su suministro, así como a la energía necesaria para poner en marcha las obras, parece abrir paso en 2023 a un periodo menos explosivo. La falta de mano de obra cualificada también es un

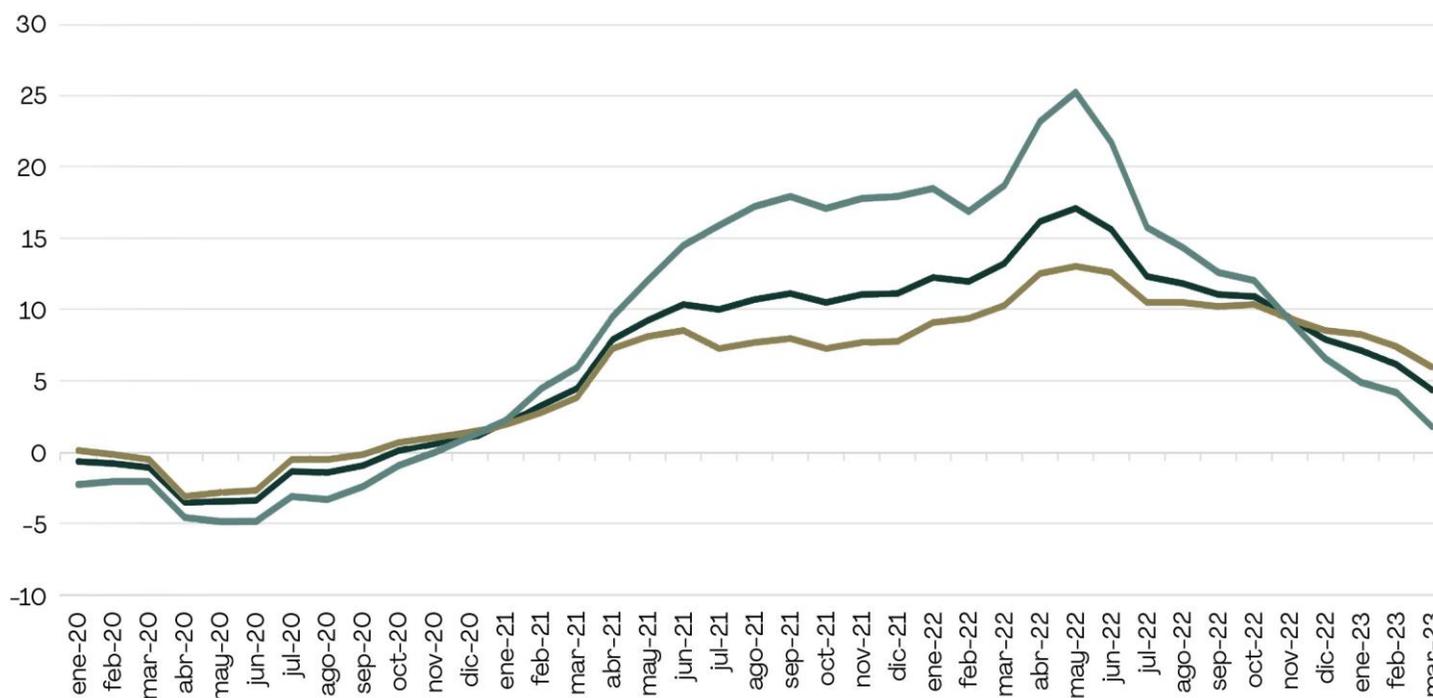
desafío importante para el sector. La exposición de la actividad todavía será intensa mientras el tablero de juego geopolítico sea imprevisible, un factor al que se le suma un año electoral en el que la vivienda se entiende como un argumento de propaganda, no como un bien de mercado.



*Aunque los costes de construcción se estabilizan tras los picos registrados en 2022, continúan siendo un 4,4 % más caros que hace un año. Lo impredecible de la situación geopolítica se une a un año electoral con la vivienda como moneda de cambio.*

## Variación anual de los costes de la construcción (%)

- Edificación (total)
- Materiales y Mano de Obra
- Residencial
- No Residencial



Fuente: MITMA y CEPREDE.

# 08 Fuentes de información utilizadas

## PANEL DE DATOS: SERVIHABITAT

Cuestionario realizado en abril a una amplia muestra de 700 agentes colaboradores inmobiliarios (APIs) que actúan dentro del mercado de suelo y promoción.

## ANÁLISIS DE DATOS: FUENTES OFICIALES

### 01\_INE.

Instituto Nacional de Estadística.

### 02\_CEPREDE.

Centro de Predicción Económica.

### 03\_CIS.

Centro de Investigaciones Sociológicas.

### 04\_Colegio de Arquitectos Técnicos.

### 05\_MITMA.

Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana.

### 06\_Dirección General del Catastro.

Ministerio de Hacienda y Función Pública.



# Mercado de suelo y promoción

Servihabitat **Trends**

## SERVILAND

Av. de Burgos, 12  
28036 Madrid

[contactocorporativo@servilandgu.es](mailto:contactocorporativo@servilandgu.es)

## SERVIHABITAT

### MADRID

Avda. de Burgos, 12, planta 15  
28036 Madrid

### BARCELONA

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

**Teléfono Servicio Atención al Cliente**  
**(+34) 942 049 000**

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

#### 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.



 **Serviland**

Una empresa de  Servihabitat