

X INFORME MERCAT RESIDENCIAL A ESPANYA – SERVIHABITAT TRENDS

El preu de l'habitatge augmenta un 2,9 % el 2021, coincidint amb l'any de major nombre d'habitatges venuts de l'última dècada amb un repunt que supera el 28 %

- *Es preveu que el preu avanci un 4 % el 2022 i que els habitatges venuts continuïn augmentant, amb un creixement del 4,5 %*
- *Els habitatges iniciats superen les 100.000 unitats el 2021 i per a enguany els habitatges finalitzats també superarien aquest llindar*
- *Encara que 2021 ha estat un any de rècord, encara s'està lluny de les xifres de 2007, el que suposa que el residencial descansa en la sostenibilitat quant a compravendes, préstecs hipotecaris i llançament de noves promocions*
- *El lloguer recuperarà els nivells previs a la pandèmia en 2022*

Barcelona, 4 de març de 2022.- El mercat residencial a Espanya tanca el 2021 amb una activitat intensificada, una demanda activa i un renovat compromís per part de l'inversor. Per a 2022, els pronòstics estan en la línia de l'optimisme: el dinamisme del mercat serà un fet, encara que la tendència es presenta més continguda que l'any passat. Això és el que es publica a la X edició de l'informe sobre el “Mercat residencial a Espanya” que elabora [Servihabitat Trends](#), la plataforma de recerca i anàlisi del sector impulsada des de [Servihabitat](#).

Analitzant els principals indicadors del sector, es constata la fortalesa del mercat de l'habitatge a Espanya. Tal com explica Iheb Nafaa, conseller delegat de Servihabitat, “el 2021 ha demostrat una intensificació en l'activitat després d'un any d'explosió en la intenció de compra, fet que s'ha traduït en un alt volum de compravendes”. La veritat és que el nivell d'operacions ha estat per sobre de les expectatives més optimistes, ja que no es venien tantes cases a Espanya des d'abans de l'última crisi.

En aquest sentit, Nafaa destaca que “entre els principals motius que han propiciat aquest increment trobem l'estalvi acumulat durant els moments més estrictes del confinament, els baixos tipus d'interès, el canvi en l'estil de vida on la llar recupera el seu paper com a espai on viure i no només on dormir, així com l'alt interès inversor”. No obstant això, encara que el 2021 ha estat un any de rècord, encara s'està lluny de les xifres del 2007, per la qual cosa, Iheb Nafaa puntualitza que “no hi ha motius per a obrir el debat sobre l'escalfament en el sector immobiliari. La salut del mercat residencial descansa en la sostenibilitat, i no només de les compravendes, sinó també dels préstecs hipotecaris i de l'inici de noves promocions”.

La previsió realitzada per Servihabitat és que el dinamisme del mercat residencial serà un fet en 2022, i no sols per una demanda interna molt enèrgica, sinó per la tornada del comprador estranger, que desperta de la seva letargia pandèmica.

El preu de l'habitatge repunta un 2,9 % el 2021 i s'estima que avanci un 4 % el 2022

El còmput global de 2021 mostra un increment del 2,9 % en el preu de l'habitatge, amb l'obra nova encarint-se un punt percentual més que el de segona mà. La professionalització del sector immobiliari després de l'anterior crisi, el comportament actiu de la demanda i la facilitat d'accés al crèdit són tres dels factors que han propiciat l'avanç del sector, sòlid i sanejat. Durant el 2022, es

preveu un manteniment de la tendència ascendent en el preu, amb un avanç del 4 % i l'habitatge nou (4,5 %) per sobre de la de segona mà (3,9 %).

L'esforç mitjà que ha de realitzar una llar a Espanya per a adquirir un habitatge continua amb un increment moderat, passant dels 7,2 anys de renda bruta en 2020 als 7,6 en 2021.

Les compravendes d'habitatges aconseguixen els millors nivells de l'última dècada

Durant la primera meitat de 2021, les compravendes van avançar a bon ritme i, a partir de l'estiu, les operacions es van disparar amb increments que no es veien des de feia una dècada. Així, el 2021 va tancar amb un nivell d'operacions per sobre de les expectatives més optimistes, amb un augment de més del 28 % interanual, fins als 664.900 habitatges venuts, per la qual cosa ens trobem davant l'any amb més transaccions des de l'últim *boom*.

Van coincidir diversos perfils de compradors: aquells que després del confinament van voler adquirir un habitatge millor, els que van aconseguir estalviar i van aprofitar el finançament accessible per a posar el focus en l'habitatge i, finalment, els que han invertit en immobiliari per a obtenir rendibilitat.

La previsió és que, per a 2022, el creixement en el ritme de transaccions es moderi, perquè s'espera un ascens al voltant del 4,5 %.

Se supera la barrera dels 100.000 habitatges iniciats el 2021 i es preveu que se sobrepassin els 100.000 entregats el 2022

Una vegada superats els descensos de projectes iniciats al principi de la pandèmia, al llarg del 2021 s'aconsegueixen prop de 113.000 habitatges posats en marxa, després d'una pujada del 29 %. Per a 2022 s'estima que aquests repuntin un 8 %, reprenent el camí alcista i superant els nivells pre-pandèmia.

Malgrat aquests ritmes, la promoció residencial ha estat subjecta a la intermitència que ha caracteritzat les cadenes de subministraments, la qual cosa ha retardat l'execució d'algunes obres.

Fent referència als projectes finalitzats, mentre que el 2021 tanca amb un increment d'obres lliurades de prop del 8 %, amb més de 93.700 habitatges, tot apunta que durant el 2022 se superarà la barrera psicològica de les 100.000 unitats, amb un repunt de prop del 7 % i en línia amb la creació de noves llars.

L'auge d'obra nova ha estat especialment destacable en la costa nord-oriental, a Extremadura i Múrcia. Altres regions molt dinàmiques quant a l'activitat promotora han estat Catalunya, la Comunitat de Madrid i Andalusia.

Es consolida la tendència a la cerca d'habitatges més grans i amb espai exterior

Encara que la venda d'habitatges de més de 90 m² s'ajusta, amb el 50,5 % del total de transaccions, es consolida la tendència a la cerca de superfícies més grans per part dels compradors. En aquest sentit, la promoció residencial s'ha tornat a enfocar cap a espais amb més habitacions i amb sortida a l'exterior.

Quant al preu dels immobles venuts, els de més de 150.000 € perden pes lleugerament i més del 60 % dels habitatges tenen un preu inferior a aquesta xifra.

En referència a les motivacions de compra, el primer accés a l'habitatge continua sent la finalitat principal, encara que ha perdut pes en el cas de l'habitatge habitual, principalment, perquè en

l'habitatge vacacional aquest motiu ha despuntat de manera important. A més, la inversió també ha guanyat una certa rellevància i suposa el 18 % de les adquisicions d'habitatge habitual.

El temps mitjà de venda d'un habitatge habitual es redueix fins als 5 mesos i mig

El temps mitjà de venda de l'habitatge habitual s'ha reduït des dels 5,9 fins als 5,5 mesos en un any, gràcies al repunt de la demanda embassada. El comprador d'habitatge vocacional també ha escurçat els seus terminis des dels 7,5 mesos als 6,8 mesos. Les Illes Canàries i les Illes Balears han estat exemple de tracció, tot i que la Comunitat de Madrid és la regió on les signatures se succeeixen amb major rapidesa.

Les compravendes d'habitatges per part d'estrangers augmenten un 28,5 % el 2021 i es troben a prop de les dades prèvies a la pandèmia

Durant el tercer trimestre de 2021, el comprador estranger va representar el 10,8 % dins del còmput total de compravendes, segons dades del Col·legi de Registradors, un impuls que encara es troba lluny del 17 % (MITMA) de l'últim any prepandèmia.

D'acord amb les dades extretes de MITMA, tot apunta al fet que el 2021 va acabar amb un volum pròxim als 92.000 habitatges signats per estrangers, un 28,5 % més que el 2020, gairebé igualant els registres previs a l'esclat de la pandèmia.

La reactivació de l'interès en habitatge a Espanya per part d'estrangers es deu, a més de la cerca del paradigma 'sol i platja', al fet que l'estalvi es refugia en la inversió en habitatge davant la inflació, entre altres factors. La costa es manté com a destí principal de les operacions i el comprador alemany avança al britànic a conseqüència del Brexit.

L'oferta, el preu i la rendibilitat del lloguer s'ajusten lleugerament el 2021

El 19 % de la població espanyola viu de lloguer, retrocedint al nivell de fa dos anys. El retard en l'emancipació d'estudiants i joves professionals a causa de la pandèmia, així com l'extensió del teletreball, que ha reduït la mobilitat laboral cap a les capitals de primera línia, han propiciat aquest lleu descens. Tot i això, s'espera que el 2022 el lloguer torni a recuperar els nivells previs a la pandèmia.

L'oferta es desaccelera pel transvasament del lloguer a la venda, per la tornada de l'habitatge de lloguer vacacional al seu mercat d'origen, després que fos absorbida per la residencial i pels límits en les mensualitats. Així, l'estoc disponible ha passat dels 134.065 habitatges el setembre de 2020 als 91.854 habitatges del mateix mes de 2021, una reducció del 31,5 %. Sobre el total d'habitatges que es troben en venda, el percentatge d'habitatge en lloguer baixa del 16,4 % al 11,5 %, la qual cosa suposa prop de 800.000 habitatges.

El preu del lloguer tanca 2021 amb un ajust i situa el preu mitjà per metre quadrat en els 9,7 €, fet que confirma l'autoregulació del mercat.

La rendibilitat bruta mitjana anual a Espanya per a un habitatge de lloguer ha baixat lleugerament, des del 6,8 % el setembre de 2020 al 6,1 % en el mateix mes de 2021, encara que es manté per sobre dels anys previs a la pandèmia.

Per accedir a totes les dades i tendències, per favor, visiteu els següents enllaços:

- [Informe complet](#)
- [Resum executiu](#)
- [Vídeo resum](#)

Sobre Servihabitat

Servihabitat és el *servicer* multiproducte i multiclient de referència del mercat espanyol. L'empresa, amb una estratègia clara cap a l'especialització, ofereix serveis avançats en la gestió de carteres de crèdit *corporatives* i hipotecàries, així com en la gestió i comercialització d'actius immobiliaris, al llarg de tota la cadena de valor o de forma modular. L'experiència de més de 30 anys al mercat i l'elevat volum d'actius venuts consoliden la posició del *servicer* al front del sector.

La potencia comercialitzadora, la capil·laritat territorial, una cultura basada en l'anàlisi de les dades per a la presa de decisions, la innovació en les estratègies de gestió i el coneixement profund del mercat són alguns dels pilars que contribueixen a l'èxit en els resultats de Servihabitat i dels seus clients.

www.servihabitat.com

Per a més informació:

Montse Castellana / mcastellana@tinkle.es / 679 98 33 10

Inés Hidalgo / ihidalgo@tinkle.es / 661 74 97 89

Eva Anaya / eanaya@tinkle.es / 659 72 04 83