

 Serviland

Una empresa de  Servihabitat



Servihabitat **Trends**

Mercat de sòl i promoció

Setembre 2022

Índex

Editorials

- 01 Introducció
- 02 Principals claus i xifres
- 03 Context macroeconòmic
- 04 Oferta d'habitatge i intenció de compra
- 05 Evolució de les compravendes de sòl i habitatge
- 06 Principals tendències
- 07 Evolució dels preus
- 08 Fonts d'informació utilitzades

Editorial



De la gestió eficient del sòl depèn que hi hagi una sortida fluida al mercat de productes residencials adequats a les necessitats dels clients finals.

Iheb Nafaa

President de Serviland

El 2021 ha estat un any de rècord per a l'habitatge. L'immobiliari ha demostrat la seva extraordinària resiliència dins d'un sector sanejat i professionalitzat que, durant aquest període, ha disposat d'una oferta capaç d'adaptar-se a les necessitats d'una demanda sòlida.

Aquesta adaptació al canvi ha propiciat que aquella demanda embassada durant la crisi sanitària hagi pogut acomplir les seves expectatives residencials. Gràcies a un estalvi acumulat en màxims i un finançament hipotecari realment assequible, les compravendes han assolit quotes brillants. Com s'esperava, les xifres de 2020 es van superar tenint en compte la paralització motivada per les restriccions. Però pocs anticipaven un comportament tan ràpid i extraordinari respecte dels nivells pre-COVID. Així, les operacions van augmentar un 34,6 % entre 2020 i 2021 i un 11,9 % respecte de 2019, tancant amb un volum per sobre de les 565.000 signatures, tal i com recull l'INE.

L'any 2022, d'una manera espectacular, va començar amb una activitat promotora en forma i un ritme transaccional en alça. Tot i això, l'esclat de la guerra a Ucraïna ha tornat a tenyir l'economia d'incertesa. Els alts costos dels materials, l'energia i el transport estan posant en risc la producció d'obra nova, una tipologia que va superar la barrera psicològica de les 100.000 compravendes el 2021 després d'onze anys, el mateix temps que el BCE no pujava els tipus d'interès, una ratxa que es trencarà aquest mateix estiu per frenar el repunt de la inflació.

En aquest context tan volàtil en què conflueixen una demanda que està experimentant una reducció en el seu poder adquisitiu i una oferta que ha de revisar els seus balanços constantment, més que mai cal una gestió professional del sòl, matèria prima per excel·lència dins de la promoció immobiliària.

Tenint en compte la important funció que du a terme aquest actiu a tota la cadena de valor, és obvi que la seva gestió i comercialització s'ha de concebre des de l'excel·lència professional. De la seva canalització eficient depèn que hi hagi una sortida fluida al mercat de productes residencials adaptats a les necessitats dels clients finals.

Fidels a aquesta premissa, Serviland es presenta com el principal gestor de sòl a Espanya. Com a filial 100 % de Servihabitat especialitzada en gestió urbanística, la seva cartera de més de 200 milions de metres quadrats distribuïts arreu del país és un dels pilars que contribuirà a revitalitzar l'obra nova, ja que 37,7 milions corresponen a metres quadrats edificables amb potencial per desenvolupar més de 200.000 habitatges en la pròxima dècada. En aquest sentit, Serviland es consolida com a referent de primera línia en la gestió integral de sòl, abastant totes les fases del desenvolupament urbanístic i acompanyant el client durant tot el procés fins a la venda.

Entenem aquest projecte com una aposta per generar valor a través de la gestió urbanística capaç de generar un impacte molt positiu dins el segment residencial, perquè el nostre objectiu és oferir els millors plans d'actuació optimitzant els temps de gestió de l'actiu.

Després de l'estiu, l'economia espanyola té com a principals reptes el comportament de la inflació i la pujada del tipus d'interès del BCE. Davant aquest context, les conseqüències són difícilment predictibles. Per això, hem de continuar treballant per dotar la nostra economia de mecanismes que permetin allunyar-la de la recessió, i és aquí on el sector immobiliari ha d'estar a l'altura.

Editorial

Ernesto Tarazona

Conseller de Serviland

Ningú no dubta de l'enorme recorregut que té per davant el mercat de sòl i de promoció a Espanya. Parlem d'una activitat cardinal que implica varis agents econòmics protagonistes: família, compradors, empreses, inversors i administració estatal. L'escenari inflacionista que travessem és la principal amenaça que influeix en la correcta simbiosi d'aquests ens amb el sector immobiliari com a eix.

Respecte de les famílies, més enllà de la pèrdua de poder adquisitiu que està generant l'augment de l'IPC, en termes immobiliaris es podria dir que el comprador tipus s'ha transformat, i en un mateix client poden convergir aspiracions d'ús i d'inversió. La clau està en adequar-se a tendències sobre nous models residencials ajustats a les diferents realitats de la piràmide de població i als estils de vida emergents. Promoure solucions per a joves no exigeix les mateixes especificacions que fer-ho per al client sènior, de la mateixa manera que viure sota el mateix sostre tota la vida no és una opció compatible amb la mobilitat geogràfica dels nòmades digitals.

Pel que fa a les empreses, la inflació posa en risc la seva competitivitat. Per això, és essencial impulsar-la i que les companyies dedicades a la gestió de sòl i a l'execució de desenvolupaments d'habitatge nova apostin per la captació de talent, la transformació digital i la implementació dels criteris de sostenibilitat.

Finalment, l'administració estatal ha d'assumir el desafiament de fer canvis estructurals a fi de dissenyar els instruments adequats per a adaptar una normativa urbanística més homogènia, àgil, coherent i estable, marcant unes línies generals respecte al desbloqueig de sòl finalista. És imprescindible que els temps de tramitació s'agilitzin dotant als organismes competents de recursos humans, tècnics i tecnològics, així com flexibilitzar la modificació dels usos del sòl i aportar la seguretat jurídica necessària per a atreure inversió institucional.

El sector immobiliari espanyol compta amb un ric *background* en què recolzar-se, però cal prendre certa distància per assumir el repte d'oferir solucions a la fragmentació de públics. Mostrar-se disposats a arribar a acords de col·laboració amb el sector públic que siguin beneficiosos per a ambdues parts és la millor manera de desfer els desequilibris entre oferta i demanda. Només d'aquesta manera es podrà continuar creixent des de la base de la credibilitat i la confiança.

És imprescindible flexibilitzar la modificació dels usos del sòl i aportar la seguretat jurídica necessària per a atreure inversió institucional.



01 Introducció

La guerra d'Ucraïna ha agafat el relleu a la pandèmia com a "cigne negre" de l'economia. Tot i que els efectes de la crisi sanitària no van ser tan voluminosos com s'esperava, existeix una gran incertesa davant el nou exemple de resiliència que ha de donar el sector immobiliari.

El mercat de sòl continuarà sent molt actiu el 2022. La inversió en residencial de lloguer serà la gran protagonista. Tot i que la promoció manté el seu interès per l'adquisició de solars preparats per edificar-hi, s'enfronta a uns costos constructius que podrien obligar a paralitzar o posposar projectes davant la perspectiva de vendre gairebé a pèrdues després d'ajustar marges al màxim.

Els centres de les ciutats i les seves corones metropolitanes recuperen l'interès cedit durant l'etapa Covid a localitzacions més allunyades. No obstant això, els tipus d'interès condicionaran els ritmes de compravenda. Una part de la demanda endarrerirà la seva decisió davant la limitada i encarida oferta d'obra nova disponible, a més d'unes hipoteques amb tipus d'interès a l'alça.

El mercat de sòl es mantindrà actiu i estable l'any 2022. Els inversors miren cap al residencial de lloguer, mentre que els promotors hauran d'estudiar els projectes perquè resultin viables i rendibles.

02 Principals claus i xifres

- 01** La situació inflacionista i la pujada dels tipus per intentar pal·liar-la provocaran una contracció en el consum. Tot i això, continua augmentant l'interès en el mercat immobiliari i de sòl en especial, però l'augment notable en els costos d'edificació pot alentir o fins i tot aturar projectes.
- 02** L'inversor guanya rellevància en les operacions de sòl, tot i que continuen estant majoritàriament protagonitzades pel particular i promotor local. El sòl urbà finalista manté el lideratge en la demanda, però les bones previsions en la reordenació urbanística aporten un interessant potencial al sòl urbanitzable.
- 03** Els habitatges d'obra nova continuen despertant l'interès del comprador i es preveu que es vengui tot allò que aquest any es posi al mercat, arribant a signar més de 70.000 operacions.
- 04** A finals d'aquest any el preu mitjà del sòl superarà el registrat a tancament de 2019 (161€/m²), però ho farà amb un creixement moderat, mantenint-se encara molt lluny de les xifres rècord assolides el 2007 i, per tant, amb potencial de creixement en els pròxims exercicis.
- 05** El País Basc i les Balears són les comunitats que millors rendibilitats ofereixen en el mercat de sòl. Barcelona continua presentant ràtios negatives, fet que clarament frena la inversió i posa en risc l'equilibri del mercat.



02 Principals claus i xifres

Dades 2021	Previsions 2022
+ 22,0 % VISATS D'OBRA NOVA (138.775)	+ 9,0 % VISATS D'OBRA NOVA (151.258)
+ 28,5 % INICI D'OBRES (112.444)	+ 3,0 % INICI D'OBRES (115.950)
+ 18,9 % COMPRAVENDES D'HABITATGE D'OBRA NOVA (71.827)	+ 2,2 % COMPRAVENDES D'HABITATGE D'OBRA NOVA (73.411)
+ 84,0 % TRANSACCIONS DE SÒL (29.826)	+ 4,1 % TRANSACCIONS DE SÒL (31.056)
+ 3,7 % PREU DEL SÒL URBÀ (151€/m ²)	+ 10,4 % PREU DEL SÒL URBÀ (167€/m ²)
+ 8,5 % COSTOS DE CONSTRUCCIÓ	+ 15,2 % COSTOS DE CONSTRUCCIÓ (DARRERA DADA DISPONIBLE MAIG'22)
35,0 % DE SUPERFÍCIE DE SÒL VACANT EDIFICABLE URBÀ	

03 Context macroeconòmic

La recuperació de l'economia espanyola s'alentirà. Després de remuntar un 5,1 % el 2021, s'espera que el PIB s'incrementarà entre un 3,7 % i un 4,7 % el 2022. La guerra d'Ucraïna, que s'afegeix a l'augment de la demanda postpandèmia està provocant fortes pujades de preu en matèries primes, energia i alimentació, fet que llastra la tornada a les xifres pre-COVID.

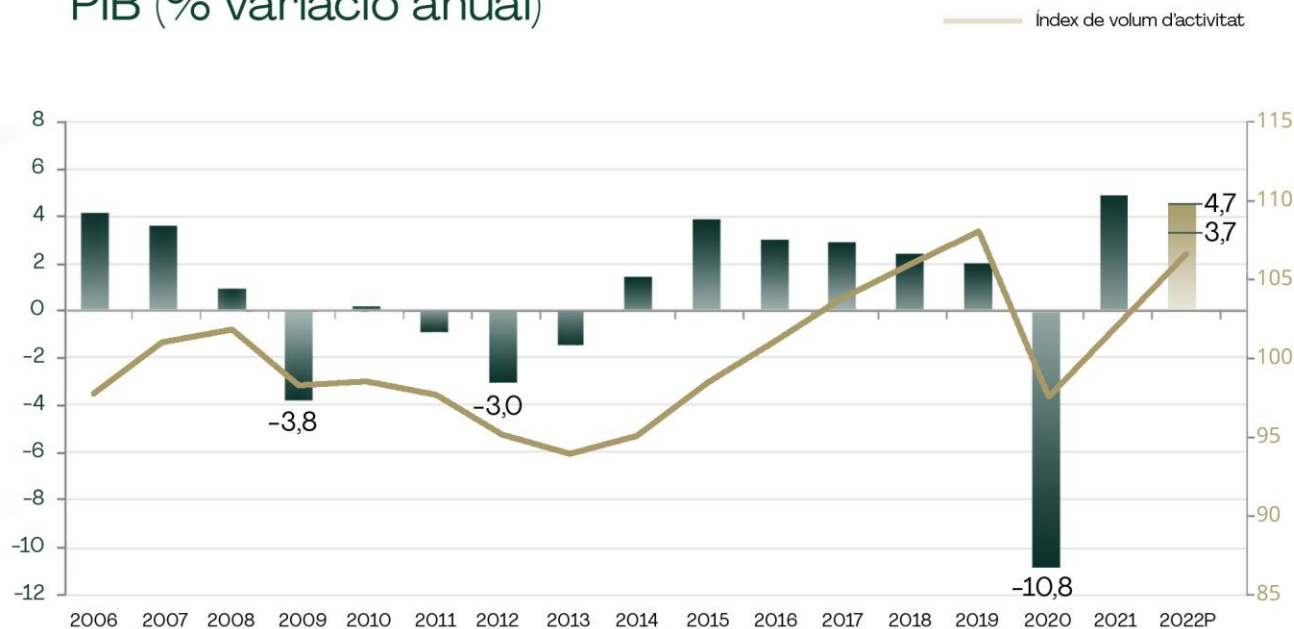
La recuperació de l'economia espanyola s'alentirà. S'espera que el PIB augmenti entre un 3,7 % i un 4,7 % el 2022.

PIB
+3,7% / +4,7%
EL 2022

13,7%
TAXA D'ATUR
EL 2022

+0,5%
TIPUS D'INTERÈS
EL JULIOL BCE

PIB (% variació anual)



Nota: el tram marcat en 2022P indica el possible recorregut en augment.

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

Un cop d'ull

- 01** Minva en la recuperació de l'economia espanyola fins al 2023.
- 02** La inflació pot provocar una contenció del consum, a la qual també contribuirà l'encariment del finançament.
- 03** El mercat laboral es mostra molt positiu i els reptes es concentren en la manca de mà d'obra qualificada i en la capacitat de millora salarial.

03 Context macroeconòmic

La guerra i la incertesa en els subministraments distorsionen les perspectives de creixement

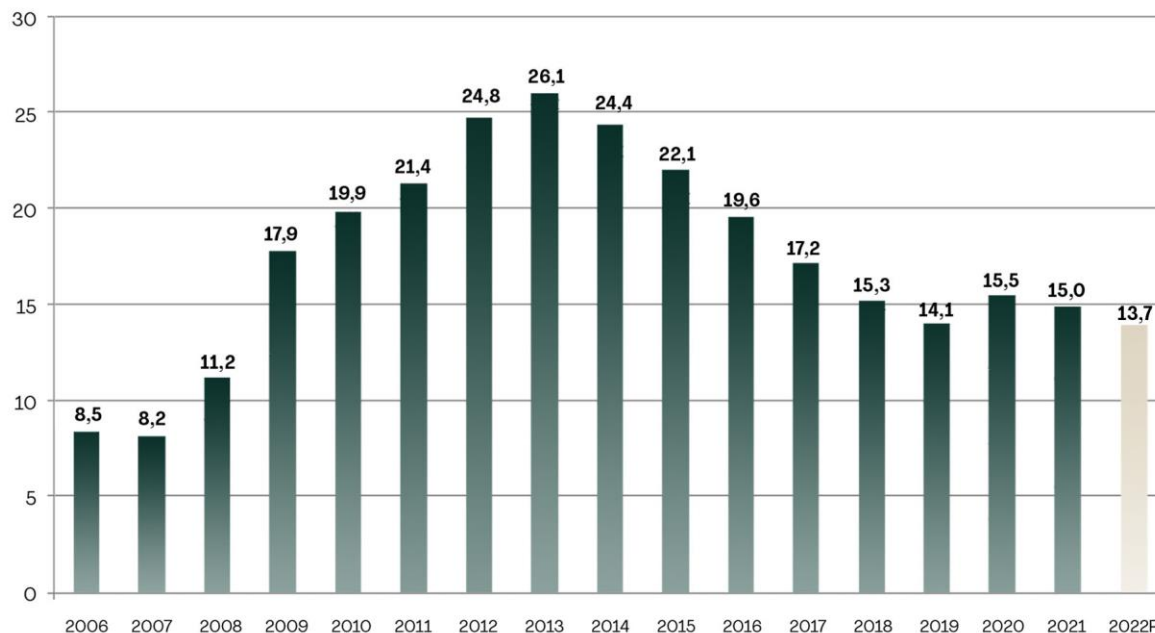
A mesura que el conflicte bèl·lic es dilata en el temps, augmenta la incertesa sobre el futur de l'economia europea. La dependència cap al gas rus i el tall en el seu subministrament, així com les interrupcions en el proveïment de *commodities* fonamentals per a les cadenes de producció, són elements distorsionadors davant dels quals els països busquen solucions sota l'auspici dels Fons Next Generation.

L'escalada inflacionista pot inactivar les mesures de reactivació

Espanya ha prorrogat el seu paquet de mesures excepcionals per pal·liar els efectes de la contesa en empreses i llars. S'espera que aquest conjunt d'estímuls freni la recessió econòmica, però, davant l'escalada inflacionista, és probable que es recuperi la postura defensiva centrada en l'estalvi que va dominar durant la pandèmia, tot i que l'exposició del nostre país al mercat rus és limitada.

Per tal de controlar la inflació, el BCE ha decidit realitzar dues pujades de tipus d'interès el 2022, una el mes de juliol, del 0,5 %, i una altra el setembre, encara que sense concretar. El canvi de rumb de l'institut emissor deixarà de costat la compra de deute i el finançament barat (*dovish*) i adoptarà una postura menys expansiva (*hawkish*). L'any 2022 es preveu una contracció del consum davant préstecs més cars i la cerca de rendibilitat en dipòsits i deute públic davant la pujada de la prima de risc.

Taxa d'atur (%)



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

Després de recuperar els nivells pre-pandèmia el 2021, el mercat laboral continuarà millorant. La taxa d'atur s'abaixarà al 13,7 % aquest any. Tot i que la reforma laboral fomenta la contractació indefinida, els nivells de rotació a Espanya encara són massa alts. Si bé el fenomen de la Gran Dimissió sembla que passarà de llarg, la manca de mà d'obra qualificada i l'escassa revaloració dels sous encara són tasques pendents.

Després de recuperar els nivells pre-pandèmia el 2021, el mercat laboral continuarà millorant. La taxa d'atur s'abaixarà al 13,7 % aquest any.

04 Oferta d'habitatge i intenció de compra

L'efervescència que va provocar la normalitat postpandèmica farà un pas enrere el 2022. La intenció de compra va fer un gran salt quantitatiu entre 2020 i 2021, passant del 7,9 % al 8,5 %. Tot i això, aquest dinamisme en l'adquisició d'habitatge emparada en l'estalvi acumulat i en les hipoteques amb condicions atractives tendirà a la contenció tenint en compte la disminució del poder adquisitiu de les famílies.

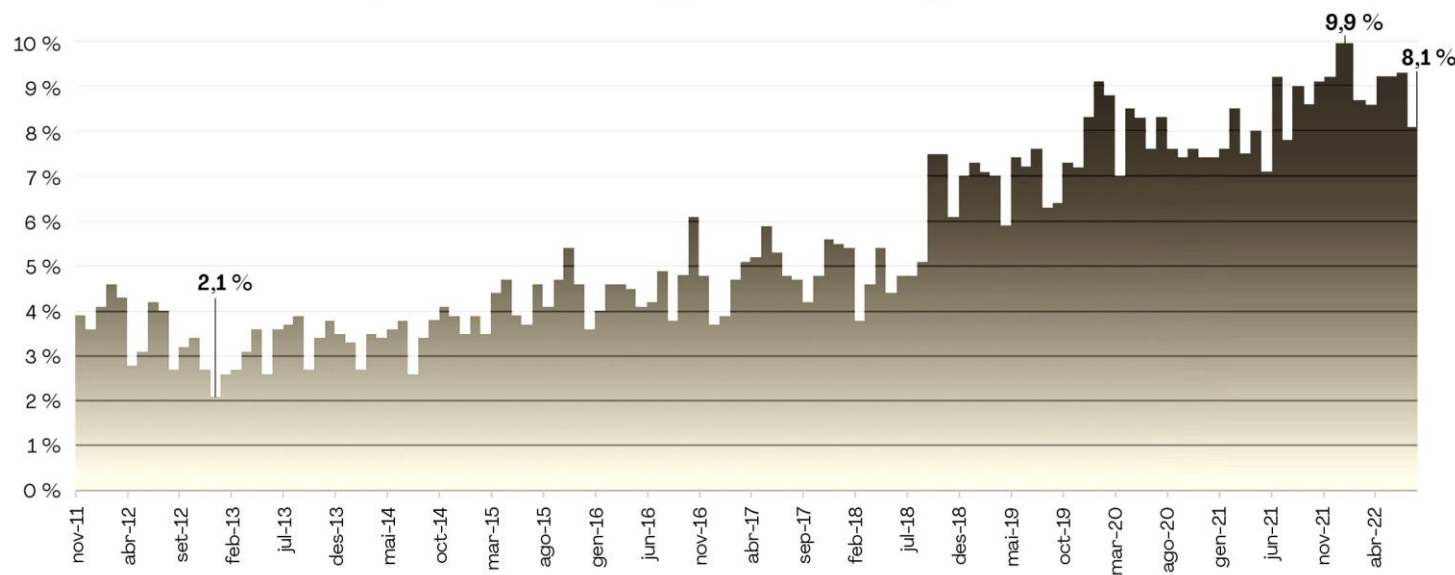
L'adquisició d'habitatge tendirà a la contenció tenint en compte la disminució del poder adquisitiu de les famílies generat per la inflació.

3 DE CADA 4 HIPOTEQUES SE SIGNEN A TIPUS FIX

+9% VISATS D'OBRA NOVA EL 2022

+3% INICI D'OBRES EL 2022

Intenció de compra d'habitatge en un any



Font: CIS i CEPREDE.

Un cop d'ull

- 01** La reducció en la capacitat de poder adquisitiu de les famílies i l'encariment de les hipoteques contindran la intenció de compra que va créixer fins al 8,5 % el 2021.
- 02** L'habitatge de segona mà en millor estat s'està esgotant i caldrà una important reforma del parc per donar-ne sortida.
- 03** Hi ha una notable manca d'oferta en obra nova que augmentarà degut a la complexitat d'aconseguir sòl finalista i l'increment del preu de construcció.

04 Oferta d'habitatge i intenció de compra

El finançament hipotecari acusarà el gir proteccionista del BCE

L'Euribor ja acumula varies taxes mensuals en positiu (0,013 % el mes d'abril, 0,287 % el maig, 0,852 % el juny, 0,992 % el juliol i 1,249 % l'agost), encarint les hipoteques variables i disparant les novacions i subrogacions. Tot i que les hipoteques fixes també continuaran encarint-se, es reforçarà la cerca per part dels compradors de quotes estables. Actualment, tres de cada quatre hipoteques concedides a Espanya són a tipus fix.

L'immobiliari manté l'atractiu inversor que encara troba oportunitats

El residencial encara és un valor refugi de primera línia davant la inflació, però el mercat comença a presentar un cert esgotament de les oportunitats de segona mà preparades per tomar al lloguer o per obtenir plusvàlues a curt-mitjà termini. L'habitatge utilitzat disponible és antic i exigeix reformes de calat, no només estètiques i funcionals, sinó que pal·lin la seva escassa eficiència energètica.

El residencial continua sent un valor refugi de primera línia davant de la inflació, però el mercat comença a presentar cert esgotament.



04 Oferta d'habitatge i intenció de compra

El sector promotor ha hagut de sortejar la delicada situació d'ajustar els seus marges per mantenir els preus de l'obra nova en un context de pujada de costos i matèries primeres. Tot i això, l'oferta és incapaç de situar-se a nivells equilibrats i es torna més inaccessible. Desbloquejar sòl finalista i consolidar fórmules alternatives per finançar-ho són accions urgents per acomodar la producció a la demanda i projectar solucions més segmentades.

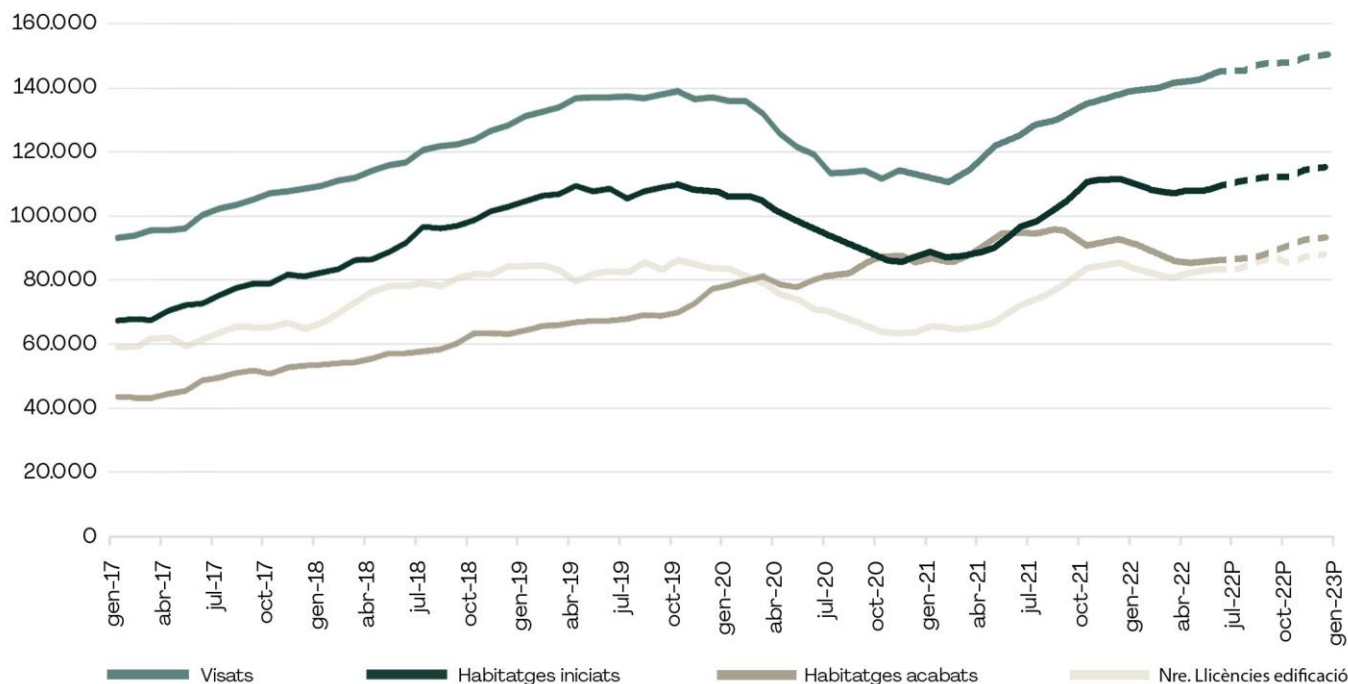
La manca d'agilitat a les llicències deixarà l'arrencada d'obra nova en el 3 %

Tot i que els visats d'obra nova creixeran un 9 % el 2022, la lentitud de les administracions a l'hora de concedir llicències impedirà que el ritme d'inici de nous habitatges guanyi velocitat, amb un escàs 3 % de creixement aquest any. L'habitatge acabat en surt més mal parat, perquè amb prou feines repuntarà mig punt, fet que tornarà a deixar l'inventari de nova planta prop dels 100.000 habitatges, una xifra insuficient per cobrir la demanda.



Projectes visats, iniciats i finalitzats

La producció d'habitatge finalitzarà el 2022 amb prop de 100.000 unitats noves, una xifra insuficient per expandir la creació de llars.



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

05 Evolució de les compravendes de sòl i habitatge

La compravenda d'obra nova serà robusta, superant les 70.000 signatures. Pràcticament es vendrà gairebé la totalitat del nou producte que es posi a la venda, i s'endarrerirà més el tancament d'operacions en aquells casos en què la relació qualitat-preu-ubicació estigui més descompensada. L'escalfament d'aquest mercat respon més a una oferta exigua que a una carència de solvència, sobretot per part dels que compren habitatge com a inversió.

Caldrà accelerar la transformació de sòl per respondre a la demanda

El nombre d'operacions de sòl avançarà fins a superar la barrera de les 31.000 el 2022. Les bosses de sòl en mans de grans tenidors continuen ampliant-se, i no només per aixecar habitatges que atenguin el model de tinença en propietat, sinó també per apuntalar el BTR (*build to rent*), la tendència del segment *living* que advoca per l'arrendament professional.

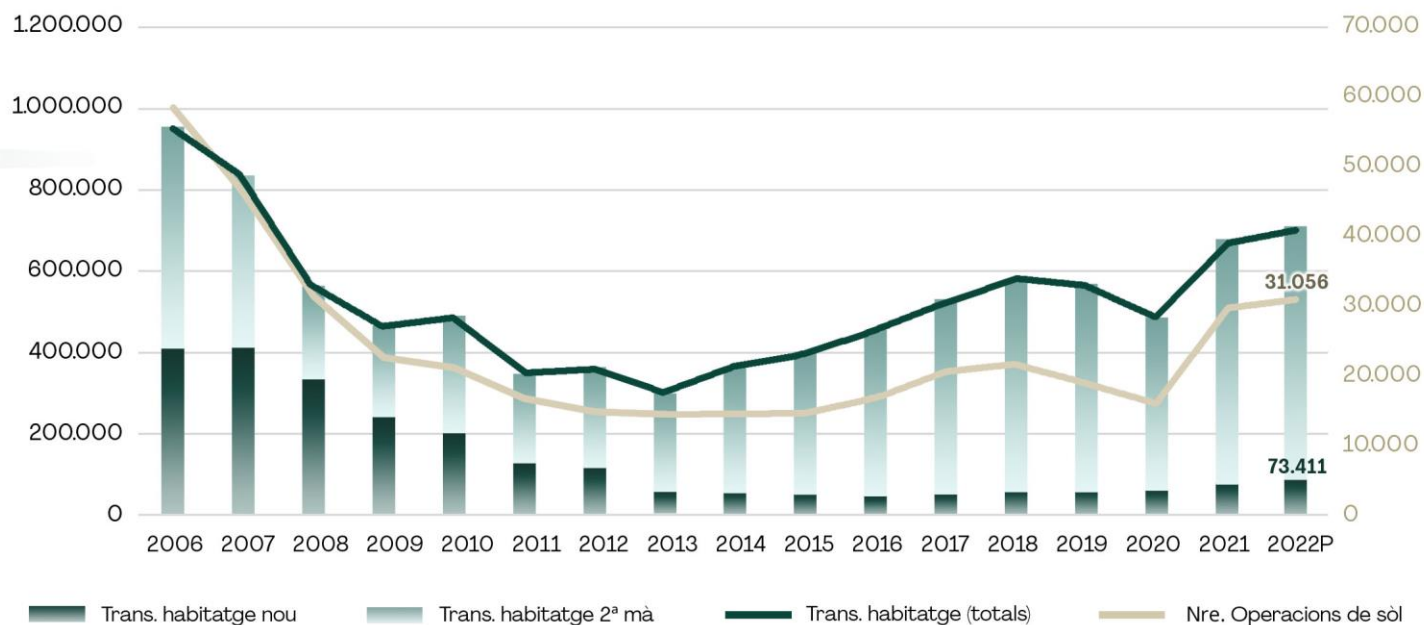
73.000
COMPRAVENDES
D'OBRA NOVA
EL 2022

31.000
TRANSACCIONS
DE SÒL EL 2022

706.500
TOTAL TRANSACCIONS
D'HABITATGE EL 2022

35%
DE SUPERFÍCIE DE SÒL
VACANT EDIFICABLE
URBA

Transaccions de sòl i habitatge



Nota: el nombre de transaccions de sòl correspon al nombre total d'operacions incloent tots els tipus de sòl.

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

Un cop d'ull

- 01 El nombre d'operacions de sòl i d'obra nova creix el 2022.
- 02 El mercat continua protagonitzat per la segona mà amb quasi el 90 % de les transaccions.
- 03 Es vendrà quasi la totalitat del nou producte que es posi a la venda. L'escalfament del mercat respon a l'exigüitat de l'oferta.
- 04 L'interès pel lloguer continua escalant a les grans ciutats i també s'amplia a les ciutats mitjanes i les perifèries

05 Evolució de les compravendes de sòl i habitatge

Tot i així, és evident la tensió existent per accedir a sòl per tal d'arrencar nous projectes. Arreu d'Espanya, la superfície de sòl vacant amb què es podria incrementar el parc de béns immobles és del 35 %. Una baixa disponibilitat que, en algunes províncies, i no només a les zones *prime*, es veu acusada per l'elevat percentatge de sòl ja edificat que presenten.

Potencialitat de desenvolupament residencial segons disponibilitat de sòl

La tensió entre el sòl disponible i la superfície edificada en residencial és evident en algunes províncies que presenten poca marge per continuar creixent en obra nova.

Mitjana Espanya

35 %
Superfície de sòl vacant edificable urbà (en hectàrees)

60,8 %
Superfície de sòl edificat sobre el total



% Superfície de sòl vacant edificable urbà (en hectàrees)
% Superfície sòl edificat sobre el total

- ▲ Major potencial de desenvolupament
- ▲
- ▲ Menor potencial de desenvolupament

*Nota: la font no presenta dades disponibles de les províncies de País Basc i Navarra.

Font: Direcció General del Cadastre. Ministeri d'Hisenda i Funció Pública.

05 Evolució de les compravendes de sòl i habitatge

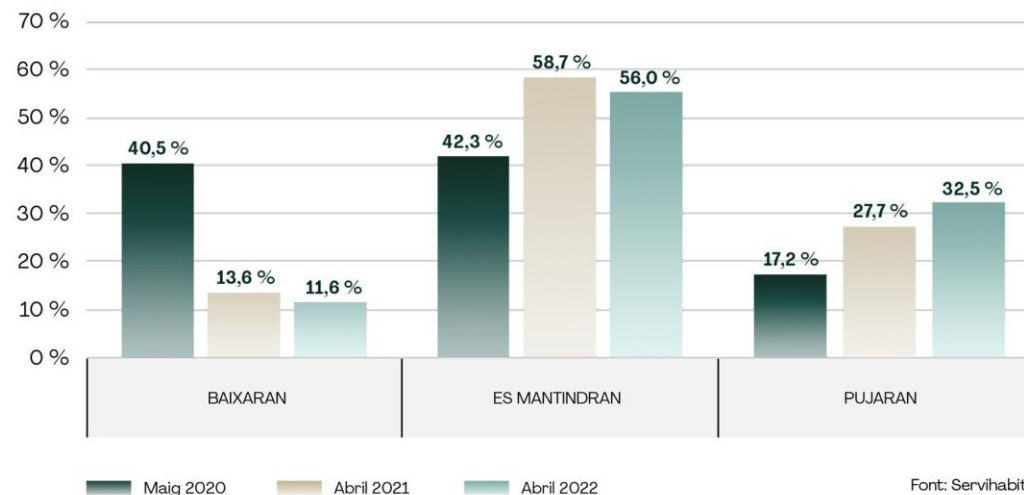
La confiança del sector respecte al bon to de les operacions de compra de sòl és patent dins la Xarxa d'agents col·laboradors (API) de Servihabitat. El percentatge que admet que les transaccions augmentaran creix tres punts en un any, mentre que el d'aquells que pensen que s'abaixaran es retalla més de set punts. Els agents traslladen un missatge d'estabilitat gràcies a l'apetència inversora, la recuperació de la segona residència i la tornada del client estranger.

Pel que fa a l'inici de noves promocions, també s'imposa l'optimisme prudent, ja que més de la meitat d'aquests professionals revela que el ritme es mantindrà davant el 2021. La dimensió que assoleixen les amenaces derivades del terreny de joc geopolític seran les que marquin la pauta.

Els agents traslladen un missatge d'estabilitat gràcies a l'apetència inversora, la recuperació de la segona residència i la tornada del client estranger.

Inici de nous projectes en el mercat de la promoció

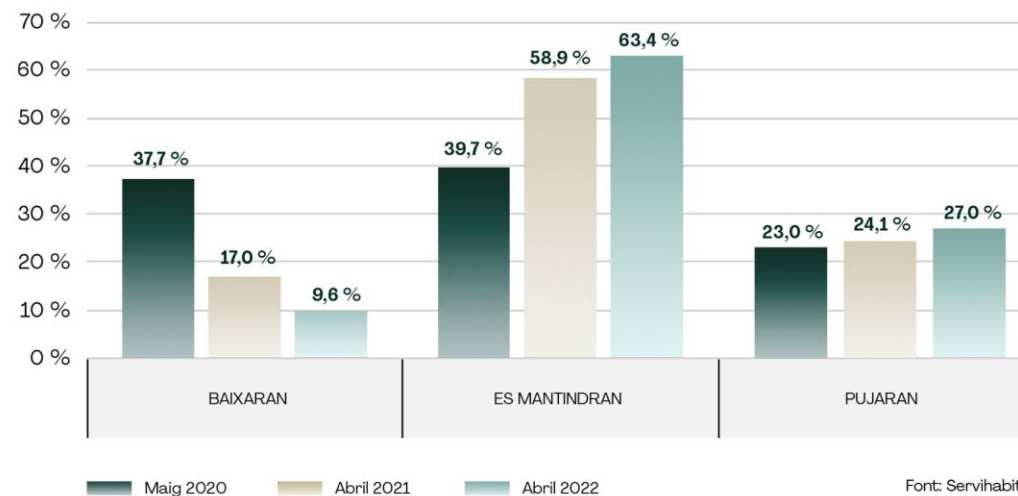
800 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

Nre. operacions sòl

800 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

06 Principals tendències

Tot i que el gruix de les operacions de sòl està protagonitzat pels perfils de particular i promotora local, assolint el 70 %, aquests compradors han perdut certa empenta respecte l'any passat a favor dels inversors, tant corporatius com privats, i de les cooperatives de gestors. Per tant, s'han intensificat les adquisicions d'aquest actiu amb projecció a llarg termini o amb expectatives de revaloració futura.

Particulars i promotores locals han perdut certa empenta respecte l'any passat a favor dels inversors corporatius i privats i les cooperatives de gestors.

L'INVERSOR
PROTAGONITZA
MÉS DEL

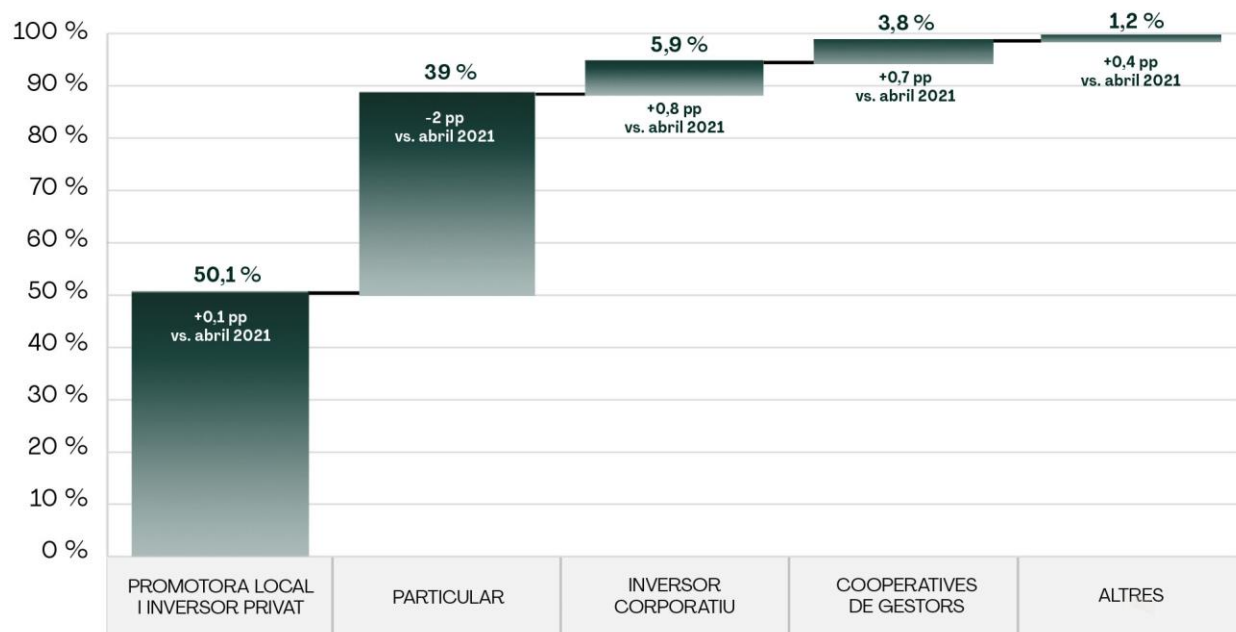
26 %
DE LES
OPERACIONS

EL
70 %
DE LES TRANSACCIONS DE
SÒL SÓN DE SOLARS URBANS

I EL
14 % URBANITZABLES

Principals clients per a sòl i promocions

800 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

Un cop d'ull

- 01** Augmenta la presència del perfil inversor en les operacions de sòl.
- 02** La tornada generalitzada a la feina de forma presencial augmenta la pressió sobre localitzacions *prime* i primeres corones.
- 03** Hi ha prometedors plans de reparcel·lació als ajuntaments que caldrà agilitzar si es vol potenciar el sector.

06 Principals tendències

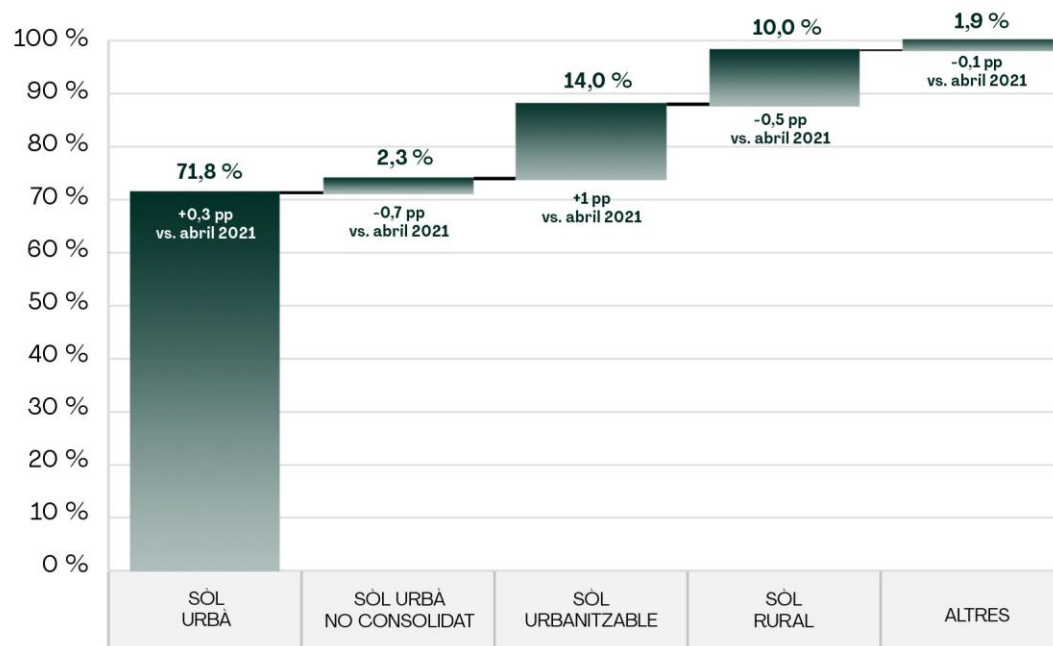
El sòl urbà lidera la demanda amb una gran diferència. Aquests solars, preparats per edificar després de l'obtenció de llicència, són els més buscats per promotores i inversors, tenint en compte la urgent necessitat d'augmentar el parc residencial a Espanya. El sòl urbanitzable guanya un punt en un any. Els plans parcials i de reparcel·lació sobre la taula dels ajuntaments són molt prometedors. Pel que fa a l'urbà no consolidat, la seva recepció s'ha vist sensiblement escurçada, donat que les operacions per a la seva posada a punt resulten més costoses.



Els prometedors plans parcials i de reparcel·lació sobre la taula dels ajuntaments impulsen la demanda de sòl urbanitzable.

Tipus de sòl més demandat

800 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

06 Principals tendències

Es rebaixa l'apetència per localitzacions més allunyades i tornen a repuntar les zones centríques i primeres corones

Els canvis en les preferències dels compradors que va comportar la pandèmia donen un pas enrere en qüestió d'ubicació. Els compradors tornen a cercar habitatges a les àrees urbanes amb més densitat de població, abandonant la pulsio cap als municipis més deslocalitzats. Aquest gir ha fet que els sòls més allunyats de les ciutats perdin l'avantatge aconseguit durant la crisi sanitària.

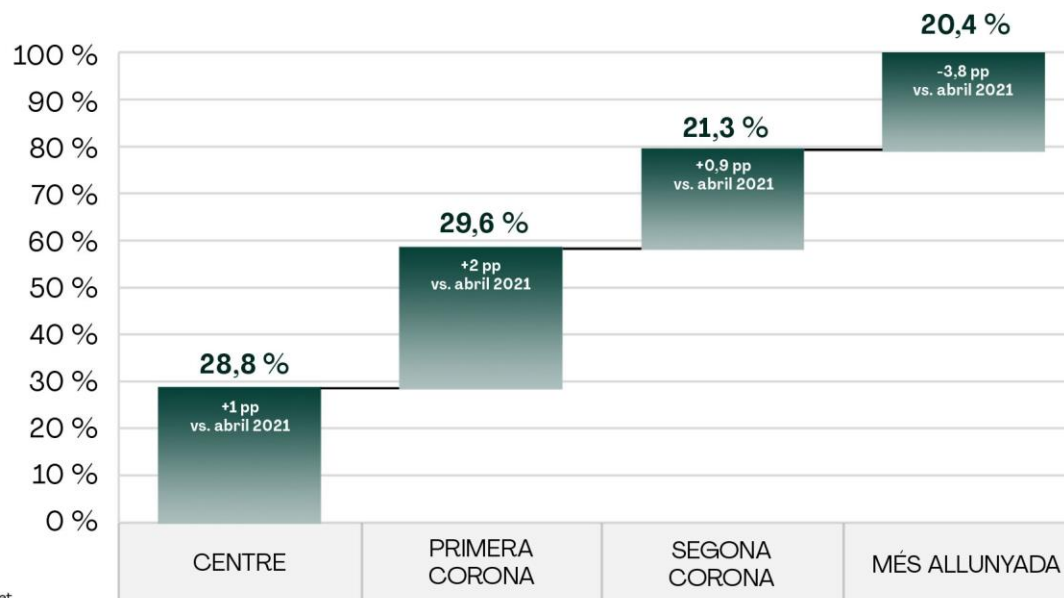
La primera corona metropolitana, que ofereix preus més assequibles, dotacions de tot tipus i bones connexions, és la més beneficiada després de la tornada a la normalitat. El retorn a les oficines ha propiciat que el centre urbà recuperi el terreny perdut. La presencialitat finalment ha guanyat la pugna al teletreball, fet que ha desmotivats els que volien viure a zones menys saturades a favor d'una mobilitat pendular menys exigent.

Els compradors tornen a buscar habitatges a les àrees urbanes amb més densitat de població, abandonant la pulsio cap als municipis més deslocalitzats.



Preferència de la demanda de sòl a les ciutats

800 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

06 Principals tendències

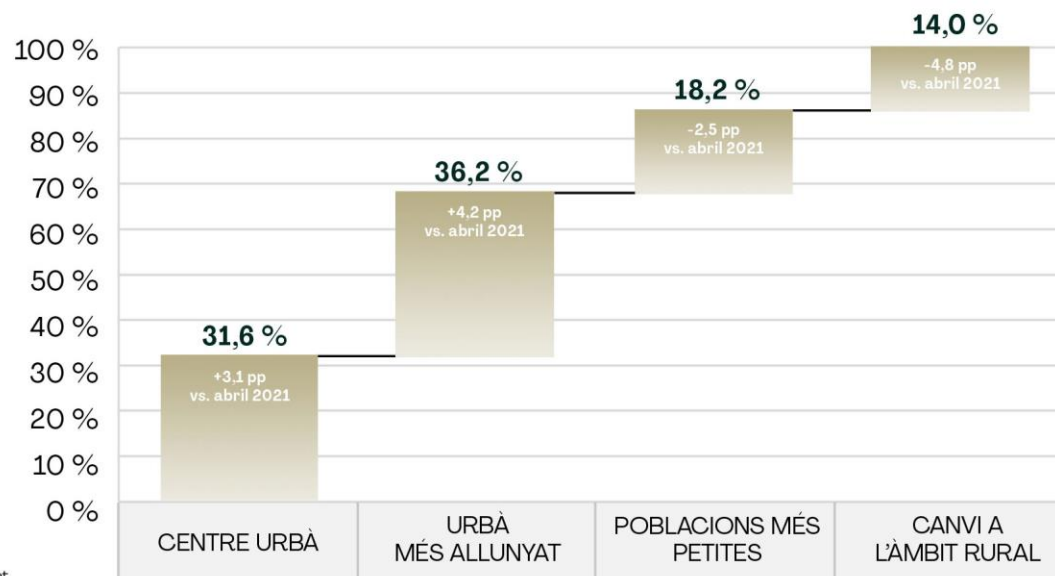
Els dilatats temps del sector públic, així com la proximitat de normatives repartides entre els tres nivells de l'Administració són els principals esculls que impedeixen que existeixi un major catàleg de sòl finalista. L'aprovació dels plans urbanístics és font de molts litigis. Aquestes recurrents controvèrsies judicials danyen l'activitat promotora, la predisposició de la qual per arribar a pactes de col·laboració ha de ser aprofitada pels organismes competents.



L'abandonament del teletreball i el retorn al treball presencial ha propiciat que el centre urbà recuperi el terreny perdut durant la pandèmia.

Tendència en la demanda de sòls en general

800 APIs opinen:



Font: Servihabitat.

07 Evolució dels preus

El preu del sòl sense edificar ha registrat un augment de prop del 4 % entre 2020 i 2021, passant dels 146 als 151 euros per metre quadrat. No obstant això, encara no s'ha recuperat la quota pre-pandèmia, i probablement serà l'any 2022 quan no només s'assoleixi la marca de 2019 (161 €/m²), sinó que es superi (167 €/m²). En qualsevol cas, encara es quedarà molt lluny del màxim de 2007, quan aquest actiu va assolir els 279 euros per metre quadrat.

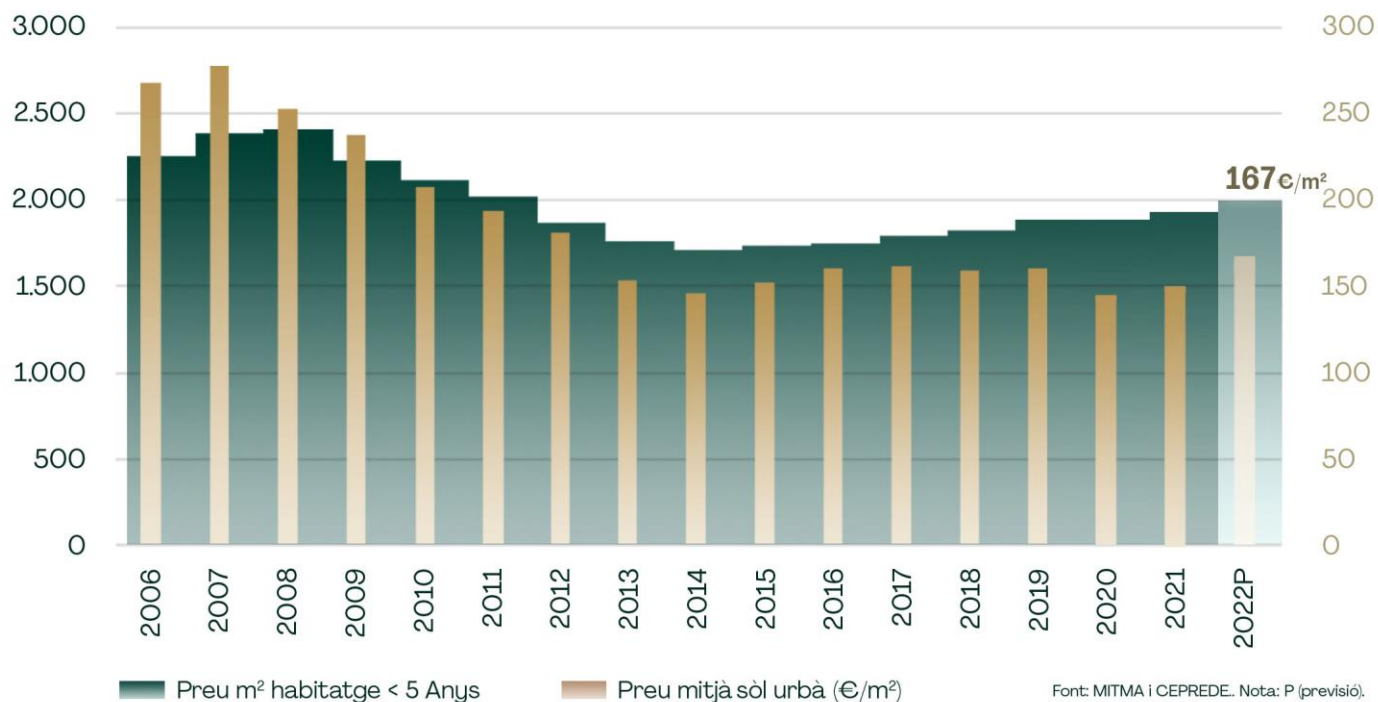
L'any 2022 el preu de sòl recuperarà els nivells pre-pandèmia, assolint els 167 €/m², situant-se encara molt lluny del màxim de 2007.

+10,4 %
PREU SÒL URBÀ EL 2022

+15,2 %
COSTOS DE CONSTRUCCIÓ
(ÚLTIMA DADA DISPONIBLE DE MAIG'22)

-1,7 %
RENDIBILITAT SÒL EL 2021
(MITJANA ESPANYOLA)

Preu del sòl urbà



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

Un cop d'ull

- 01** L'any 2022, el preu del sòl finalista superarà el preu pre-pandèmia.
- 02** És notable la diferència territorial i les polítiques més restrictives que llastren la rendibilitat i l'equilibri del mercat, com és el cas de Barcelona.
- 03** Els costos de construcció continuen escalant i la manca de materials comença a impactar sobre nombrosos projectes que s'endarrereixen o fins i tot es paralitzen.

07 Evolució dels preus

En contraposar el preu per unitat de superfície del sòl davant del preu de l'habitatge de menys de cinc anys, es percep que ambdós indicadors caminen en paral·lel, mostrant una ràtio molt estable. De l'anàlisi més en detall dels sòls es dedueix que aquells que disposin d'una situació més privilegiada seran els més cars, tenint en compte la convergència entre la seva escassetat i la seva alta demanda.

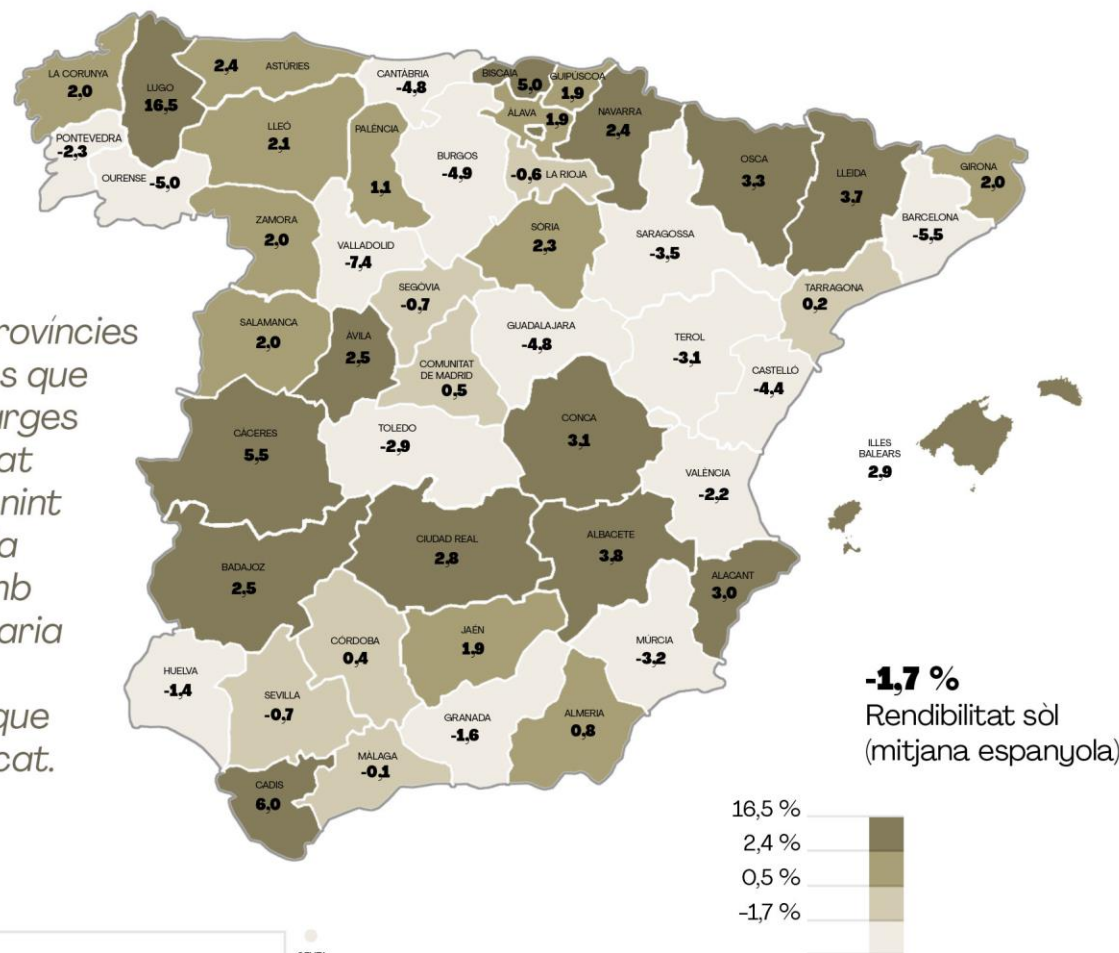
Grans diferències territorials amb un alt potencial per al País Basc i Illes Balears

Les diferències territorials respecte de la rendibilitat del sòl són notables. La millor relació entre preu i retorn es mostra a Extremadura (4,1 %) dins l'àmbit regional, i Lugo (16,5 %) al provincial, però com en altres demarcacions similars, són destins on l'empremta compradora està limitada a la demanda natural, fet que redueix la capacitat d'absorció d'stock nou.

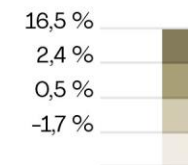
Per sobre dels 200 euros per metre quadrat, la rendibilitat més alta es mostra a Biscaia (5 %). País Basc (4 %) i Illes Balears (2,9 %) que ofereixen uns marges còmodes tenint en compte la rapidesa amb què es drenaria el producte residencial que sortís al mercat. El cas de Barcelona, amb preus d'adquisició alts i rendibilitat negativa, paralitza l'inici de nous desenvolupaments, fet que planteja un problema seriós per a l'equilibri del mercat.

Rendibilitat del sòl (preu 2021 vs. preu 2017)

Existeixen províncies consolidades que mostren marges de rendibilitat còmodes tenint en compte la rapidesa amb què es drenaria el producte residencial que surti al mercat.



-1,7 %
Rendibilitat sòl
(mitjana espanyola)



Font: MITMA i CEPREDE.

07 Evolució dels preus

La manca de mà d'obra, la inflació general i la manca de subministraments eleven els costos de construcció en més d'un 15 %

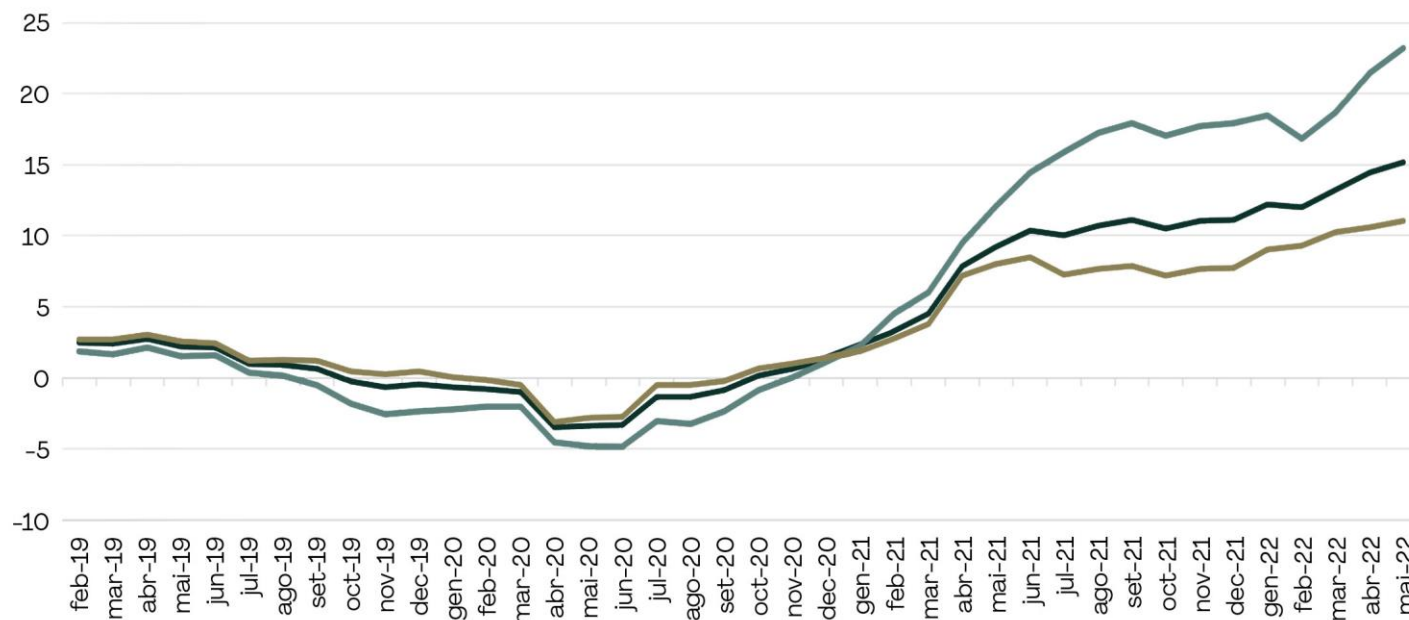
L'augment generalitzat de les matèries primeres des d'abril de 2021 ha disparat els costos de construcció en la promoció residencial a taxes interanuals de dos dígit, un fenomen agreujat pel conflicte bèl·lic a Ucraïna, ja que l'encariment dels materials s'ha sumat al repunt del transport i de l'energia. Es fa difícil anticipar el comportament d'aquests

costos, però s'espera que la relaxació als colls d'ampolla que s'han vist en les cadenes de subministraments, la desacceleració econòmica de la Xina i el consegüent efecte de deflació, així com l'ajust dels bancs centrals, condueixi de mica en mica el mercat cap a la normalitat.

El descens de preus en matèries pròpies de les cadenes de subministrament, la desacceleració econòmica de la Xina i l'ajust dels bancs centrals projecten el final de la pujada inflacionista.

Variació anual dels costos de la construcció (%)

- Edificació (total)
Materials i Mà d'Obra
- Residencial
- No Residencial



Font: MITMA i CEPREDE.

08 Fonts d'informació utilitzades



PANELL DE DADES: SERVIHABITAT

Qüestionari realitzat l'abril a una àmplia mostra de 800 Agents col·laboradors immobiliaris (APIs) especialitzats en el mercat de sòl i promoció.

ANÀLISI DE DADES: FONTS OFICIALS

01_INE.

Institut Nacional d'Estadística.

02_CEPREDE.

Centre de Predicció Econòmica.

03_CIS.

Centre d'Investigacions Sociològiques.

04_Col·legi d'Arquitectes Tècnics.

05_MITMA.

Ministeri de Transport, Movilitat i Agenda Urbana.

06_Direcció General del Cadastre.

Ministeri d'Hisenda i Funció Pública.



 **Serviland**

Una empresa de  **Servihabitat**

Mercat de sòl i promoció

Servihabitat **Trends**

SERVILAND

Av. de Burgos, 12
28036 Madrid

contactocorporativo@servilandgu.es

SERVIHABITAT

MADRID

Avda. de Burgos, 12, planta 15
28036 Madrid

BARCELONA

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

Telèfon Servei Atenció al Client

(+34) 942 049 000

contactocorporativo@servihabitat.com

AVIS

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

