

SERVIHABITAT TRENDS

L'habitatge encara el 2024 amb un repunt en les compravendes i un increment moderat en el preu

- *Servihabitat preveu un tancament de 2023 amb un ajust del 10% en les compravendes, arribant a la xifra de les 600.000 transaccions, un nombre que repuntaria en un 5% per al 2024.*
- *El preu de l'habitatge continua resistint amb un augment previst per al 2023 del 4,7%, una tendència que seguiria de manera més moderada amb increments d'aproximadament el 3% l'any següent*

Barcelona, 29 de desembre de 2023.- El mercat residencial està a punt de tancar un any marcat pels augments en les taxes d'interès i l'encariment del finançament, unes circumstàncies que han tingut un impacte en el nombre de les compravendes i que es reflecteix amb major intensitat en el nombre d'hipoteques. Com a un dels referents del sector immobiliari, Servihabitat actualitza les previsions sobre el comportament del residencial per aquest 2023 i pronostica les tendències en alguns dels principals indicadors per al 2024 en un estudi realitzat per Servihabitat Trends, la plataforma d'investigació i anàlisi del sector impulsada des de l'asset manager.

Malgrat la disminució en el global d'operacions, que se situaria al voltant del 10%, s'ha de tenir en compte que aquesta dada està condicionada per les xifres rècord del 2022, el qual tenia una borsa d'estalvi i de recursos disponibles per les famílies, la qual cosa va permetre que s'arribés a la barrera de les 700 mil transaccions de compravenda, segons Notaries. Tal com constata Borja Goday, CEO de Servihabitat, "davant aquestes dades, estariem més aviat davant un lleu ajust de mercat que ens situaria de nou a les xifres de nivells més habituals a la mitjana del sector, per la qual cosa el mercat residencial ha resistit a aquest 2023".

En aquest context, s'espera que la demanda continuï mostrant-se sòlida i dinàmica per al 2024, fet al qual si s'hi suma un mercat laboral fort, tot apunta que les compravendes arribin a aconseguir un repunt d'aproximadament el 5% al tancament del proper exercici.

Per segments, l'ajust més gran a la normalització s'estima en el mercat de segona mà, mentre que el de l'habitatge nou es mouria en els intervals similars als dels últims anys. Es projecten 100 mil habitatges nous a l'any aproximadament i es creen gairebé 250 mil llars a l'any, per tant, la demanda continuarà sent molt superior a l'oferta, cosa que incidirà en els preus.

I és que, malgrat que la conjuntura del 2023 ha suposat una contracció en les compravendes, és rellevant la forta resistència amb la qual s'ha comportat el preu de l'habitatge, impulsat per l'encariment dels costos de l'obra nova, que s'afegeix al desajust estructural esmentat. Segons l'anàlisi de Servihabitat, s'espera un augment de preus del 4,7% per a aquest 2023, un indicador que, si bé no acusa símptomes d'esgotament, sí que tendirà a estabilitzar-se al 2024 amb increments que se situarien al voltant del 3%.

És per tot això que el 2024 convida a l'optimisme per a l'immobiliari, un sector residencial i una inversió que té marge per a una reactivació addicional. En aquest sentit, Goday puntualitza que "tot i que el mercat pot comptar amb un suport davant la possible baixada de tipus per part del BCE, si

es confirmen les actuals projeccions d'inflació, el més rellevant és que el deute de les llars es manté en unes ràtios raonables i que el mercat laboral continua resistint amb una taxa d'atur que es mouria entre l'11,5 – 12,5%, per la qual cosa l'any 2024 mantindria una dinàmica raonable, i seria el pont cap a un 2025 amb perspectives més clares".

Sobre Servihabitat

Servihabitat és l'*asset manager* multiproducte i multiclient de referència del mercat espanyol. La Companyia, ofereix serveis avançats en la gestió de carteres de crèdit *corporate* i hipotecari, 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 en el mercat i l'elevat volum d'actius venuts consoliden la posició de l'*asset manager* al capdavant del sector.

La potència comercialitzadora, la capil·laritat territorial, una cultura basada en l'anàlisi de 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.

Per a més informació:

Montse Castellana / montse.castellana@tinkle.es / 679 98 33 10

Eva Anaya / eva.anaya@tinkle.es / 659 72 04 83