

XII INFORME MERCAT RESIDENCIAL A ESPANYA – SERVIHABITAT TRENDS

La compravenda d'habitatge despuntarà el 2024 i els preus escalaran un 3% gràcies a l'estabilització hipotecària

- *Les previsions són optimistes i s'espera que les transaccions recobrin la puixança i s'acostin al 5% d'increment, amb 665.200 operacions.*
- *L'encariment del finançament també ha afectat la promoció residencial, que culpa la lenta planificació urbanística i les exigències normatives. Els habitatges iniciats el 2024 rondaran els 111.000 i les acabades pujaran un 6%.*
- *La disminució de pisos de lloguer en oferta no s'atura: només hi ha 1,3 habitatges disponibles per cada 1.000 habitants. En termes generals, l'inventari disponible ha caigut un 6,8%.*
- *La constitució d'hipoteques creixerà un 1,3% el 2024, fins als 378.100 nous préstecs. Pel que fa a l'import mitjà, s'incrementarà al voltant d'un 3,5%.*

Barcelona, 20 de març de 2024.- El mercat residencial a Espanya va tancar 2023 mostrant una forta contradicció entre les compravendes i les hipoteques, que es van presentar a la baixa, i els preus, que van anar a l'alça, deixant clar que el principal obstacle per a l'estabilitat del sector és la falta d'oferta. Malgrat que el finançament bancari s'ha endurit, les adquisicions al comptat han cobrat força i el mercat ha demostrat una resiliència extraordinària. Per a aquest 2024, s'espera que la demanda que va ajornar la seva decisió de compra a un escenari amb un tipus d'interès més afavoridor reprengui els seus plans, alhora que l'estranger i l'inversor continuaran guanyant terreny. Aquestes són algunes de les previsions que es desprenen de la XII edició de l'informe sobre el "**Mercat residencial a Espanya**" que elabora [Servihabitat Trends](#), la plataforma d'investigació i anàlisi del sector impulsada des de Servihabitat.

Analitzant els principals indicadors del sector, es conclou que el mercat residencial ha deixat enrere els rècords marcats després de la fi de la crisi sanitària, normalitzant les seves xifres. Tal com explica Borja Goday, CEO de Servihabitat, "els que pensaven que la retallada en els preus seria històrica, és perquè no van considerar que ha costat molt més treure producte de nova planta", afegint que, "ara que des del Banc Central Europeu s'avalua la possibilitat d'obrir la mà perquè la inflació sembla estar sota control, serà més complicat que l'encariment de l'habitatge remeti". D'altra banda, Goday puntualitza que "la pressió sobre el mercat continuarà, la qual cosa obliga a abordar de manera efectiva el problema d'accessibilitat a l'habitatge per part de tots els agents públics i privats del sector".

Pel que fa a la previsió per al 2024, Servihabitat espera certa continuïtat fins a mitjan d'any, amb la previsió que s'iniciï una transició progressiva que, després de l'estiu, inaugurarà un renovat dinamisme, emparat en un finançament menys oscil·lant.

2024 tancarà amb 665.200 compravendes i un increment del preu del 3%

Després d'un període prolongat d'intensa demanda per adquirir propietats, el 2023 la compravenda va tornar als nivells normalitzats del mercat, una mica estressats pel gir en l'escenari hipotecari dictat per Europa. El passat exercici va finalitzar amb 634.300 habitatges venuts, registrant una retallada respecte al 2022 del -12%. Segons Servihabitat Trends, s'espera que una relaxació

hipotecària actüï com a estímul per al mercat, pronosticant un increment en les transaccions del 4,9%.

Pel que fa al preu, l'escassetat d'obra nova i el cada vegada més escàs estoc de segona mà rehabilitat i de qualitat neutralitzen qualsevol possibilitat de caiguda dels preus. No obstant això, la pujada serà més suau que l'assolida el 2023, quan aquest indicador va escalar un 4%. Així, la revaloració prevista per al preu de l'habitatge s'estima en un 3%.

Si ens referim a l'esforç mitjà que ha de realitzar un habitatge a Espanya per adquirir un habitatge, equival a la renda bruta de 7,6 anys, i baixa respecte al 2022, quan se situava en 7,8 anys.

No hi haurà grans sorpreses pel que fa a llicències i habitatges iniciats, que a penes pujaran el 2024

Tot i que els habitatges començats van repuntar un 3,7% entre el 2022 i el 2023 fins a les 111.000 unitats, el context financer, legislatiu i administratiu conduirà a un creixement pla, igualant la quantitat del passat exercici. Els promotors concentraran els seus esforços a les zones consolidades, amb l'objectiu d'accedir a sòls que es rendibilitzin amb menys riscos operatius ni normatives forçoses.

Per arribar a aquesta demanda desatesa, que no només habita a les ciutats, sinó que també espera poder viure a les perifèries i als municipis de segona línia, els promotors estan cridats a dissenyar un producte assequible que, quan el sòl i els costos no acompanyen, esdevé un desafiament considerable.

Pel que fa als habitatges acabats, aquests passaran dels 85.900 el 2023 a les 91.100 el 2024, marcant un ascens del 6%, fruit de retards acumulats en la producció.

El client nacional cedeix terreny a l'estranger, que compta amb més fons propis

L'interès de compradors internacionals pel residencial espanyol es manté més fort que mai, aprofitant oportunitats que el nacional no pot assolir per falta de pressupost i finançament. Aquest perfil ha estat el protagonista de 128.800 firmes que, si bé representa un 4,3% menys que el 2022, cal recordar que venim d'un pic del 30,6%.

En nou províncies espanyoles les transaccions del comprador estranger s'han posicionat per sobre de la mitjana nacional. A Santa Cruz de Tenerife, Màlaga i Balears ja abasten un terç del total, i a Alacant es desmarquen amb quatre de cada deu vendes.

Pel que fa a nacionalitats, el britànic lidera les adquisicions. Mentrestant, els alemanys retrocedeixen lleugerament, els francesos es mantenen i els belgues pugen un lloc.

Baixa l'edat mitjana del comprador per la retirada del repositor, mentre que la del llogater puja a causa de l'escalada dels tipus d'interès

L'edat mitjana del comprador baixa fins als 38,6 anys, una xifra lleugerament inferior respecte al 2022, quan era de 38,8 anys. Aquest descens no significa que el comprador més jove hagi agafat força, de fet, està pràcticament desaparegut, sinó que el més sènior, amb un clar perfil repositor, ja ha complert les seves expectatives i s'ha retirat del mercat. Així, la franja dels 36 a 45 anys és la dominant, protagonitzant gairebé set de cada deu firmes.

En el cas del llogater, l'edat mitjana va avançar dels 32,6 als 33,4 anys, un canvi atribuït a les endurides condicions hipotecàries que han posposat el salt a la propietat. La majoria dels llogaters, aproximadament set de cada deu, tenen entre 26 i 35 anys, mentre que un de cada quatre es troba

en el rang d'edat de 36 a 45 anys. Ambdós segments representen gairebé el 95% del mercat de lloguer.

La superfície dels habitatges, que després del coronavirus va passar a ser un argument molt tingut en compte, ja no és tan decisiu, ja que les necessitats d'espai no resulten tan urgents. Aquest retrocés de la mida mitjana reflecteix l'acusat moviment de concentració cap a les ciutats, on es troben les oportunitats laborals i formatives, i on hi ha més quantitat de llars unipersonals i de parelles sense fills, estructures familiars que es refermen.

Descendeixen tant la ràtio de finançament sobre el preu de l'actiu com el percentatge d'hipoteques que superen el 80% del valor del mateix

L'estalvi i la solvència són les úniques variables que han pogut compensar el cost més gran de les hipoteques. Posar límits al risc d'impagament ja forma part inherent dels sol·licitants d'hipoteca, que han après que comptar amb liquiditat és imprescindible per endeutar-se el menys possible. La ràtio de préstec sobre el valor de l'actiu es fa ressò d'aquesta cautela baixant del 64,7% del 2022 al 62,7% del 2023.

La gradual baixada del percentatge de préstecs hipotecaris, deute dels quals supera el 80% envers el valor de l'actiu, passa del 8,7% al 6,7%, i reflecteix una gestió d'hipoteques més racionals i una millora significativa en la qualitat del crèdit.

El sobtat canvi d'orientació cap a l'austeritat per part del Banc Central Europeu va impactar de ple en les hipoteques. Amb préstecs a tipus fix que han deixat de ser atractius i un Euríbor molt volàtil, les hipoteques mixtes que combinen un tipus fix a l'inici i un de variable després d'una mitjana de 10 anys han reconfigurat l'oferta.

El lloguer residencial persisteix pressionat per la pèrdua d'oferta disponible, que es retira del mercat o se'n va al turístic

La corba ascendent que dibuixen els preus del lloguer sembla no tenir límit. L'habitatge tipus a Espanya, amb una superfície mitjana d'entre 80 i 90 metres quadrats, té un cost mensual que passa dels 887 euros de 2022 als 995 de 2023. Es tracta d'un augment del 13,4%, que se suma al del 6,2% que es va produir l'any anterior.

La rendibilitat bruta del lloguer a Espanya avança a penes cinc dècimes entre 2022 i 2023, pujant del 6,2% de 2022 al 6,7% de 2023, pressionada per la falta de disponibilitat. Allà on hi ha més llogaters i, per tant, més seguretat, la rendibilitat baixa perquè comprar és més car.

Tot i que el lloguer de curta estada pot ser la primera resposta davant les impositcions normatives és, a la llarga, el règim residencial el que aporta més estabilitat. Només en ubicacions d'alta demanda turística en cerca de sol i platja s'aconsegueix que l'alta ocupació compensi mercats de lloguer consolidats i segurs com Madrid o Barcelona.

El control sobre els preus de lloguer resta tracció a un negoci patrimonialista d'enorme tradició a Espanya. El mercat de l'arrendament ha continuat deteriorant-se en termes d'oferta disponible, passant de les 67.248 de 2022 a les 62.655 de 2023, un 6,8% menys.

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

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

Sobre Servihabitat

Servihabitat és l'*asset manager*, multiproducte i multiclient de referència del mercat espanyol. La Companyia ofereix serveis avançats de gestió de carteres de crèdit / hipotecari, així com de 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 capillaritat territorial, una cultura basada en l'anàlisi de la dada per a la presa de decisions, la innovació en les estratègies de gestió i el profund coneixement 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

Mireia Caramazana / mireia.caramazana@tinkle.es / 673 40 42 87

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