

Servihabitat destaca un mercat immobiliari amb una sòlida demanda a Catalunya i oportunitats d'inversió en sòl com a gran actiu estratègic

- *La situació actual del sector immobiliari a Catalunya i els reptes als quals ha de fer front han estat els eixos d'una nova edició de Land Talks, organitzada per Servihabitat i que s'ha celebrat a Barcelona per primera vegada.*

Barcelona, 5 de maig de 2026.- La gran manca de sòl, el marc regulador i les oportunitats d'inversió a Catalunya han estat alguns dels principals punts que s'han abordat en la darrera edició de Land Talks, organitzada per Servihabitat i que ha reunit destacats professionals del sector immobiliari per debatre els reptes i les oportunitats del mercat immobiliari català. La jornada, celebrada per primera vegada a Barcelona, consolida el seu paper com a espai de debat i reflexió sobre el desenvolupament i la gestió immobiliària.

La trobada ha començat amb la benvinguda de Borja Goday, CEO de Servihabitat, qui ha destacat la resiliència del sector immobiliari, especialment en un context amb un fort desequilibri entre oferta i demanda. Davant els reptes del sector, ha subratllat la importància del treball col·laboratiu i la necessitat urgent d'augmentar la disponibilitat de sòl, destacant el paper de Servihabitat, a través de la seva filial Serviland, en la gestió urbanística. Malgrat les tensions del mercat i la complexitat reguladora, ha apel·lat a mantenir una visió positiva en un mercat capaç d'oferir oportunitats interessants.

El dèficit d'habitatge i les oportunitats de sòl a Catalunya

En el marc de la jornada, Luis Sánchez, Director de Segment Professional de Servihabitat, i José María Frade, Director Territorial de Catalunya de Servihabitat, han presentat les principals tendències del mercat immobiliari a la comunitat autònoma a partir de l'anàlisi elaborat per la plataforma Servihabitat Trends.

Durant la seva intervenció han destacat el dèficit estructural existent a Catalunya, amb una bretxa significativa entre la demanda d'habitatge i la seva generació actual. En aquest sentit, han subratllat que la demanda de sòl a la regió és sòlida, impulsada pel creixement poblacional i l'atracció de talent, especialment a Barcelona, que continua sent el motor econòmic de la comunitat autònoma.

Tanmateix, han reconegut que la incertesa reguladora ha afectat especialment el mercat de lloguer, amb una reducció del 20-25% en l'estoc disponible d'habitatges i una caiguda en la signatura de contractes, cosa que incrementa la pressió sobre el mercat de compra. Han defensat que una regulació adequada i una major seguretat jurídica podrien millorar ràpidament la situació i equilibrar el desajust actual.

També han volgut emfatitzar que el mercat immobiliari a Catalunya no està tensionado per atzar, sinó per factors estructurals, com l'alta demanda i la limitada oferta de sòl urbanitzable. Segons han detallat, la manca de sòl finalista, juntament amb les complexitats urbanístiques i les restriccions administratives, continuen sent els principals colls d'ampolla. Segons han subratllat,

malgrat aquests reptes, Catalunya és un mercat de llarg recorregut, amb oportunitats estables i sostenibles per als inversors.

Perspectives d'inversió

El moment de debat i reflexió ha tingut lloc durant la taula rodona titulada "Perspectives d'inversió immobiliària a Catalunya", moderada per Xavier Aguilera, Director Executiu d'Actius Immobiliaris de Servihabitat, on s'han discutit les oportunitats i reptes del mercat català. Hi ha participat Bin Fang, empresari de Brosh, David Vila, Conseller Delegat en Renda Corporació Real Estate, i Óscar Garriga, Director General de Metròpolis.

Durant la conversa s'ha destacat el gran potencial d'inversió que continua existint a Catalunya, malgrat els reptes reguladors i l'escassetat de sòl finalista, especialment en àrees urbanes com Barcelona. Els professionals han coincidit que la manca de sòl finalista és un dels principals reptes, però també una oportunitat estratègica per a inversors que busquen rendibilitat a llarg termini.

Un altre dels punts que s'ha tractat ha estat la necessitat urgent d'augmentar l'oferta d'habitatge assequible, especialment a les àrees metropolitanes, per millorar l'accessibilitat, sobretot entre la població jove. Alhora, s'ha defensat la construcció industrialitzada com una de les solucions per accelerar la producció de nous habitatges i reduir costos.

Més enllà del residencial, s'ha destacat la transformació del mercat d'oficines cap a espais més sostenibles i amb més zones comunes, adaptats a les noves dinàmiques i exigències laborals que combinen presencialitat amb teletreball.

Finalment, s'ha abordat la capacitat de finançament en un mercat intensiu. S'ha destacat el paper del finançament alternatiu com font clau de desenvolupament, ja que, tot i que el finançament bancari continua tenint pes, altres fonts han guanyat rellevància de manera ràpida i alineada amb l'evolució dels projectes.

La pròxima cita de Land Talks tindrà lloc a Sevilla el 13 de maig, continuant amb el compromís de Servihabitat amb el desenvolupament i l'evolució del sector immobiliari, oferint un espai de reflexió i col·laboració sobre els principals reptes i oportunitats del mercat.

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 i 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.

Dins de la seva estratègia d'especialització, Servihabitat gestiona una de les majors carteres d'habitatge assequible i social a nivell nacional amb capacitat per oferir un servei d'acompanyament i inserció laboral.

La potència comercialitzadora, la capillaritat territorial, una cultura basada en l'anàlisi de dades 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