

Servihabitat destaca un mercado inmobiliario con una sólida demanda en Cataluña y oportunidades de inversión en suelo como gran activo estratégico

- *La situación actual del sector inmobiliario en Cataluña y los retos a los que debe hacer frente han sido los ejes de una nueva edición de Land Talks, organizada por Servihabitat y que se ha celebrado en Barcelona por primera vez.*

Barcelona, 5 de mayo de 2026.- La gran escasez de suelo, el marco regulatorio y las oportunidades de inversión en Cataluña han sido algunos de los principales puntos que se han abordado en la última edición de Land Talks, que ha organizado Servihabitat y que ha reunido a destacados profesionales del sector inmobiliario para discutir los retos y las oportunidades del mercado inmobiliario catalán. La jornada, organizada por primera vez en Barcelona, consolida su papel como espacio de debate y reflexión sobre el desarrollo y la gestión inmobiliaria.

El encuentro ha comenzado con la bienvenida de Borja Goday, CEO de Servihabitat, quien ha destacado la resiliencia del sector inmobiliario, especialmente en un contexto con un fuerte desequilibrio entre la oferta y la demanda. Ante los retos del sector, ha subrayado la importancia del trabajo colaborativo y la necesidad urgente de aumentar la disponibilidad de suelo, destacando el papel de Servihabitat, a través de su filial Serviland, en la gestión urbanística. Pese a las tensiones del mercado y la complejidad regulatoria, ha apelado a mantener una visión positiva en un mercado que es capaz de ofrecer interesantes oportunidades.

El déficit de vivienda y las oportunidades de suelo en Cataluña

En el marco de la jornada, Luis Sánchez, Director de Segmento Profesional de Servihabitat, y José María Frade, Director Territorial de Cataluña en Servihabitat, han presentado las principales tendencias del mercado inmobiliario en la comunidad autónoma tras el análisis elaborado por la plataforma Servihabitat Trends.

Durante su intervención han destacado el déficit estructural existente en Cataluña, con una brecha significativa entre la demanda de viviendas y la generación actual de las mismas. En este sentido, han subrayado que la demanda de suelo en la región es sólida, impulsada por el crecimiento poblacional y la atracción de talento, especialmente en Barcelona, que sigue siendo el motor económico de la comunidad autónoma.

Sin embargo, han reconocido que la incertidumbre regulatoria ha afectado especialmente al mercado de alquiler, con una reducción del 20-25% en el stock disponible de viviendas y un descenso de la firma de contratos de alquiler, lo que incrementa la presión sobre el mercado de compra. Han defendido que una regulación adecuada y una mayor seguridad jurídica podrían mejorar la situación rápidamente y equilibrar el desfase actual.

También han querido enfatizar que el mercado inmobiliario en Cataluña no está tensionado por azar, sino por factores estructurales, como la alta demanda y la limitada oferta de suelo urbanizable. Según han detallado, la escasez de suelo finalista, junto con las complejidades urbanísticas y las restricciones administrativas, continúan siendo los principales cuellos de botella.

Según han subrayado, a pesar de estos retos, Cataluña es un mercado de largo recorrido, con oportunidades estables y sostenibles para los inversores.

Perspectivas de inversión

El momento de debate y reflexión ha tenido lugar durante la mesa redonda titulada “Perspectivas de inversión inmobiliaria en Cataluña”, moderada por Xavier Aguilera, Director Ejecutivo de Activos Inmobiliarios en Servihabitat, en la que se han discutido las oportunidades y desafíos del mercado catalán. La mesa ha contado con la participación de Bin Fang, empresario de Brosh, David Vila, Consejero Delegado en Renta Corporación Real Estate, y Oscar Garriga, Director General de Metrópolis.

Durante la conversación, se ha destacado el gran potencial de inversión que sigue existiendo en Cataluña, a pesar de los retos regulatorios y la escasez de suelo finalista, especialmente en áreas urbanas como Barcelona. Los profesionales del sector han coincidido en que la escasez de suelo finalista sigue siendo uno de los principales retos, pero también una oportunidad estratégica para los inversores que buscan rentabilidad a largo plazo.

Otro de los puntos que se ha abordado ha sido la urgente necesidad de aumentar la oferta de vivienda asequible, particularmente en áreas metropolitanas, para facilitar la accesibilidad a la vivienda, especialmente en los segmentos de población más jóvenes. A la vez, se ha defendido la construcción industrializada como una de las soluciones para acelerar la producción de nuevas viviendas y poder reducir los costes.

Más allá del mercado residencial, en la mesa también se ha destacado el cambio en el mercado de oficinas hacia espacios más sostenibles y con más zonas comunes, adaptándose a las nuevas dinámicas y exigencias laborales que combinan presencialidad con teletrabajo.

Por último, se ha puesto sobre la mesa la capacidad de financiación en un mercado intensivo de *per se*. En ese punto se ha destacado la financiación alternativa como una fuente clave para el desarrollo, ya que, aunque la financiación bancaria todavía mantiene cierto peso, otras fuentes de financiación han ganado terreno de manera rápida y muy alineados con la evolución del proyecto.

La próxima cita de Land Talks tendrá lugar en Sevilla el próximo 13 de mayo, continuando con el compromiso de Servihabitat de contribuir al desarrollo y la evolución del sector inmobiliario, ofreciendo un espacio de reflexión y colaboración donde se aborden los principales retos y oportunidades del mercado.

Sobre Servihabitat

Servihabitat es el *asset manager*, multiproducto y multicliente de referencia del mercado español. La Compañía ofrece servicios avanzados de gestión de carteras de crédito corporate e hipotecario, así como de gestión y comercialización de activos inmobiliarios, a lo largo de toda la cadena de valor o de forma modular. La experiencia de más de 30 años en el mercado y el elevado volumen de activos vendidos consolidan la posición del *asset manager* al frente del sector.

Dentro de su estrategia de especialización, Servihabitat gestiona una de las mayores carteras de vivienda asequible y social a nivel nacional con capacidad para ofrecer un servicio de acompañamiento e inserción laboral.

La potencia comercializadora, la capilaridad territorial, una cultura basada en el análisis del dato para la toma de decisiones, la innovación en las estrategias de gestión y el profundo conocimiento del mercado son algunos de los pilares que contribuyen al éxito en los resultados de Servihabitat y de sus clientes.

Para más información:

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

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