

XIV INFORME SERVIHABITAT TRENDSCLAUS DEL MERCAT IMMOBILIARI A ESPANYA

El sòl es consolida com l'actiu estratègic del cycle immobiliari mentre els preus de l'habitatge continuaran pujant un 12,4% el 2026

- *El sòl, davant l'escassetat de producte finalista i el creixement de la demanda, es reafirma com un actiu clau per al creixement del sector immobiliari. La compravenda de sòl arribarà a les 31.000 operacions el 2026, amb un increment del 7,2% respecte a l'any anterior.*
- *Amb una demanda residencial que es manté sòlida, la falta d'oferta continua sent el principal repte del sector, fet que empeny els preus a l'alça i redueix els terminis de comercialització. Per al 2026, es preveu que la compravenda d'habitatges superi les 777.000 unitats, afavorida per un entorn hipotecari propici.*
- *Tot i el creixement dels visats d'obra nova, la producció continua sent insuficient per cobrir les necessitats del mercat. Espanya acumula un dèficit de 320.000 habitatges en els últims cinc anys.*
- *L'oferta de lloguer a Espanya continua sent limitada, amb una disminució de més del 35% des del 2020. La falta d'habitatge en lloguer continua sent un factor determinant del mercat, amb preus a l'alça que afecten especialment les zones urbanes.*

Barcelona, 18 de maig de 2026.- El mercat immobiliari espanyol continua evolucionant a un ritme sòlid, amb el sòl com el gran protagonista d'aquest cycle. Davant d'un dèficit estructural d'habitatge que arriba a les 320.000 unitats en els últims cinc anys, la manca de sòl finalista disponible està fent que el sector posi el focus en el sòl en gestió, un actiu que està guanyant protagonisme entre els inversors. Aquestes són algunes de les conclusions i previsions de l'informe "**Claus del sector immobiliari a Espanya 2025/2026**" elaborat per [Servihabitat Trends](#), la plataforma de recerca i anàlisi del sector impulsada per [Servihabitat](#).

El sòl com a actiu estratègic i clau per al creixement

La falta de sòl finalista continua sent el principal desafiament del mercat immobiliari. Segons l'informe, l'interès pel sòl en gestió ha augmentat de forma notable, ja que els inversors estan disposats a assumir terminis més llargs i més complexitat administrativa a canvi de rendibilitats superiors. Tot i que el 43% de la demanda de sòl es concentra al centre urbà, la tendència està canviant cap a ciutats mitjanes i àrees metropolitanes, fet que indica una diversificació geogràfica.

La necessitat de reposició de producte ha impulsat les operacions de compravenda de sòl en els últims tres anys i s'espera que el 2026 s'arribi a les 31.000 operacions, el que representa un increment de 7,2% respecte l'any anterior, amb un preu del metre quadrat sense edificar que pujarà un 11,6%.

"El sòl s'ha consolidat com l'actiu estratègic per excel·lència en aquest cicle immobiliari. Sense una gestió eficient del sòl no serà possible satisfer la creixent demanda d'habitatge ni desbloquejar la producció necessària per equilibrar el mercat", explica **Borja Goday, CEO de Servihabitat**. "L'escassetat de sòl finalista està impulsant l'interès pel sòl en gestió, i aquest canvi està generant noves dinàmiques al mercat."

Mercat residencial, entre l'alta demanda i l'oferta insuficient

Mentre que la demanda d'habitatge continua sent robusta, la falta d'oferta continua determinant el sector. La producció d'obra nova es manté continguda i segueix situar-se molt per sota de les necessitats del mercat, la qual cosa provoca que la compravenda d'habitatge de segona mà continuï sent l'opció predominant. La compravenda d'habitatge va superar les 752.000 unitats el 2025 i per al 2026, es preveu que mantingui nivells elevats, superant les 777.000, gràcies a un entorn hipotecari favorable.

Davant la falta d'oferta i la pressió de la demanda, els preus segueixen una tendència alcista. Després que el 2025 deixés un dels majors increments en el preu de l'habitatge registrant una pujada del 12,7%, per a aquest 2026, es preveu que avanci un 12,4%. Mercats en grans ciutats com Madrid, Barcelona, Màlaga, Palma, València, Sevilla i Bilbao acusen més la pujada dels preus de l'habitatge mentre que mercats més secundaris i ciutats mitjanes presenten un creixement més equilibrat.

El mercat del lloguer manté, també, una tendència alcista, amb rendibilitats més atractives, amb un 6,8% l'últim any. La renda mitjana mensual d'un habitatge mitjà de 80-90 m² se situa en els 1.150 euros, un 7% més que el 2024, amb una pujada una mica menys intensa que els últims anys. Són set les comunitats que se situen per sobre dels 1.000 euros mensuals de mitjana, liderades per Madrid, Balears i Catalunya, que superen els 1.500 euros. El problema continua sent la falta d'oferta d'habitatge de lloguer: se situa en 86.400 unitats, un 35% menys que el 2020, cosa que impossibilita equilibrar el mercat.

El mercat del lloguer residencial, a més, es veu afectat per un entorn regulador cada vegada més restrictiu, la qual cosa condiona les decisions d'inversió, especialment en les zones més tensionades. La major part del parc d'habitatges de lloguer està en mans de petits propietaris particulars que, davant la creixent desconfiança, opten per retirar els seus immobles del mercat arrendador per destinar-los a la venda.

L'increment de preus i l'esforç financer requerit limiten l'accessibilitat a l'habitatge, la qual cosa provoca un retard en l'emancipació i un desplaçament cap a mercats perifèrics. L'edat mitjana del comprador d'habitatge habitual es manté al voltant de 38 anys, mentre que l'edat mitjana dels demandants d'habitatge de lloguer escala fins als 34,4 anys.

La pressió de la demanda es tradueix també en una reducció dels terminis de comercialització. Els temps mitjans necessaris per tancar una operació d'habitatge habitual passa de cinc a quatre mesos en l'últim any, cosa que denota una elevada competitivitat al mercat. Per al lloguer, el temps mitjà se situa en 50 dies, tot i que un pis a Madrid o Barcelona es lloga en menys d'un mes, cosa que significa que hi ha poc estoc disponible.

Davant d'un mercat immobiliari amb un recorregut sòlid, la clau està, doncs, en mantenir la pressió dels preus i generar oferta per satisfer el mercat. Per a això, la col·laboració publicoprivada esdevé essencial per desbloquejar la manca d'oferta i impulsar solucions a mitjà i llarg termini.

Per accedir a totes les dades i tendències, si us plau 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 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