

**10<sup>a</sup>**  
EDICIÓN

Servihabitat **Trends**

# Mercado residencial en España 2021/2022

**Marzo 2022**



# Índice

01 Introducción

02 Entorno  
macroeconómico

03 Mercado de compraventa  
· Oferta  
· Demanda  
· Precios y accesibilidad  
· Comprador extranjero

04 Mercado de alquiler  
· Evolución del alquiler residencial  
· Oferta  
· Perfil de los hogares  
· Precio y rentabilidad

05 Resumen de los  
principales indicadores

06 Visión por comunidades autónomas

07 Metodología



# 01

## Introducción





**Iheb Nafaa**  
CEO de Servihabitat



El nivel de operaciones en 2021 se ha situado por encima de las expectativas más optimistas, puesto que no se vendían tantas casas en España desde antes de la última crisis.

El mercado de la vivienda en España ha demostrado, una vez más, su notable fortaleza frente a la adversidad. Con el estallido de la crisis sanitaria no fueron pocas las voces que mostraron su desconfianza hacia uno de los sectores económicos más importantes de nuestro país, augurando fuertes bajadas en los precios de venta, un ajuste radical en las cifras de compraventas y poco menos que una paralización en lo que respecta a la concesión de hipotecas.

Sin embargo, la COVID-19 no ha supuesto una merma en los principales indicadores que miden la salud de este segmento, sino lo contrario, ha logrado intensificar la actividad tras un breve y leve receso que, a tenor de las restricciones impuestas por los sucesivos estados de alarma, era del todo inevitable.

Tras un 2020 en el que los efectos fueron más notables, 2021 trajo consigo una explosión en la intención de compra; una voluntad que se materializó con enorme ímpetu según avanzaba el año. La incertidumbre fue diluyéndose a medida que la vacunación cobró protagonismo, favoreciendo el afloramiento de un ahorro que alcanzó niveles que no recordábamos. Precisamente, ha sido este ahorro, acumulado durante los momentos más estrictos del confinamiento, el que podemos definir como el gran aliado de las transacciones inmobiliarias.

Por un lado, la demanda embalsada, tanto de primera vivienda como de reposición, se ha volcado hacia la adquisición de una residencia habitual. La motivación de estos compradores se ha concretado en un catálogo de reno-

vadas preferencias en el que las estancias polivalentes y exteriores se anteponen al cliché de la localización. Sin duda, el hogar ha recuperado su papel como espacio donde vivir y no solo donde dormir; un lugar donde sentirse cómodo, poder conciliar trabajo y familia y ser capaz de disfrutar sin renunciar a tener todos los servicios a mano.

Por otro lado, los inversores han vuelto a otorgar a la vivienda el rol de destino preferente. De este modo, se ha restablecido como el activo refugio por antonomasia, capaz de dar seguridad en un entorno de volatilidad a pesar de su histórica iliquidez.

La consecuencia de este renovado compromiso hacia la vivienda se ha traducido en un nivel de operaciones por encima de las expectativas más optimistas, puesto que no se vendían tantas casas en España desde antes de la última crisis. No obstante, aunque 2021 ha sido un año de récord, todavía se está lejos de las marcas de 2007 por lo que no hay motivos para abrir el debate sobre el calentamiento en el sector inmobiliario. La salud del mercado residencial descansa en la sostenibilidad, y no solo de las compraventas, sino también de los préstamos hipotecarios o del lanzamiento de nuevas promociones.

Es en el capítulo de la financiación donde vemos que las señales sobre una nueva burbuja carecen de fundamento. La capacidad de endeudamiento de los hipotecados respeta los márgenes recomendados, mientras que las entidades financieras siguen aplicando la prudencia respecto a los requisitos de solvencia y al porcentaje de deuda sobre el valor del inmueble.

En cuanto a la promoción residencial, la brecha entre lo que ocurría antes de la crisis de 2008 y ahora es colosal. Al frenético ritmo de inicio de obras de aquel entonces se le contraponen en estos momentos una sosegada y medida apuesta por la edificación de nueva planta. La viabilidad de los proyectos se estudia de forma minuciosa, lo que permite que las promociones se absorban sin problema, e incluso, generen listas de espera, un aspecto que tira de los precios hacia arriba. Es por ello que todavía queda recorrido para alcanzar el equilibrio ideal entre oferta de vivienda nueva y demanda.

Los pronósticos para 2022 están en la línea del optimismo. Habrá que analizar si esta tendencia al alza tendrá un matiz desmesurado o contenido. Así, la principal incógnita que habrá que resolver es si estamos ante un escenario duradero de crecimientos a doble dígito en las operaciones o si la entusiasta respuesta recibida durante el pasado ejercicio dará paso a un entorno de crecimiento más moderado.

La coherencia invita a pensar en una evolución sosegada que consolide la convergencia entre oferta y demanda, al tiempo que la deuda crediticia conserva los estándares de alta calidad. En cualquier caso, el reto de la estabilización en 2022 no está exento de elementos distorsionadores. Algunos de ellos serán coyunturales, como el encarecimiento de los costes constructivos y de los materiales, dado que la mayoría de los promotores los asumirán. Sin embargo, no se descarta una subida de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo con el fin de contener una inflación que muestra tintes estructurales, una decisión

que dificultaría el acceso a la vivienda debido al encarecimiento de la financiación. Asimismo, las medidas que se implantarían de aprobarse definitivamente la Ley de Vivienda tal y como ha sido planteada podrían introducir diferencias territoriales en función del signo político.

Al margen de estos factores, nadie pone en duda que el dinamismo del mercado residencial será un hecho en 2022, y no solo por una demanda interna muy enérgica, sino por la vuelta del comprador extranjero, que despierta de su letargo pandémico. Sería factible que unas mejores condiciones laborales volvieran a colocar la edad de compra de la primera vivienda en el intervalo de los 30 a los 40 años, en vez de los 35 a los 45. Además, la segunda residencia cada vez llama más la atención, tanto del cliente nacional como del foráneo. Estaremos muy pendientes de un año en el que la vivienda promete desempeñar una labor crucial en la economía española.

 Nadie pone en duda que el dinamismo del mercado residencial será un hecho en 2022, tanto por la demanda interna muy enérgica como por la vuelta del comprador extranjero.



# 02

## Entorno macroeconómico



# 02 Entorno macroeconómico

El retroceso económico generado por la irrupción de la pandemia del coronavirus tuvo una gran repercusión tanto en la previsión de gasto de las familias como en el desempeño del tejido empresarial español.

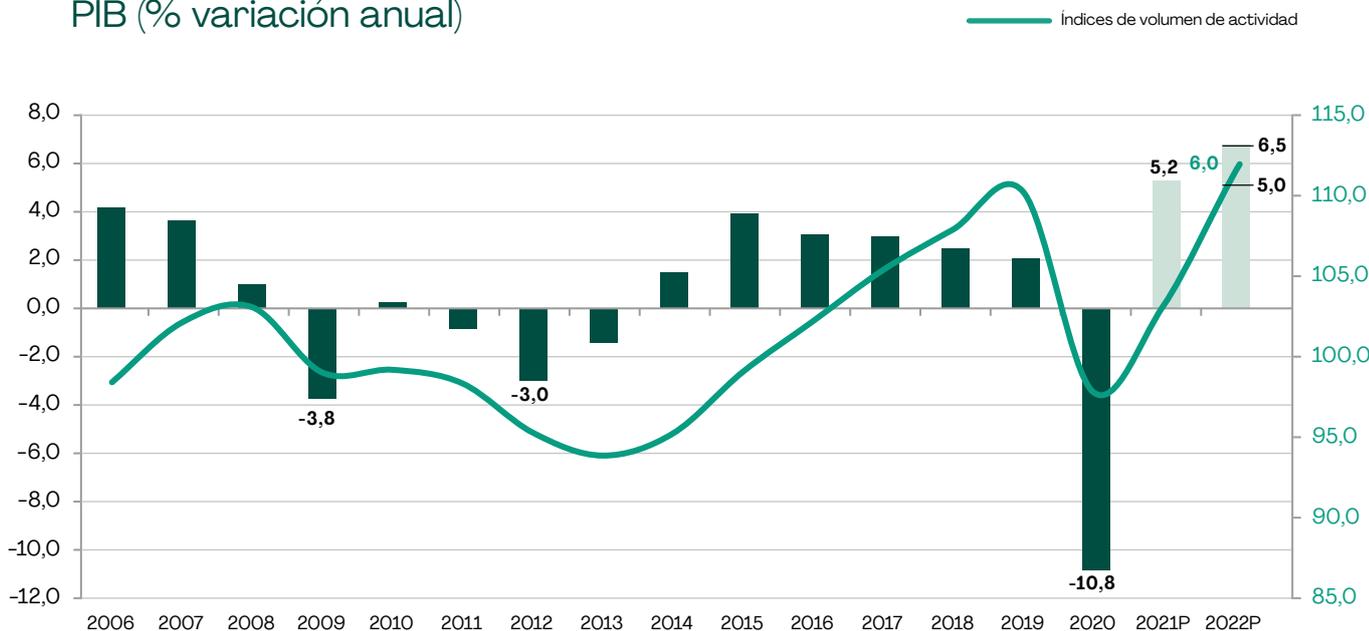
La paralización de la actividad en 2020 terminó con una caída histórica del PIB, que profundizó hasta casi el 11 %. La recuperación de la riqueza se apoyó en un elevado gasto público, así como en la paulatina vuelta a la normalidad propiciada por la puesta en marcha de efectivos planes de vacunación. A pesar del incremento de la inflación y la variante ómicron que restaron cierta tracción al PIB en el último trimestre de 2021, el crecimiento del PIB mostraría un aumento del 5 % a cierre de año.

La articulación a través del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia de los 140.000 millones de euros de los fondos europeos que le corresponden a España permitirá que la economía pueda expandirse entre el 5 % y el 6,5 % en 2022 alcanzando los niveles prepandemia, gracias al incremento de la inercia en la segunda mitad de 2022. En cualquier caso, la evolución estará muy condicionada por la

marcha de la COVID-19. Es previsible que la definitiva "gripalización" del virus desencadene un efecto rebote, pero la incertidumbre sobre este decisivo momento ata las expectativas a la prudencia, igual que lo hace a la evolución de las tensiones internacionales y su impacto en el terreno energético con una gran alza de precios y de costes.

El PIB repunta en 2021 hasta el 5 %. Se espera un crecimiento entre el 5 % y el 6,5 % para 2022, aunque su previsión descansa en la evolución de la COVID-19 y otros factores externos.

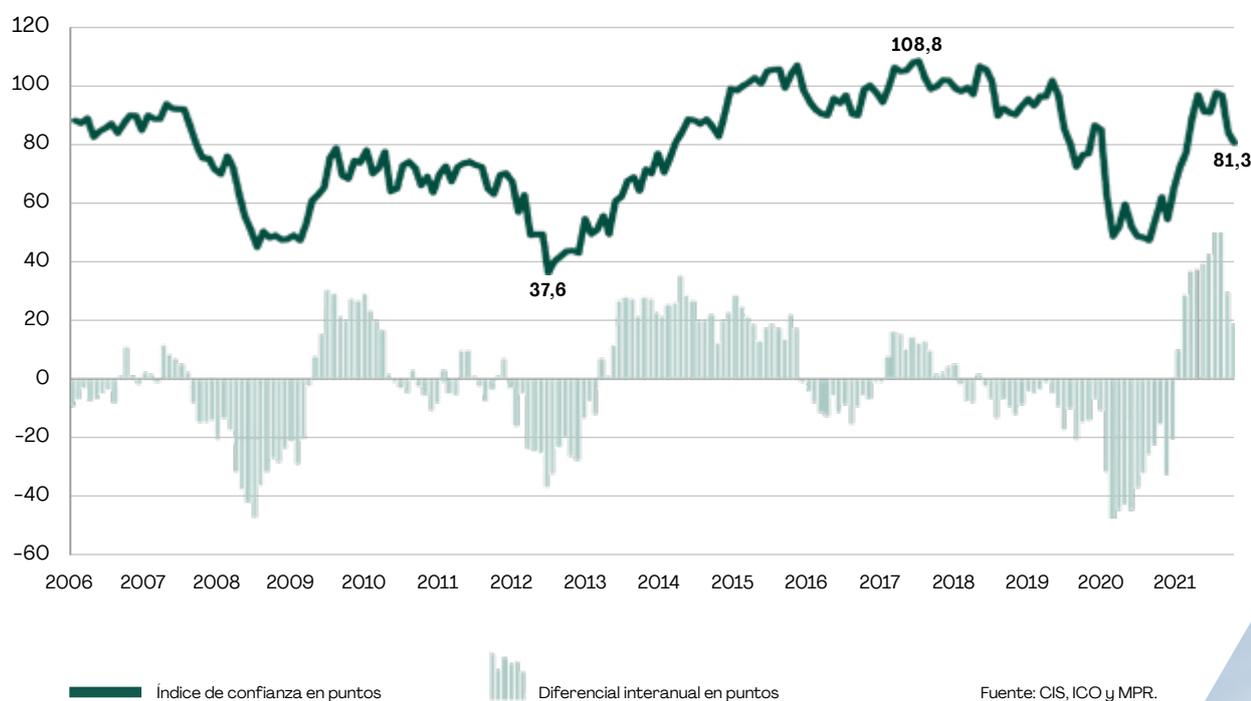
## PIB (% variación anual)



Nota: el tramo marcado en 2022P indica el posible recorrido en el aumento del PIB en función de la evolución en la actividad económica.

Fuente: INE y previsión CEPREDE. Nota: P (previsión).

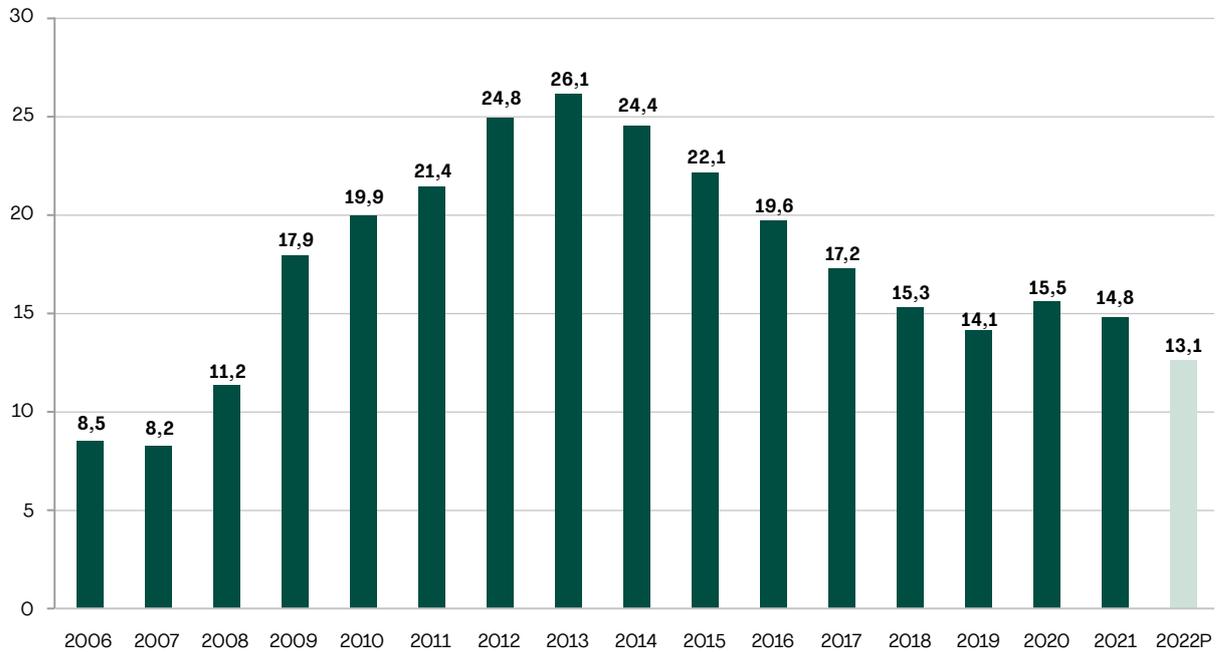
## Confianza del consumidor sobre la situación política y económica



Los niveles de confianza del consumidor remontaron de forma progresiva hasta el mes junio, para volver a caer en verano, dispararse en septiembre y volver a contraerse hasta finales de año. No obstante, entre enero y diciembre el repunte ha sido de más de 25 puntos, pasando de un índice del 55,7 al 81,3.

A pesar de los altibajos en los niveles de confianza del consumidor, en el cómputo global del año 2021 el repunte ha sido de más de 25 puntos.

## Tasa de desempleo (%)



Fuente: INE y previsión CEPREDE. Nota: P (previsión).

La tasa de desempleo baja medio punto porcentual en 2021 y puede regresar a niveles de prepandemia en 2022 al margen de la evolución del PIB.

La falta de puestos de trabajo es una de las variables que más limita el crecimiento de la economía. La tasa de desempleo aumentó entre 2019 y 2020 por el efecto de la crisis sanitaria, aunque se mantuvo lejos de los porcentajes derivados de la crisis de 2008. Al retomarse la actividad, el incremento en el número de ocupados en 2021 permite que este indicador pueda retroceder medio punto. La previsión es que en 2022 se mejoren los niveles prepandemia.

## Datos macroeconómicos y empresariales

	2020	2021P	2022P
<b>1 - CONTEXTO MACROECONÓMICO Y DE REFERENCIA</b>			
Crecimiento económico (del PIB, en índices de volumen y %)	98,8 / -10,8	104,0 / 5,2	109,9 / 6,0
PIB nominal (Mill. €)	1.121.948	1.196.882	1.310.867
<b>1.1 - SALARIOS Y PRECIOS</b>			
Salario por asalariado (€ y %)	37.227 / 1,3	37.044 / -0,5	37.478 / 1,2
Salario por ocupado (€ y %)	32.042 / 2,2	31.718 / -1,0	32.188 / 1,5
Inflación (IPC %, media anual)	-0,3	3,1	3,5
<b>1.2 - CONSUMO, RENTA Y AHORRO</b>			
Consumo hogares (índices de volumen y %)	95,4 / 12,2	99,7 / 4,6	104,7 / 5,0
Consumo hogares (Mill. €)	615.416	653.765	701.915
Renta bruta disponible hogares (Mill. € y %)	743.303 / -3,4	801.915 / 7,9	841.795 / 5,0
Ahorro familias (Mill. €)	112.743	132.374	123.717
Proporción ahorro / renta (%)	15,2	16,5	14,7
<b>1.3 - MERCADO LABORAL</b>			
Creación de empleo (miles personas y %)	-577 / -2,9	571 / 3,0	573 / 2,9
Desempleados (miles personas)	3.531	3.430	3.072
Tasa de desempleo (%)	15,5	14,8	13,1
<b>1.4 - MOROSIDAD, CRÉDITO Y TIPOS</b>			
Tasa de morosidad total (%)	4,5	7,6	5,5
Tasa de morosidad en hogares (%)	4,1	4,5	2,1
Tasa de morosidad en empresas (%)	5,0	10,8	8,7
Crédito a hogares (Mill. €)	649.296	774.991	905.290
Crédito a hogares en porcentaje del PIB (%)	57,90	64,80	68,50
Tipo de interés euribor 3 meses (%)	-0,4	-0,5	0,0
Rendimiento deuda a 10 años (%)	0,4	0,4	0,9
<b>2 - POBLACIÓN, Nº HOGARES Y DE VIVIENDAS</b>			
Total de población	47.324.218	47.319.989	47.345.409
Total hogares	18.773.900	18.808.880	18.866.520
Tamaño medio por hogar	2,52	2,52	2,51
Parque viviendas	25.883.293	25.980.180	26.088.190
Viviendas por hogar	1,38	1,38	1,38
Viviendas por 1.000 habitantes	547	549	551
<b>3 - INVERSIÓN, INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN Y RESIDENCIAL</b>			
Inversión (índices de volumen y %)	106,2 / -11,4	113,2 / 6,6	124,3 / 9,9
Inversión (Mill. €)	232.144	254.984	287.226
Inversión en construcción (índices de volumen y %)	115,0 / -9,6	113,3 / -1,5	123,2 / 8,8
Inversión en construcción (Mill. €)	118.924	120.503	133.891
Inversión en construcción residencial (índices de volumen y %)	132,2 / -11,2	128,8 / -2,6	139,0 / 8,0
Inversión en construcción residencial (Mill. €)	67.246	66.544	73.413

Fuente: CIS, INE, MINECO, SEPE, Seguridad Social y previsiones CEPREDE. Nota: P (previsión).



# 03

## Mercado de compraventa

## Oferta

Tras la crisis del 2008, los proyectos iniciados no salieron de la zona de descensos hasta 2014, año en el que se alcanzaron las 38.000 viviendas iniciadas, apenas el 5 % del volumen máximo logrado antes del *boom*. La pandemia frenó el incremento que año tras año estaba experimentando esta variable, hasta caer entre 2019 y 2020 un 19,5 %. Se estima que 2021 arroje una subida del 29 %, lo que provocaría que se superasen las 100.000 viviendas iniciadas. La previsión para 2022 es de un repunte del 8 %, retomando la senda alcista y superando los niveles prepandemia.

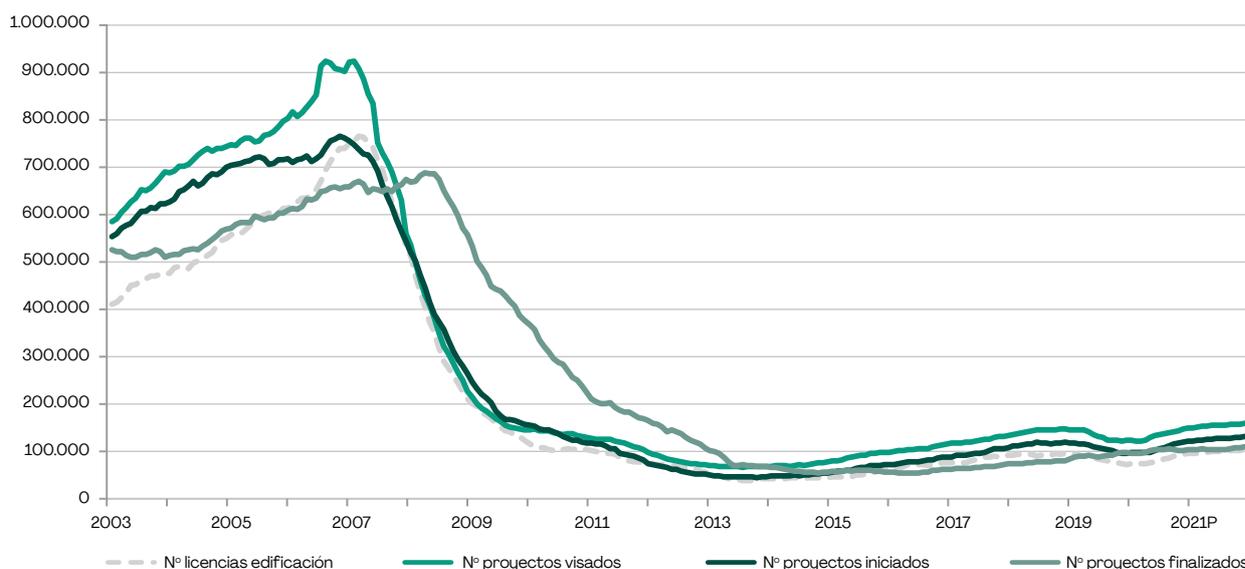
A pesar de estos ritmos, la promoción residencial ha estado sujeta a la intermitencia que ha caracterizado a las cadenas de suministros, lo que ha retrasado la ejecución de las obras. El promotor ha visto cómo estos retrasos han propiciado el encarecimiento de las materias primas y que la falta de mano de obra especializada continúa siendo un obstáculo a la hora de desarrollar. Ante estas circunstancias, el sector está a la expectativa de ver qué impacto tienen sobre el precio de obra nueva, aunque de resolverse estos inconvenientes, el incremento de costes no acabaría repercutiéndose en los precios de venta.

La oferta inmobiliaria de segunda mano, aunque no es de nueva producción, viene a complementar en los últimos meses, las características de la nueva vivienda (más espacios dedicados a terraza, jardín, etc.), mientras ésta se puede posicionar en el mercado.

Respecto a los proyectos finalizados, la brecha frente a los iniciados será similar en 2021 y 2022, tras venir de un 2020 en el que ambos indicadores estuvieron muy próximos. Mientras que 2021 cerrará con un incremento de obras entregadas de alrededor del 8 %, con más de 93.700 viviendas, en 2022 se superará la barrera psicológica de las 100.000, con un repunte de cerca del 7 % y en la línea de la creación de nuevos hogares.

Se esperan en torno a las 113.000 viviendas iniciadas a cierre de 2021, un 29 % más. No se llegará a las 100.000 viviendas entregadas hasta 2022.

## Evolución del mercado de obra nueva

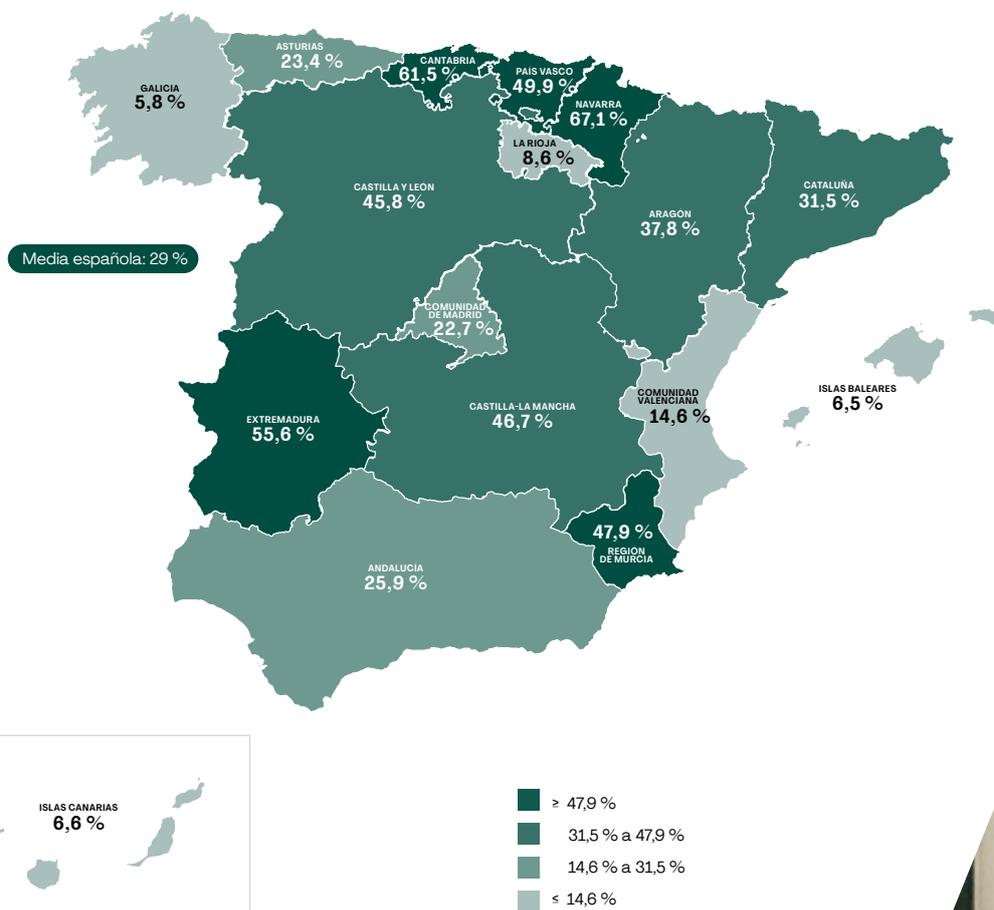


Fuente: INE y elaboración propia.

La actividad promotora ha arrojado porcentajes de variación positiva en toda España, pero el auge de la obra nueva ha sido especialmente notable en la costa norte oriental, así como en Extremadura y Murcia. La España vaciada ha recuperado músculo recogiendo tasas de variación anual muy importantes, un aspecto que confirma que la demanda antepone particularidades de la vivienda como su superficie o su distribución a su ubicación.

Otras regiones muy dinámicas han sido Cataluña, Comunidad de Madrid y Andalucía. Sus subidas son menos llamativas porque vienen de cifras que no han cambiado de forma sustancial. Los archipiélagos balear y canario siguen acusando la todavía lenta y débil restitución de la demanda internacional, al igual que la Comunidad Valenciana.

## Viviendas iniciadas. Tasa de variación anual (%) 2021/2020



Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra.

Fuente: MITMA, Servihabitat y CEPREDE.

## Compraventas

Durante la primera mitad de 2021 el mercado de compraventa de viviendas continuaba a buenos ritmos pese a arrastrar cierto letargo pandémico, pero a partir del verano, las operaciones se dispararon, recogiendo incrementos que no se veían desde hacía una década.

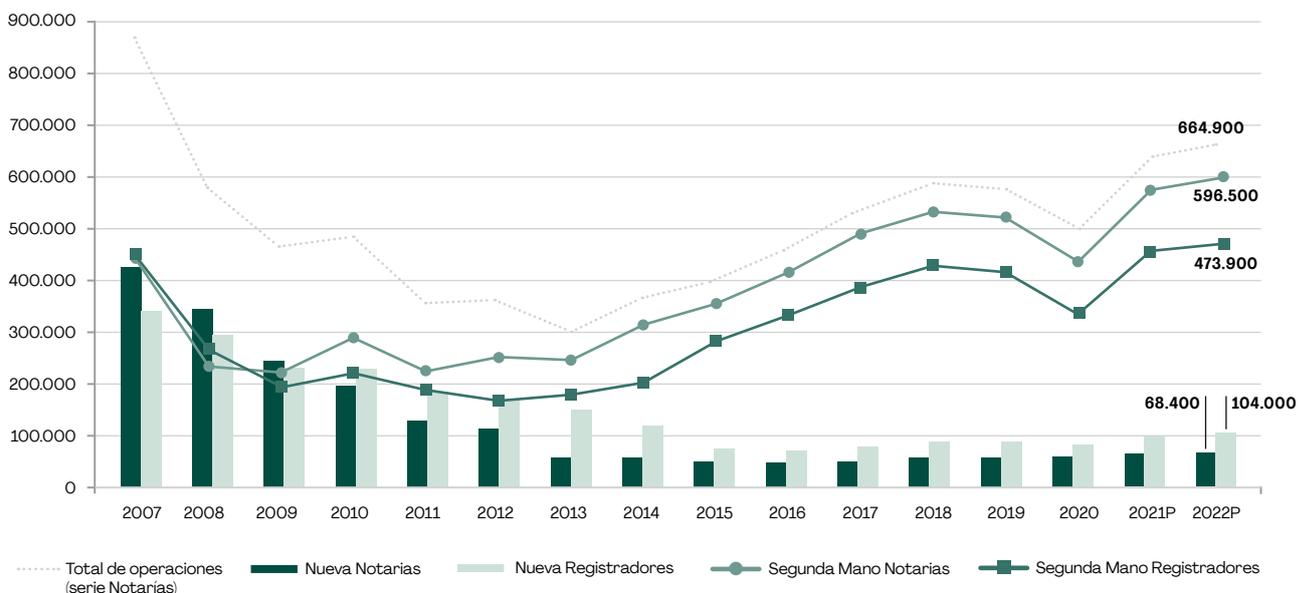
Varios perfiles de compradores fueron a coincidir al mismo tiempo. Por un lado, aquellos que, tras el confinamiento, quisieron comprar una casa mejor. Por otro lado, los que consiguieron ahorrar todo lo que no gastaron durante las restricciones y aprovecharon la financiación accesible y barata para poner el foco en la vivienda, ya fuera habitual o vacacional. Por último, todos los que han invertido en inmobiliario para obtener rentabilidad, como opción preferente ante productos de inversión más complejos y volátiles.

Destaca el renovado empuje que rodea a la obra nueva. Su peso dentro del volumen total de firmas llevaba dibujando una curva descendente desde hacía unos diez años, dado que el abultado exce-

dente de la crisis del 2008 no animaba a emprender nuevos proyectos. Sin embargo, la promoción ha vuelto a despegar con paso firme, dado que buena parte de este stock no reunía las condiciones requeridas por la demanda. Esto explicaría el trasvase ocurrido en los últimos meses, entre compraventas de viviendas nuevas y de segunda mano, por un mayor interés en las segundas. Aspecto que está en sintonía con la absorción de oferta de viviendas en los portales inmobiliarios (que es principalmente oferta de segunda mano), en un 2,5 % entre 2021 y 2020, pasando de las 817 mil viviendas disponibles a las 796 mil viviendas.

Las previsiones apuntan a que no solo se va a rebasar la marca alcanzada justo antes del estallido de la crisis sanitaria, sino que 2021 será el año con más viviendas vendidas desde el último boom, con casi 636.000 transacciones, lo que supondrá un repunte anual por encima del 28 %. Para 2022, se moderará el ritmo, pues se espera un ascenso de alrededor del 4,5 %.

## Evolución de las compraventas de viviendas en España

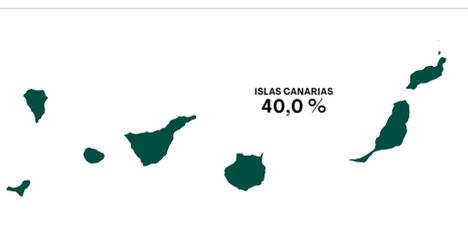
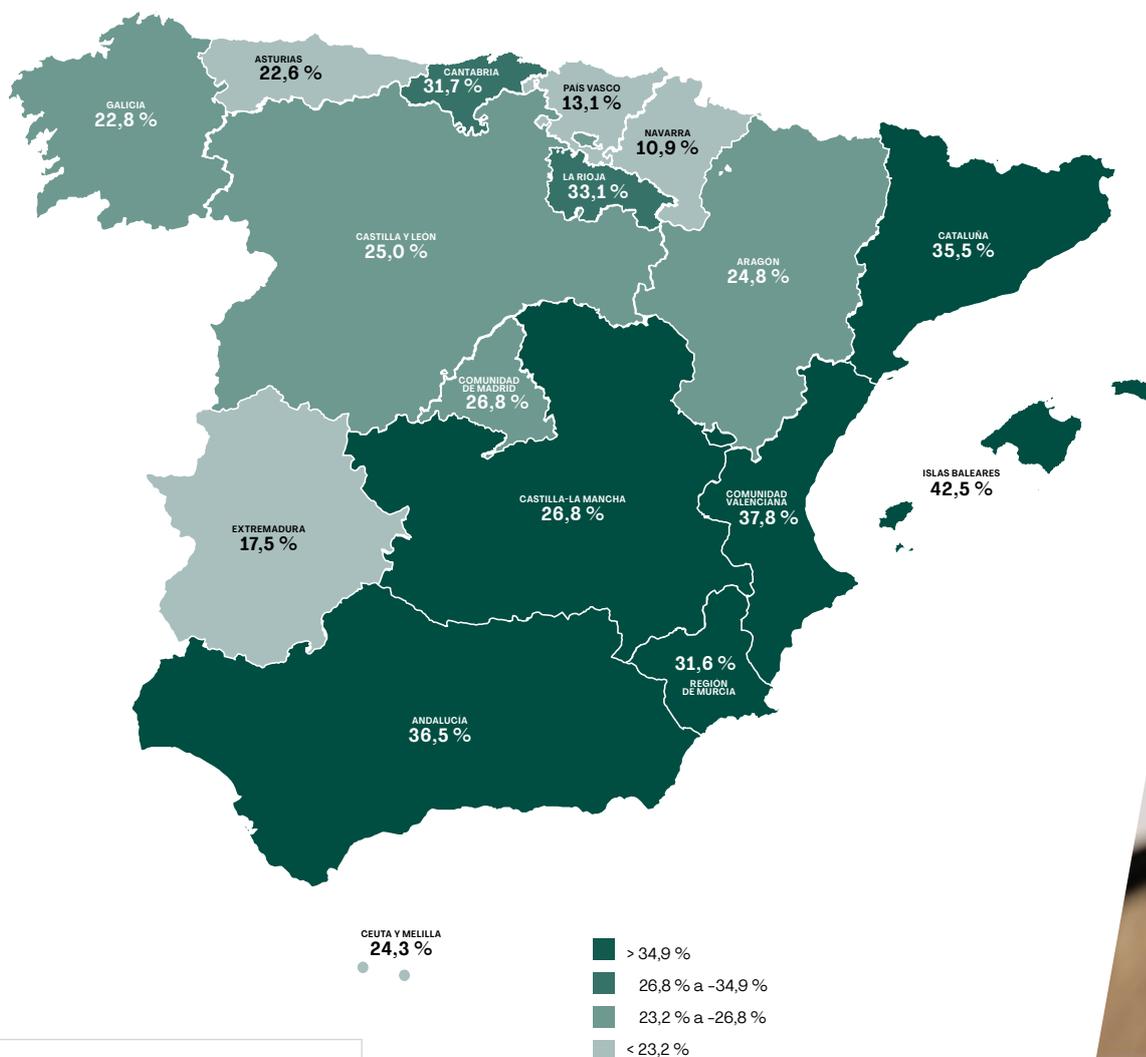


Fuente: Consejo General del Notariado, Colegio Oficial de Registradores y elaboración propia.

Nota: P (Previsión). Las cifras de compraventas presentan diferencias por los distintos criterios de las fuentes / instituciones sobre el término de la consideración de vivienda "nueva" y el desfase temporal del registro de la compraventa de segunda mano.

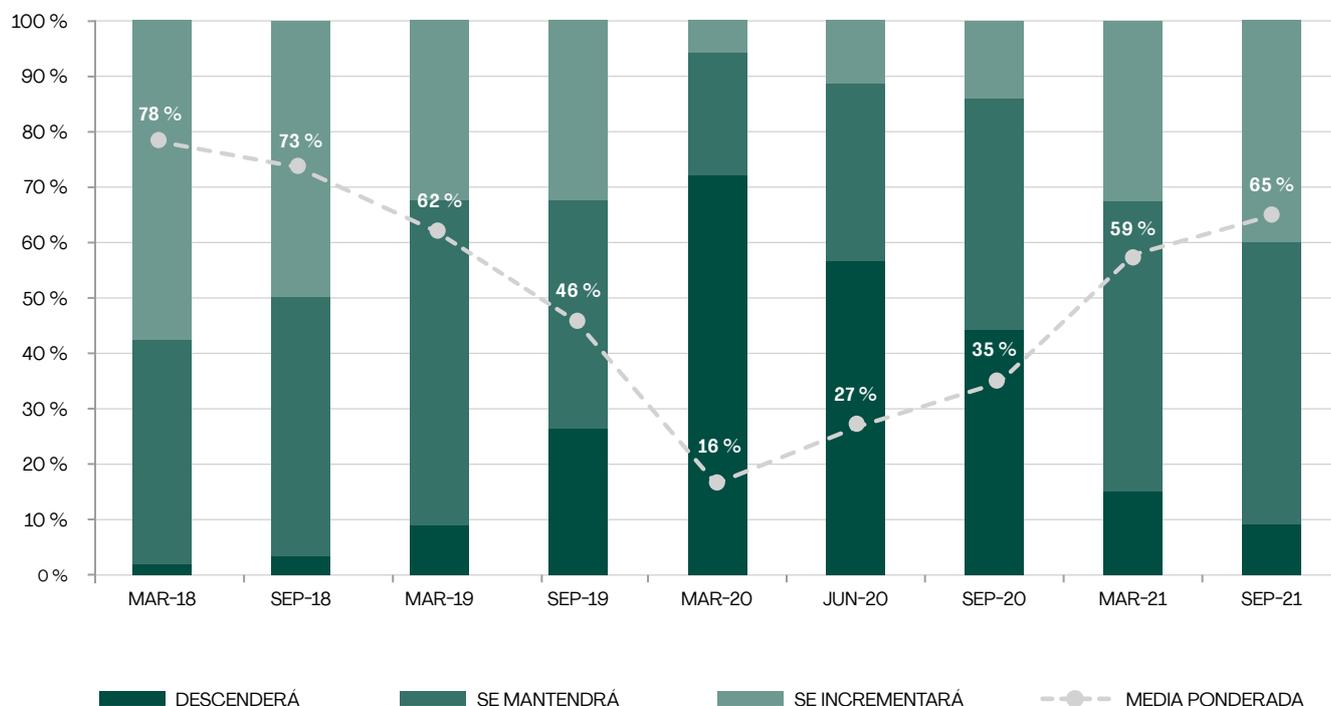
Se prevé que 2021 cierre con un incremento de alrededor del 28 % interanual en el número de compraventas, arrojando su mejor marca en una década.

Compraventa de viviendas.  
Tasa de variación anual (%) 2021/2020.



Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra.  
Fuente: MITMA, Servihabitat y CEPREDE.

## Expectativas de evolución de las operaciones de compraventa



Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).  
Más de 850 APIs opinan.

El optimismo es la tónica dominante entre la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat. Si en septiembre de 2020 el 14 % pensaba que las operaciones de vivienda habitual crecerían, un año después el porcentaje escaló hasta el 40 %. Igualmente, el 44 % estimaba que estas operaciones iban a descender frente al 9 % que subraya esta opinión actualmente. La confianza de los profesionales no deja lugar a dudas, aunque no hay que perder de vista que el repositor y el pequeño inversor son perfiles que se están agotando porque son coyunturales. A lo largo de 2022 el mercado de la primera vivienda tenderá a mantenerse gracias a la demanda estructural.



La venta de viviendas de más de 90 m<sup>2</sup> se ajusta, pero siguen siendo las que dominan la compraventa.

## Tipología de vivienda y perfil de la demanda

La búsqueda de mayor espacio por parte de los compradores es una tendencia que se ha consolidado entre 2020 y 2021. Este cambio en las preferencias de la demanda comenzó a despuntar durante la cuarentena y ha alcanzado la estabilización.

La cuestión de la superficie queda reflejada en la estadística sobre el tamaño medio de las viviendas vendidas publicada por el Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana. El tramo de más de 90 metros cuadrados dio un salto espectacular entre el segundo trimestre de 2019 y el mismo periodo de 2020, pasando de representar del 47,5 % del total transaccionado al 52,6 %. En 2021 se ha retrocedido hasta el 50,5 %, pero se sigue estando por encima del grupo de viviendas de menos de 90 metros cuadrados.

Ya fuimos testigos el año pasado de cómo esta pulsión por las casas más grandes favoreció la obra nueva. La promoción residencial tuvo que repensar sus proyectos con el fin de dar respuesta a esa necesidad de tener interiores con más

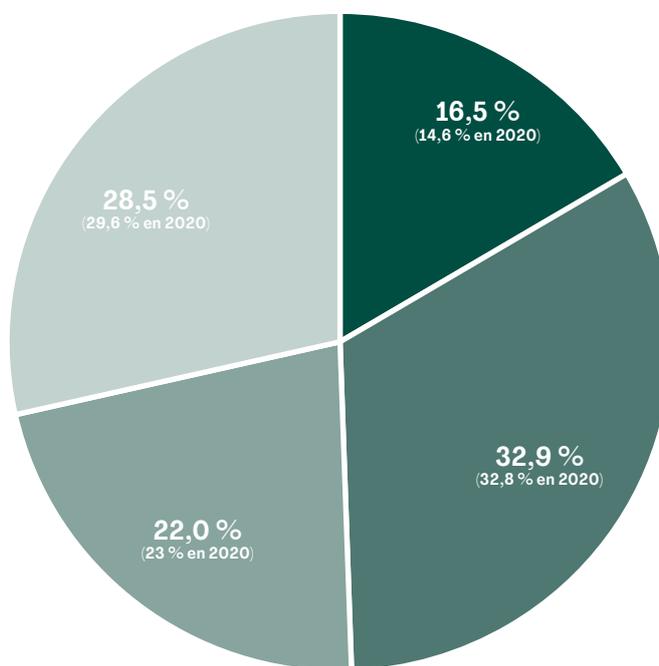
habitaciones o estancias más amplias, además de una salida al exterior. Es probable que, en 2021, se haya ajustado levemente por la recuperación de la inversión, que suele estar más inclinada hacia los pisos de menor tamaño por ser el activo que mejor se alquila. Sin duda, cuando el papel del comprador por reposición se va agotando, el inversor toma el relevo. Las viviendas que dejan atrás los que quieren mayor espacio son, precisamente, el producto que más les interesa a los que tienen motivaciones inversionistas.

La previsión es que los que compran para ganar en amplitud vayan retirándose hasta crecer conforme a efectos desestacionalizados. La inversión será importante este año, mientras que la compra de vivienda habitual seguirá en ascenso.

Este escenario propiciará que la pluralidad llegue a los porcentajes del tamaño de las viviendas vendidas, con cierta inclinación hacia las de menos de 90 metros cuadrados.

## Tamaño de las viviendas vendidas

- Menos de 60 m<sup>2</sup>
- De 60,01 m<sup>2</sup> a 90 m<sup>2</sup>
- De 90,01 m<sup>2</sup> a 120 m<sup>2</sup>
- Más de 120 m<sup>2</sup>



Fuente: MITMA y elaboración propia.

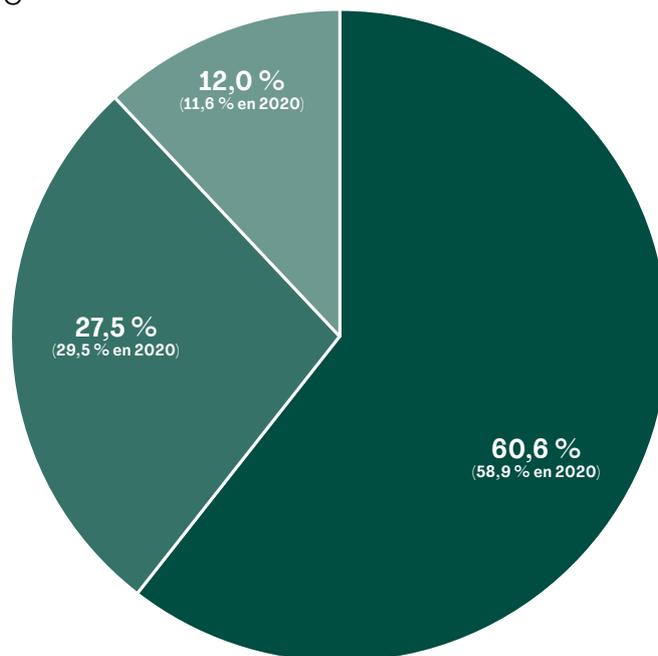
Los datos del MITMA respecto al *ticket* medio de las viviendas vendidas también apoyan ese progresivo cambio hacia la vivienda más pequeña, que es más barata y es la que quiere el inversor. Los inmuebles de entre 150.000 y 300.000 euros han pasado de suponer el 29,5 % en el segundo trimestre de 2020 al 27,5 % en el mismo periodo de 2021.

El recorte se lo han repartido casi a partes iguales las viviendas por encima y por debajo de este tramo, lo que podría indicar que las más caras van recuperando al cliente más *premium*.

El 60,6 % de las viviendas compradas en 2021 tienen un precio inferior a los 150.000 euros.

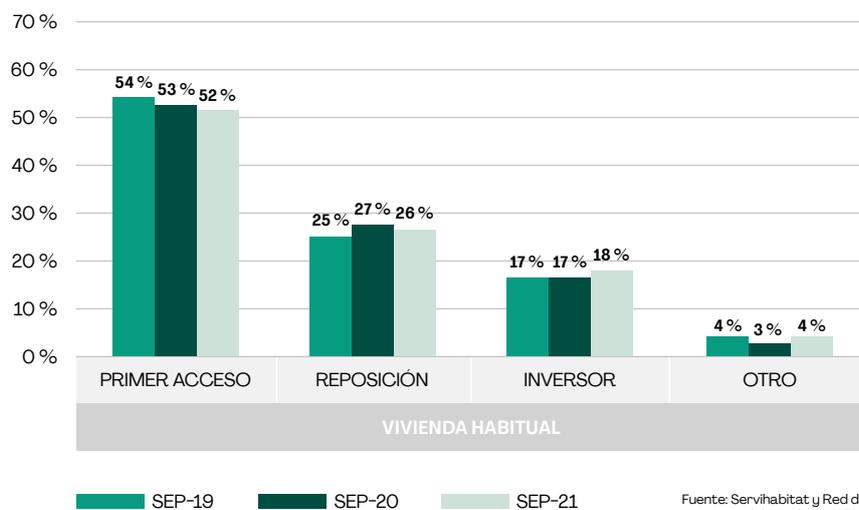
### Precio de las viviendas vendidas

- Menos de 150.000 €
- De 150.001 € a 300.000 €
- Más de 300.000 €

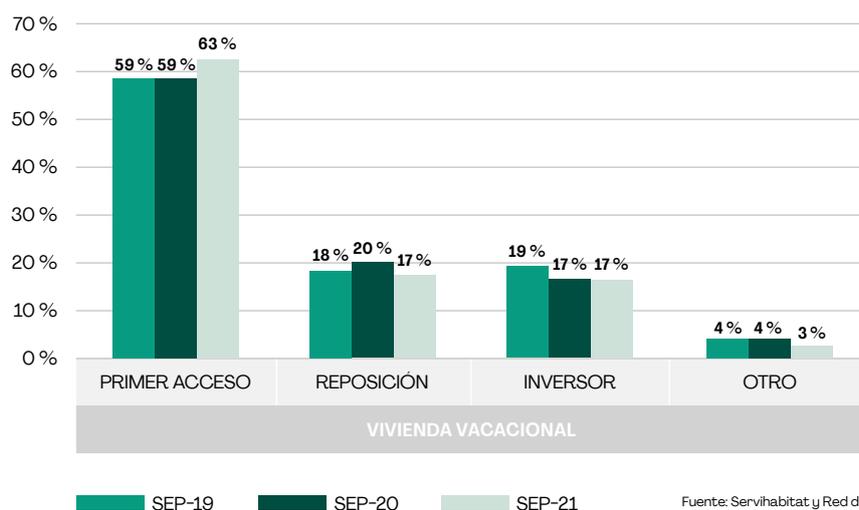


Fuente: MITMA y elaboración propia.

## Motivaciones de la compra de vivienda



Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).  
Más de 850 APIs opinan.



Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).  
Más de 850 APIs opinan.

Baja levemente el primer acceso a vivienda habitual, pero despunta de forma importante el de vacacional. La finalidad repositora se va entibiando.

El primer acceso a la vivienda sigue siendo la finalidad principal en más de la mitad de las compraventas, pero ha cedido terreno a otras motivaciones. El traslado se ha producido principalmente hacia la inversión, que ha ganado protagonismo a medida que el entorno inflacionista penalizaba el ahorro inmovilizado. La compra por reposición, si bien supera los niveles prepandemia, va estabilizándose.

Respecto a la de carácter vacacional, el interés por tener en propiedad una vivienda secundaria se ha multiplicado. La expansión del teletrabajo o la posibilidad de tener una vía de escape ante nuevos aislamientos han afianzado este tipo de operaciones en detrimento de los que participan de este mercado para tener una casa mejor. Por su parte, el rol inversor ha permanecido plano.

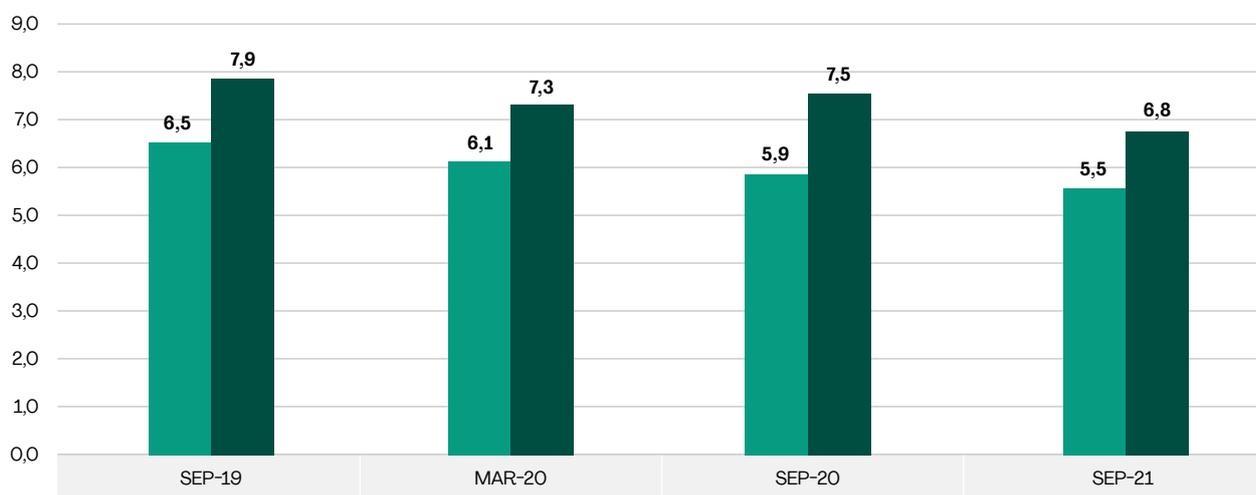
El tiempo medio de venta de la vivienda habitual se acorta de 5,9 a 5,5 meses en un año y el de la vacacional de 7,5 a 6,8.

El despertar de la demanda embalsada se ha constituido como una de las principales palancas para el acortamiento de los tiempos de venta. La intervención de este comprador ha provocado que el plazo medio para formalizar una operación de vivienda habitual pase de 5,9 a 5,5 meses en un año.

Islas Canarias y Baleares han sido ejemplo de tracción, aunque la Comunidad de Madrid es la región donde las firmas se suceden con mayor celeridad. Castilla-La Mancha también arroja un ritmo razonable, lo que invita a pensar en la prosperidad inmobiliaria de las provincias limítrofes con la autonomía madrileña. Además de Ceuta y Melilla, los procesos de venta más pausados se desarrollan en comunidades del norte peninsular como Asturias, Galicia y La Rioja.

La vivienda vacacional, al estar fuertemente supeitada todavía al cliente nacional, dilata más su plazo medio de venta, pero ha conseguido rebajarlo de 7,5 a 6,8 meses. La vuelta del comprador extranjero será clave para ganar inercia.

### Tiempos medios de venta de vivienda (meses)

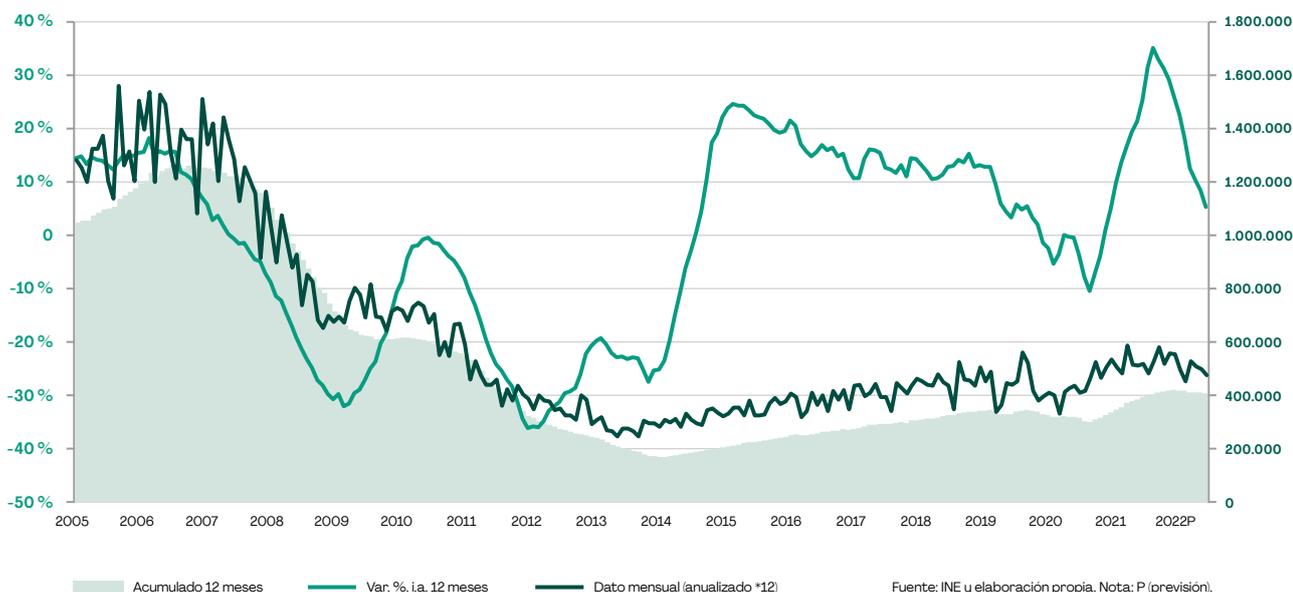


VIVIENDA HABITUAL

VIVIENDA VACACIONAL

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).  
Más de 850 APIs opinan.

## Hipotecas nuevas constituidas sobre viviendas



La estabilidad de la política monetaria europea ha sido el pilar sobre el que se ha sustentado la alta competitividad financiera. Las entidades han lanzado ofertas hipotecarias con tipos fijos nunca vistos, y aunque han mantenido sus exigencias a la hora de conceder préstamos para la compra de vivienda, el ahorro acumulado ha allanado el camino hacia la obtención de la hipoteca.

El acumulado anual para 2021 se sitúa en torno a las 417.000 hipotecas, lo que se traduce en una remontada del 23,6 %. El crecimiento para 2022 será mucho más contenido, de alrededor del 3 %. No hay que perder de vista las medidas que pueda aplicar el supervisor europeo si la inflación no remite su escalada, además de atender a la evolución del Euríbor, que ha comenzado 2022 subiendo y encareciendo las hipotecas.

El importe medio concedido sigue el alza anual de las tasaciones de los inmuebles y el precio de las nuevas promociones. El importe medio a cierre de 2021 está en 137.000 euros, que implica un incremento anual del 2,2 % y consolida las subidas por octavo año consecutivo. La cifra podría llegar a los 141.000 euros en el 2022 como valor medio de las hipotecas, un 3 % más, en sintonía con el aumento de precios de los inmuebles y el empuje de la demanda.



### Evolución de los precios

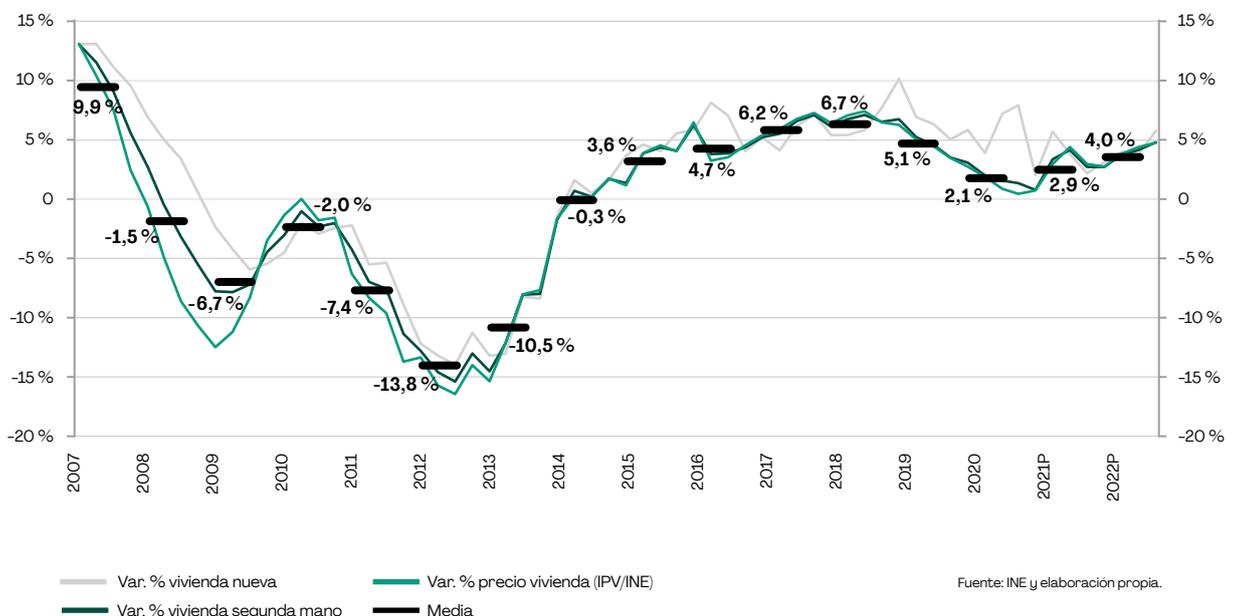
La flaqueza económica que ha llevado aparejada la crisis de salud pública ha pasado de largo por los precios de la vivienda. Desde el primer año de pandemia ya se constató la resiliencia de este indicador, que no ha visto alterada su tendencia alcista de los últimos años. La explicación se encuentra en tres razones: la primera recae en la profesionalización del sector inmobiliario después de la anterior crisis; la segunda, se debe a la gran demanda y a su comportamiento activo; y por último, destacar la obtención de crédito gracias a las inyecciones de liquidez europeas. Todos estos motivos, en un sector sólido y saneado, no solo han evitado el deterioro de este índice, sino que han colaborado en su efervescencia.

En base a los datos del INE, el pronóstico es que los precios finalicen 2021 con un incremento medio general del 2,9 %, casi un punto por encima de 2020. La obra nueva, que aceleró su ascenso en el segundo trimestre, alcanzará una media del 3,7 %, un punto superior a la de la segunda mano.

Aunque la incertidumbre que rodea a los precios de la vivienda es muy alta, hay consenso sobre la continuidad de la tendencia ascendente, que podría colocarse en el 4 %. Otra vez, la vivienda nueva (4,5 %) se situaría por encima de la usada (3,9 %).

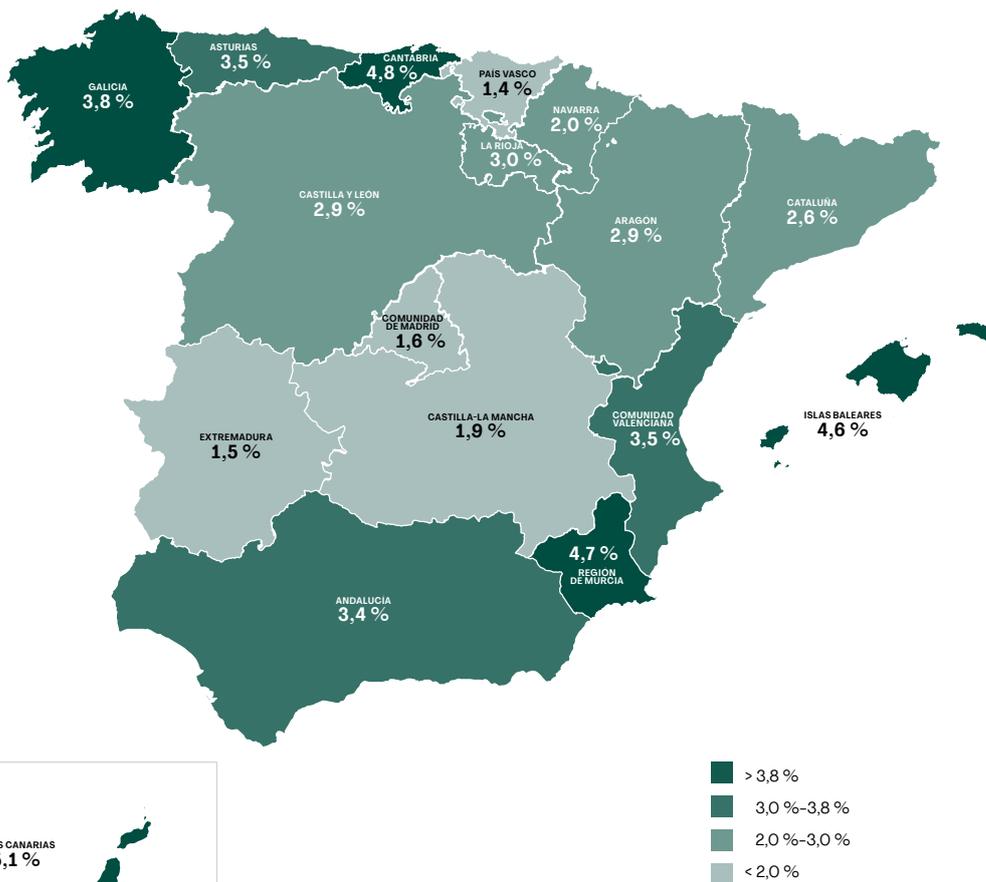
El cómputo global de 2021 arrojará un incremento del 2,9 % en los precios de la vivienda. La obra nueva se ha encarecido más que la segunda mano.

### Evolución del precio de la vivienda (IPV)



El litoral mediterráneo, la costa norte y los dos archipiélagos son los territorios donde más subirá el precio de la vivienda en 2021.

Evolución del precio por comunidades autónomas (IPV/INE).  
Tasa de variación anual (%) 2021/2020 (al tercer trimestre).



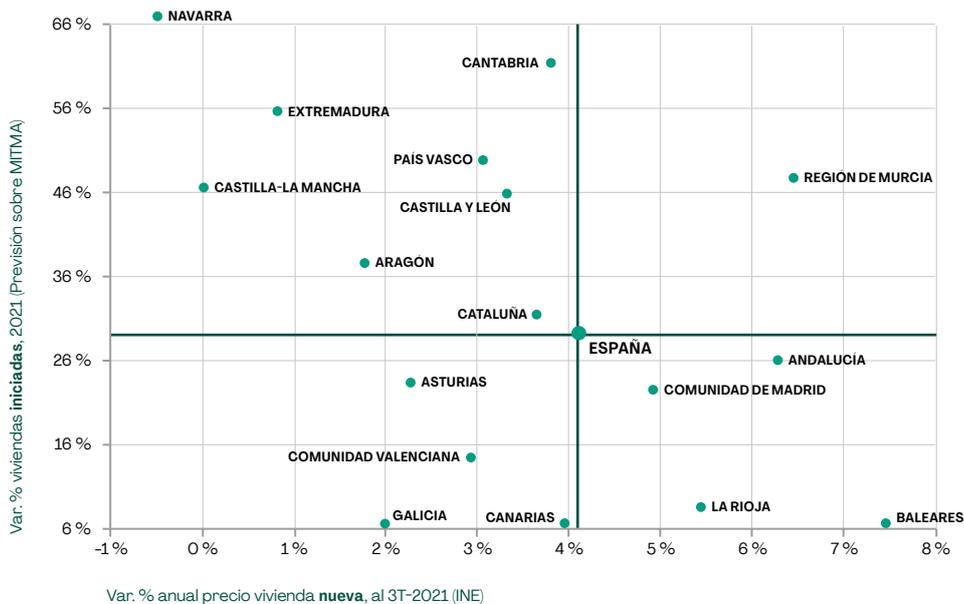
Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra.  
Fuente: IPV (INE) y elaboración propia.



El cruce entre la subida de precios y la de la actividad promotora pone de relieve la heterogeneidad de las realidades autonómicas. Es revelador el caso de Baleares, donde apenas se inician proyectos, lo que dispara los precios. También es clarificadora la situación de Navarra, donde la vivienda nueva ha bajado de precio en un contexto de inicio de obras al alza. Hay regiones con precios por encima de la media a pesar de subir en licencias, como Murcia, así como precios que no se han ajustado a pesar de decaer la actividad constructora.

La oferta de vivienda sube por encima de la media española en nueve comunidades autónomas.

### Relación entre la evolución del precio y la producción de viviendas



Fuente: INE, MITMA y elaboración propia. Sin disponibilidad de información para Ceuta y Melilla.

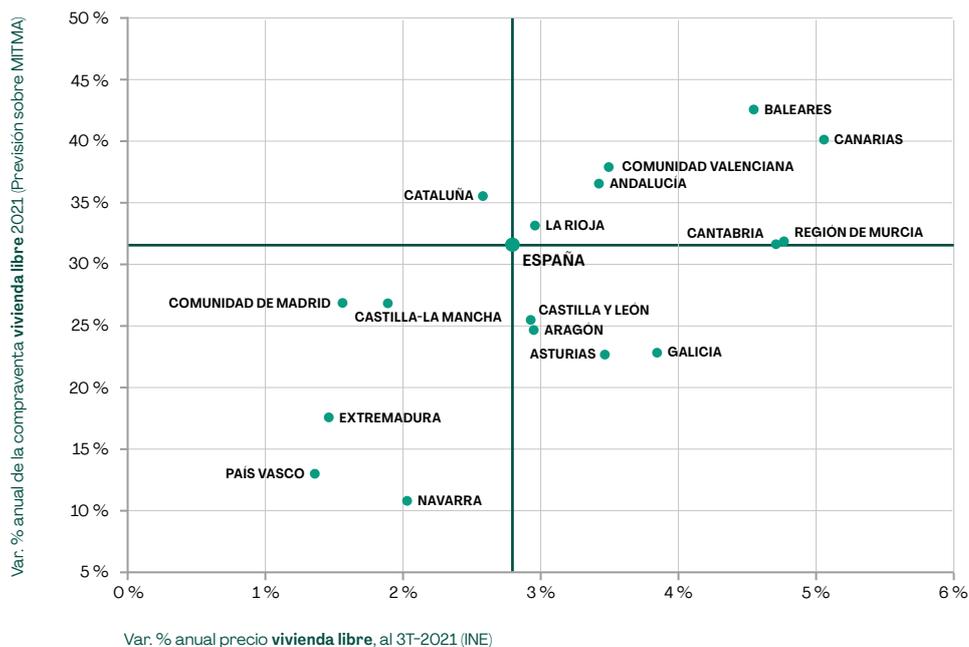


Canarias y Baleares se comportan como excepcionales polos de atracción para el comprador de vivienda, por eso los precios evolucionan hacia arriba. La Región de Murcia y Cantabria son enclaves más desequilibrados, ya que incrementan sus precios por encima del nivel medio de las compraventas.

Más balanceados son los mercados de Navarra, País Vasco y Extremadura, en la zona baja de operaciones y con subidas de precios moderadas. El caso de Cataluña es reseñable, dado que se encara por debajo de la media nacional, pero arroja compraventas por encima del valor medio.

Solo en Cataluña se compran viviendas por encima de la media española y con incrementos de precios por debajo de la referencia nacional.

## Relación entre la evolución del precio y la compraventa de viviendas



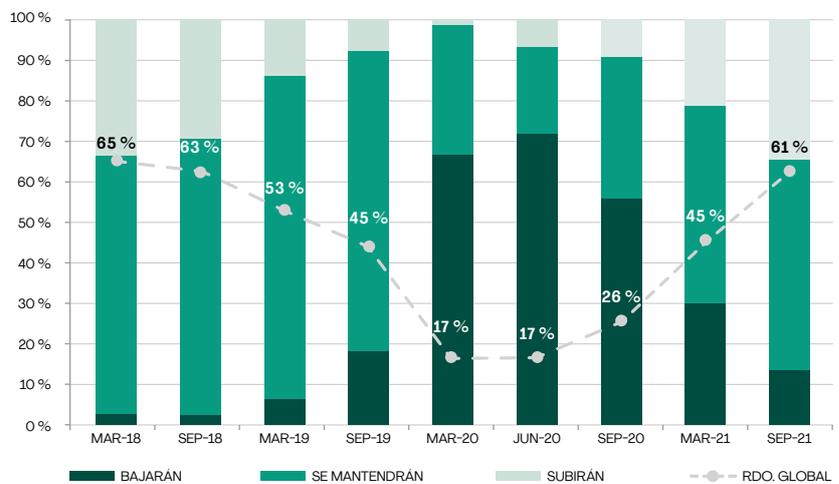
Fuente: INE, MITMA y elaboración propia. Sin disponibilidad de información para Ceuta y Melilla.

El buen tono de los precios no va a decaer. Así lo refleja la mayoría de los expertos de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat. En septiembre de 2021, apenas un 14 % se mostraba convencido de que fueran a producirse ajustes, un porcentaje que hace un año fue del 56 %. Los que secundan los ascensos pasan del 9 % al 36 %.

La certeza acerca de la imposibilidad de nuevos recortes se extiende en igual proporción a la vivienda vacacional. Los que confirman que no habrá retrocesos ganan 42 puntos, confiando en que el turismo vivificará los precios.

Los profesionales de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat que secundan un ascenso en el precio pasan de ser un 9 % a un 36 % en un año. En vivienda vacacional, se confía que el turismo dinamice los precios.

### Evolución de los precios de la vivienda habitual en los próximos seis meses

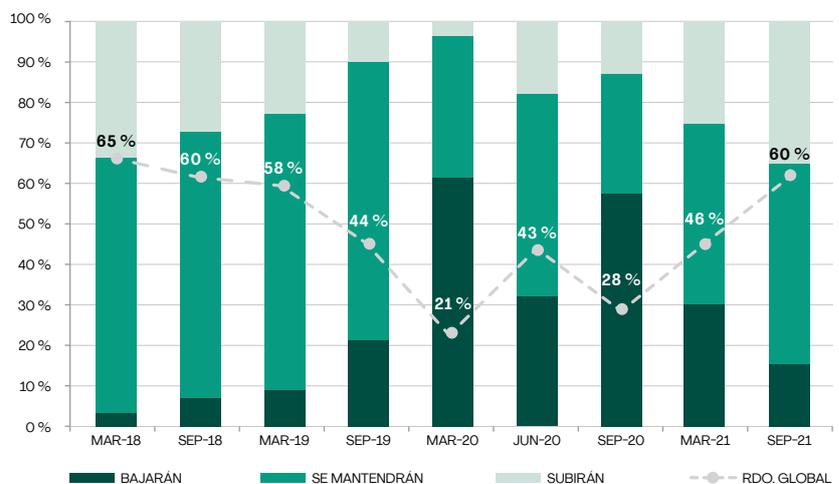


Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).

Más de 850 APIs opinan.

### Evolución de los precios de la vivienda vacacional en los próximos seis meses

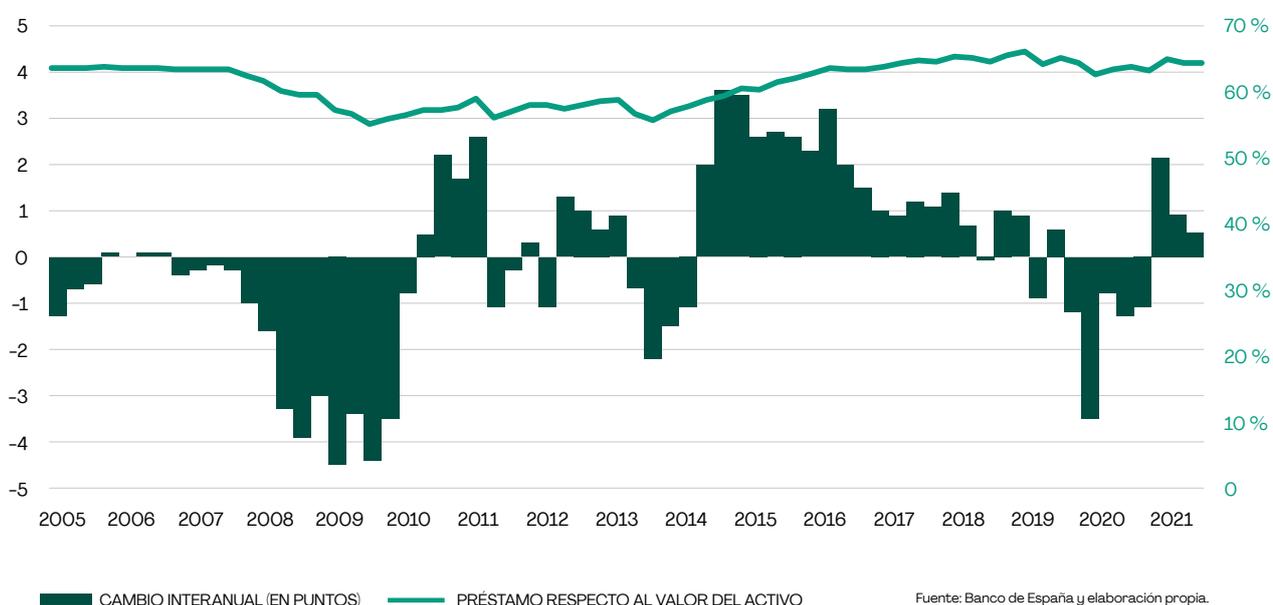


Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).

Más de 850 APIs opinan.

## Relación entre préstamos y valor de transacción



### Accesibilidad y esfuerzo

La cautela con la que la banca está atendiendo a las solicitudes de financiación para la compra de vivienda sigue activa, lo que genera una deuda de los hogares de calidad y mantiene los impagos bajo control. La ratio de préstamo sobre el valor del activo lleva por encima del 60 % desde 2015. En 2021 subirá un punto frente a la de la 2020, colocándose en el 65 %.

Para no correr riesgos, las entidades mantienen un porcentaje bajo de préstamos hipotecarios cuya deuda respecto al valor del activo supera el 80 %. La media de 2021 señala hacia el 8,9 %, menor al 9,1 % alcanzado en 2020.

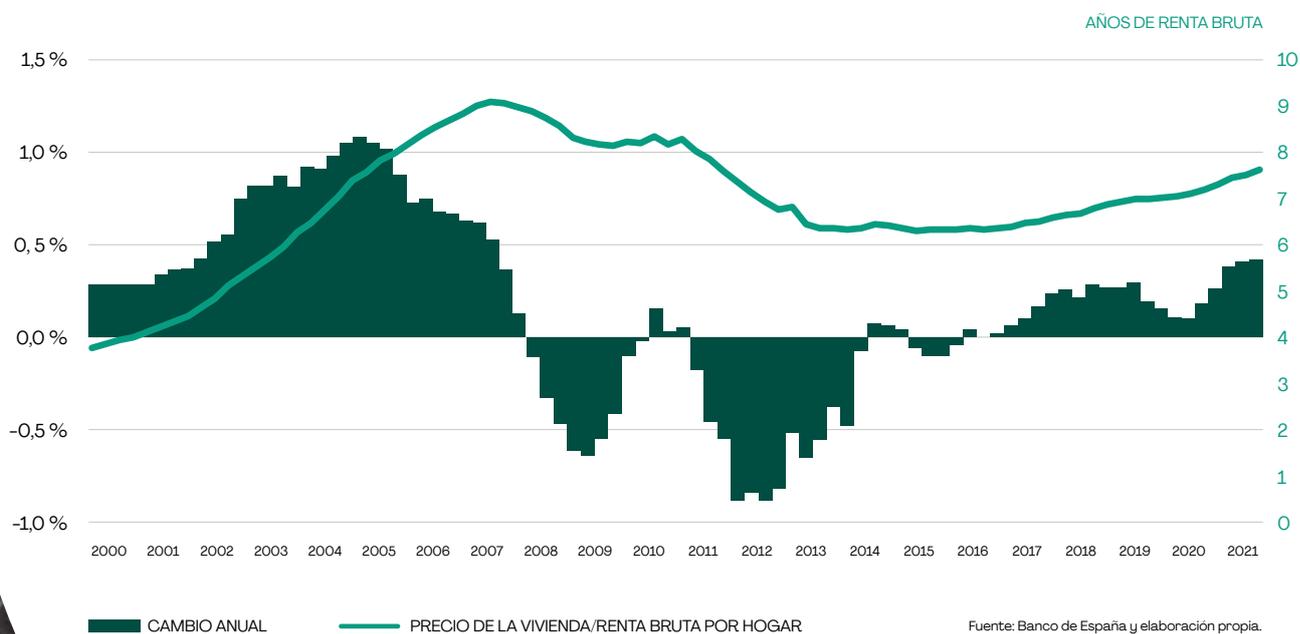
La ratio de financiación del importe prestado para la compra de vivienda se sitúa en el 65 % en el 2021, manteniéndose en línea con los últimos datos.

Dado que el compás entre el precio de la vivienda y los ingresos de las familias no sigue el mismo ritmo, el esfuerzo medio que debe realizar un hogar en España para la adquisición de su vivienda sigue creciendo de forma sostenida. Alcanzó la cota de los 7 años en 2019, subiendo a 7,2 en 2020 y a 7,6

en 2021. No obstante, los 8,9 alcanzados en 2007 todavía quedan lejos.

El esfuerzo teórico anual sin deducciones continúa por encima del 30 %, en la línea de 2019 y 2020, si bien se ha recortado unas décimas.

### Precio de la vivienda/renta bruta por hogar



El esfuerzo por la compra de vivienda equivale a la renta bruta de 7,6 años y avanza respecto a 2020.

## Comprador extranjero

### Comprador extranjero

Si la crisis pandémica desembocó en una fuerte contracción de la compraventa por parte del cliente nacional después de unos meses en los que la actividad era prácticamente nula, no iba a ser diferente con respecto a la protagonizada por extranjeros. La recuperación de la movilidad ha animado el mercado, pero la incertidumbre sobre la evolución de contagios y hospitalizaciones en muchos países todavía coloca las cifras lejos de las marcas de 2019.

El porcentaje de viviendas adquiridas por extranjeros frente al total de las transacciones realizadas en España acabó en el último año prepandemia en torno al 17 % según datos de MITMA y entre el 12,2 % y 12,7 % según la estadística del Colegio de Registradores.

La progresiva vuelta a la normalidad, con la apertura de las instalaciones turísticas como principal elemento de impulso, logró aupar las compras de extranjeros. A principios de 2021 el dato se situaba en el 13,6 % (MITMA) y 9,7 % (Colegio de Registradores) para acabar, respectivamente, en el 14,4 % y 10,8 % en el tercer trimestre de 2021.

Los datos extraídos de MITMA hacen pensar que el 2021 terminará en un volumen cercano a las 92.000 viviendas firmadas por foráneos, un 28,5 % más que en 2020. Con este dato, se habrá conseguido casi igualar a los registros previos al estallido de la pandemia.

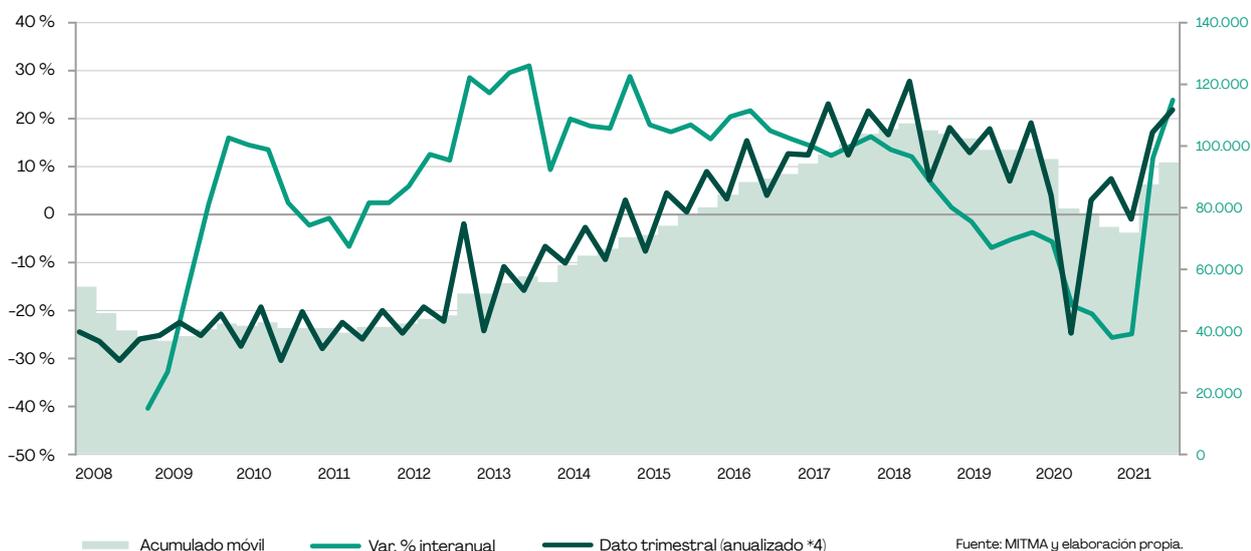
La reactivación del interés por parte de este colectivo, además de obedecer a la búsqueda del paradigma ‘sol y playa’, atiende a motivaciones muy próximas a las del inversor nacional: la inflación hace que el ahorro se refugie en la inversión en vivienda.

Por otro lado, la expansión del teletrabajo no ha sido exclusiva dentro de nuestras fronteras. Muchos extranjeros han tenido en cuenta las buenas temperaturas españolas para comprar una casa, convertirse en residentes y desarrollar su trabajo en remoto o en formato híbrido.

Por último, hay que constatar que las herramientas de comercialización digital han sido decisivas para que el peso de los extranjeros no se viera aún más perjudicado.

 Las viviendas vendidas a extranjeros retoman un peso superior al 10 % dentro del cómputo total de compraventas. 2021 cerrará con un volumen similar a 2019.

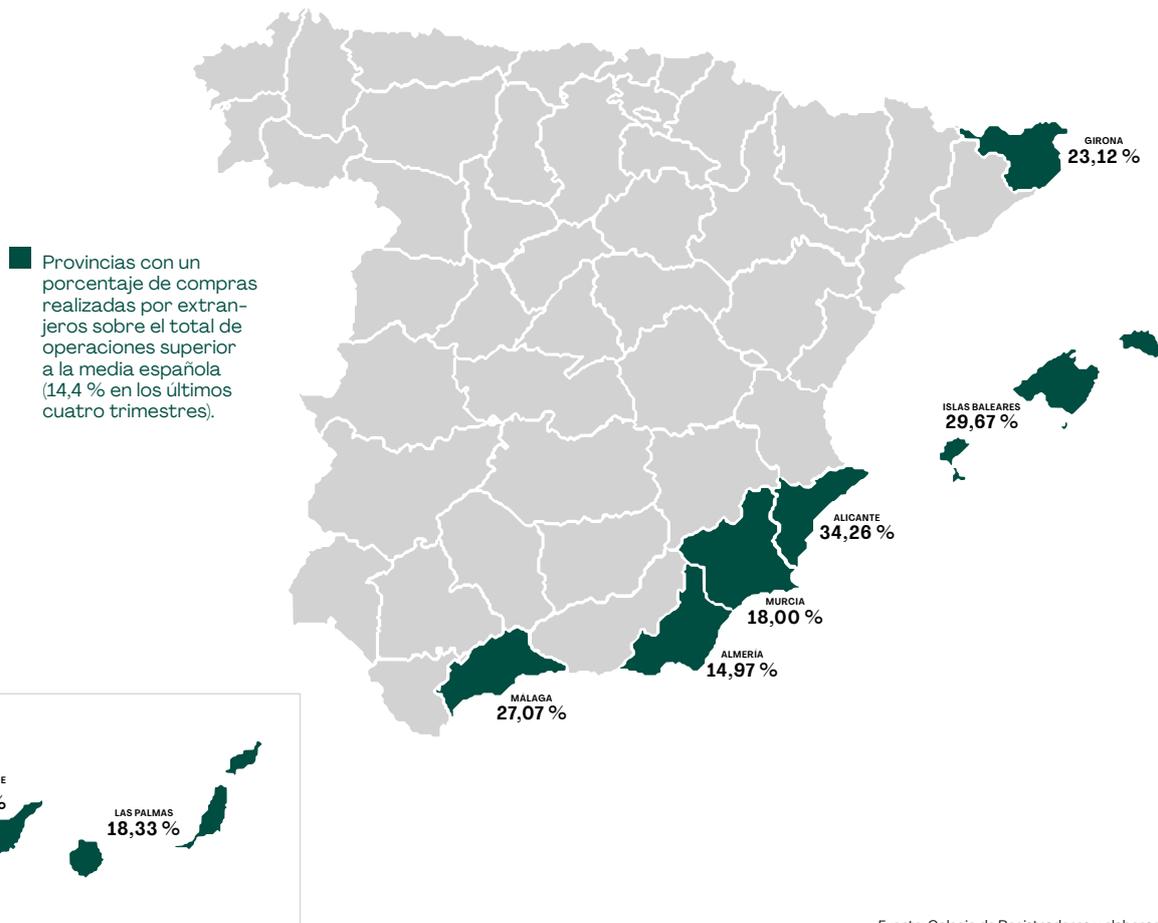
### Evolución de las compras de vivienda por parte de los extranjeros residentes y no residentes (dinámica y tendencia)



Fuente: MITMA y elaboración propia.

### Compras por parte de extranjeros en 2021

(% de compras por parte de extranjeros sobre el total de la provincia)



Fuente: Colegio de Registradores y elaboración propia.

La costa es el destino principal de la compra de vivienda llevada a cabo por extranjeros. Las regiones con playas en el Mediterráneo o el Atlántico son las que arrojan un peso de adquisiciones foráneas más alto con respecto al total de cada una de ellas.

Baleares es la autonomía que más inversión internacional concentra. Casi cuatro de cada diez transacciones tuvieron como protagonista a un extranjero. Comunidad Valenciana y Canarias arrojaron un peso cercano al 30 % respecto al conjunto de operaciones.

Al bajar al nivel provincial, el tirón de las ubicaciones costeras sigue predominando. Más allá de las

provincias isleñas, destaca todo el Levante, con Alicante y Murcia a la cabeza, además de la consolidada Costa del Sol andaluza y las Costas Brava y Dorada catalanas. Hacia el interior, sobresalen los porcentajes de algunas provincias de la zona nororiental, como Lleida, Huesca, Navarra y La Rioja.

El abandono de las restricciones de movilidad ha sido decisivo para que las compras realizadas por foráneos vuelvan a representar un porcentaje superior al 10 % del total. A medida que el coronavirus no limite el tránsito internacional, veremos como este indicador va ascendiendo.



El liderazgo de los británicos se está viendo cuestionado en lo que respecta al reparto de nacionalidades. Los alemanes les están tomando la delantera, un efecto que es consecuencia del Brexit. Franceses, marroquíes, belgas y rumanos completan el ranking.

El reparto entre compradores nacionales y extranjeros en el ámbito de la vivienda habitual apenas ha experimentado cambios en el último año. Según la Red de agentes colaboradores inmobiliarios (APIs) de Servihabitat, los españoles avanzan un punto hasta el 80 % y los foráneos retroceden otro punto hasta cubrir el 20 % restante.

Donde el interés del comprador nacional ha sido más notable es en lo que atañe a la vivienda vacacional. El cliente nacional ha ganado seis puntos dentro del volumen total desde 2017, creciendo progresivamente cada año.

Este hecho revela que la tendencia hacia la segunda residencia que parte de dentro de nuestras fronteras es anterior al estallido de la pandemia, aunque el crecimiento es más intenso en 2019 y 2020.

La cuota de extranjeros dentro de este mercado ha quedado rezagada por la estrecha vigilancia de la movilidad durante la cuarentena y posteriores rebotes. Aunque el regreso de la demanda

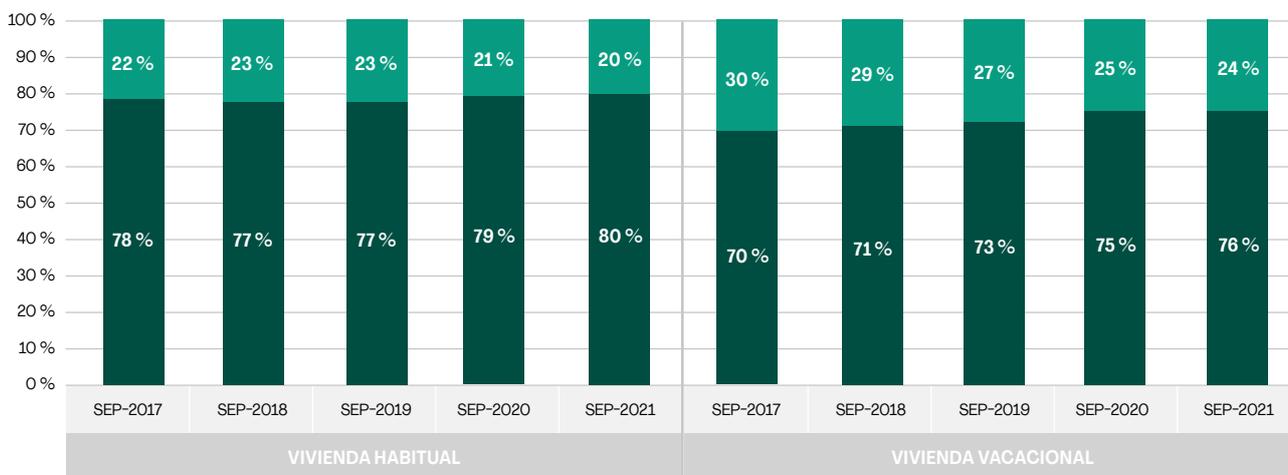
internacional a sus márgenes habituales es seguro, el problema está en afirmar con certeza cuándo tendrá lugar.

Además de la evolución de la situación sanitaria global, la salida de Reino Unido de la UE convertirá a los británicos en compradores extracomunitarios, lo que impondrá nuevos trámites y condiciones. Además, otras tensiones geopolíticas actuales, como la relación comercial entre EE.UU. y China o las desavenencias entre Rusia y Ucrania podrían tener consecuencias imprevisibles.

◆ El comprador alemán avanza al británico en la compra de vivienda, un efecto consecuencia del Brexit.

▲ El cliente nacional va ganando peso en en la adquisición de vivienda vacacional, seis puntos dentro del volumen total desde 2017.

## Reparto de las compras por nacionalidad



■ ESPAÑOLES ■ EXTRANJEROS

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores inmobiliarios (APIs). Más de 850 APIs opinan.



# 04

## Mercado de alquiler

### Evolución del alquiler residencial

El alquiler ha ido ganando terreno a la propiedad en los últimos años, pero esta tendencia ha dado un paso atrás en 2021. Según el CIS, el porcentaje del alquiler se sitúa en torno al 19 %, una cifra muy similar a la de hace dos años.

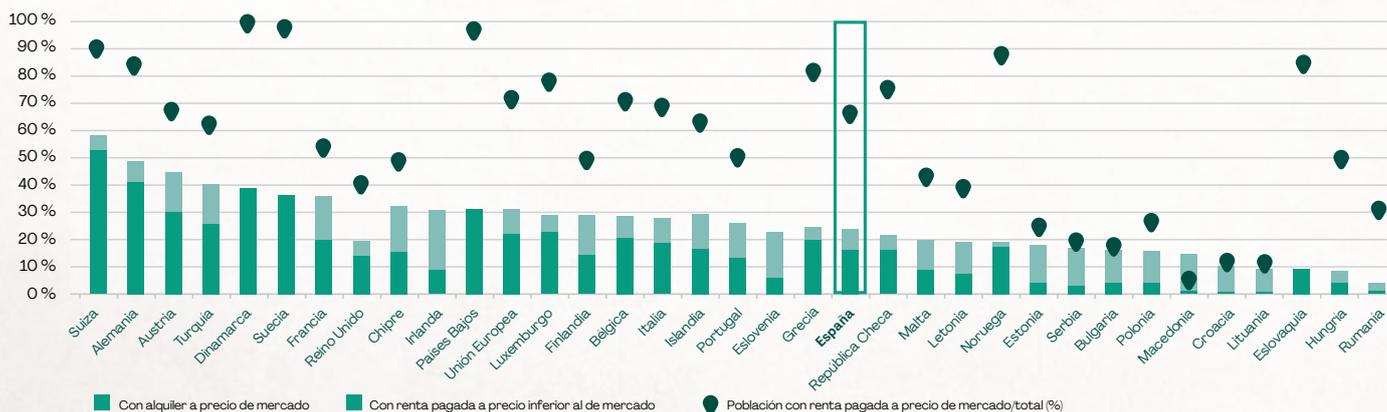
Por otro lado, el alquiler a precio reducido, ya sea por cesión o con subvención, ha recortado distancias frente al alquiler a precio de mercado.

El descenso del alquiler atendería a dos motivos. El primero, el retraso en la emancipación de estudiantes y jóvenes profesionales debido a la pandemia, y el segundo, la extensión del teletrabajo, que ha reducido la movilidad laboral hacia las capitales de primera línea. En 2022 el alquiler volverá a recuperar tono, aunque la Ley de Vivienda podría modificar el escenario.



La población que vive de alquiler supone el 19 %, retrocediendo al nivel de hace dos años. El retraso en la emancipación de ciertos perfiles y el teletrabajo explican este retroceso, que será temporal.

### Régimen de tenencia de vivienda en Europa y reparto del mercado de alquiler respecto a la renta pagada



Nota: los datos de Islandia se refieren al 2018 y para el resto de países, al 2019, según los últimos años disponibles.

Fuente: Eurostat y elaboración propia.

## Oferta

### Oferta

El estallido de oferta de alquiler a raíz de la pandemia se desacelera este último año y vuelve a los niveles prepandemia. Entre septiembre de 2020 y el mismo mes de 2021, el stock disponible ha pasado de 134.065 a 91.854 viviendas. Por otro lado, el volumen de vivienda en alquiler baja del 16,4 % de las que se encuentran en venta al 11,5 % (cerca de 800.000 viviendas).

La absorción experimentada por el parque de viviendas en alquiler atiende a las dificultades económicas provocadas por la situación sanitaria. La inestabilidad laboral ha aplazado muchas decisiones de compra. No obstante, otro motivo sería el trasvase del alquiler hacia la venta, puesto que el ahorro acumulado ha favorecido la inversión en activos inmobiliarios, valores refugio con los que es posible batir la inflación.

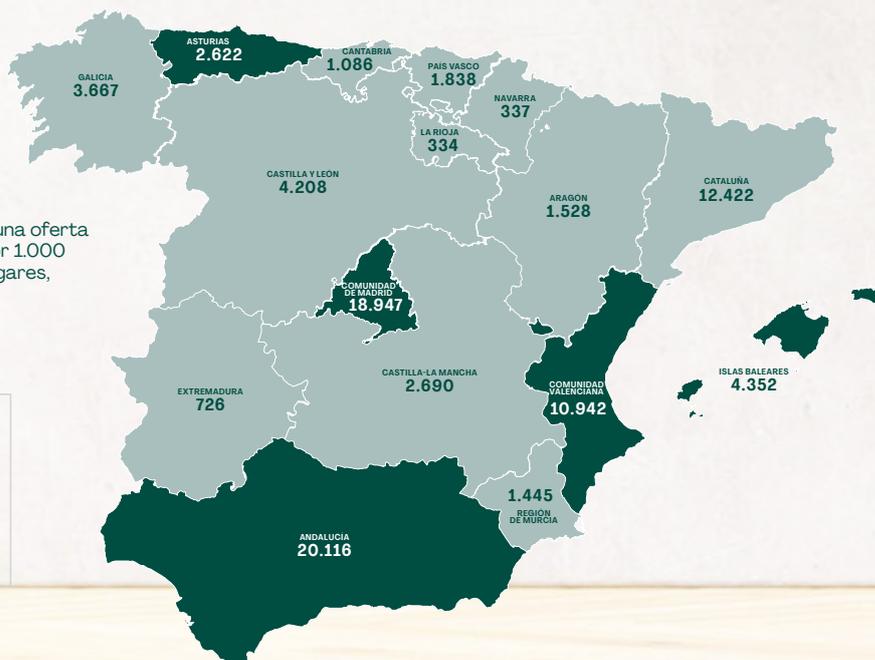
Hay que considerar que la finalización paulatina de las restricciones ha permitido que cierto volumen de vivienda en alquiler vacacional absorbida por la residencial retorne a su mercado de origen, sobre

todo en zonas de costa, donde el cliente nacional sostiene el turismo. Igualmente, ha habido oferta que se ha retirado del alquiler de larga estancia debido a la entrada en vigor de límites en las mensualidades que impiden que los propietarios rentabilicen sus inmuebles.

El recorte en la disponibilidad de vivienda en alquiler podría agravarse debido al control que implican las nuevas políticas intervencionistas y que, por experiencias similares en países de nuestro entorno, han derivado en una constricción de la oferta y en el deterioro de las condiciones de habitabilidad de las mismas. La estabilidad en el mercado es un factor determinante para evitar constricciones que tensionen el mercado.

El volumen de oferta de viviendas en alquiler retoma los niveles prepandemia. Se pasa de 2,9 viviendas disponibles por cada 1.000 habitantes en 2020 a 1,9 en 2021 y de 7,2 por cada 1.000 hogares a 4,9.

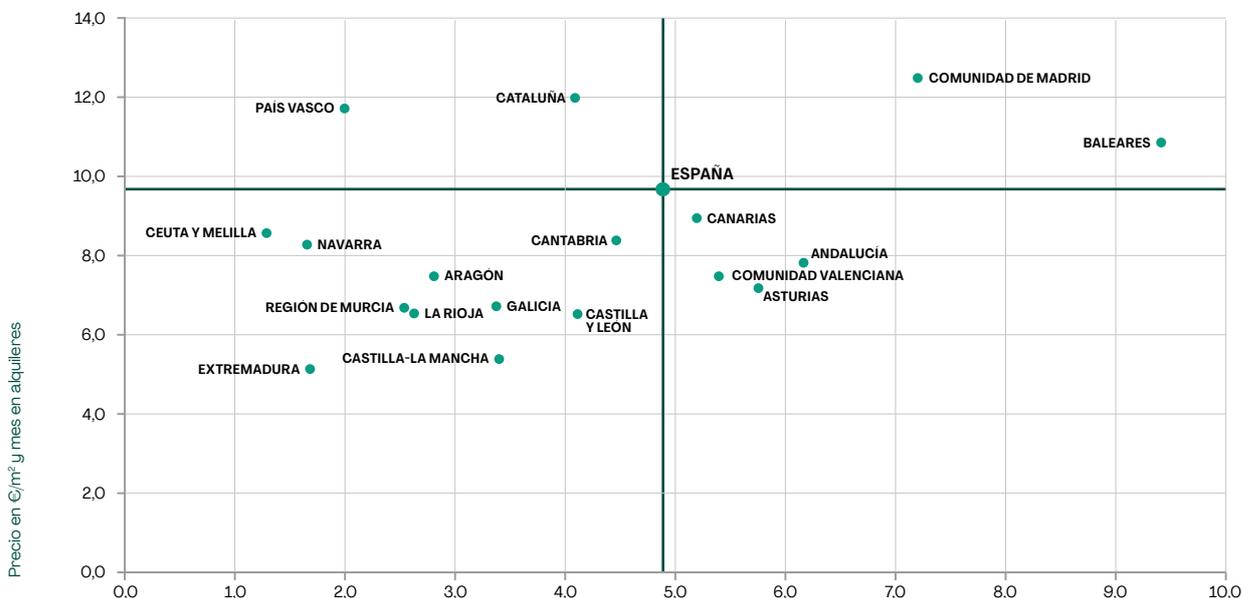
### Número de viviendas en oferta de alquiler en septiembre de 2021



■ Comunidades autónomas con una oferta de vivienda en alquiler, tanto por 1.000 habitantes como por 1.000 hogares, superior a la media española.

Fuente: Servihabitat.

### Oferta de vivienda en alquiler



Nº viviendas en alquiler por 1.000 habitantes

Fuente: Servihabitat. Referencias: 18,6 millones de hogares y 47 millones de habitantes en España (fuente: INE).

La Comunidad de Madrid e Islas Baleares son las únicas comunidades que presentan un precio €/m<sup>2</sup>/mes y un número de viviendas en alquiler por cada 1.000 hogares por encima de la media nacional.



## Número de meses medio que se tarda en alquilar una vivienda

	SEP_18	SEP_19	SEP_20	SEP_21
ESPAÑA	1,77 / 53	1,64 / 49	1,93 / 58	1,82 / 55
ANDALUCÍA	1,87 / 56	1,66 / 50	2,01 / 60	1,72 / 51
CATALUÑA	1,44 / 43	1,66 / 50	1,73 / 52	1,67 / 50
COMUNIDAD DE MADRID	1,41 / 42	1,29 / 39	1,55 / 46	1,76 / 53
COMUNIDAD VALENCIANA	1,86 / 56	1,67 / 50	2,08 / 62	2,09 / 63
RESTO	1,88 / 56	1,70 / 51	1,70 / 51	1,82 / 55

Expresado en meses (y multiplicado x 30 = días en mercado).

Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).  
Más de 850 APIs opinan.

El tiempo medio que tarda una vivienda en ser alquilada en España se ha reducido, lo que indica que el ritmo de rotación de este mercado va superando el parón pandémico.

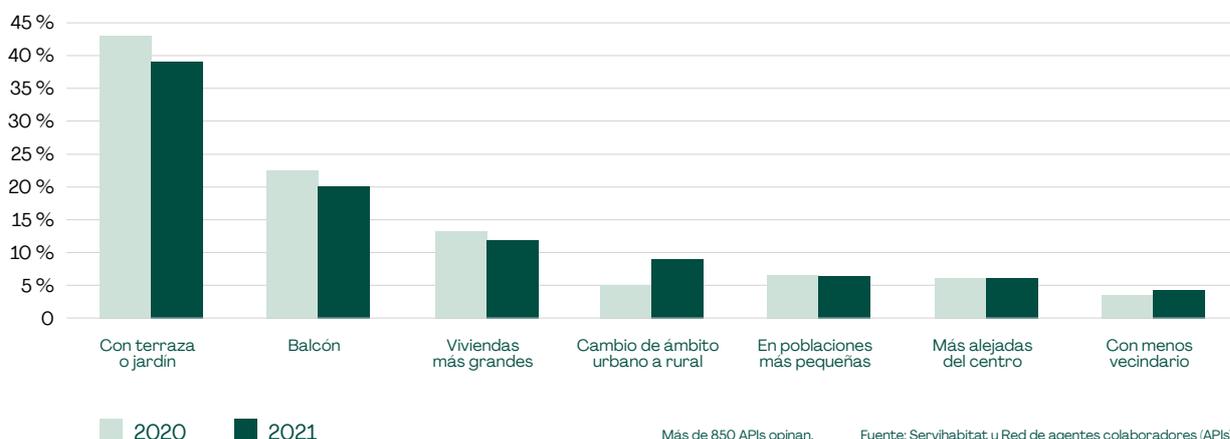
El mayor dinamismo del mercado del alquiler se sustenta en las nuevas preferencias de la demanda respecto al hogar que habita. El confinamiento ha promovido la búsqueda de viviendas dotadas de características que supongan una mejora en la calidad de vida, como más metros cuadrados, zonas comunes de mayor calidad o espacios abiertos al exterior. Esta pulsión ha sido especialmente notable en la compra, pero aquellos que aún no reúnen las condiciones para ser propietarios, también quieren tener una casa mejor, aunque sea de alquiler.

Las cifras recogidas por los APIs constatan la reducción del tiempo que tarda una vivienda en alquilarse a lo largo del último año. Entre septiembre de 2020 y el mismo mes de 2021 se pasó de 1,93 meses o 58 días a 1,82 meses o 55 días. La trayectoria se ha invertido, puesto que en septiembre de 2019 el tiempo estaba fijado en 1,64 meses o 49 días.

 El mercado del alquiler se vuelve más dinámico, ya que los inquilinos quieren vivir en una vivienda mejor, más grande y exterior.



## Nuevas tendencias en la demanda de vivienda de alquiler



Se consolida la tendencia hacia viviendas de alquiler más grandes y con espacios al aire libre. La periferia sigue ganando terreno al centro.

La Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat corrobora la consolidación de los nuevos criterios que definen la vivienda poscovid. Aspectos como la existencia de terraza, jardín o balcón, así como la propensión hacia viviendas más generosas en superficie, cobraron un excepcional protagonismo en 2020, mientras que en 2021 caminaron hacia la estabilización.

El inquilino es consciente de que las viviendas céntricas que dan respuesta a estas preferencias no tendrán un precio accesible. Si se está dispuesto a restar importancia a la ubicación, es posible vivir de alquiler en enclaves bien comunicados y dotados de servicios, por eso la periferia gana cuota de mercado.

## Perfil de los hogares

### Perfil de los hogares

Los inquilinos de entre 26 y 35 años forman el grupo más numeroso, además de ser el que más creció en 2021. Este incremento indica que, para este tramo de edad, resulta difícil conseguir el ahorro con el que cubrir la parte no financiada por el banco y los impuestos para la compra de vivienda.

El segundo grupo más numeroso va de los 36 a los 45 años, un intervalo que ha perdido peso, dado que es el que concentra a aquellos que abandonan el alquiler y por fin dan el paso hacia la propiedad.

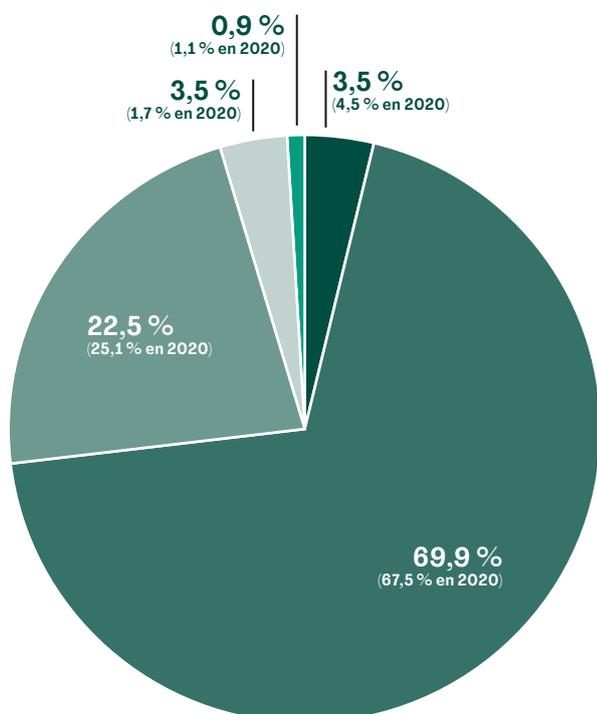
Los inquilinos de entre 46 y 55 años han crecido, lo que podría suponer que ya están sacando rendimiento a un patrimonio inmobiliario y prefieren la flexibilidad del alquiler o que están a la espera de que se despeje la incertidumbre para invertir.

Aquellos inquilinos que tienen entre 16 y 25 años también dan un paso atrás. La pandemia ha influido negativamente en el empleo, sobre todo, en el juvenil, lo que ha frenado el ritmo de emancipación de este grupo.



**El 92,1 % de los inquilinos tiene entre 26 y 45 años, situando la edad media del inquilino en 33,4 años.**

### Edad de los demandantes de vivienda de alquiler



- De 16 a 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 55 años
- Más de 55 años

Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).

Más de 850 APIs opinan.

Según la opinión de los Agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, los hogares en los que residen inquilinos mayoritariamente españoles crece del 84,2 % al 85,1 % en un año. La compraventa no ha sido el único mercado alterado por las restricciones a la movilidad internacional impuestas para frenar la expansión del COVID-19. El alquiler por parte de extranjeros también se ha visto perjudicado.

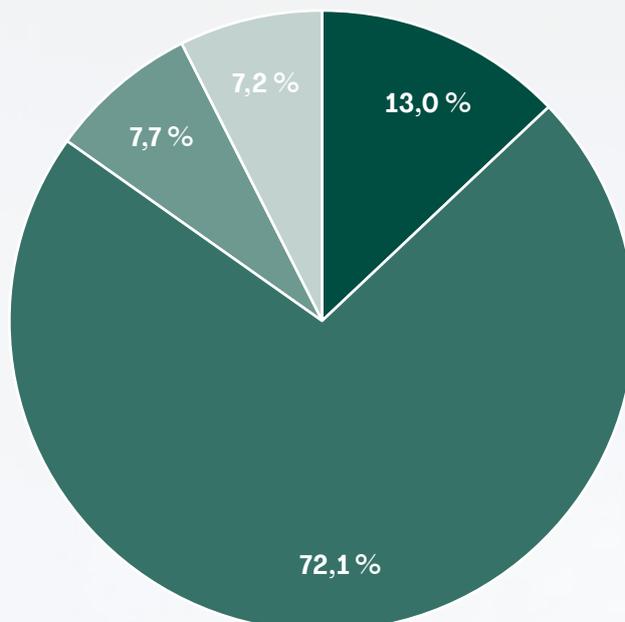
Los hogares de alquiler con inquilinos mayoritariamente españoles pasan del 84,2 % al 85,1 %.

### Reparto de las viviendas alquiladas entre españoles y extranjeros según los APIs entrevistados

- 100 % españoles
- Del 50 % al 90 % españoles
- 50 % españoles - 50 % extranjeros
- Más del 50 % extranjeros

Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).

Más de 850 APIs opinan.



## Precio y rentabilidad

La evolución de los precios del alquiler confirma la autorregulación del mercado. La vivienda tipo en alquiler en España, de entre 80 y 90 m<sup>2</sup>, pasó de tener una renta media de 884 euros mensuales a 826 en el último año, ajustándose un 6,7%. El precio medio del alquiler se situó en 9,7 euros por metro cuadrado.

La disparidad de rentas medias en la vivienda tipo en alquiler tiene un fuerte componente territorial. Las regiones con una mensualidad por encima de la renta media nacional tienen una alta densidad de población. Son regiones que concentran la actividad económica y atraen al inquilino por ser una referencia para el empleo y la formación. Las comunidades más asequibles son menos atractivas porque ofrecen menores oportunidades de desarrollo profesional. La pandemia revitalizó la España vaciada, pero el abandono del teletrabajo y la enseñanza *online* enfriará su despegue.

Si bien los precios de alquiler han bajado, los recortes no se han producido a la misma velocidad con la que la pandemia degradó la economía de las familias. Esta adecuación a los ingresos de los hogares todavía deja fuera del mercado libre a muchos inquilinos vulnerables que necesitan viviendas en alquiler social y asequible.



La renta mensual media para una vivienda en alquiler de entre 80 y 90 m<sup>2</sup> es de 826 €.

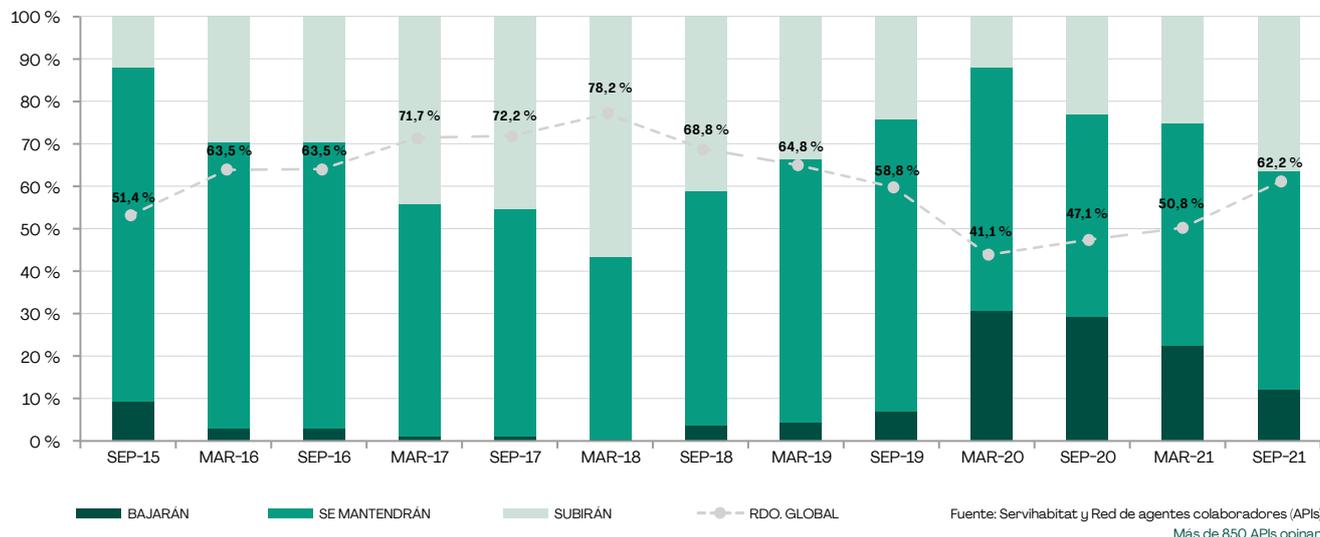
## Precio medio del alquiler de vivienda (mensual) (Precio en euros para una vivienda de 80-90 m<sup>2</sup>)

- > 763
- 637 - 763
- 566 - 637
- < 566



Fuente: Servihabitat.  
Nota: Los intervalos que presenta la leyenda corresponden a los cuartiles de la muestra.

### Evolución del precio del alquiler en los próximos seis meses



El porcentaje de APIS que estima que los precios del alquiler subirán pasa del 23,6 % al 36,3 % en un año.

Las expectativas sobre la estabilización de los precios del alquiler son refrendadas por la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat. El porcentaje de expertos que considera que las rentas van a mantenerse en sus niveles actuales se amplió casi cinco puntos entre septiembre de 2020 y el mismo mes de 2021. No obstante, también creció el número de los que opinan que sí habrá variaciones al alza y bajó el de los que estiman que habrá más ajustes en los próximos meses.

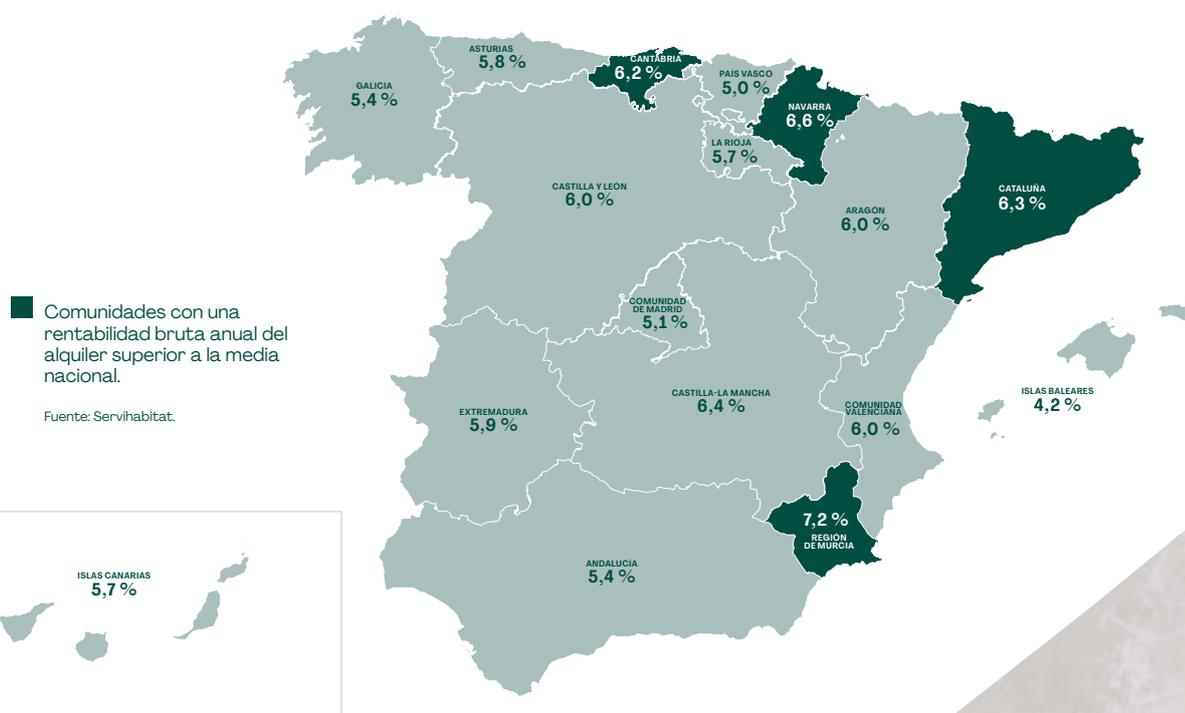
Uno de los aspectos que más condiciona las previsiones es la aprobación de medidas regulatorias por parte de Gobierno, pero cuya puesta en marcha dependerá de las comunidades autónomas. Los controles sobre las rentas de alquiler en zonas tensionadas en función de si el producto está en manos de un gran tenedor o de un pequeño propietario podrían provocar una retirada masiva de la ya de por sí escasa oferta disponible, así como un inadecuado mantenimiento de la que quede. Por otro lado, las ayudas directas a determinados colectivos, como los jóvenes, podrían tener consecuencias contrarias a las esperadas, encareciendo las viviendas en arrendamiento.

En septiembre de 2021, la vivienda en alquiler en España registró una rentabilidad bruta media anual del 6,1 %, cayendo desde el 6,8 % de hace un año. Sin embargo, se colocó por encima del 5,7 % de 2019 y del 5,6 % de 2018. El gran descalabro en los precios de venta que iba a provocar la situación sanitaria nunca llegó. De hecho, los mercados más consolidados comenzaron a repuntar muy pronto, dado el impulso que recibió la vivienda como activo de inversión en el que refugiar el ahorro para no perder poder adquisitivo.

En un contexto de precios de venta al alza y rentas de alquiler a la baja, los márgenes de rentabilidad se estrechan. Los activos situados en ciudades de primera línea continúan justificando la inversión porque siempre tendrán inquilinos.

Hay ubicaciones donde la rentabilidad es más alta porque la compra de vivienda resulta más accesible, pero la búsqueda de inquilinos se dilata más en el tiempo.

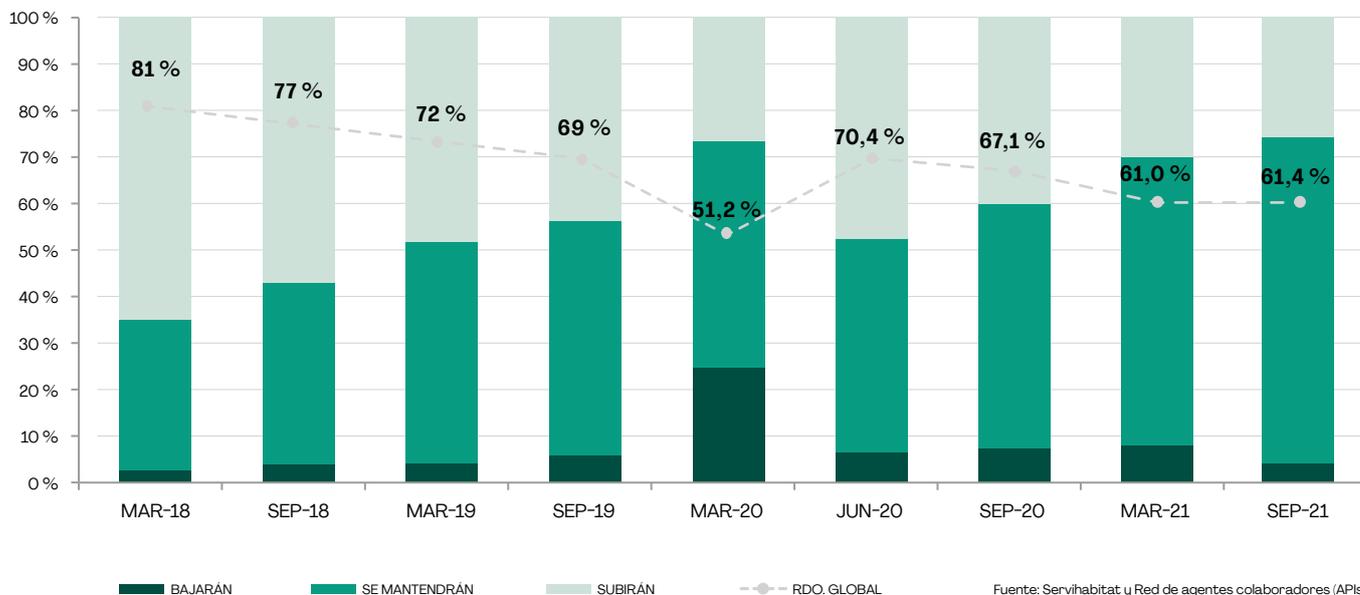
## Rentabilidad media del alquiler de vivienda en España



La rentabilidad bruta media del alquiler de vivienda en España baja del 6,8 % al 6,1 % en el último año.



### Evolución del mercado de alquiler respecto a la compraventa



La opinión de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat sobre cuál será la trayectoria del mercado del alquiler frente a la compraventa apunta hacia una evolución plana. En septiembre de 2020, el 53,4 % de los expertos señalaba que el número de operaciones se mantendría. Un año después, el porcentaje creció hasta el 69,9 %.

La confianza hacia un mayor volumen respecto al arrendamiento ha caído 14 puntos en 2021, pasando del 40,4 % al 26,4 %, lo que revela que buena parte de la demanda con ahorro y solvencia aprovechará el fácil acceso a la financiación y los bajos tipos de interés para dar el paso hacia la compra.



Casi el 70 % de los expertos de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat señala un mantenimiento en el número de operaciones de alquiler.





# 05

## Resumen de los principales indicadores



## Viviendas iniciadas



## Viviendas terminadas



## Compraventas



## Hipotecas nuevas constituidas sobre viviendas



## Precio de la vivienda



## Esfuerzo medio para la adquisición de una vivienda



## Comprador extranjero



## Mercado de alquiler





# 06

## Visión por comunidades autónomas



## Andalucía\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	21.012	7,0 %	14.068	-33,0 %	17.717	25,9 %	17.895	1,0 %
Viviendas terminadas	11.476	18,8 %	17.226	50,1 %	16.891	-1,9 %	15.941	-5,6 %
Compraventas (vivienda libre)	107.871	-1,3 %	94.199	-12,7 %	128.571	36,5 %	131.421	2,2 %
• Vivienda nueva	10.172	1,3 %	13.525	33,0 %	17.008	25,8 %	17.807	4,7 %
• Vivienda segunda mano	97.699	-1,6 %	80.674	-17,4 %	111.563	38,3 %	113.614	1,8 %
Valor medio de las compraventas	139.792	7,8 %	144.050	3,0 %	158.514	10,0 %	170.926	7,8 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

A lo largo de 2021, el mercado andaluz ha sido continuista con respecto al último trimestre de 2020. Se ha consolidado la fortaleza de la demanda residencial y se han cumplido las expectativas de volumen. La pandemia forzó la reflexión sobre la casa que habitamos, por eso la vivienda de reposición ha ganado tanto protagonismo, si bien tenderá a desacelerarse hacia el primer semestre de 2022, dando paso a una demanda más estructural.

La búsqueda de un hogar mejor ha favorecido a todas las tipologías e, incluso, ha servido para dar salida a producto deslocalizado que llevaba mucho tiempo parado, con especial atención hacia el unifamiliar. En este sentido, cabe destacar el buen comportamiento de la segunda residencia, por la que ha apostado decididamente el cliente nacional, sobre todo, en Cádiz, Huelva y Almería. Por otro lado, las parcelas finalistas para autopromoción han supuesto un excelente reclamo.

En cuanto al comprador internacional, aunque hay cierto pulso por parte del residente, el no residente aún no se ha reactivado, si bien desde Centroeuropa, holandeses, belgas y alemanes comenzaron a mostrar interés a partir del último trimestre del año.

La oferta se ha visto muy condicionada por la existencia o la ausencia de obra nueva en función de la zona. En este sentido, en Málaga capital y en la Costa del Sol, la vivienda nueva ha respondido bien. Sin embargo, en Sevilla y en Cádiz, especialmente en la Costa de la Luz, lo que ha funcionado ha sido la segunda mano porque la promoción ha sido escasa.

De cara a 2022, la promoción residencial seguirá avanzando, pero no habrá proyectos que condicionen el mercado inmobiliario. La actividad se centrará en Sevilla, Málaga y sus coronas metropolitanas, al tiempo que en otras ciudades intermedias habrá cierto movimiento y en ámbitos más pequeños, solo promotores locales.

Respecto a los precios, se espera que se contengan, puesto que la obra nueva no debería subir más y la segunda mano apenas tiene recorrido. No obstante, habrá dos factores que podrían afectar a esta variable. El primero es que la inversión se está refugiando en el inmobiliario por una cuestión de rentabilidad y protección, y el segundo es que la financiación, aunque prudente, se está ampliando hacia niveles de endeudamiento de entre el 35 % y el 40 %.

La compra por reposición ha servido para drenar el stock de vivienda deslocalizada, sobre todo, de unifamiliares.

## Aragón\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	2.482	-14,2 %	3.112	25,4 %	4.288	37,8 %	4.758	11,0 %
Viviendas terminadas	2.088	-32,0 %	1.752	-16,1 %	2.200	25,6 %	2.887	31,2 %
Compraventas (vivienda libre)	15.669	-0,7 %	13.774	-12,1 %	17.186	24,8 %	18.381	7,0 %
• Vivienda nueva	2.016	-3,4 %	1.766	-12,4 %	1.634	-7,5 %	2.207	35,1 %
• Vivienda segunda mano	13.653	-0,2 %	12.008	-12,0 %	15.552	29,5 %	16.174	4,0 %
Valor medio de las compraventas	116.085	6,0 %	127.956	10,2 %	126.540	-1,1 %	134.884	6,6 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Gracias al ahorro acumulado, la recuperación de la confianza y los bajos tipos de interés, el mercado residencial aragonés ha recuperado tono en 2021, revelando una demanda muy activa en la búsqueda de viviendas adaptadas a las nuevas necesidades surgidas tras los momentos más duros de la pandemia.

Los precios residenciales se han ajustado de forma tímida a nivel autonómico, si bien en Zaragoza capital han seguido la tónica alcista moderada de otras capitales de provincia.

La obra nueva ha experimentado un efecto rebote en 2021, situándose incluso por encima de los niveles prepandemia. En Zaragoza, el interés promotor está puesto en el barrio del AVE y la margen izquierda del Ebro. En Huesca, Las Harineras es uno de los desarrollos más esperados. En Teruel, a pesar de haber ganado población en los últimos dos años, los proyectos resultan muy escasos.

Más allá de la movilidad pendular entre Barcelona y Zaragoza, la actividad de la segunda residencia se concentra en el Pirineo de Huesca, donde todavía no se vislumbran signos de recuperación tras dos años de pandemia. Debido a la situación de inestabilidad, el inversor prefiere refugiar su dinero en otros mercados menos condicionados por el contexto sanitario. La apertura de las estaciones para la práctica de deportes de invierno reactivará este segmento en 2022.

La demanda residencial ha impulsado las compraventas, especialmente de segunda mano. La obra nueva, más cercana a los intereses actuales de los compradores, se ha mostrado muy activa en zonas de alta densidad de población.

## Asturias\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	1.635	18,9 %	1.687	3,2 %	2.082	23,4 %	1.782	-14,4 %
Viviendas terminadas	1.456	125,0 %	1.560	7,1 %	1.760	12,8 %	1.932	9,8 %
Compraventas (vivienda libre)	9.815	-0,7 %	10.017	2,1 %	12.283	22,6 %	13.409	9,2 %
· Vivienda nueva	729	-20,2 %	1.240	70,1 %	956	-22,9 %	1.390	45,4 %
· Vivienda segunda mano	9.086	1,3 %	8.777	-3,4 %	11.327	29,1 %	12.019	6,1 %
Valor medio de las compraventas	104.962	-1,4 %	114.958	9,5 %	115.438	0,4 %	118.279	2,5 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La compraventa residencial se concentra en las ciudades de Oviedo, Gijón y Avilés, aunque la obra nueva se empieza a extender hacia la periferia. En vacacional, el residencial de costa cede protagonismo a la Asturias vaciada.

La actividad residencial ha arrojado buenos números en Asturias, situando las compraventas en niveles incluso superiores a los de antes de la pandemia. Las perspectivas para 2022 son optimistas, y se espera que se consolide ese ritmo positivo a no ser que entren en juego condicionantes que actúen de obstáculo como nuevas restricciones sanitarias o un giro en la política monetaria europea.

Las operaciones de primera vivienda se concentran en núcleos de sobrada potencia económica. Es por ello que fuera de ciudades de marcado carácter urbano, como Oviedo, Gijón o Avilés, la compraventa se limita a la expansión natural de las familias, si bien el éxodo interno hacia estos tres polos de atracción continúa siendo muy relevante. Aunque este triángulo es el que centraliza los nuevos proyectos, la promoción también mira hacia la periferia, fundamentalmente, a la Comarca de la Nora.

La segunda vivienda de costa sigue plana. Sin embargo, sí que ha supuesto un revulsivo para la Asturias vaciada, que promete calidad de vida en entornos menos saturados, bien comunicados y con servicios accesibles. La parte occidental de la autonomía está atrayendo a compradores con prioridades renovadas o a emprendedores del medio rural.

Aunque el precio de la vivienda sigue muy por debajo de los máximos alcanzados en los meses previos a la última crisis inmobiliaria, resulta adecuado al esfuerzo del comprador, cuya capacidad de endeudamiento no se ha visto en absoluto comprometida. Asimismo, estos precios animan al inversor, que detecta que merece la pena la rentabilidad que obtiene, tanto si alquila inmediatamente como si espera a plusvalías futuras.

### Islas Baleares\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	3.497	13,7 %	3.249	-7,1 %	3.459	6,5 %	3.253	-6,0 %
Viviendas terminadas	2.162	27,3 %	3.152	45,8 %	3.383	7,3 %	3.519	4,0 %
Compraventas (vivienda libre)	16.240	-10,1 %	11.829	-27,2 %	16.857	42,5 %	18.052	7,1 %
• Vivienda nueva	1.446	12,4 %	1.190	-17,7 %	1.365	14,7 %	1.534	12,4 %
• Vivienda segunda mano	14.794	-11,8 %	10.639	-28,1 %	15.492	45,6 %	16.518	6,6 %
Valor medio de las compraventas	265.891	13,9 %	320.128	20,4 %	380.449	18,8 %	432.746	13,7 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El primer semestre de 2021 fue especialmente duro en Baleares, debido a la desaparición del cliente internacional, que supone entre el 65 % y el 70 % del mercado. A partir de agosto, las compraventas comenzaron a coger ritmo. Más allá de las nacionalidades extranjeras con mayor arraigo en las islas, como los ingleses o los alemanes, se espera que en 2022 lleguen compradores de los países nórdicos buscando una vivienda para su retiro a partir de la primavera, siempre que la evolución de la pandemia lo permita.

La demanda interna ha reforzado la tendencia a buscar una vivienda mejor que la que tenía, lo que ha permitido dar salida a producto disperso, pero el comprador nacional no ha recogido el testigo de la segunda residencia debido a los precios, que suelen estar por encima de su poder adquisitivo.

El inversor nacional se ha mostrado dinámico en lo que respecta a la vivienda de gama media con vistas al alquiler residencial, pero también al vacacional, que ha demostrado ser un activo muy rentable, si bien su repunte está ligado a una mayor afluencia turística.

La zona que ha concentrado el interés ha sido Palma de Mallorca, mientras que en Ibiza la oferta supera a la demanda y en Menorca y Formentera el producto en venta es escaso. La obra nueva bien localizada no tendrá problemas de absorción, generando incluso listas de espera entre los inversores.

Los precios seguirán caminando paralelos a la inflación y recortando distancias frente a los máximos del boom. Las tensiones en los precios responderán a la limitación del suelo finalista y al encarecimiento de las materias primas, además de a la presión de la demanda.

En el apartado de la financiación, aquellos que han visto sus finanzas afectadas debido al shock pandémico han frenado en su búsqueda de vivienda. Las entidades van a seguir siendo cautas, concediendo préstamos a compradores con recursos propios e ingresos recurrentes.

**El escaso empuje del cliente extranjero lastra la recuperación de la segunda residencia. La demanda interna sigue buscando viviendas con mejores prestaciones. La tensión en los precios seguirá al alza por la escasez de suelo y los costes de construcción.**

## Islas Canarias\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	3.749	23,0 %	2.336	-37,7 %	2.490	6,6 %	3.117	25,2 %
Viviendas terminadas	3.163	44,3 %	1.341	-57,6 %	2.070	54,4 %	2.409	16,4 %
Compraventas (vivienda libre)	24.656	-4,2 %	17.279	-29,9 %	24.187	40,0 %	25.277	4,5 %
· Vivienda nueva	1.850	9,9 %	1.178	-36,3 %	1.402	19,0 %	1.170	-16,5 %
· Vivienda segunda mano	22.806	-5,2 %	16.101	-29,4 %	22.785	41,5 %	24.107	5,8 %
Valor medio de las compraventas	140.846	-0,1 %	154.004	9,3 %	163.113	5,9 %	166.922	2,3 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La compraventa en Canarias en 2021 ha tenido dos momentos diferenciados. El primer semestre fue lento y algo incierto, mientras que a mitad de año el mercado se aceleró para acabar el ejercicio en niveles prepandemia.

El perfil del cliente residencial ha sido muy heterogéneo, abarcando tanto familias como parejas sin hijos, detectándose un pico entre los compradores de 30 a 40 años. El rasgo común ha sido el del comprador que busca más metros cuadrados y más espacios al aire libre, cobrando relevancia la vivienda plurifamiliar con balcón o terraza y la unifamiliar con jardín.

Las operaciones con finalidad inversionista se robustecieron a partir del segundo semestre, y no solo tuvieron como meta la obtención de plusvalías, sino la búsqueda de rentabilidades vía alquiler en ciudades como Las Palmas de Gran Canaria, donde se alcanzan retornos por encima del 6 %.

La segunda residencia, muy afectada por el frenazo que ha supuesto la pandemia, volvió a recibir el interés del comprador extranjero que acude a Canarias en busca de una propiedad en la que pasar la temporada mientras es invierno en su país de origen, aunque esta recuperación aún es lenta. La compraventa de este producto ha estado sustentada por el cliente nacional y local.

La oferta de obra nueva es insuficiente desde antes del coronavirus, al tiempo que la demanda de esta tipología es muy alta. Además, el stock está muy concentrado en las capitales y las zonas metropolitanas. En 2021 se ha retomado la entrega de nuevas promociones, incluso en

áreas alejadas de los grandes núcleos. Mientras la vivienda se adecúa a las nuevas prioridades del comprador, la ubicación resultará secundaria, algo extensible a la segunda mano de calidad.

Los precios han subido y las expectativas indican que lo seguirán haciendo en 2022, tanto en vivienda nueva como usada. En el caso de la obra nueva, es de esperar que se continúe con el mismo ritmo de construcción y comercialización. En el caso de que se dejara de prestar atención a este segmento, se alcanzarían cotas de escasez que elevarían los precios por encima de lo asumible. También se encarecerá la segunda mano en la medida que sirva de soporte a los desarrollos de nueva planta que se vayan agotando.

En el capítulo de la financiación, la concesión de préstamos para la compra de vivienda ha respondido a los mismos dos estados que ha atravesado la compraventa en 2021. En el primer semestre, las entidades fueron más exhaustivas con el análisis de la solvencia a la hora de dar crédito. Según se ha ido normalizando la situación sanitaria y se han multiplicado las reincorporaciones laborales, se ha reconducido la actividad hipotecaria.

**El primer semestre fue lento, pero en el segundo se recuperaron los niveles prepandemia. El cliente de entre 30 y 40 años ha experimentado un pico al alza.**

## Cantabria\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	850	-22,6 %	758	-10,8 %	1.224	61,5 %	1.408	15,0 %
Viviendas terminadas	588	55,6 %	835	42,0 %	997	19,4 %	968	-2,9 %
Compraventas (vivienda libre)	7.317	2,3 %	6.909	-5,6 %	9.101	31,7 %	9.806	7,7 %
• Vivienda nueva	824	-5,4 %	720	-12,6 %	904	25,6 %	1.085	20,0 %
• Vivienda segunda mano	6.493	3,4 %	6.189	-4,7 %	8.197	32,4 %	8.721	6,4 %
Valor medio de las compraventas	130.342	-0,5 %	139.604	7,1 %	142.834	2,3 %	143.491	0,5 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El desplazamiento de las preferencias de los compradores tras la experiencia del confinamiento se ha consolidado en Cantabria. Los compradores siguen inclinándose hacia viviendas más amplias y con espacios exteriores, por eso las operaciones de unifamiliares han ido ganando cuota de mercado frente a la de vivienda colectiva.

Las operaciones de primera residencia tienen en los compradores de otras provincias un cliente esencial para su consolidación. La vivienda vacacional está respaldada por el inversor que busca oportunidades de alquiler turístico.

Las transacciones han alcanzado un enorme dinamismo, tanto en obra nueva como en segunda mano, y aunque en 2022 se espera que el ritmo baje, la actividad inmobiliaria será muy importante. Santander y Torrelavega son núcleos urbanos cuya actividad se sostiene gracias a la demanda interna, pero otras ciudades cercanas al mar como Laredo, Castro Urdiales o Piélagos están atrayendo compradores nacionales de otras provincias, como Vizcaya o Burgos, que buscan precios más económicos y una mayor calidad de vida.

El stock de vivienda sin vender no resulta sustancial, por lo que la obra nueva ha tratado de pisar el acelerador. Algunos municipios están realizando un enorme esfuerzo para poner en marcha nuevos desarrollos ante el creciente interés comprador. Sin embargo, el impulso que ha recibido la segunda residencia va camino de enfriarse: la demanda se irá a otros destinos inmobiliarios si no encuentra producto adecuado. Es por ello que el alquiler turístico está en el punto de mira del inversor, motivado por la atractiva rentabilidad de estos activos. En la autonomía este mercado está en auge, con más viviendas turísticas disponibles que otras regiones del norte peninsular como Asturias y el País Vasco.

La estabilización define los precios residenciales, aunque hay ubicaciones que han subido de forma más notable en 2021 empujadas por la recuperación económica. La moderación será la clave en 2022.



## Castilla y León\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	4.916	23,3 %	4.168	-15,2 %	6.076	45,8 %	6.425	5,7 %
Viviendas terminadas	2.873	9,5 %	3.551	23,6 %	4.253	19,8 %	5.065	19,1 %
Compraventas (vivienda libre)	25.737	-0,7 %	23.941	-7,0 %	29.935	25,0 %	31.927	6,7 %
· Vivienda nueva	1.900	8,5 %	1.854	-2,4 %	2.329	25,6 %	2.794	20,0 %
· Vivienda segunda mano	23.837	-1,3 %	22.087	-7,3 %	27.606	25,0 %	29.133	5,5 %
Valor medio de las compraventas	101.976	3,1 %	107.012	4,9 %	105.769	-1,2 %	107.765	1,9 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Las realidades residenciales en una región tan amplia provocan grandes brechas en el comportamiento de la compraventa, la obra nueva y los precios, pero lo cierto es que el deseo de vivir en una casa más grande y con terraza o jardín también ha movilizad a la demanda de esta autonomía, que ha hallado respuesta tanto en la segunda mano como en las nuevas promociones. Por otra parte, el traslado de residentes de Madrid a Ávila y Segovia no ha sido tan intenso como se esperaba.

Conforme se han ido cumpliendo los hitos de la vacunación, el interés por la vivienda como valor refugio se ha intensificado. El repunte en los precios perderá empuje en tanto en cuanto se vayan agotando las compras que buscan batir la inflación invirtiendo en vivienda y los reposidores consigan el producto medio-alto que desean.

Seguirá habiendo micromercados más activos que otros, así como ajustes en toda la región debido a que todavía existe oferta que no se ha absorbido desde la burbuja inmobiliaria. Estos recortes afectarán a la vivienda deslocalizada y mal distribuida, que será la que peor salida tenga. La evolución de esta variable dependerá de cada provincia, aunque irá con celeridad en Valladolid, Burgos, Salamanca y León.

La segunda mano de calidad se agota, por lo que la obra nueva está llamada a relevarla. Los desarrollos de nueva planta continuarán gozando de buena acogida siempre y cuando el proyecto sacrifique un mayor número de unidades en venta por viviendas más espaciosas.

La demanda estará dispuesta a hacer un desembolso mayor, lo que unido al elevado coste de las materias primas y a la falta de mano de obra cualificada, tirará de los precios de esta tipología hacia arriba.

**El comportamiento residencial no ha sido homogéneo, dado la disparidad territorial, pero la búsqueda de viviendas amplias y exteriores ha sido un rasgo común en todas las provincias. La obra nueva subirá de precio.**

### Castilla-La Mancha\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	3.921	-4,4 %	4.184	6,7 %	6.139	46,7 %	6.660	8,5 %
Viviendas terminadas	3.325	19,9 %	3.343	0,5 %	4.223	26,3 %	4.875	15,4 %
Compraventas (vivienda libre)	24.155	2,7 %	21.251	-12,0 %	26.954	26,8 %	27.033	0,3 %
• Vivienda nueva	2.206	-6,5 %	2.080	-5,7 %	1.932	-7,1 %	1.526	-21,0 %
• Vivienda segunda mano	21.949	3,7 %	19.171	-12,7 %	25.022	30,5 %	25.507	1,9 %
Valor medio de las compraventas	91.292	3,4 %	95.009	4,1 %	95.439	0,5 %	95.090	-0,4 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La cercanía a la Comunidad de Madrid y las buenas comunicaciones existentes, tanto a través del transporte público como del privado, ha seguido favoreciendo una intensa demanda residencial en las provincias limítrofes manchegas. La corona norte de Toledo y la zona oeste de Guadalajara han sido los destinos de compra favoritos de aquellos que trabajan en la capital de España o en algún municipio de primera línea de la región, pero que buscan una vivienda que responda al escenario poscovid.

De este modo, se ha ido asentando la pulsión por dejar en un segundo plano la ubicación a cambio de acceder a un inmueble que, por el mismo precio o incluso por algo menos, ofrece muchas más comodidades. Las operaciones han registrado un intenso movimiento de cambio desde el plurifamiliar al unifamiliar. Este traslado ha implicado dos formas de actuar respecto a la vivienda que se deja atrás. La primera ha sido la venta de la misma para acceder a la nueva incluso sin necesidad de pedir un préstamo hipotecario. La segunda, poniéndola en alquiler con el fin de obtener ingresos pasivos en un mercado seguro y consolidado como el madrileño. Esta opción ha estado fuertemente impulsada por el excelente nivel de ahorro provocado por el periodo de inactividad pandémica.

Los márgenes de absorción de la obra nueva no han variado mucho con respecto a años anteriores, remarcándose la doble velocidad que caracteriza a este producto en Castilla-La Mancha. Por un lado, las promociones bien situadas y dotadas de servicios son bien recibidas. Por otro lado, existe un stock por estrenar que no está ni bien situado ni bien acondicionado, por lo que su digestión es más complicada.

Los precios tampoco han experimentado vaivenes demasiado bruscos, aunque con cierta tendencia a la baja. A pesar de que 2021 ha sido un año excelente en ventas, todavía hay mucha oferta disponible, así que los precios podrían profundizar su ajuste cuando la reposición cumpla sus objetivos y la compraventa se nutra únicamente de la demanda natural.

**Guadalajara y Toledo han seguido concentrando las compras de viviendas ajustadas a las nuevas necesidades de la demanda. Los precios estarán condicionados a la absorción del stock de vivienda nueva sin vender.**

## Cataluña\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	13.915	8,5 %	11.960	-14,0 %	15.724	31,5 %	16.467	4,7 %
Viviendas terminadas	10.817	25,4 %	12.130	12,1 %	12.953	6,8 %	13.910	7,4 %
Compraventas (vivienda libre)	91.220	-0,4 %	75.957	-16,7 %	102.949	35,5 %	109.896	6,7 %
· Vivienda nueva	7.168	-2,8 %	7.592	5,9 %	8.033	5,8 %	7.539	-6,1 %
· Vivienda segunda mano	84.052	-0,2 %	68.365	-18,7 %	94.916	38,8 %	102.357	7,8 %
Valor medio de las compraventas	186.691	4,8 %	198.985	6,6 %	203.420	2,2 %	208.341	2,4 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El 2021 ha sido un año muy bueno a nivel de actividad inmobiliaria residencial. A pesar de la coexistencia con la COVID-19, a partir del segundo semestre se produjo un aumento exponencial de ventas en Cataluña. La previsión es que se va a incrementar tanto la compra de segunda mano como la de obra nueva.

La promoción va a tener un protagonismo mayor en 2022 gracias al repunte en las licencias hasta cierre de año motivadas por el giro normativo. Van a salir nuevos proyectos, tanto en grandes urbes como Barcelona y Gerona como en segundas y terceras coronas metropolitanas del Vallés Oriental y Occidental. Esta nueva oferta atraerá mucha demanda de reposición, que contribuirá a volcar en el mercado producto susceptible de convertirse en primera vivienda. A estos futuros desarrollos se les une el stock que todavía está pendiente de venta.

El cambio de mentalidad del comprador, representado por nuevas necesidades aplicadas al ámbito residencial, ha venido para quedarse. El cliente ha sacrificado ubicación y se ha ido a la periferia buscando estancias al aire libre. Este movimiento ha favorecido la absorción de promociones cuya comercialización llevaba tiempo paralizada, incluso en zonas que hasta ahora habían mantenido un perfil de interés bajo en las provincias de Lérida y Tarragona. Se trata de un producto que antes de la pandemia hubiera sufrido un gran ajuste en su valoración, o que incluso hubiera sido paquetizado para los inversores.

Al mismo tiempo, este giro en los hábitos de compra ha promovido un cambio en el diseño de los nuevos desarrollos, ya que aquellos que daban prioridad a la superficie útil interior no estaban atrayendo a la demanda, por lo que han sido repensados para incorporar una salida al exterior.

Por otro lado, va a continuar la compra por inversión, y no solo del pequeño, sino que se sumarán muchos *players* importantes a este perfil. La tendencia es que el inversor con capital como los *family office* y los inversores patrimoniales continúen poniendo el foco en Cataluña, al igual que el cliente extranjero, que está retomando su presencia en el mercado. No obstante, no se espera que la explotación de estos activos sea a través del alquiler turístico, puesto que este negocio todavía no se ha recuperado.

Los precios de la segunda mano no tendrán una subida significativa porque el mercado residencial catalán da muestras de un buen equilibrio entre oferta y demanda. Dado que la escasez de oferta no va a representar un obstáculo, tanto por lo que está por venir como por el inventario existente, la subida de precios no será excesiva, pero la obra nueva se verá algo presionada al alza debido al incremento de precio de las materias primas y los costes de construcción.

**El comprador ha sacrificado ubicación y se ha ido a la periferia buscando viviendas exteriores. Habrá mucho producto nuevo en los próximos años. Oferta y demanda están equilibradas, pero la obra nueva subirá de precio.**

### Comunidad Valenciana\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	11.888	15,0 %	9.316	-21,6 %	10.672	14,6 %	14.291	33,9 %
Viviendas terminadas	6.419	-13,6 %	10.148	58,1 %	10.499	3,5 %	11.369	8,3 %
Compraventas (vivienda libre)	84.100	-4,7 %	68.945	-18,0 %	95.010	37,8 %	100.025	5,3 %
• Vivienda nueva	8.524	5,8 %	8.148	-4,4 %	10.100	24,0 %	9.888	-2,1 %
• Vivienda segunda mano	75.576	-5,8 %	60.797	-19,6 %	84.910	39,7 %	90.137	6,2 %
Valor medio de las compraventas	120.017	4,9 %	126.518	5,4 %	131.291	3,8 %	136.808	4,2 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

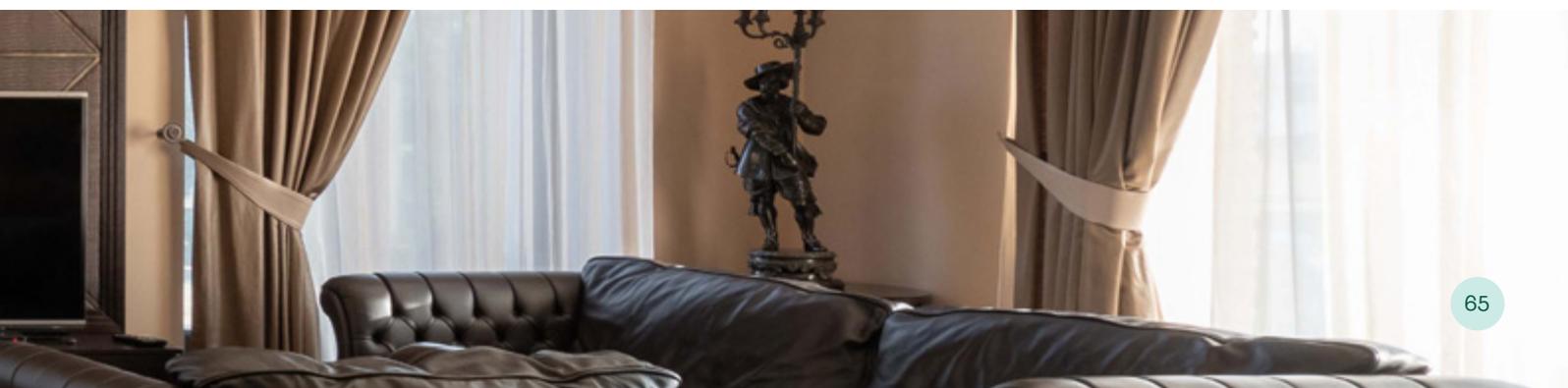
La obra nueva y la segunda mano se han comportado de forma diferente debido a la pandemia. A 2021 se llegó con más demanda de vivienda nueva que oferta disponible, estando el producto muy concentrado en manos de grandes promotoras. El exceso de demanda está provocado por un incremento del perfil de cliente de clase media que no ha satisfecho su necesidad de vivienda de reposición durante el confinamiento y que tampoco ha rehabilitado su vivienda actual. El resultado ha sido un aumento del interés por viviendas con un mayor número de habitaciones, casas adosadas, áticos con terraza y bajos con jardín. Estos criterios han llegado a influir en el producto que se estaba planificando y ejecutando, modificándolo para dar una respuesta adecuada.

**El exceso de demanda ha provocado que los proyectos de obra nueva se hayan modificado para dar respuesta a las nuevas prioridades del comprador. La segunda mano no ha sido tan dinámica por la deslocalización del producto y su falta de adecuación.**

El precio de la vivienda nueva estuvo sujeto a alzas mes a mes hasta su estabilización en el último trimestre de 2021. En 2022 el factor inflación afectará a los costes operativos y de materiales, lo que podría ralentizar la salida de proyectos y el impulso de opciones alternativas por parte de los promotores para mantener sus márgenes y no repercutir las subidas en el cliente final.

La segunda mano no ha sido tan dinámica por la deslocalización del producto y por la propia tipología del mismo, lo que ha implicado un reajuste a la baja en los precios. Ha generado menos interés, no solo por estar más alejada de las nuevas expectativas poscovid de la demanda, sino porque la financiación otorgada por las entidades financieras ni cubre el capex para las reformas ni ofrece condiciones tan favorables como la subrogación al préstamo promotor.

La demanda de primera vivienda seguirá siendo activa mientras se mantenga la capacidad adquisitiva, los tipos de interés sigan bajos, la financiación resulte accesible y no surjan otros destinos de inversión que generen mayor certeza que el inmobiliario. En segunda residencia, el foco estará puesto en Valencia y en Alicante, sobre todo, en la oferta de costa más cercana al centro urbano y en el área metropolitana que no salga de un radio de 20 km del núcleo de ambas capitales. Las zonas de interior irán a la baja, mientras que todo lo que esté a más de 5 km de Castellón de la Plana será difícil de transaccionar. El extranjero residente seguirá comprando y el no residente regresará gracias a que los vuelos de inspección se retomarán.



## Extremadura\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	2.121	52,8 %	1.534	-27,7 %	2.387	55,6 %	2.239	-6,2 %
Viviendas terminadas	1.457	-2,0 %	1.387	-4,8 %	1.743	25,7 %	2.189	25,6 %
Compraventas (vivienda libre)	9.267	5,4 %	8.729	-5,8 %	10.259	17,5 %	10.633	3,6 %
· Vivienda nueva	398	7,6 %	295	-25,9 %	220	-25,4 %	296	34,5 %
· Vivienda segunda mano	8.869	5,3 %	8.434	-4,9 %	10.039	19,0 %	10.337	3,0 %
Valor medio de las compraventas	84.000	6,6 %	88.497	5,4 %	92.869	4,9 %	90.685	-2,4 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La actividad residencial extremeña está muy determinada por el crecimiento sostenido aplicado a la creación de nuevos hogares. Se circunscribe, principalmente, a las áreas urbanas de las capitales de Cáceres y Badajoz, así como a otros puntos de densidad media como Mérida, Plasencia, Don Benito, Almendralejo y Villanueva de la Serena.

También se ha percibido cierto incremento en la compra de segundas residencias más alejadas de los grandes contenedores de población. Aunque esta demanda no ha tenido un peso trascendente en las cifras totales de compraventa, ha ayudado a incentivar la venta de viviendas en entornos rurales, invirtiendo el éxodo.

La absorción de la obra nueva preexistente ha sido progresiva. A esta tipología se le ha sumado cierta cantidad de producto autopromovido, así como pequeños desarrollos liderados por promotores locales. Este escenario sufrirá escasos cambios en 2022, mientras que la segunda mano repuntará gracias al hincapié que hará la administración regional por la rehabilitación.

Extremadura seguirá siendo una de las regiones más económicas para comprar una vivienda en 2022. Aunque los precios puedan repuntar, no superarán los 1.000 euros por metro cuadrado a nivel autonómico.

La primera vivienda se concentra en los núcleos urbanos de las capitales de provincia y en otros municipios de densidad media. Se ha producido un incremento leve en la demanda de segunda vivienda enclavada en entornos rurales. No se esperan grandes variaciones en los precios residenciales.

## Galicia\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	2.809	-20,5 %	2.763	-1,6 %	2.922	5,8 %	3.098	6,0 %
Viviendas terminadas	2.780	30,4 %	2.726	-1,9 %	2.682	-1,6 %	2.612	-2,6 %
Compraventas (vivienda libre)	20.824	3,7 %	19.803	-4,9 %	24.315	22,8 %	26.430	8,7 %
• Vivienda nueva	2.026	-4,3 %	1.907	-5,9 %	2.569	34,7 %	3.287	27,9 %
• Vivienda segunda mano	18.798	4,6 %	17.896	-4,8 %	21.746	21,5 %	23.143	6,4 %
Valor medio de las compraventas	120.567	6,6 %	121.995	1,2 %	126.917	4,0 %	131.462	3,6 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Tras el punto de inflexión que supuso la pandemia, la demanda cambió de forma radical. El comprador empezó a dar valor a parcelas para unifamiliares en autopromoción y a viviendas con terraza a estrenar que antes no se vendían por un componente de deslocalización.

Prima el producto listo para entrar a vivir, quedando relegada la segunda mano a reformar, lo que facilita la liberación del excedente de la crisis de 2008. El suelo para autopromover ha funcionado tan bien que actualmente es un activo escaso.

El inversor también se ha mostrado muy dinámico, priorizando las viviendas pequeñas de una habitación frente a las de tres dormitorios, dado que su objetivo es sacar rendimiento por medio del alquiler residencial, y no solo en zonas de expansión o que ofrecen oportunidades de empleo, sino en otros lugares a donde acude el inquilino que huye de aglomeraciones.

El mercado residencial gallego se presenta muy balanceado, permitiendo que la obra nueva que se va generando sea absorbida a buen ritmo. Los nuevos desarrollos están muy ligados a capitales como A Coruña, así como a ciudades como Vigo o Santiago de Compostela, donde se vende todo lo que se promueve.

La despoblación rural está marcada por la búsqueda de empleo en grandes urbes, un éxodo que apenas variará en 2022 y que mantendrá los precios contenidos.

La promoción residencial que se va poniendo en mercado es absorbida rápidamente por la demanda. El comprador prefiere producto listo para entrar a vivir que pendiente de rehabilitación. Ha habido mucho movimiento respecto a las parcelas para la autopromoción de vivienda unifamiliar.



## Comunidad de Madrid\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	23.170	1,1 %	18.044	-22,1 %	22.138	22,7 %	23.590	6,6 %
Viviendas terminadas	21.233	58,1 %	18.666	-12,1 %	19.397	3,9 %	20.791	7,2 %
Compraventas (vivienda libre)	78.390	-7,8 %	66.532	-15,1 %	84.379	26,8 %	84.758	0,4 %
· Vivienda nueva	10.223	-2,5 %	12.280	20,1 %	12.212	-0,6 %	12.754	4,4 %
· Vivienda segunda mano	68.167	-8,5 %	54.252	-20,4 %	72.167	33,0 %	72.004	-0,2 %
Valor medio de las compraventas	252.547	8,8 %	266.446	5,5 %	276.994	4,0 %	280.547	1,3 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Se ha consolidado el cambio de tendencia de la demanda, trasladando la compraventa desde la capital hacia la periferia. Sin embargo, este movimiento no se ha dirigido tanto a poblaciones reducidas como al área metropolitana y nuevos PAUs. Se ha elevado el nivel de ventas respecto a 2019, lo que permite hablar de una recuperación por encima de las cifras anteriores a la pandemia.

Mucha gente ha puesto a la venta su piso para acceder a una vivienda plurifamiliar más grande con zonas comunes con piscina y exteriores con terraza. También ha habido una demanda embalsada desde 2020 hasta el primer trimestre de 2021. Al igual que en otras autonomías, el ahorro acumulado y un mejor acceso al crédito han impulsado el cierre de operaciones.

La obra nueva ha estado marcada por el efecto traslado hacia la periferia desde el interior de la M30, donde las parcelas disponibles son escasas y muy caras. Habrá que prestar atención a cómo se va absorbiendo toda la oferta programada para los próximos años sin perder de vista los precios finales de las transacciones, puesto que el endurecimiento de las condiciones de financiación y el encarecimiento de la mano de obra y los materiales podrían introducir elementos de riesgo.

Se ha continuado considerando a la vivienda en Madrid como un valor refugio, sobre todo, desde la óptica del mediano y gran inversor. El pequeño ha aprovechado para mirar hacia la segunda residencia de costa, pero la vivienda en la sierra madrileña

también ha resultado beneficiada. La inversión con vistas al alquiler residencial seguirá siendo interesante, pues los retornos se mueven entre el 5 % y el 6 % y el parque de vivienda está muy limitado, más aún en el centro de la capital.

La previsión es que a medida que se recupere el trabajo presencial y se tenga que recurrir al transporte privado, el comprador vuelva al núcleo urbano con el fin de tener todos los servicios y dotaciones cerca. Seguirá habiendo parejas de entre 30 y 40 años que busquen vivienda equipada con buenas zonas comunes a las afueras, pero no será tan acentuada. También se irá retomando la actividad con respecto al cliente internacional de alto *standing*.

Ha continuado el traslado de la demanda desde el centro a la periferia en busca de vivienda plurifamiliar más grande, con mejores zonas comunes y espacios exteriores. Madrid sigue siendo un valor refugio de la inversión gracias a su atractiva rentabilidad.



### Región de Murcia\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	2.037	-2,2 %	2.047	0,5 %	3.028	47,9 %	2.692	-11,1 %
Viviendas terminadas	876	-8,3 %	1.780	103,2 %	2.076	16,6 %	2.120	2,1 %
Compraventas (vivienda libre)	19.544	5,9 %	16.935	-13,3 %	22.288	31,6 %	23.067	3,5 %
• Vivienda nueva	1.718	3,6 %	1.565	-8,9 %	1.369	-12,5 %	1.487	8,6 %
• Vivienda segunda mano	17.826	6,1 %	15.370	-13,8 %	20.919	36,1 %	21.580	3,2 %
Valor medio de las compraventas	99.750	3,0 %	99.809	0,1 %	101.883	2,1 %	105.892	3,9 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La demanda contenida ha aflorado tras el fin de las restricciones. Aunque la segunda mano es la tipología que más compraventas representa dentro del mercado murciano, la obra nueva ha comenzado a despuntar con el inicio de proyectos que hallarán comprador siempre que el suelo disponible no suba de precio y la crisis de suministros de la construcción se resuelva.

La modificación que han experimentado los patrones sociales debido al *shock* pandémico ha concedido ventaja a las afueras frente al centro, dado que en zonas algo más alejadas del núcleo urbano ha sido posible encontrar viviendas plurifamiliares con amplias terrazas o unifamiliares dotadas de jardín.

La vivienda vacacional ha estado penalizada por la pandemia debido a la fuerte dependencia del mercado de costa hacia el cliente extranjero, fundamentalmente en el litoral norte de la Región de Murcia: La Manga, San Pedro del Pinatar, San Javier, etc. Se mira con optimismo hacia este segmento, que irá recomponiéndose para iniciar un periodo marcado por la salida de stock acumulado, especialmente, el producto de golf.

El perfil del comprador irá balanceando el peso de la vivienda de reposición y la primera vivienda, además de ir ganando un mayor peso el pequeño inversor en zonas deslocalizadas y el profesionalizado en grandes núcleos.

Los precios han subido de forma estable en 2021, en línea con los incrementos moderados que han tenido lugar en la mayoría de territorios nacionales. Se espera que en 2022 la trayectoria siga siendo ascendente, aunque con suavidad, manteniendo la Región de Murcia como una de las autonomías con precios más accesibles.

**El comprador sale del centro de Murcia y de Cartagena para adquirir vivienda habitual más grande y mejor equipada. La vivienda vacacional, localizada en poblaciones del norte de la Costa Cálida, se recuperará a medida que vuelva el comprador extranjero.**



## Navarra\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	2.909	-16,4 %	2.566	-11,8 %	4.287	67,1 %	4.750	10,8 %
Viviendas terminadas	1.793	12,7 %	2.056	14,7 %	2.766	34,5 %	2.893	4,6 %
Compraventas (vivienda libre)	6.505	-5,7 %	6.155	-5,4 %	6.823	10,9 %	6.759	-0,9 %
· Vivienda nueva	1.238	-22,4 %	1.175	-5,1 %	1.328	13,0 %	982	-26,1 %
· Vivienda segunda mano	5.267	-0,7 %	4.980	-5,4 %	5.495	10,3 %	5.777	5,1 %
Valor medio de las compraventas	156.084	0,0 %	164.134	5,2 %	171.864	4,7 %	169.223	-1,5 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Los nuevos intereses de la demanda han incrementado el peso de la vivienda unifamiliar situada en localidades del área metropolitana y en barrios en expansión en las compraventas. El precio se ha recuperado más rápido en Pamplona que en otros municipios de su corona.

El repunte de la compraventa residencial ha tenido como eje fundamental una demanda cada vez más inclinada hacia la adquisición de vivienda unifamiliar. Cuando este producto no resultaba accesible por una cuestión de precio en los barrios céntricos, se ha salido a buscarlo al área metropolitana de la capital, en localidades como Mutilva, Gorráiz, Zizur y Zuasti, así como en barrios de reciente creación como Soto de Lezkairu, Ripagaina o Artiberri.

El precio de la vivienda ha regresado a los niveles prepandemia en Navarra, dejando atrás la devaluación que provocó el freno en las compraventas durante los momentos más duros de la crisis sanitaria. Este repunte ha sido más notable en Pamplona, mientras que en otros municipios por encima de los 20.000 habitantes el incremento ha sido más leve. Las localidades más pequeñas y dispersas se han mantenido estables, aunque con cierta propensión al ajuste. La previsión es que la evolución del precio siga esta línea en cada uno de estos ámbitos territoriales.

La obra nueva, tras recibir algo de empuje una vez finalizado el confinamiento estricto, sigue colocando producto en el mercado a un ritmo adecuado y sostenido por la demanda. Los problemas de suministro y el encarecimiento de los materiales podrían seguir estrechando los márgenes de los promotores en 2022. La llegada de los fondos europeos fomentará la rehabilitación de la segunda mano para hacerla más atractiva para el comprador.

## País Vasco\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	6.638	2,4 %	4.488	-32,4 %	6.726	49,9 %	7.831	16,4 %
Viviendas terminadas	4.753	7,5 %	3.952	-16,9 %	4.795	21,3 %	5.424	13,1 %
Compraventas (vivienda libre)	23.304	2,4 %	20.252	-13,1 %	22.897	13,1 %	22.927	0,1 %
• Vivienda nueva	3.394	7,9 %	3.469	2,2 %	2.968	-14,4 %	3.616	21,8 %
• Vivienda segunda mano	19.910	1,6 %	16.783	-15,7 %	19.929	18,7 %	19.311	-3,1 %
Valor medio de las compraventas	214.856	5,4 %	226.721	5,5 %	221.233	-2,4 %	221.917	0,3 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El déficit histórico de vivienda de nueva planta en el País Vasco se agravó con la pandemia, reduciendo aún más el stock residencial disponible. Se trata de una problemática que no solo afecta a la primera vivienda, sino también a la segunda residencia, lo que moviliza a la demanda interna a buscar alternativas tanto en el interior como en la costa cántabra.

Aunque van liberándose suelos, estos siguen resultando escasos en comparación con la alta demanda. Igualmente, al alto valor de este activo ligado a su limitación se le suman unos costes de construcción al alza, lo que se traduciría en incrementos de precio si no se estabiliza la red de distribución de suministros y se fomenta la formación de mano de obra especializada. Las mayores revalorizaciones tendrán lugar en las capitales guipuzcoana y vizcaína, siendo el crecimiento de la alavesa algo más plano.

El comportamiento del mercado, con un carácter muy atomizado, es diferente en función de la provincia que se analice. En general, la demanda seguirá activa a condición de que el esfuerzo económico para comprar una vivienda no se dispare y los términos de la financiación permanezcan siendo ventajosos. La tendencia hacia las hipotecas fijas, con tipos en mínimos y libres de imprevistos, genera una deuda de alta calidad.

La limitada capacidad de expansión de las capitales vascas a través de la obra nueva provocará tensiones en los precios. La demanda interna se traslada hacia los núcleos urbanos de Cantabria tanto en primera como en segunda vivienda.



## La Rioja\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	849	0,2 %	1.022	20,4 %	1.110	8,6 %	1.148	3,4 %
Viviendas terminadas	637	-8,1 %	565	-11,3 %	743	31,5 %	945	27,2 %
Compraventas (vivienda libre)	4.181	-8,0 %	3.653	-12,6 %	4.863	33,1 %	5.442	11,9 %
· Vivienda nueva	310	-34,9 %	144	-53,5 %	319	121,5 %	546	71,2 %
· Vivienda segunda mano	3.871	-4,8 %	3.509	-9,4 %	4.544	29,5 %	4.896	7,7 %
Valor medio de las compraventas	117.741	5,5 %	119.126	1,2 %	130.148	9,3 %	141.659	8,8 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La retracción de la demanda durante la pandemia ha provocado un repunte muy importante en las operaciones de venta con la vuelta a la normalidad inmobiliaria. Los compradores han dirigido su atención hacia inmuebles residenciales de mayor superficie, restando peso a la vivienda colectiva en altura.

El apuntalamiento de la obra nueva en las transacciones confirma este cambio de paradigma, pues su incremento ha resultado ser muy significativo. En cualquier caso, la segunda mano no se ha visto desplazada, dado que también ha registrado cifras positivas.

Los precios residenciales en La Rioja han despuntado con fuerza, pero no dejarán de ser asumibles tanto para el comprador de vivienda habitual como

para el inversor que busca rentabilidad por medio del alquiler. Las subidas más intensas serán soportadas por Logroño y su cinturón metropolitano. En el ámbito más rural y alejado de los grandes núcleos de población los precios serán más estables.

**Logroño y su área de influencia concentran la demanda de compraventa residencial, el lanzamiento de nuevos proyectos y la subida de precios. La segunda mano también ha arrojado buenas cifras.**



### Ceuta y Melilla\_Principales magnitudes

	2019	%Var. 2019/2018	2020	%Var. 2020/2019	2021P	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021
Viviendas iniciadas	343	26,1 %	197	-42,6 %	385	95,4 %	479	24,4 %
Viviendas terminadas	281	16,6 %	399	42,0 %	309	-22,6 %	328	6,1 %
Compraventas (vivienda libre)	1.198	3,5 %	1.194	-0,3 %	1.484	24,3 %	1.664	12,1 %
• Vivienda nueva	144	-28,0 %	264	83,3 %	218	-17,4 %	280	28,4 %
• Vivienda segunda mano	1.054	10,1 %	930	-11,8 %	1.266	36,1 %	1.384	9,3 %
Valor medio de las compraventas	155.974	4,8 %	163.772	5,0 %	169.628	3,6 %	176.510	4,1 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El perfil mayoritario es el de la demanda interna que busca establecer un hogar para llevar a cabo su plan de vida familiar. Mientras que los ceuties miran hacia el centro, los melillenses prefieren la periferia por cuestiones de calidad y seguridad.

La compraventa retrocedió en 2020 debido al escenario sanitario, pero ha remontado con gran vigor en 2021. Las operaciones seguirán registrando incrementos de dos dígitos en 2022, aunque algo más contenidos.

La segunda mano ha tenido un comportamiento excelente, siendo el stock de Melilla más alto que el de Ceuta. A lo largo de este año se invertirá la tendencia en cuanto a la tipología. La obra nueva iniciada tras el parón pandémico centrará los esfuerzos del comprador de ahora en adelante.

Los precios de la vivienda en ambas ciudades no experimentarán variaciones de calado que desestabilicen la accesibilidad por parte del comprador,

cuyo perfil financiero es disperso y, en ocasiones, inestable. Las casas en Ceuta seguirán siendo más caras que las ubicadas en Melilla por una cuestión de cercanía a la península.

**La demanda interna sustenta el mercado de compraventa residencial en ambas ciudades autónomas. El interés se irá trasladando de la segunda mano a la obra nueva según se vuelquen los proyectos iniciados tras el parón pandémico.**





07

## Metodología



## 1. Previsiones realizadas por CEPREDE

Para realizar el análisis de previsiones, Servihabitat ha contado con el soporte de CEPREDE (Centro de Predicción Económica), centro especializado en predicciones económicas y empresariales desde 1981, al que posteriormente añadió el análisis sectorial y regional, para completar una amplia gama de modelos econométricos. El trabajo de previsión de la evolución de las principales variables que explican el mercado residencial en España se ha organizado en las siguientes fases:

### 1ª FASE

Mediante un conjunto de variables de oferta y de demanda, incluyendo precios, a partir de la información de fuentes oficiales, se modeliza la realidad del sector inmobiliario a nivel nacional.

### 2ª FASE

Dicha modelización se enmarca dentro del contexto económico macro que resume trimestralmente el modelo Wharton-UAM de CEPREDE con más de 1.000 variables de todas las dimensiones.

### 3ª FASE

Descenso al ámbito territorial de las comunidades autónomas. La previsión se realiza para el año 2021-2022 y se dispone de variables que tienen información mensual y trimestral para capturar los cambios de la manera más temprana posible.

### 4ª FASE

Las previsiones regionales también tienen su propio entorno, el cual se instrumenta por parte de CEPREDE mediante un modelo de alta frecuencia mensual para las comunidades autónomas con variables clave.

### 5ª FASE

Al contar con la valiosa información de la encuesta Servihabitat de los APIs, se contrastan las previsiones con las opiniones de los profesionales y especialistas del sector inmobiliario.

## 2 Encuestas a la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat

Para establecer el pulso sobre la evolución del mercado residencial según la opinión de los agentes comerciales que conforman la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat se ha optado por la elaboración de una encuesta. Para ello, se ha realizado un cuestionario estructurado y diseñado al efecto, que cada uno de los agentes ha podido responder de manera individual. Las preguntas se han formulado en función del área geográfica en la que cada agente ejerce su labor comercial, así como el mercado principal de demanda al que se dirige: primera residencia, segunda residencia o ambas. A su vez, se han incorporado las valoraciones y opiniones sobre el mercado ofrecidas por los Directores Territoriales de Servihabitat, que han servido para ampliar la información analizada y profundizar en datos locales. Los resultados consolidados en los cuestionarios reflejan las opiniones de más de 800 agentes.

## 3 Fuentes de información utilizadas en el informe

### **SURVEY DATA: SERVIHABITAT**

Cuestionario de más de 40 preguntas a una amplia muestra de más de 800 Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs), con frecuencia semestral (marzo y septiembre).

### **HARD DATA: FUENTES OFICIALES**

- 1\_ Banco de España.
- 2\_ CEPREDE. Centro de Predicción Económica.
- 3\_ CIS. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- 4\_ Colegio General del Notariado.
- 5\_ Colegio Oficial de Registradores.
- 6\_ Eurostat.
- 7\_ INE. Instituto Nacional de Estadística.
- 8\_ MITMA. Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana.
- 9\_ MINECO. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.
- 10\_ Seguridad Social.
- 11\_ SEPE. Servicio Público de Empleo.

La información referida al mercado de alquiler que aparece en el presente documento ha sido elaborada a partir de fuentes oficiales, datos propios de la cartera de inmuebles de alquiler gestionada por Servihabitat, así como de los principales portales inmobiliarios que ofrecen viviendas en alquiler.





**MADRID**

Avda. de Burgos, 12, planta 15  
28036 Madrid

**BARCELONA**

Ctra. d'Esplugues, 225  
08940 Cornellà de Llobregat Barcelona

**Teléfono Servicio Atención al Cliente**

**(+34) 942 049 000**

[contactocorporativo@servihabitat.com](mailto:contactocorporativo@servihabitat.com)

**AVISO**

Este es un documento informativo que contiene previsiones y estimaciones que pueden estar sujetas a cambios sin notificación previa. Servihabitat no se responsabiliza del uso que hagan terceros de las informaciones contenidas en dicho documento.

