



# Mercado de Suelo y Promoción

JUNIO 2021

SERVIHABITAT **TRENDS**



 Servihabitat

# ÍNDICE



01

**INTRODUCCIÓN**

02

**OFERTA E INTENCIÓN  
DE COMPRA**

03

**EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES  
DE SUELO Y COMPRAVENTAS**

04

**PRINCIPALES TENDENCIAS**

05

**LA EVOLUCIÓN  
DE LOS PRECIOS**

06

**PRINCIPALES DATOS  
PARA 2021**

# 01 INTRODUCCIÓN



Después de un último año de cambios sin precedentes y con impacto económico en todos los sectores, el 2020 se cerró de forma relativamente estable en lo que se refiere al mercado de suelo y promoción.

Aunque el confinamiento ralentizó en un inicio la actividad comercial, la demanda de obra nueva se mostró activa con más de 83.000 compraventas de viviendas a lo largo de 2020, representando un 20 % del total de las operaciones registradas, dos puntos porcentuales por encima de 2019 según el INE. El temido ajuste en los precios no se materializó: el Índice de Precios de Vivienda publicado por el INE mostró cómo la variación anual del último trimestre fue del +1,5 % y los precios de vivienda nueva aumentaron un 8,2 %. Si se comparan las transacciones de suelo en la segunda mitad de año, 2020 cerró ligeramente por encima del 2019 con cerca de 11.000 operaciones.

A todo ello, los datos desagregados del PIB de 2020 publicados por el Instituto Nacional de Estadística muestran que las actividades constructoras e inmobiliarias representaron un 17 % del total, casi siete décimas más que en 2019. Desde 2004 no se reflejaba un incremento anual tan notorio.

La previsión que observamos es de una tendencia a la estabilidad favorecida por un mantenimiento en precios y una demanda que se mostrará aún muy activa. Además, todo apunta a que el interés inversor seguirá apostando por el sector inmobiliario que ya en el último año ha demostrado ser de nuevo un valor refugio. En este sentido, el inmobiliario se postula como uno de los valores con suficiente atractivo para absorber el potencial trasvase de inversiones que antes del Covid-19 iban destinadas a productos financieros de mayor volatilidad, que en situaciones económicas adversas comportan un notable incremento del riesgo. En conjunto, esta estabilidad nos hace afrontar 2021 desde una posición aventajada, aunque con cautela a la hora de iniciar proyectos.

A pesar de las claras muestras de optimismo, debemos conservar una actitud vigilante a la evolución del mercado. Sería ingenuo pensar que no existe una preocupación por el futuro de la promoción de obra nueva, motivada principalmente por su previsible encarecimiento.

Por un lado, existe una insuficiencia de suelo finalista que conllevará que se dispare el precio del suelo especialmente en determinadas localizaciones donde la demanda es fuerte y la oferta escasa. En este punto no se puede olvidar que el comprador de suelo es principalmente local, y una subida en los precios dificultaría el acceso al promotor de la zona y encarecería el precio final del producto terminado. Por el otro, no se descarta un aumento en los costes de construcción ya que se tendrá que ver si el tejido sectorial del que disponemos es capaz de absorber la producción que habrá cuando se reactive de lleno la construcción en 2022.

Ante este escenario, no hay duda de que estamos frente un futuro apasionante y retador donde la especialización, el profundo conocimiento territorial, el mayor protagonismo de la tecnología y la industrialización en el proceso constructivo configuran los elementos clave necesarios para alcanzar una gestión urbanística y de promoción ágil, capaz de dar respuesta a las necesidades del mercado.

## 01\_INTRODUCCIÓN

Optimismo y prudencia. Esta sería la síntesis de cómo se está comportando el mercado de suelo y de promoción en un último año complejo que abre muchos retos, pero que, a la vez, ha arrojado cifras positivas dentro del sector inmobiliario. Hay recorrido y potencial en este segmento de mercado que se presenta dinámico, aunque no se pueden perder de vista algunos aspectos fundamentales para que podamos seguir dando respuesta a la demanda manteniendo la estabilidad del sector.

El gran reto, y una de las preocupaciones en nuestro sector, es ver aumentada la disponibilidad de suelo finalista ante la escasez existente. Alinear la iniciativa privada y la pública es crucial con el fin de obtener una oferta de suelo asequible, dimensionada y óptima para desarrollar la producción que se requiere.

Este punto tiene que ir, inevitablemente, acompañado de una financiación de la que tan necesitado está el sector promotor. Hay interés inversor suficiente para convertirse en una vía alternativa a la financiación tradicional bancaria para cubrir los préstamos a promotor, pero su atracción está condicionada por el establecimiento de un marco regulatorio que aporte mayor seguridad jurídica de la que hay ahora.

A todo esto, hay algunos aspectos estructurales de nuestro sector que necesitan de un revulsivo. Por un lado, deberíamos adecuar nuestro producto a los diferentes tipos de públicos. En el caso de la promoción residencial, no podemos pensar en un mercado de compraventa homogéneo con un comprador tipo y olvidarnos de ofrecer soluciones a segmentos de población como son los jóvenes, por ejemplo. Por el otro, nuestros tiempos de desarrollo tan extensivos y de gran complejidad por la diversidad legislativa territorial chocan frontalmente con el avance rápido de las tendencias y, consecuentemente, con el hecho de disponer de un producto acorde a las preferencias de la demanda.

En definitiva, desarrollar más suelo, explorar nuevas vías de financiación, así como gestionar y optimizar los tiempos de desarrollo y los costes desde el punto de vista tanto del sector privado como público, se convierten en ejes estratégicos para regular la oferta y la demanda evitando tensiones y conservar un sector saneado capaz de liderar la recuperación económica del país.



**Ernesto Tarazona** Director Ejecutivo de Desarrollo de REOs y Venta Mayorista

## 01\_INTRODUCCIÓN

Considerar el suelo la materia prima del sector inmobiliario es insuficiente. El uso responsable del suelo es clave para el desarrollo y prosperidad de los territorios y de la sociedad. La ordenación del suelo es, por tanto, el principal eje de cualquier agenda urbana.

El problema de la gestión y desarrollo del suelo es que es un proceso de maduración lento, no exento de incertidumbres administrativas y sujeto a factores exógenos al propio urbanismo. Los instrumentos actuales son rígidos y difícilmente permiten adaptarse a los cambios de hábitos que acompañan a la evolución de la sociedad y sus necesidades.

Tras la crisis financiera, la gestión del suelo no ha sido una prioridad ya que había suelo finalista suficiente para poner en carga. Sin embargo, en aquellas ubicaciones de mayor tracción el suelo finalista se agota, produciendo desajustes en su coste y, en consecuencia, en los precios de venta por la incapacidad de adecuar la oferta a la demanda.

Tenemos el reto durante los próximos años de fabricar suelo finalista, de forma industrializada y profesionalizada, para dar respuesta a las demandas del mercado evitando procesos especulativos. El sector además tiene muy atomizada la propiedad y la iniciativa para generar nuevo suelo, y esto no ayuda a la cadena productiva.

Se necesitan verdaderos “desarrolladores de suelo” profesionales, capaces de generar producto adecuado para promover. Focalizados en la gestión específica, líderes en urbanismo y sociología. Con el conocimiento de dónde, cómo y cuándo el mercado permitirá generar valor a través de la su actividad. Agentes que aglutinen a propietarios y tenedores de suelo en la búsqueda de intereses comunes en cada ámbito, representando a los mayoritarios y alineando a los minoritarios. Generadores de sinergias, que lleven tatuados los criterios ESG y se apalanquen en el conocimiento local y la tecnología. El *Bigdata* facilita ya tendencias socioeconómicas y demográficas señalando cuáles deben ser las necesidades futuras y supra cíclicas.

Es clave la necesidad de generar confianza a los *stakeholders*, minimizar incertidumbres sobre la gestión urbanística, dar visibilidad a los planes de negocio y estrechar las colaboraciones público-privadas. Con ello, se cambiará el paradigma actual de la gestión de suelo, ganando certidumbre y permitirá dar entrada a inversores de largo plazo en el sector. 2021 tiene que ser el año.



**Alberto Valls** Socio Responsable Real Estate Deloitte (España & EMEA)  
\_ULI Madrid Chair (ULI SPAIN)

## 01\_INTRODUCCIÓN

“

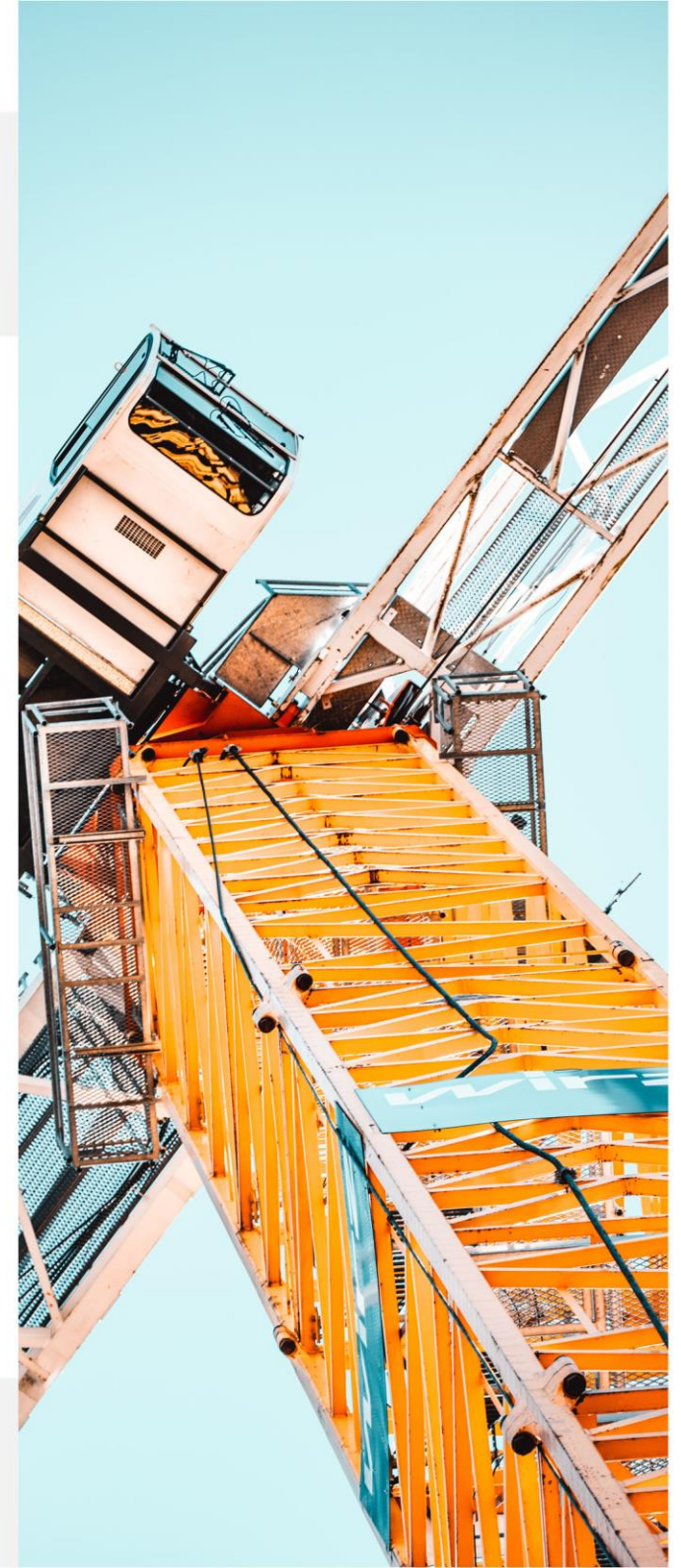
*El mercado de suelo vuelve a los niveles pre-Covid en cuanto a operaciones y presenta buenas perspectivas gracias a una demanda activa y al interés inversor. El precio no presentará variaciones como dato global, aunque la falta de suelo en zonas prime acentuaría la tensión en estas ubicaciones.*

”

El comportamiento del mercado de suelo y promoción durante el último año nos permite reconfirmar que se trata de un segmento del inmobiliario que presenta una gran robustez, a pesar del efecto del Covid-19. Así lo constata una demanda que venía y continúa manteniéndose activa, el ritmo de compraventas que está marcando nuevos récords en los últimos meses y el gran interés inversor que se conserva por la adquisición de suelo con fines promocionales y también en suelo rústico, por la estabilidad de este producto.

El optimismo que se muestra por parte de todos los agentes que intervienen en este mercado se espera que empiece a trasladarse en la costa y las zonas tradicionalmente turísticas y de segunda residencia, que son las que más han acusado el impacto Covid-19.

Los ritmos en desarrollo de obra nueva seguirán altos aunque por debajo de la demanda, lo que provocaría una tensión en el mercado especialmente en las grandes ciudades y resto de zonas *prime* donde el suelo es escaso.

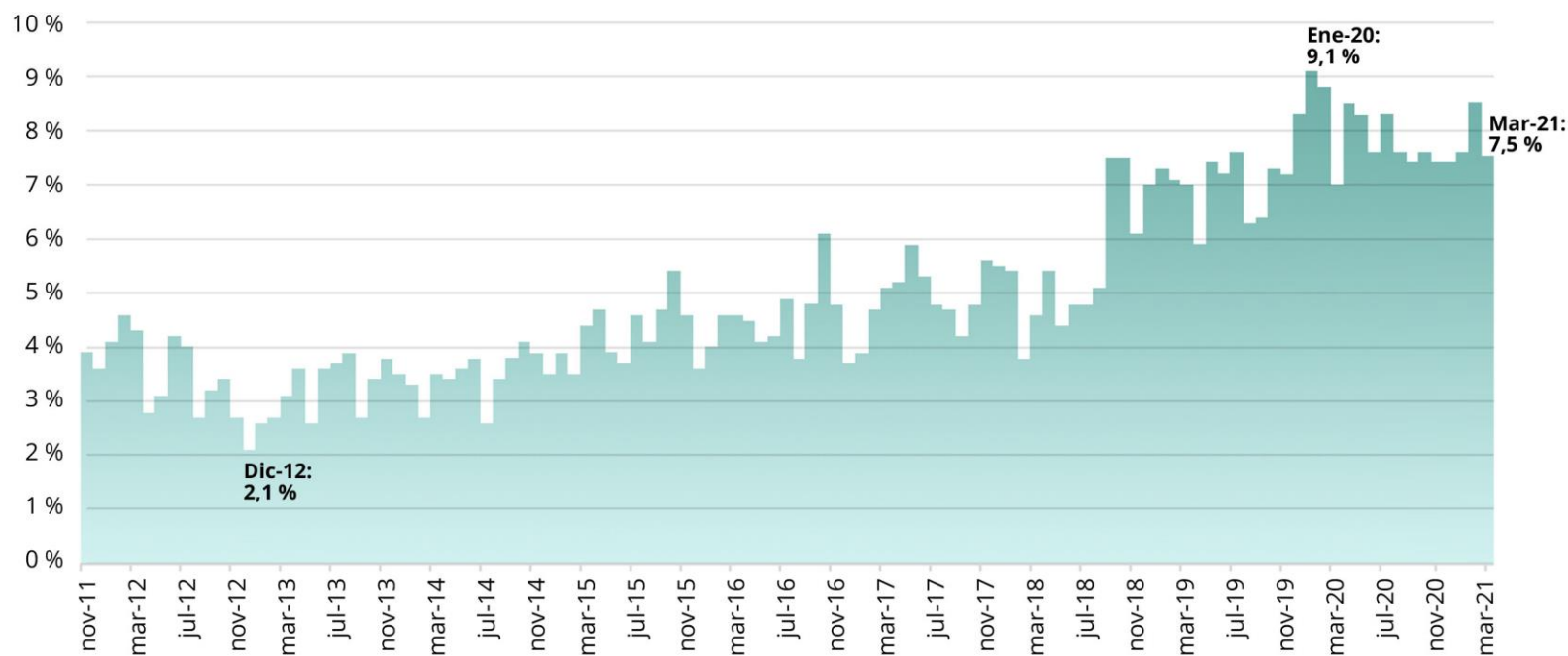


## 02\_OFERTA E INTENCIÓN DE COMPRA



La intención de compra de una vivienda sigue la tendencia positiva que ha venido presentándose desde 2019 y que se sitúa en estos momentos en torno a un 8 %, lejos del 5 % de 2018. Teniendo en cuenta este indicador, los bajos tipos de interés y que el ahorro familiar se encuentra en máximos, todo apunta que se necesitará potenciar una oferta capaz de dar respuesta a una demanda creciente con el fin de conseguir mantener la estabilidad en el mercado. En este sentido, la necesidad de aumentar la disponibilidad de suelo finalista para arrancar el desarrollo de nuevos proyectos se convierte en uno de los puntos clave par abordar la situación actual. Cabe destacar que el *stock* en este tipo de suelo se está reduciendo de forma notable especialmente en las grandes ciudades o provincias con mayor demanda, como es el caso de Madrid y Barcelona que presentan una disminución de la oferta del -8 % y del -17 %, respectivamente, en el último año.

Intención de compra de vivienda en un año



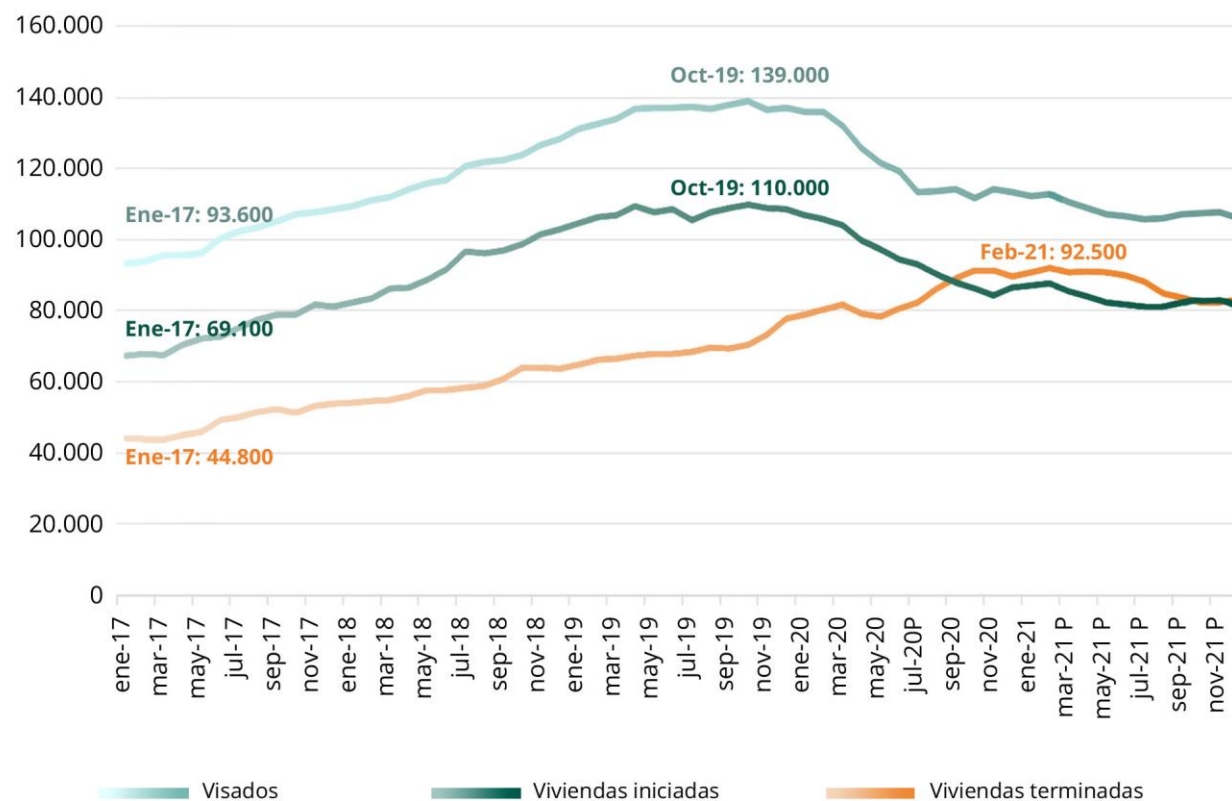
Fuente: CIS y CEPREDE.

## 02\_OFERTA E INTENCIÓN DE COMPRA

“ Es necesario generar oferta de vivienda y que esta sea segmentada para atender y ajustarse a las necesidades del mercado. ”

A pesar de que se cifra entre 120.000-150.000 el número de viviendas anuales que harían falta para cubrir la demanda, las previsiones indican que el nivel de vivienda nueva se mantendrá por debajo de estos datos. El sector promotor ha podido mantener las viviendas que se encuentran en fase de desarrollo, de aquí que la finalización de obra presente unos altos volúmenes, registrando el mayor pico de los últimos 4 años este febrero con 92.500 viviendas entregadas (dato YTD). Tan necesario es generar oferta, como hacerlo de forma segmentada. Este aspecto, el de la segmentación en el tipo de producto que se desarrolle, se convertirá en un elemento fundamental para garantizar la cobertura de la demanda que evite desajustes y mantenga la sostenibilidad del sector. A su vez, se confirma cierto freno en el inicio de nuevos proyectos. Y es que uno de los mayores retos de los promotores radica en la presión creciente en términos financieros que impone una mayor cautela dentro del sector. La exploración de nuevas fórmulas de financiación para relajar las condiciones económicas puede convertirse en una vía alternativa para los promotores. Este freno no impacta en el inversor que mantiene el interés por el valor del inmobiliario.

### Proyectos visados, iniciados y terminados



Nota: Datos expresados en cifra anualizada móvil 12 meses. Nota: P (previsión).

Fuente: Colegio de Arquitectos técnicos, MITMA y CEPREDE.

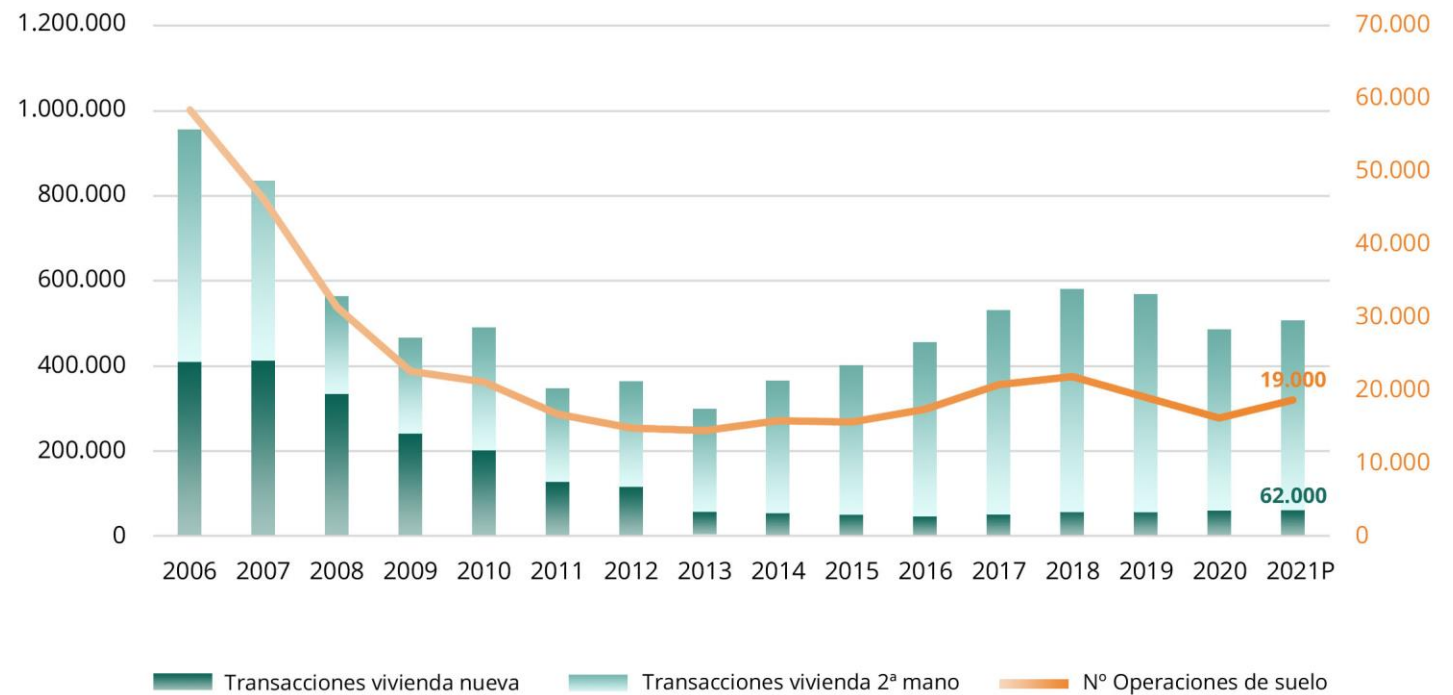


### 03\_EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES DE SUELO Y COMPRAVENTAS

A pesar del primer impacto del Covid-19, este año se estima que las operaciones de suelo vuelvan a situarse en niveles próximos a los de 2019 con cerca 19.000 transacciones. Por un lado, existe una demanda activa, especialmente en la obra nueva, donde se prevé que el número de transacciones de vivienda nueva se mantenga por encima de las 60.000 operaciones. Por el otro, hay un interés inversor que vuelve a ver el inmobiliario como una de las pocas alternativas de inversión con rentabilidades estables y atractivas, frente a otros valores financieros. Ante este contexto, existe un potencial trasvase de la inversión desde los fondos de deuda hacia activos no convencionales que ofrecen un buen retorno con menores riesgos.



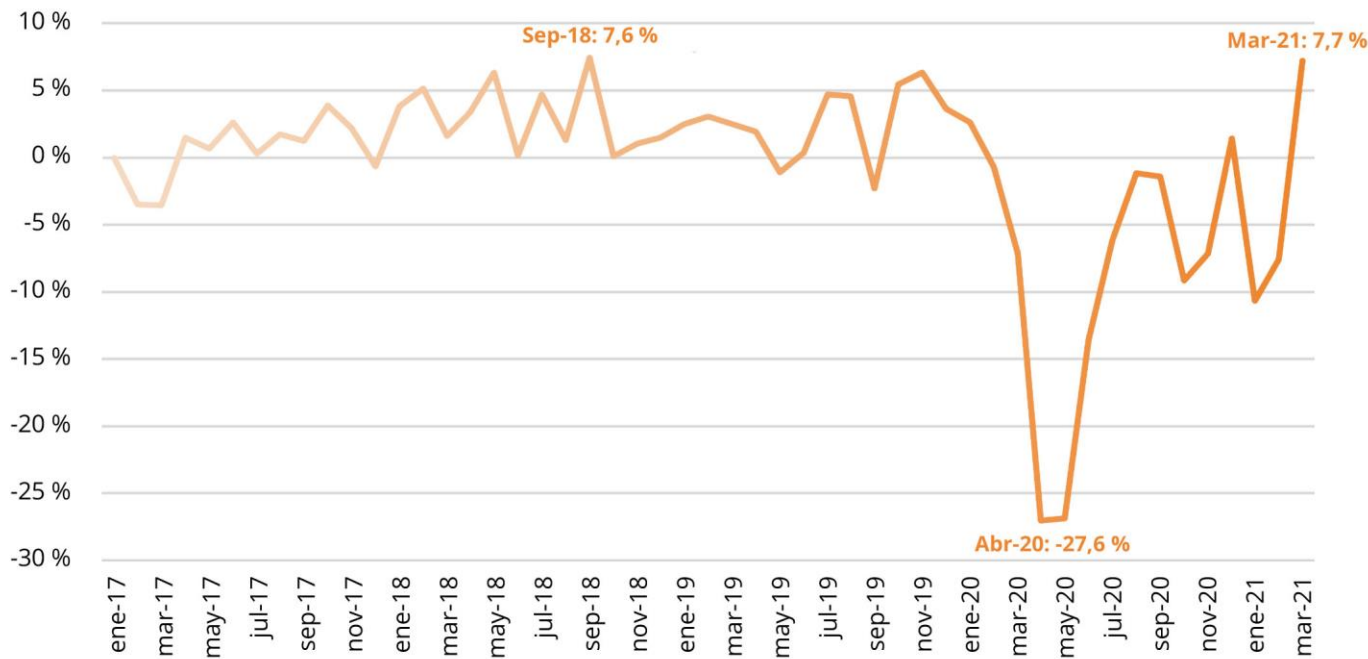
Transacciones de suelo y vivienda



Nota: el número de transacciones de suelo corresponde al número total de operaciones incluyendo todos los tipos de suelo. Nota: P (previsión). Fuente: MITMA y CEPREDE.

### 03\_EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES DE SUELO Y COMPRAVENTAS

Ventas por las grandes empresas\* del mercado inmobiliario (tasa interanual)



\* A efectos fiscales se consideran grandes empresas las personas físicas o jurídicas cuyo volumen de operaciones superó los 6,01 millones de euros en el año anterior. Fuente: AEAT.

En cuanto a las transacciones de vivienda, los ritmos se mantendrán en su conjunto ligeramente por encima de los de cierre de 2020, que finalizó con unas cifras superiores a las primeras estimaciones realizadas. El buen comportamiento se refleja en la gráfica de ventas por grandes empresas en la que, además de una clara recuperación en los porcentajes interanuales después del primer impacto, se muestra la oscilación de una oferta resiliente que ha sabido adaptarse a las circunstancias de un mercado condicionado por la evolución de la pandemia.



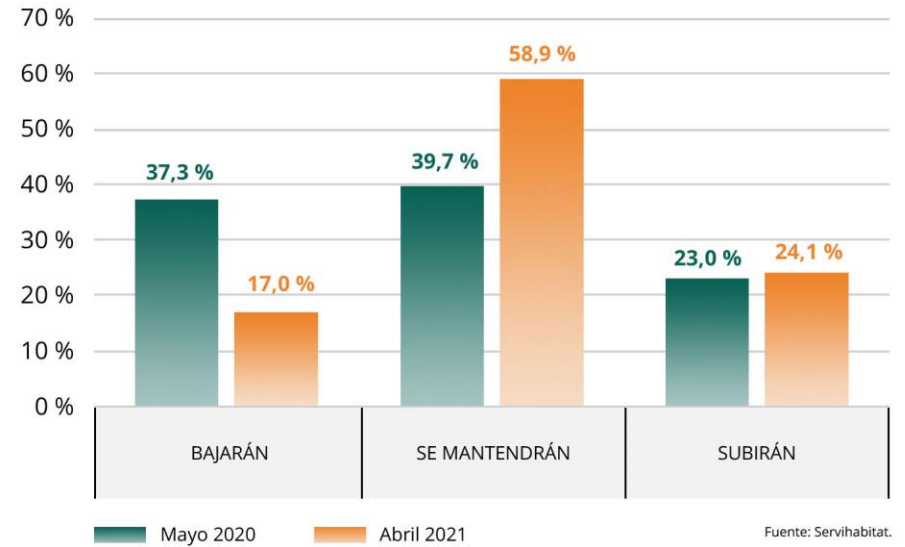
## 03\_EVOLUCIÓN DE LAS OPERACIONES DE SUELO Y COMPRAVENTAS

La evolución positiva del sector también se recoge en la opinión mayoritaria entre los profesionales especializados en suelo de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat. Dentro de este grupo de agentes, que es el que ha mantenido un contacto más directo con el inversor particular, especialmente activo en el último año, se muestra un salto relevante en el porcentaje de APIs que abogan por el mantenimiento en el ritmo tanto de operaciones como de inicios de proyectos en sus zonas. Lo mismo pasa con la reducción en el número de profesionales que se decantan por una postura de descenso. A pesar de que haya aún afectación en las zonas más vinculadas al turismo o segunda residencia, el previsible aumento de la movilidad en los próximos meses dibuja una perspectiva con una clara mejoría.



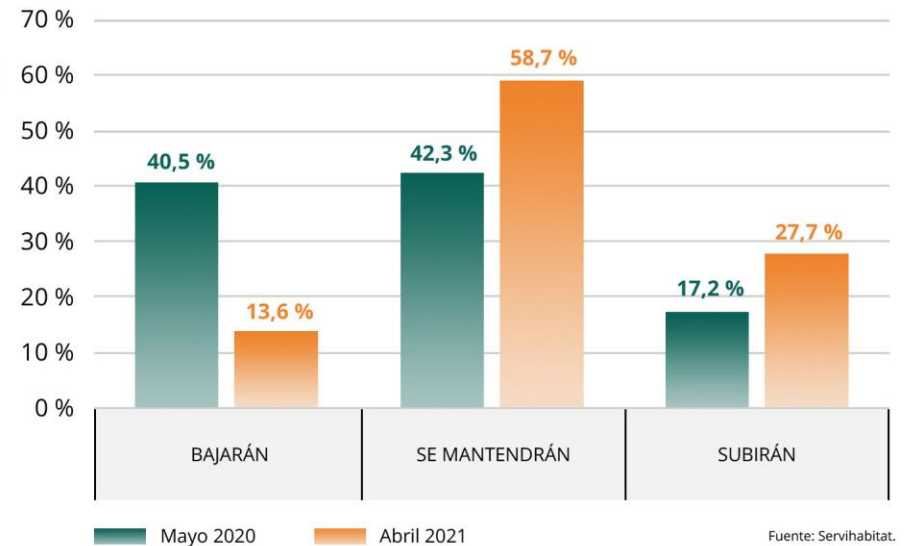
### Nº operaciones de suelo

500 APIs opinan:



### Inicio de nuevos proyectos en el mercado de la promoción

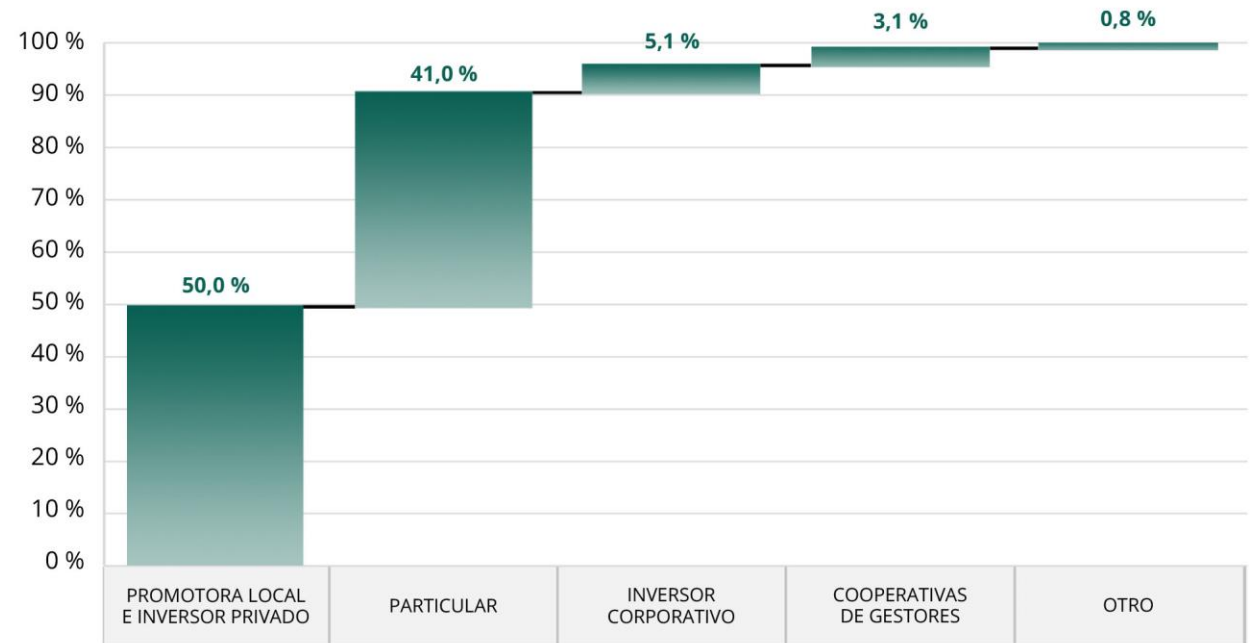
500 APIs opinan:



## 04\_PRINCIPALES TENDENCIAS

### Principales clientes para suelo y promociones

500 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

En el mercado de suelo, se detecta un perfil de comprador principalmente local. En este sentido, los clientes con más protagonismo son los promotores locales, que ya se mostraron especialmente activos durante los primeros meses de pandemia, y los residentes, que adquieren suelo para autopromoción. El interés inversor se mantiene e incluso sube levemente respecto a mayo del año pasado, tanto en la parte privada como corporativa.

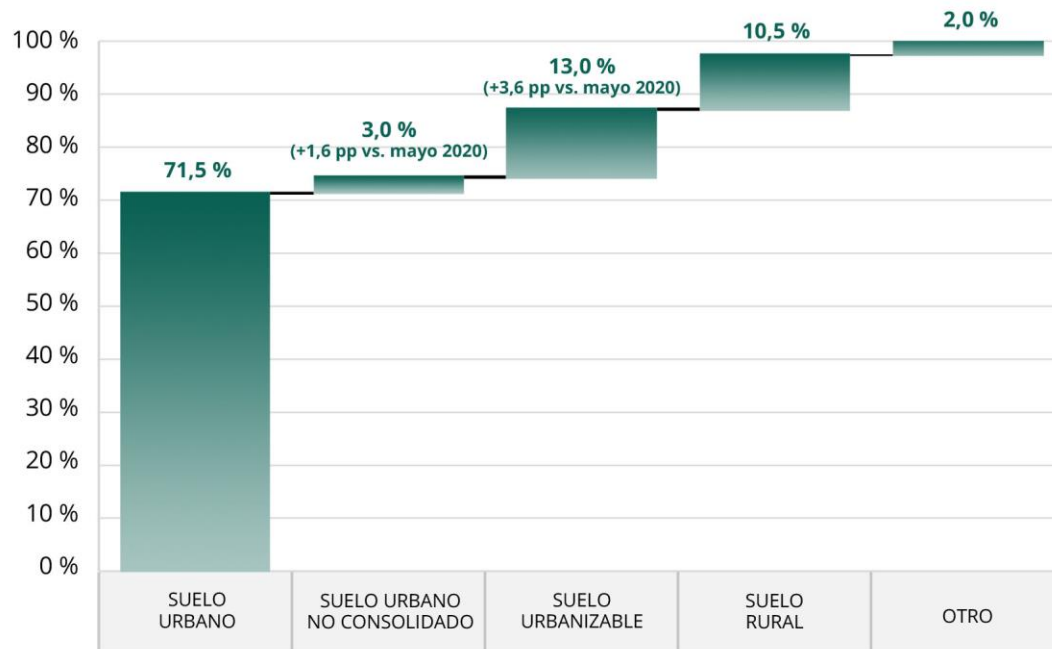


# 04\_PRINCIPALES TENDENCIAS

“ Debido a la falta de stock de suelo urbano aumenta el interés por suelo urbano no consolidado y urbanizable con la consiguiente pérdida de eficiencia para el promotor. ”

## Tipo de suelo más demandado

500 APIs opinan:



Fuente: Servihabitat.

Por tipología de suelo, el urbano con fines promotores sigue siendo el más demandado. La falta de *stock* y unos precios al alza en zonas *prime* son algunas de las causas que conducen a que se vea aumentada la demanda de suelo en fases previas al desarrollo. A pesar de que conlleve una pérdida de eficiencia para el inversor y/o promotor, el interés por el suelo urbano no consolidado y suelo urbanizable crecen respecto a los datos de 2020, cuando se situaban en un 1,4 % y un 9,4 %, respectivamente. Con el fin de poder dar respuesta a la demanda de suelo finalista y mantener un mercado estable y saneado es importante mejorar la confianza dentro del sector con planteamientos más transparentes, planificados, globales y coordinados que faciliten la actividad promocional. Para ello es fundamental la colaboración entre la iniciativa pública y la privada.

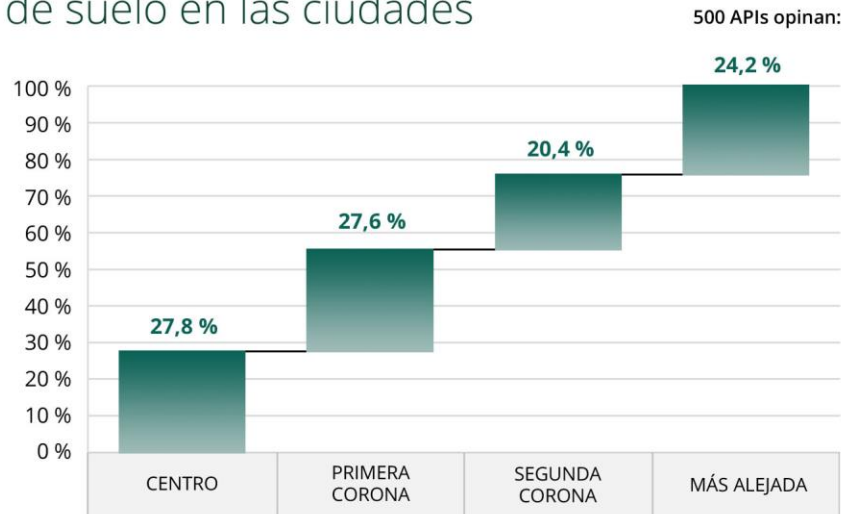


# 04\_PRINCIPALES TENDENCIAS

En cuanto a ubicaciones, se acentúan algunas tendencias que empezaron a despuntar con la irrupción del Covid-19. Ahora ya son más del 70 % de los APIs encuestados (60 % en mayo de 2020) quienes confirman el crecimiento del interés por suelos alejados del centro de las ciudades. A su vez, el suelo ubicado en zonas menos céntricas o poblaciones más pequeñas continúa siendo un aspecto que marca la demanda.

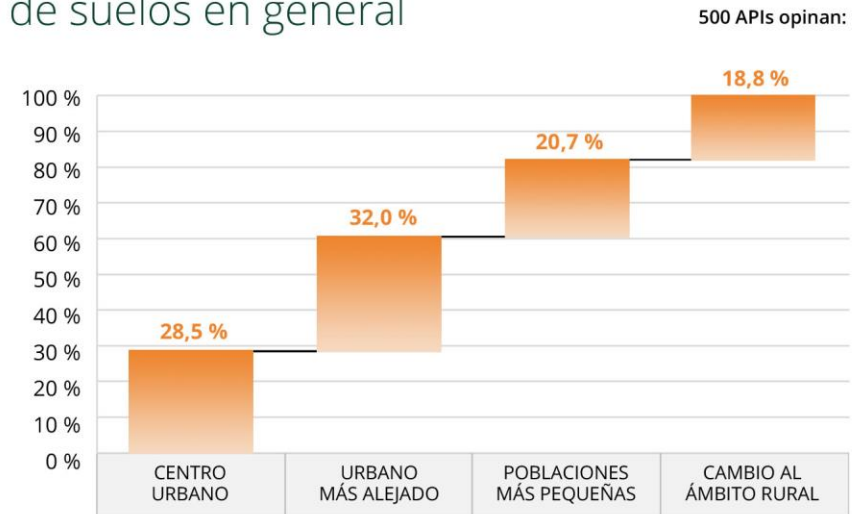


Preferencias de la demanda de suelo en las ciudades



Fuente: Servihabitat.

Tendencia en la demanda de suelos en general



Fuente: Servihabitat.

## 05\_LA EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS

Este 2021 se espera una estabilidad en el precio de suelo, después del ajuste en 2020 que situó su valor en los 146 €/m<sup>2</sup>. A pesar de que la gráfica muestra globalmente una evolución estable, los precios de suelo finalista en zonas *prime* tendrían un seguimiento al alza. La escasez de suelo en estas localizaciones donde su demanda es alta, conllevará inevitablemente un aumento en los precios.

El promotor continuará viendo atractivo en la obra nueva teniendo en cuenta que, igual que en 2020, no se esperan ajustes en el mercado de compraventa.

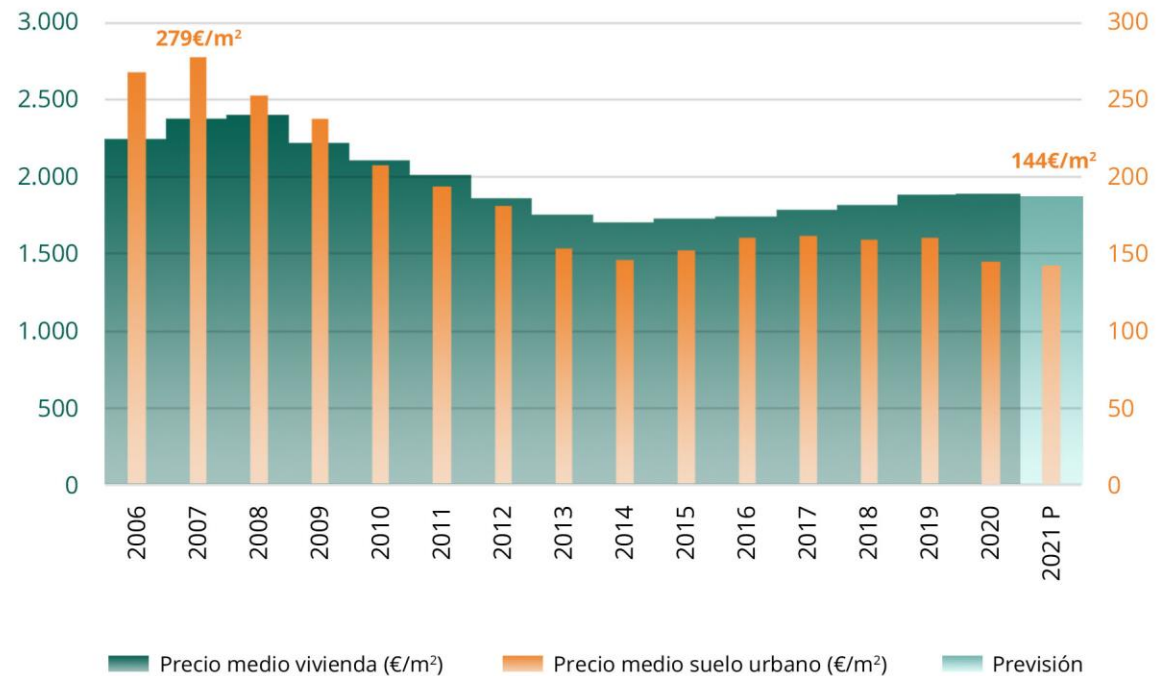


“

*El precio no presentará variaciones y se mantendrá estable este 2021 con la previsión de que pueda dispararse en las localizaciones *prime*, donde escasea y su demanda es alta.*

”

### Precio del suelo urbano



Fuente: MITMA y CEPREDE.

# 06

## Principales datos para 2021



≈ -1%   
EN EL PRECIO DEL SUELO

19.000   
TRANSACCIONES DE SUELO  
(+15 % vs. 2020)

MÁS DE   
83.000  
VIVIENDAS FINALIZADAS  
(+4 % vs. 2020)

+50%   
DE LOS APIS CONFIRMAN QUE EL CLIENTE PRINCIPAL  
ES EL INVERSOR PRIVADO Y EL PROMOTOR LOCAL



# 07

## FUENTES DE INFORMACIÓN UTILIZADAS

SURVEY DATA: SERVIHABITAT

Cuestionario especial post Covid-19 realizado en abril a una amplia muestra de 500 Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs) que actúan dentro del mercado de suelo y promoción.

### HARD DATA: FUENTES OFICIALES

- 01\_ AEAT. Agencia Tributaria
- 02\_ CEPREDE. Centro de Predicción Económica
- 03\_ CIS. Centro de Investigaciones Sociológicas
- 04\_ Colegio de Arquitectos Técnicos
- 05\_ MITMA. Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana





# SERVIHABITAT TRENDS JUNIO 2021\_Mercado de Suelo y Promoción



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.



**MADRID** Avda. de Burgos, 12, planta 15 28036 Madrid  
**BARCELONA** Ctra. d'Esplugues, 225 08940 Cornellà de Llobregat Barcelona

T: (+34) 942 049 000 [contactocorporativo@servihabitat.com](mailto:contactocorporativo@servihabitat.com)