

Servihabitat **Trends**

Mercado residencial en España 2023/2024

Marzo 2024



Índice

- 01 Introducción
- 02 Entorno macroeconómico
- 03 Situación de la oferta en el mercado residencial
- 04 Comportamiento de la demanda en el mercado residencial
- 05 Operaciones: volumen y tiempos medios en el mercado residencial
- 06 Financiación e hipotecas
- 07 Evolución y previsión del precio de la vivienda
- 08 Resumen de los principales indicadores
- 09 Visión por comunidades autónomas
- 10 Metodología





Introducción

01



Borja Goday
CEO de Servihabitat

Según fueron pasando los meses a partir del giro en la política monetaria europea, se fueron intensificando las voces que auguraban un horizonte pesimista para el mercado de la vivienda en España con fuertes caídas en los principales indicadores.

Pero no ha sido así. A pesar de que la financiación bancaria se ha endurecido, un desafío para aquellos que aspiran a la propiedad, el mercado ha demostrado una resiliencia extraordinaria. Lejos de paralizarse, las transacciones han recuperado su habitual dinamismo y los precios no solo se han sostenido, sino que han experimentado un crecimiento.

Para entender por qué el sector residencial se ha seguido manteniendo como una de las puntas de lanza de la economía de nuestro país, hay que recordar los acontecimientos que hemos vivido en los últimos años. Dos episodios excepcionales, como la COVID-19 y la guerra de Ucrania, provocaron que el inmobiliario se resintiera. Tras las restricciones impuestas por la crisis sanitaria, el ahorro buscó refugio en el ladrillo y las ventas se dispararon. Sin embargo, la situación geopolítica elevó los costes energéticos y de construcción.

Este escenario provocó una inflación que desde el Banco Central Europeo se ha tratado de contener elevando los tipos de interés. Conseguir una hipoteca asequible dejó de ser factible para el potencial comprador, al tiempo que los promotores también vieron cómo lanzar nuevos proyectos les exigía un mayor esfuerzo económico.

Era obvio que no íbamos a repetir los récords pospandémicos. Por un lado, la solicitud de préstamos para la compra de vivienda dio un

paso atrás, pero esto no impidió que las adquisiciones al contado cobraran fuerza, ayudando a capitalizar unos fondos propios que estaban parados por medio de la inversión inmobiliaria.

En cuanto al precio, los que pensaban que el recorte iba a ser histórico, es que no consideraron que ha costado mucho más sacar producto de nueva planta y era inevitable que el encarecimiento de los costes que implica lanzar nuevos proyectos acabara repercutiéndose en el cliente. Además, al no volcarse nueva oferta con mayor fluidez, la presión se ha acentuado sobre la segunda mano, una tipología también mermada debido al fervor comprador tras la pandemia.

Era de esperar que la escasez de inventario impactara en los precios, dados todos los condicionantes acumulados. La concentración de la población en torno a las ciudades tampoco ayuda a destensar la cuerda en plazas donde tener un trabajo estable y un salario medio no es sinónimo de poder acceder a una casa en propiedad.

Ahora que desde Europa se evalúa la posibilidad de abrir la mano en 2024 porque la inflación parece que ha vuelto a una senda de normalidad, será todavía más complicado que el encarecimiento de la vivienda remita. Con ofertas hipotecarias que ya van haciéndose eco de un futuro ajuste en los tipos, aquellos que han esperado ese marco más propicio para recurrir al crédito, sin duda, lo aprovecharán.

Y es que la demanda de vivienda no descansa nunca. Es cierto que, tras el fin del confinamiento, hubo muchos ciudadanos que se sirvieron de su ahorro y de los préstamos accesibles para comprar una casa mejor, pero

Era de esperar que la escasez de inventario impactara en los precios, dados todos los condicionantes acumulados.

no toda la demanda embalsada ha desaparecido. La fiebre por la reposición mantiene en la sala de espera a muchos interesados todavía. Hablamos de personas que siguen de cerca el mercado, pero que aún no han encontrado en la oferta actual algo que encaje con sus necesidades, algo replicable también en el perfil inversor.

Son los protagonistas de primer acceso sin un nivel de ahorro suficiente los que lo han tenido más complicado el año pasado, teniendo que elevar el importe medio de sus solicitudes de hipoteca y, además, teniendo que pagar más por el dinero prestado. Por eso este perfil ha pospuesto sus planes, solo que muchos de ellos lo han tenido que hacer viviendo de alquiler. Este régimen de tenencia ha recogido los obstáculos de la compra y los ha elevado a la máxima potencia por el intervencionismo normativo, que ha conseguido justo lo contrario de lo que pretendía.

El año 2024 marca un punto de inflexión hacia la adopción de cambios estructurales significativos. Ya no es sostenible aferrarse a las metodologías tradicionales; es imperativo adoptar nuevas formas de vivir y construir. Esto implica, por un lado, adaptar las soluciones habitacionales a los estilos de vida emergentes y a las diversas configuraciones de hogares que caracterizan a la sociedad actual. Por otro lado, es crucial que el sector de la construcción y la promoción inmobiliaria integre plenamente la tecnología en sus procesos. Esto significa abrazar modelos constructivos innovadores, como la industrialización de la construcción y avanzar hacia la digitalización del negocio.

Además, en este contexto de transformación, no podemos pasar por alto la importancia de los aspectos medioambientales, especialmente la eficiencia energética de las viviendas. La

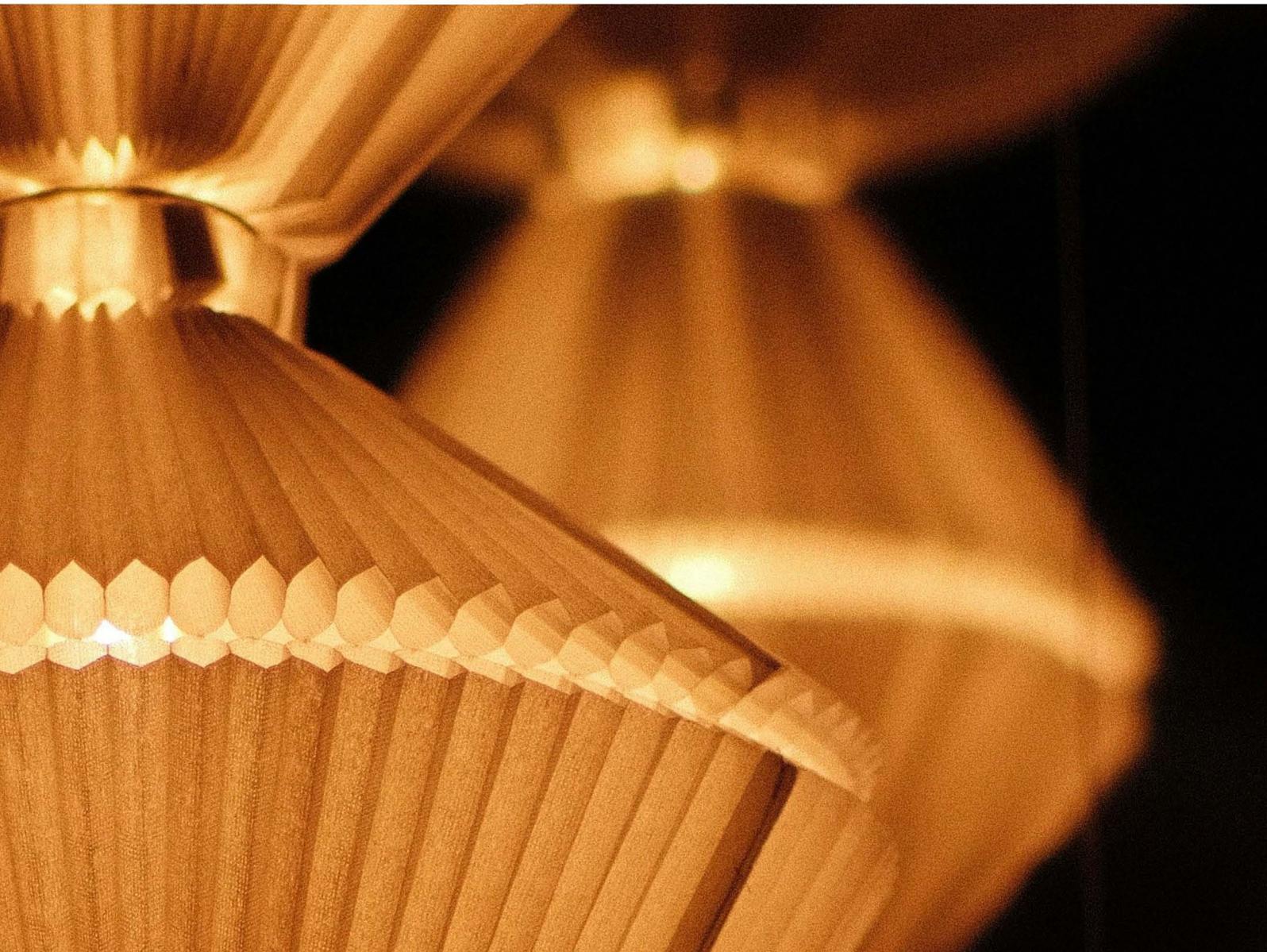
implementación de herramientas tecnológicas que automatizan las tareas rutinarias no solo optimiza los procesos, sino que también libera recursos valiosos para enfocarse en la toma de decisiones estratégicas que aportan un valor añadido significativo al negocio.

Este enfoque holístico hacia la innovación, la adaptabilidad y la sostenibilidad es fundamental para progresar como sociedad y enfrentar los retos del futuro de manera efectiva.

Tenemos por delante una diversidad de desafíos que requieren ser abordados con una actitud positiva y constructiva. La vivienda no solo actúa como un motor de generación de riqueza, sino también como un pilar de cohesión social. Es esencial adoptar un enfoque inclusivo que contemple las necesidades de todos los grupos sociales, independientemente de su capacidad económica. La clave para lograr un mercado inmobiliario equitativo y accesible radica en ofrecer una variedad de opciones habitacionales que sean de calidad, sostenibles y económicamente viables. Solo a través de una oferta diversificada y de alta calidad podemos asegurar un espacio en el mercado para todos, fomentando así una sociedad más integrada y equitativa.

El mercado ha demostrado una resiliencia extraordinaria, con transacciones que han recuperado su habitual dinamismo.





Entorno macroeconómico

02

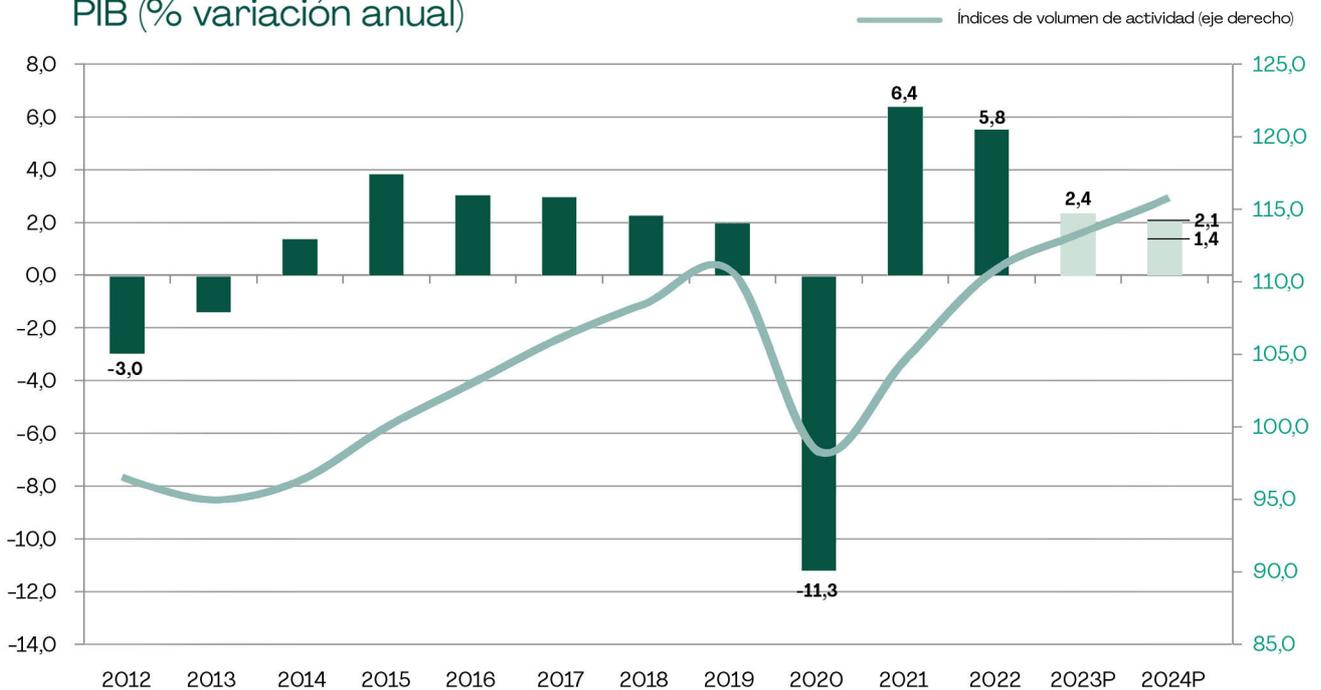
Principales claves

- 01** El mercado de trabajo y el sector exterior auparon el PIB español por encima de las previsiones, aunque en 2024 se espera un tibio enfriamiento.
- 02** La política monetaria europea, focalizada en el control de la inflación, se relajará en la segunda mitad del año, pero España deberá esforzarse para reducir su déficit público y su deuda soberana.
- 03** Los principales lastres del crecimiento económico apuntan a factores como la baja productividad, la pérdida de competitividad y, más a largo plazo, la cuestión demográfica.
- 04** Tecnología y sostenibilidad se vislumbran como los principales pilares de la prosperidad de las empresas españolas y el bienestar social.

Recuperadas, e incluso, superadas ya las cifras prepandemia, la economía española planta cara a nuevos desafíos. La gran distorsión a lo largo de 2023 vino de la mano de la subida de tipos del Banco Central Europeo, que buscaba controlar una inflación desbocada. A pesar de ello, las familias españolas han resistido el embate de una cesta de la compra, unos suministros y una financiación más caras gracias a la solidez del empleo y a las medidas de ayuda gubernamentales, incentivos que han elevado el gasto público. También han cooperado la fuerza de las exportaciones y un sector turístico que ya funciona a todo gas. Se espera que en 2024 la política monetaria europea abra su mano de hierro, aunque esta hipótesis se mueve en el terreno de la incertidumbre.

En cualquier caso, la economía española tendrá que hacer frente a importantes retos en 2024. Por una parte, las disrupciones tecnológicas y, en especial, la inteligencia artificial (IA), dibujan un horizonte económico sustentado en el poder de los datos y de la automatización. Por otra parte, todo apunta a que la próxima gran crisis será climática y el diseño de planes estratégicos que entiendan la transición ecológica como una prioridad será clave, más aún en un momento geopolítico delicado, con el conflicto en Ucrania enquistado y otro en Gaza *in crescendo* que podría impactar en los precios de la energía.

PIB (% variación anual)



Nota: el tramo marcado en 2024P 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).

Previsiones 2024

1,4/2,1%
PIB (var. anual)

2,7%
INFLACIÓN

11/12%
TASA DE DESEMPLEO

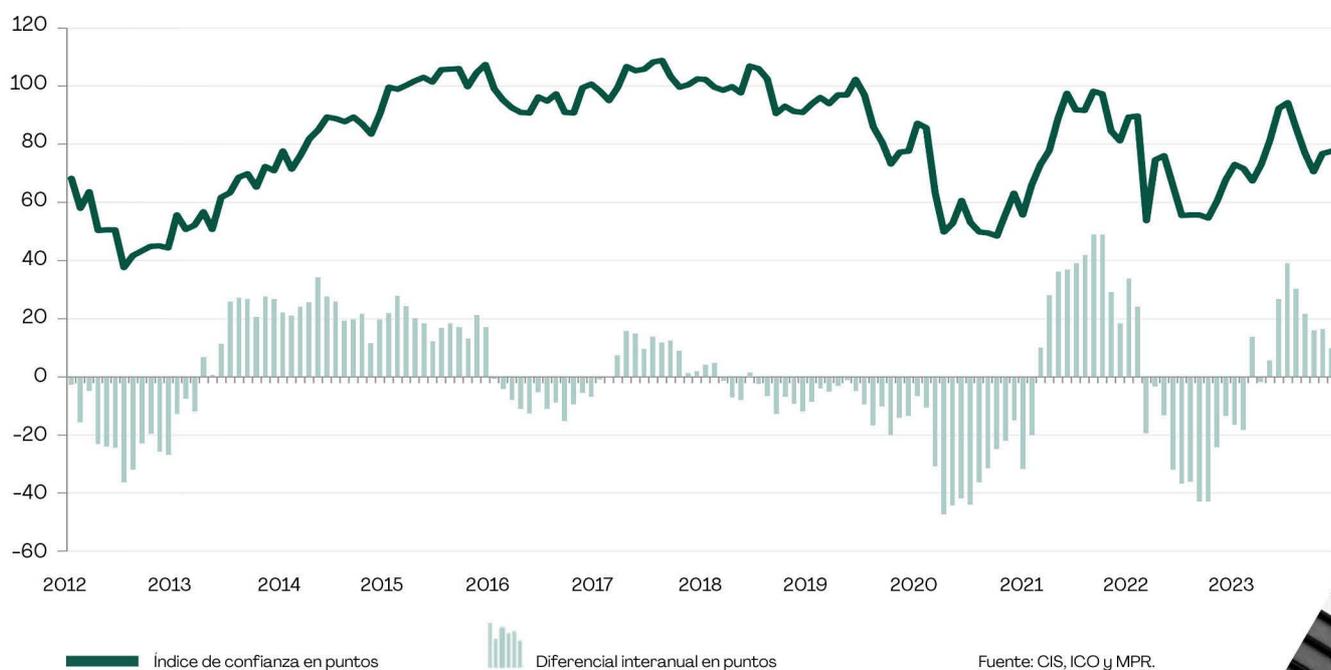
3,0%
TASA DE MOROSIDAD

1,6%
CONSUMO HOGARES
(var. anual)

Las expectativas de futuro del consumidor español se asientan en una creciente confianza hacia las finanzas personales, en particular, y al devenir de los principales indicadores macro en general. El fantasma de la inflación ya no asusta tanto a los hogares, que se han adaptado a los precios sin que el consumo salga demasiado perjudicado. El ahorro vuelve a ser un asunto de vital importancia para las familias, que también tienen sus esperanzas puestas en una pronta mejoría de las condiciones de financiación con unos tipos de interés más favorecedores.

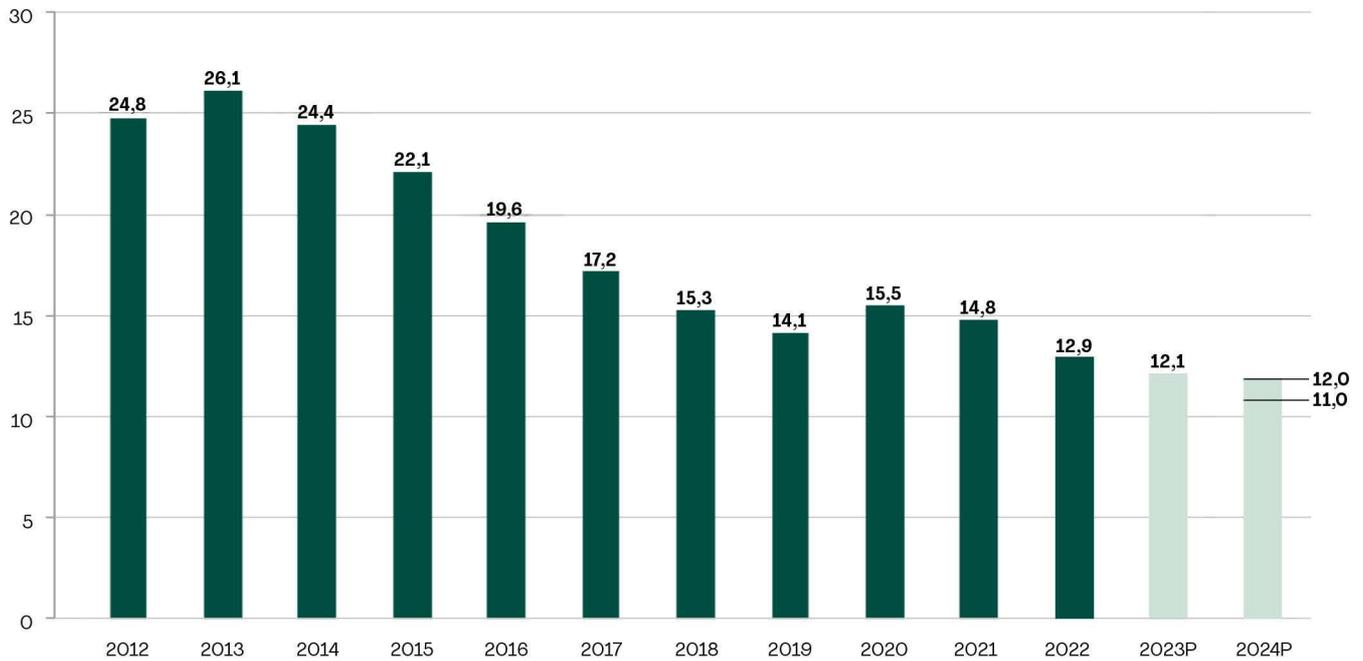
Aunque la tasa del PIB es sensiblemente más baja que en 2022, este reajuste es fruto del paso atrás que dio la economía española debido a la crisis sanitaria. Una vez superada, se espera que 2024 sea un año de dinamismo contenido, en línea con las pautas marcadas por Europa.

Confianza del consumidor sobre la situación política y económica



La confianza del consumidor gana 4,6 puntos de enero a diciembre, lo que pone de manifiesto que la ciudadanía tiene motivos para mantener alto su optimismo a pesar de los obstáculos.

Tasa de desempleo (%)



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

La tasa de desempleo anota un notable descenso y se prevé que baje de la barrera de los 12 puntos.

La dinámica del mercado laboral ha propulsado notablemente la economía española. Con la reforma laboral, han aumentado los contratos indefinidos, marcando un declive significativo en la contratación temporal. Colectivos como los jóvenes y las mujeres despuntan en las nuevas afiliaciones a la Seguridad Social, mientras que medidas como el incremento del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) y de las pensiones han resultado ser un estímulo considerable para el poder adquisitivo de la ciudadanía.

No obstante, persisten desafíos que matizan este panorama positivo. Todavía existe un número considerable de hogares donde todos sus integrantes están desempleados. Igualmente, la teórica apuesta por la *silver economy* todavía no se traduce en la práctica con más contratos para los mayores de 45 años.

Datos macroeconómicos y empresariales

	2022	2023P	2024P
1 · CONTEXTO MACROECONÓMICO Y DE REFERENCIA			
Crecimiento económico (del PIB, en índices de volumen y %)	110,7 / 5,8	113,3 / 2,4	115,7 / 2,1
PIB nominal (Mill. €)	1.346.377	1.453.152	1.525.816
1.1 · SALARIOS Y PRECIOS			
Salario por asalarinado (€ y %)	39.030 / -2,9	40.903 / 4,8	42.460 / 3,8
Salario por ocupado (€ y %)	33.473 / -3,4	35.156 / 5,0	36.568 / 4,0
Inflación (IPC %, media anual)	8,4	3,6	2,7
1.2 · CONSUMO, RENTA Y AHORRO			
Consumo hogares (índices de volumen y %)	107 / 4,8	109,2 / 2,1	110,9 / 1,6
Consumo hogares (Mill. €)	751.825	798.322	837.380
Renta bruta disponible hogares (Mill. € y %)	832.166 / 4,1	876.880 / 5,4	929.926 / 6,0
Ahorro familias (Mill. €)	63.379	60.141	73.129
Proporción ahorro / renta (%)	7,6	6,9	7,9
1.3 · MERCADO LABORAL			
Creación de empleo (miles personas y %)	617 / 3,1	504 / 2,5	197 / 0,9
Desempleados (miles personas)	3.025	2.964	2.944
Tasa de desempleo (%)	12,9	12,4	12,3
1.4 · MOROSIDAD, CRÉDITO Y TIPOS			
Tasa de morosidad total (%)	3,5	2,8	3,0
Tasa de morosidad en hogares (%)	3,0	2,0	2,0
Tasa de morosidad en empresas (%)	4,2	3,8	4,0
Crédito a hogares (Mill. €)	654.851	687.845	721.239
Crédito a hogares en porcentaje del PIB (%)	48,6	47,3	47,3
Tipo de interés euribor 3 meses (%)	0,3	3,4	3,3
Rendimiento deuda a 10 años (%)	2,2	3,4	3,0
2 · POBLACIÓN, Nº HOGARES Y DE VIVIENDAS			
Total de población	47.428.838	47.784.948	48.174.145
Total hogares	19.112.650	19.367.590	19.636.070
Tamaño medio por hogar	2,48	2,47	2,45
Parque viviendas	26.076.185	26.176.890	26.285.110
Viviendas por hogar	1,36	1,35	1,34
Viviendas por 1.000 habitantes	550	548	546
3 · INVERSIÓN, INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN Y RESIDENCIAL			
Inversión (índices de volumen y %)	116,3 / 1,4	117,9 / 1,4	126,4 / 7,2
Inversión (Mill. €)	289.220	296.778	316.700
Inversión en construcción (índices de volumen y %)	119,0 / -2,6	122,4 / 2,9	131,1 / 7,1
Inversión en construcción (Mill. €)	141.909	153.370	170.221
Inversión en construcción residencial (índices de volumen y %)	135,8 / 1,4	137,0 / 0,9	147,1 / 7,3
Inversión en construcción residencial (Mill. €)	77.238	82.839	92.863

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





Situación de la oferta
en el mercado residencial

03

03 Situación de la oferta en el mercado residencial

Principales claves

01 La contradicción entre compraventas e hipotecas a la baja y precios al alza demuestra que el mayor obstáculo para la estabilidad del sector es la falta de oferta.

02 Los promotores concentran sus esfuerzos en las zonas consolidadas, presentando batalla para la obtención de suelos que se rentabilicen con menos riesgos financieros y normativas forzosas.

03 La segunda mano más antigua y menos eficiente tiene que sortear los obstáculos que impiden que se rehabilite y compense la falta de producto a estrenar.

04 El mercado del alquiler presenta un desequilibrio histórico al que urge dar solución para no gentrificar aún más las ciudades y expulsar a la población residente.

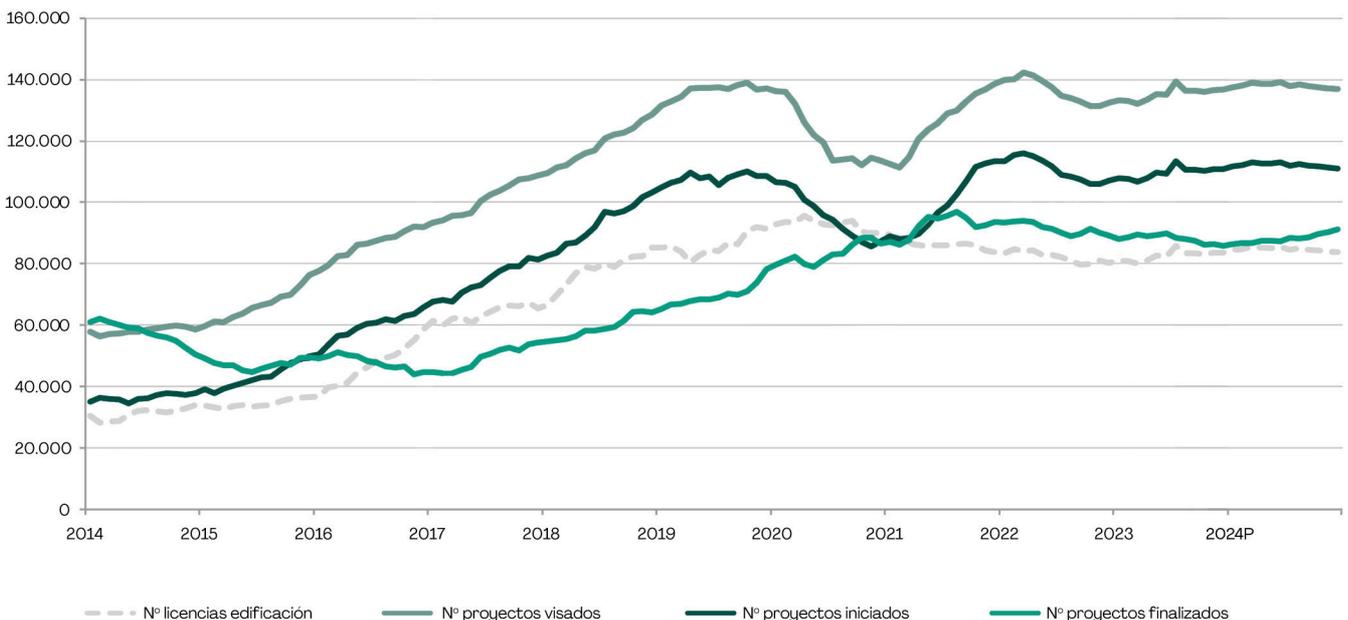
La obra nueva continúa atenazada por las imposiciones normativas y la lentitud administrativa. El sector busca opciones alejadas del residencial que aseguran mayor rentabilidad.

Tras el duro golpe que significó la pandemia, con cifras de vivienda iniciada a cierre de 2020 que nos retrotraían a finales de 2011 y a algo por encima de la marca alcanzada en 2017, por fin en 2021 se volvió a superar la barrera psicológica de las 100.000 unidades. La progresiva estabilización de los costes de construcción, aunque ha facilitado el sostenimiento de la cifra, todavía no permite augurar un ajuste de la producción a la creación de hogares a corto plazo. De hecho, mientras que entre 2022 y 2023 el inicio de promociones de obra nueva creció alrededor del 3,5 % - 4 %, el porcentaje de crecimiento tenderá a cero entre 2023 y 2024, aunque la terminada sí escalará hasta el 6 %.

La insuficiente actividad promotora residencial, al margen de motivos geopolíticos, obedece a:

- El encarecimiento de la financiación también afecta a los promotores, que no son ajenos a la inflación y a la subida de los tipos que trata de ponerle freno.
- El problema de la planificación urbanística, con suelos que van saliendo al mercado con cuentagotas, es un viejo problema estructural que impide que salgan nuevos proyectos al ritmo adecuado.
- Ante las exigencias regulatorias, el sector escapa buscando fórmulas alejadas del residencial que le aseguren unos márgenes de rentabilidad independientes de intereses políticos.

Evolución del mercado de obra nueva



Fuente: INE y elaboración propia. Nota: P (previsión).

En cifras

111.000

VIVIENDAS INICIADAS
EN 2024

+6 %

PROYECTOS
FINALIZADOS EN 2024

-6,8 %

OFERTA DE VIVIENDAS
EN ALQUILER EN 2023

43,8 %

VIVIENDA SOCIAL DISPONIBLE
PARA ALQUILAR

La promoción también tiene retos que resolver de puertas adentro. Por un lado, la digitalización, que los grandes *players* ya tienen asumida como una realidad que forma parte de la cadena de valor, todavía está pendiente en PYMES. Por otro lado, el relevo generacional en la construcción no está garantizado, a pesar de que la formación trata de hacerse atractiva para jóvenes y mujeres. La industrialización se presenta como una solución prometedora, al minimizar los riesgos laborales y ofrecer una mayor previsibilidad y control sobre los plazos y costes.

Para llegar a esa demanda desatendida, que no solo habita en las ciudades, sino que también espera poder vivir en las periferias y en los municipios de segunda línea, los promotores enfrentan el desafío de desarrollar productos asequibles. Este objetivo se torna particularmente difícil cuando los costes del suelo y otros gastos relacionados no favorecen la viabilidad económica de tales proyectos.

La falta de incentivos para el inicio de proyectos de *ticket* medio espolea el ingenio hacia inversiones alternativas, limitando los desarrollos residenciales a los emplazamientos consolidados que se venden sin apenas comercialización, dejando el riesgo de lado.

No habrá grandes sorpresas en cuanto a licencias y viviendas iniciadas, que apenas subirán en 2024. Más movimiento en terminadas, fruto de retrasos acumulados.

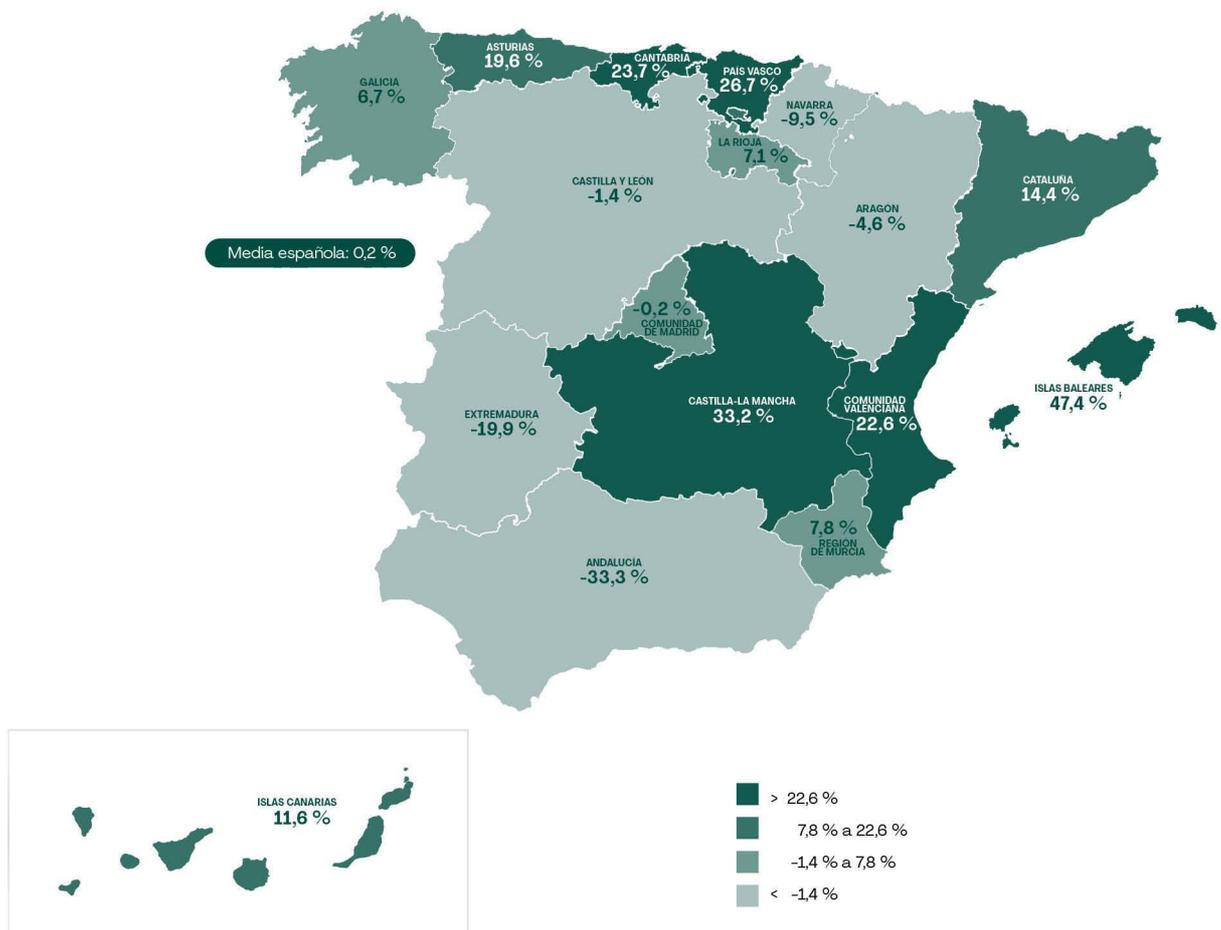
03 Situación de la oferta en el mercado residencial

El análisis territorial debe considerar de manera imperativa el factor local, dado que una región extensa y con mercados heterogéneos, como Andalucía, puede evidenciar una notable disminución en la iniciación de nuevas viviendas. Esto se debe a que, aunque el dinamismo de Málaga es destacado, no logra compensar la deuda promotora acumulada en el resto de las provincias. En regiones como Extremadura, Navarra o Aragón, es aún más evidente que sus capitales representan puntos de crecimiento aislados en un contexto de menor

actividad. Por otro lado, Baleares y la Comunidad Valenciana, especialmente Alicante, demostrarán una fortaleza excepcional en el sector.

En líneas generales, todo lo que ha ido quedando pendiente estos años, se volcará al mercado a lo largo de los próximos meses. Sin embargo, hay que contener el entusiasmo porque la mayor parte de este producto a estrenar ya se reservó sobre plano. La Comunidad de Madrid, Cataluña y todo el arco mediterráneo seguirán siendo puntos estratégicos.

Viviendas iniciadas. Tasa de variación anual (%) 2024/2023



La rehabilitación es prioritaria para adecuar la segunda mano de menor calidad a los estándares de sostenibilidad.

Con una obra nueva a expensas de lo verdaderamente rentable tras años de fuertes factores externos que han convulsionado la promoción residencial, la segunda mano se erige como la única salida para el comprador. Su predominio en la mayoría de las transacciones inmobiliarias es evidente y justificado, aunque el stock de este tipo de viviendas, especialmente las de mayor calidad, también se está agotando. Por ello, la rehabilitación empieza a cobrar mayor relevancia en el mercado.

Hay inventario que, para drenarse, suma al precio de venta una reforma posterior que busque una mayor eficiencia energética, una inversión que no todos los compradores están dispuestos o pueden afrontar. Generalmente, solo inversores con capital propio y con intención de rentabilizar mediante el alquiler se embarcan en este tipo de proyectos.

La vivienda usada en mejores condiciones de habitabilidad solo entra en el presupuesto de la reposición, puesto que la financiación más cara obliga a las economías familiares más modestas a ahorrar.

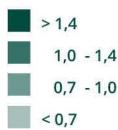
El alquiler residencial permanece presionado por la pérdida de oferta, que se retira del mercado o se va al turístico.

El mercado del arrendamiento ha seguido deteriorándose en términos de oferta disponible, pasando de las 67.248 de 2022 a las 62.655 de 2023, un -6,8 % menos. Aunque la caída no es tan pronunciada como la ocurrida el año anterior, cuando se perdió un -26,8 % de los pisos en alquiler disponibles, la flaqueza de esta fórmula de acceso es evidente.

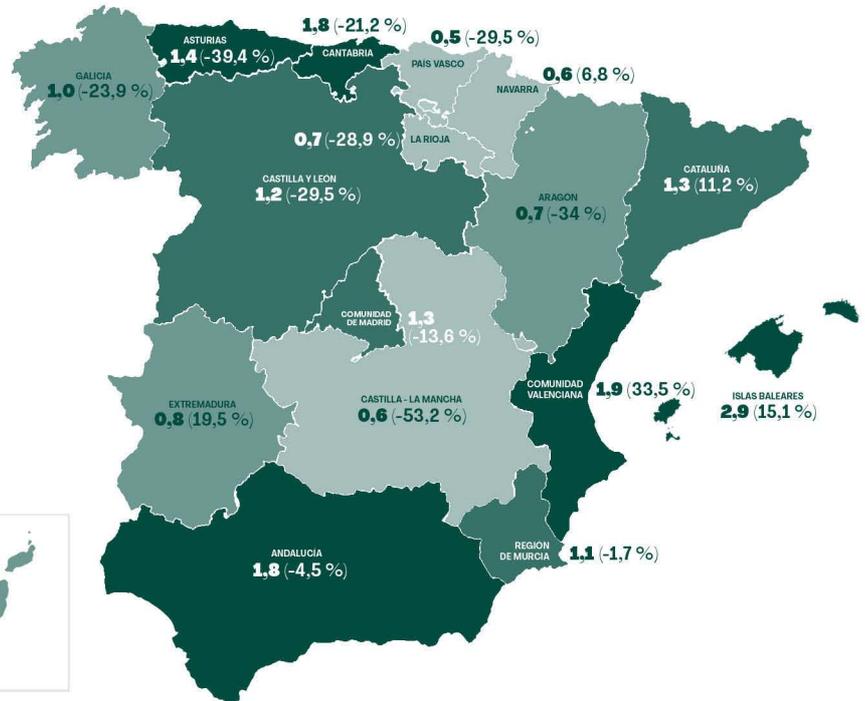
Esta disminución en el volumen de propiedades en alquiler es particularmente desfavorable para los inquilinos, quienes resultan ser los más afectados. En este sentido, la Ley de Vivienda, en lugar de abordar y mitigar el problema de la desprotección para este colectivo, le hace más vulnerable. Esto se debe a que no proporciona las garantías necesarias a los propietarios, quienes, ante la falta de protección, optan por retirar sus propiedades del mercado de alquiler, exacerbando aún más el desequilibrio existente.

La disminución de pisos en alquiler en oferta no se detiene. De las 1,4 viviendas disponibles por cada 1.000 habitantes que había en el mercado en 2022 se ha pasado a 1,3 en 2023.

Número de viviendas disponibles en oferta de alquiler por 1.000 habitantes en septiembre de 2023



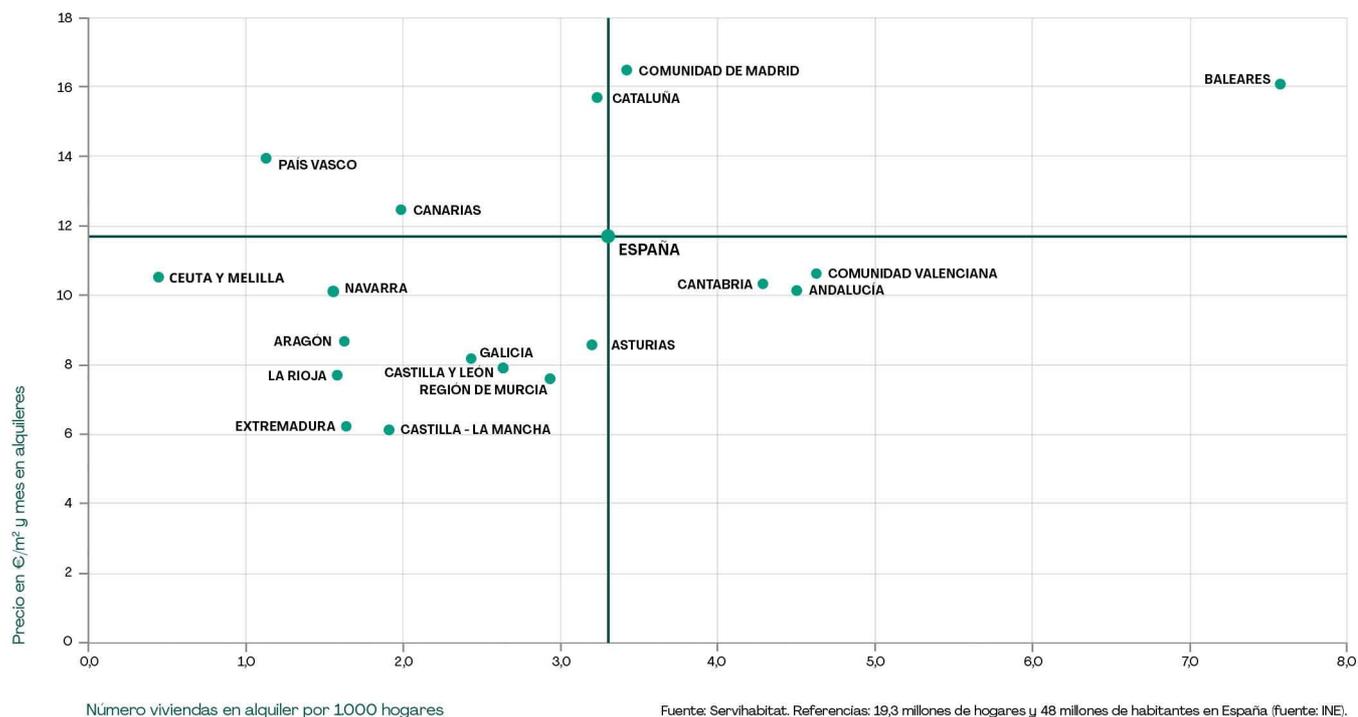
Fuente: Servihabitat.



Las desigualdades autonómicas se hacen evidentes al analizar el inventario de oferta inmobiliaria disponible en alquiler en España. Los mayores porcentajes de recorte, además de atender a la rigidez normativa, también responden al progresivo despoblamiento de regiones donde las probabilidades de desarrollarse profesionalmente son limitadas, como en Castilla-La Mancha, que lidera el ranking con un -53,2 % de reducción, o Aragón (-39,4 %).

Después, hay regiones donde la merma del stock esconde el trasvase de alquiler residencial a vacacional o turístico, algo que caracteriza a comunidades del norte como País Vasco o Galicia, donde el descenso supera el 20 %. Hay otras donde ha subido porque los propietarios buscan mantener su negocio rentable, aunque actúan blindando el cobro de sus rentas con seguros que cubran posibles impagos.

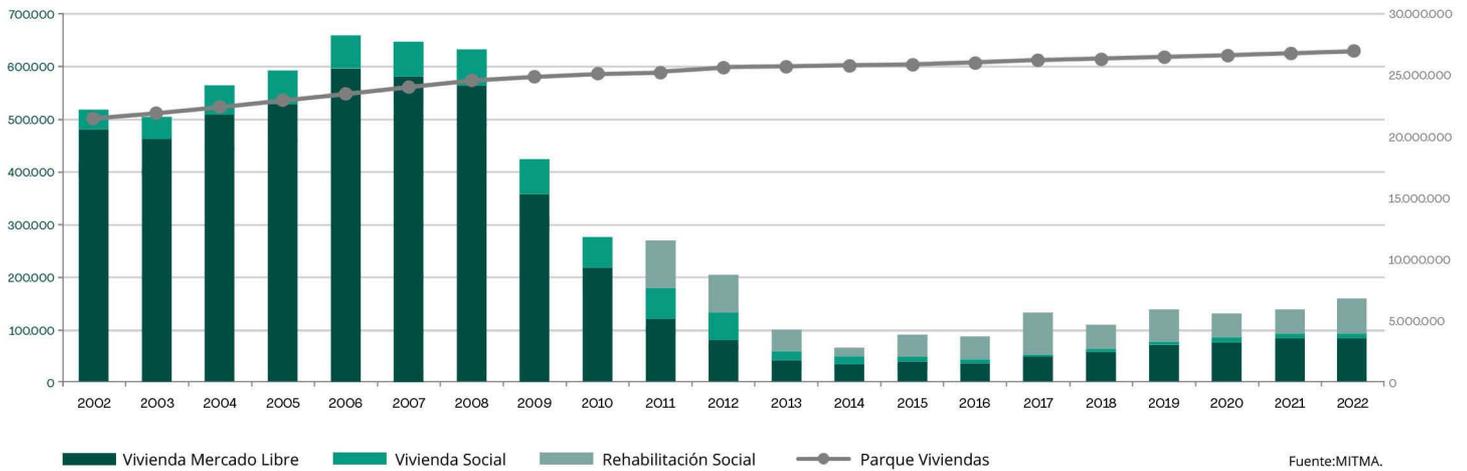
Oferta disponible de vivienda en alquiler



Ligeramente por encima del promedio nacional, que se sitúa en 3,3 viviendas de alquiler por cada 1000 hogares, se encuentran Comunidad Valenciana, Andalucía, Cantabria y Madrid, pero la que más destaca es Baleares con una ratio de 7,6.



Composición del parque de viviendas y producción anual



Las calificaciones definitivas de viviendas protegida avanzan de forma muy lenta como para suponer una alternativa real para la demanda.

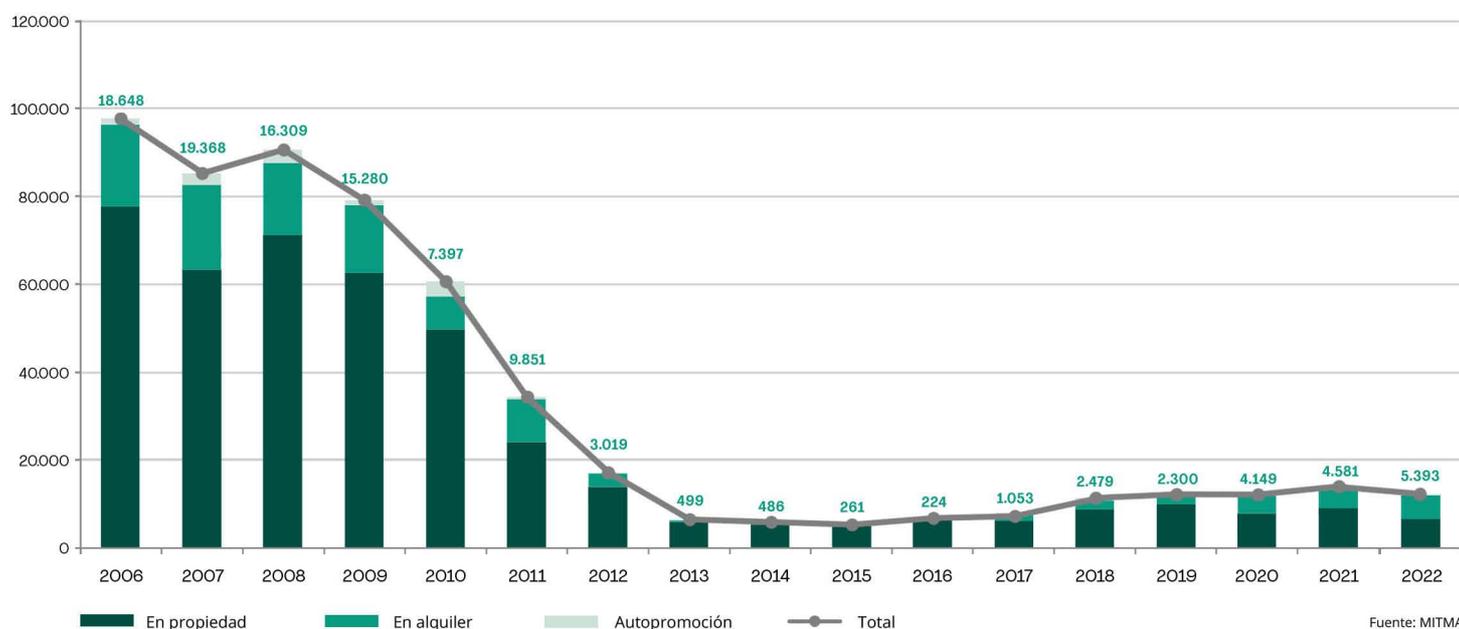
El parque de vivienda español ha experimentado una disminución tanto en las unidades provenientes del mercado libre como en la vivienda social. En 2022, por cada vivienda social que entraba al cómputo total, se encontraban 8,3 del mercado libres. En lo que sí ha habido algo de motivación por parte de los poderes públicos es por la rehabilitación social, que ha hecho crecer a esta tipología un 24 %. El residencial destinado a atender a la población más vulnerable no solo debe persistir en la ampliación de este stock, sino también en asegurar que estas viviendas cumplan con estándares de calidad adecuados.

Apenas el 10,7 % de las viviendas terminadas en España fueron calificadas como protegidas en 2022.

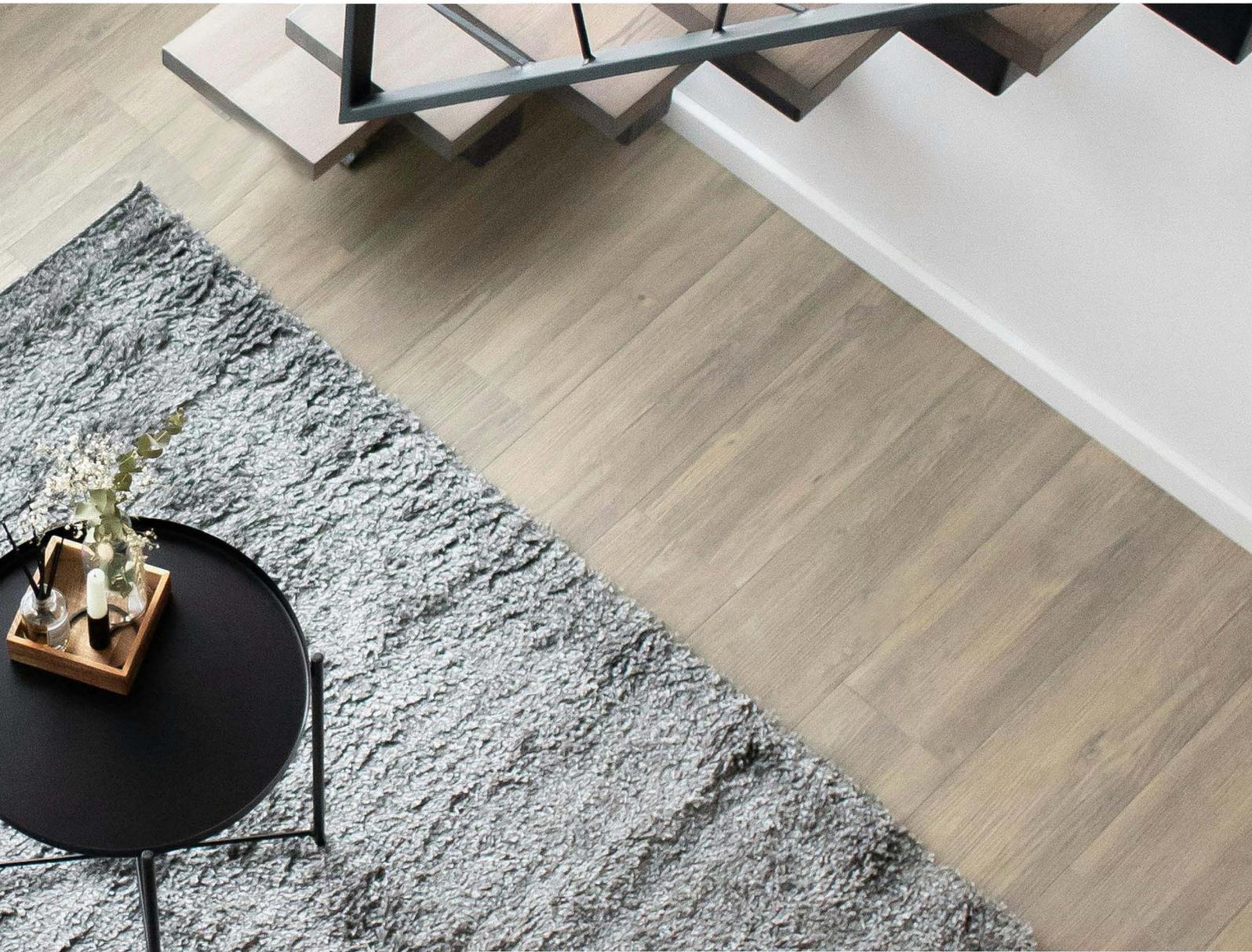
Hay que remontarse a 2009 para encontrar más de 15.000 viviendas protegidas nuevas en alquiler. Ahora solo se hace un tercio de esta cifra.

La vivienda protegida que están desarrollando los promotores está priorizando el alquiler frente a la compra, debido a los inconvenientes asociados a la descalificación posterior de estas viviendas. Como resultado, mientras que en 2021 se registraron 9.125 viviendas en propiedad, esta cifra descendió a 6.797 en el año siguiente, mientras que, en arrendamiento, se escaló de las 4.581 a las 5.393. Este cambio ha incrementado la proporción de viviendas sociales disponibles para alquiler del 33,2 % al 43,8 %, reflejando un notable giro hacia el fomento del arrendamiento en el sector de la vivienda protegida.

Número de calificaciones provisionales según planes de vivienda y tipo de promotor. Planes estatales y planes autonómicos.







Comportamiento de la demanda en el mercado residencial

04

Principales claves

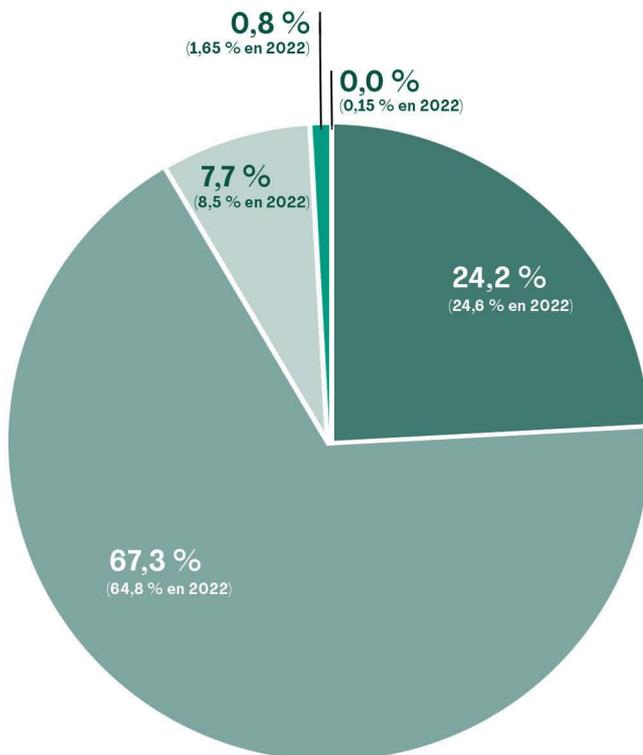
- 01** La edad media del comprador baja ligeramente, pero no porque los jóvenes adelanten posiciones, sino porque los más mayores ya firmaron en 2021 y 2022, aprovechando los tipos bajos.
- 02** La fascinación del extranjero por el residencial español está más viva que nunca, aprovechando oportunidades que el nacional no puede alcanzar por falta de presupuesto y financiación.
- 03** El comprador por reposición va desapareciendo a favor de un inversor que encuentra en la vivienda vacacional la fórmula más conveniente y segura para rentabilizar su ahorro.
- 04** Los inquilinos se hacen mayores porque las condiciones hipotecarias no favorecen la compra, mientras que los jóvenes se emancipan menos que antes.

El comprador sénior, representante de la demanda contenida, no acaba de ceder el testigo a los más jóvenes, que acusan la falta de ahorro.

El comprador más joven ha desaparecido completamente del mercado de la vivienda, que sufre las hipotecas menos accesibles y los condicionantes crónicos que identifican a su franja, como son la falta de ahorro y la inestabilidad laboral, dos variables que se retroalimentan. Vemos cómo el intervalo de los 26 a los 35 años va cediendo cuota al de los 36 a 45, siendo este el protagonista de casi siete de cada diez firmas. A partir de los 46 van decayendo los porcentajes, síntoma de que los que querían comprar una vivienda mejor ya lo han hecho.

Aunque los compradores entre 36 y 45 años son los que más crecen, casi dos puntos y medio, la edad media baja de 38,8 a 38,6 años por la retirada del perfil repositor.

Edad de los compradores de vivienda habitual



- De 16 a 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 55 años
- Más de 56 años

Más de 500 APIs opinan.
Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).

En cifras

38,6 años

EDAD MEDIA COMPRADORES
VIVIENDA HABITUAL (38,8 años en 2022)

33,4 años

EDAD MEDIA DE LOS DEMANDANTES
DE VIVIENDA EN ALQUILER (32,6 años en 2022)

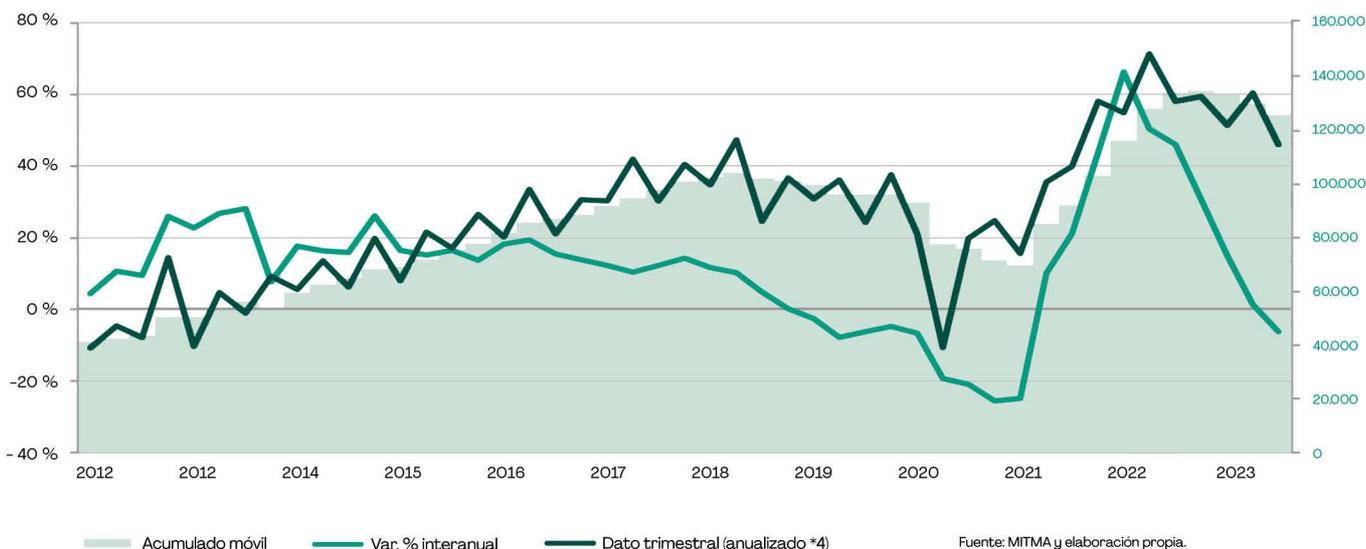
128.800

VIVIENDAS VENDIDAS A COMPRADOR
EXTRANJERO EN 2023 (-4,3 % vs. 2022)

+5 p.p.

INTERÉS INVERSOR
DESDE 2020

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



Frente al comprador nacional, que tras la pandemia ya ha tomado sus decisiones o se mantiene a la espera de noticias favorables en el ámbito hipotecario para dar el paso, la demanda por parte de los compradores extranjeros muestra un dinamismo impresionante, alcanzando niveles récord.

El peso de las compras protagonizadas por foráneos tocó techo el tercer trimestre de 2022, con el 15,9 % del total, un porcentaje muy similar al mismo periodo de 2023, fijado en el 15,4 %, según Colegio de Registradores. Para encontrar un porcentaje inferior al 10 % hay que retroceder hasta los tres primeros meses de 2021, momento en el cual las restricciones de movilidad mermaron temporalmente su actividad, aunque no su interés.

En los nueve primeros meses de 2023 se vendieron algo más de 92.000 viviendas a extranjeros residentes y no residentes, según el MITMA, un -8,7 % menos que en el mismo periodo de 2022, pero nadie duda de que la atracción que sienten los compradores internacionales por España parece tener un amplio margen para seguir creciendo.

Los extranjeros no pierden pujanza, pero hay que interpretar el incremento de su peso en las transacciones totales sin perder de vista la contracción del comprador nacional.

No hay duda de que España es un destino atractivo para el comprador internacional y así lo expone el hecho de que en doce provincias su peso sobre las transacciones totales sea de dos dígitos. En Santa Cruz de Tenerife, Málaga y Baleares, representan ya un tercio de las ventas, mientras que en Alicante se desmarcan con cuatro de cada diez operaciones.

Este fenómeno refleja un cambio en el perfil del comprador extranjero, que ya no se limita a buscar una residencia para pasar unas semanas al año en España, sino que en muchos casos opta por trasladarse de manera permanente. Según la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, el reparto ya no es 80 % - 20 % a favor de los nacionales, sino 74 % - 26 %.

Estos seis puntos que gana el cliente internacional en vivienda habitual, solo son dos en vacacional, pasando del 26 % al 28 % de las compras totales frente al 72 % de los patrios. Este incremento es menos llamativo porque este mercado está más consolidado, pero da fe del importante rol que cumple el comprador de fuera de nuestras fronteras.

En cuanto a la procedencia de estos compradores, el comprador británico capitanea las adquisiciones, siendo la única nacionalidad que alcanza el doble dígito dentro del conjunto de extranjeros, con una de cada diez viviendas a su favor. Mientras, los compradores alemanes retroceden ligeramente, los franceses se mantienen estables y los belgas suben un puesto.

El cliente nacional, más dependiente de financiación externa, cede terreno en vivienda habitual y vacacional al extranjero, que cuenta con más fondos propios.

Compras por parte de extranjeros en 2023

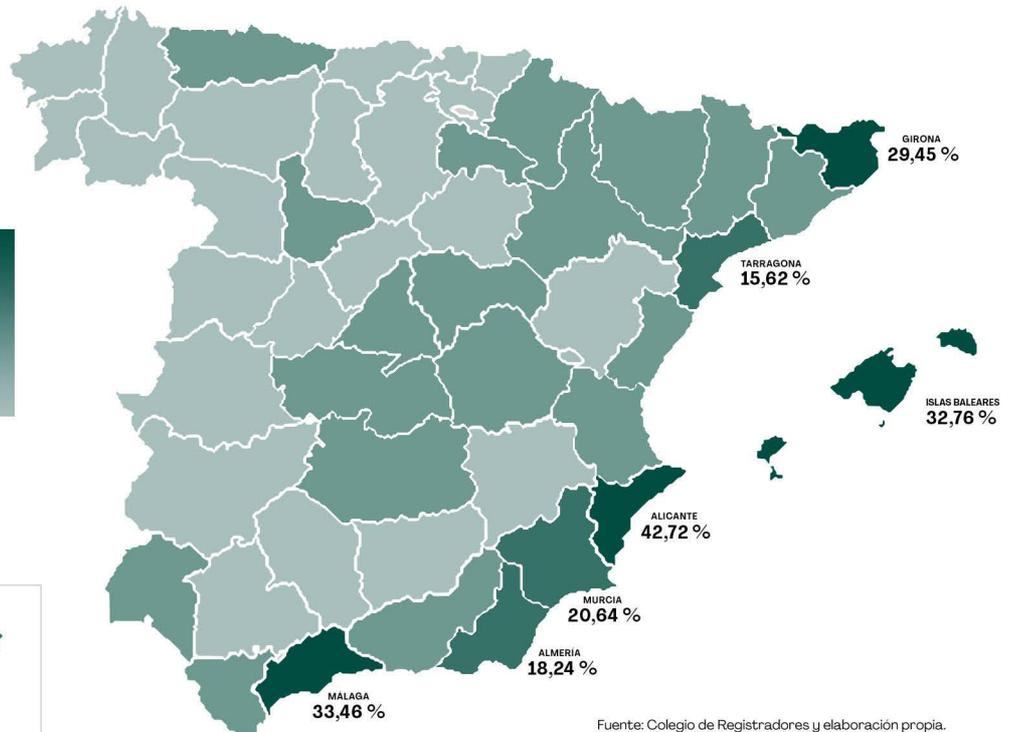
(% de compras por parte de extranjeros sobre el total de la provincia)

Media española: 14,9 %

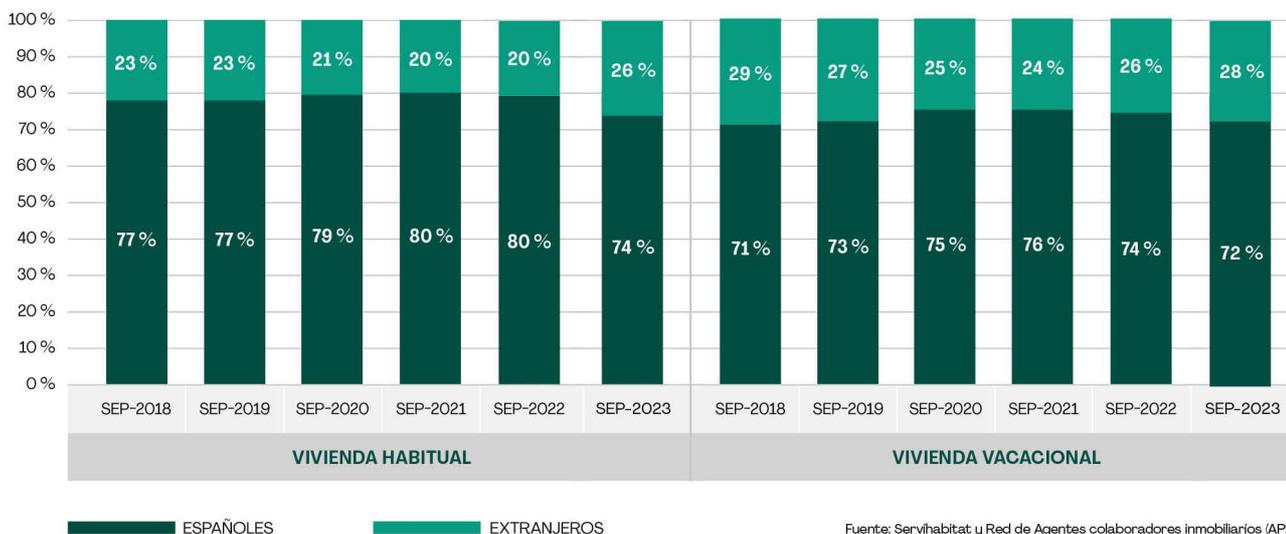
Datos

42,72 %

1,21 %



Reparto de las compras por nacionalidad



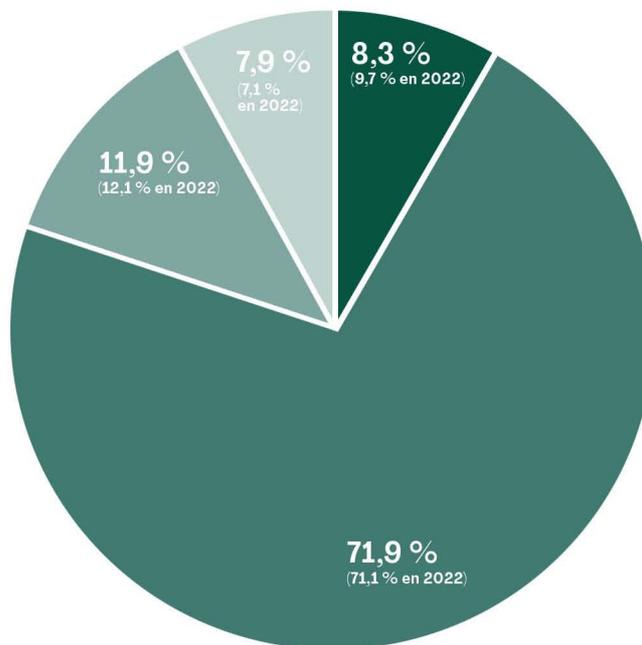
Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).
Más de 500 APIs opinan.

La nacionalidad del inquilino se modifica levemente. Las viviendas habitadas por entre el 50 % y el 90 % de españoles baja casi nueve puntos, una tendencia que arrancó hace unos años. Los expertos colaboradores de Servihabitat destacan que los hogares 100 % españoles y 100 % extranjeros se igualan en la misma proporción.

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

Más de 500 APIs opinan.
Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).



Aunque los inquilinos son en su mayoría españoles, se empieza a observar una mayor entrada de extranjeros en los últimos años.



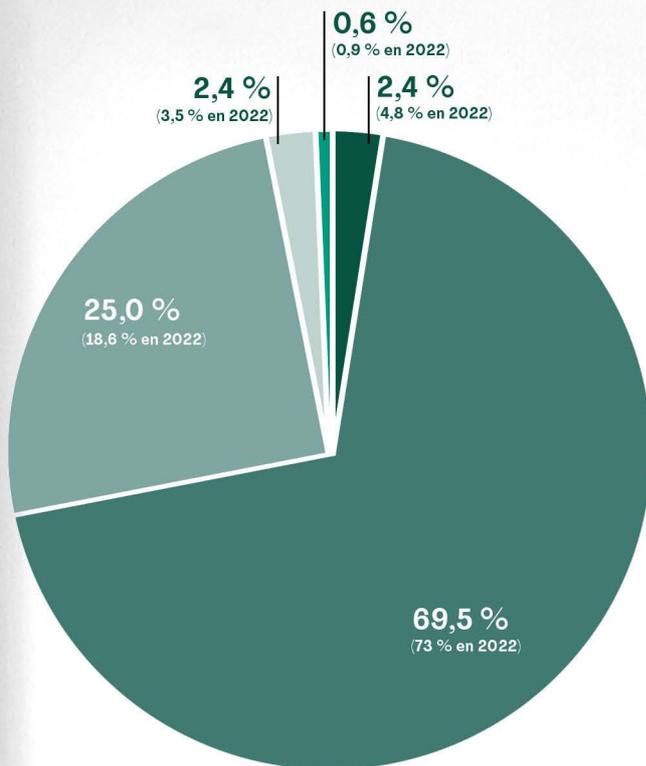
Siete de cada diez inquilinos tienen entre 26 y 35 años y uno de cada cuatro, entre 36 y 45. Ambos copan casi todo el mercado, lo que revela que los más jóvenes siguen retrasando su emancipación.

El inquilino se hace mayor y pasa de 32,6 a 33,4 años de media. Las exigentes condiciones hipotecarias retrasan el salto a la propiedad. Prueba de ello es que la franja de los 26 a los 35 años pierde 3,5 puntos y la de los 36 a los 45 años gana 6,4 puntos. Las políticas crediticias más caras y restrictivas mantienen a los inquilinos de mediana edad en el mercado de alquiler, mientras que los más jóvenes posponen su independencia, reduciendo a la mitad su presencia en el mercado en comparación con 2022.

Llama la atención que los inquilinos de entre 46 y 55 años ocupen un volumen dentro del mercado del alquiler exactamente igual de los que tienen entre 16 y 25 años. Mientras que entre los primeros esto está dentro de lo razonable, en lo que respecta a los jóvenes es un claro síntoma de que independizarse de la vivienda familiar es cada vez más complicado.

Casi el 95 % de los inquilinos tiene entre 26 y 45 años. Los que se sitúan antes de esta franja no han alcanzado la madurez laboral suficiente que les permita ahorrar para una entrada y los que se colocan por detrás han logrado completar con éxito el primer acceso a la vivienda en propiedad, e incluso, han mutado hacia un perfil de reposición.

La configuración podría modificarse en 2024 si tenemos en cuenta medidas como el bono de alquiler y los avales del ICO para jóvenes.



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

Más de 500 APIs opinan.
Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).

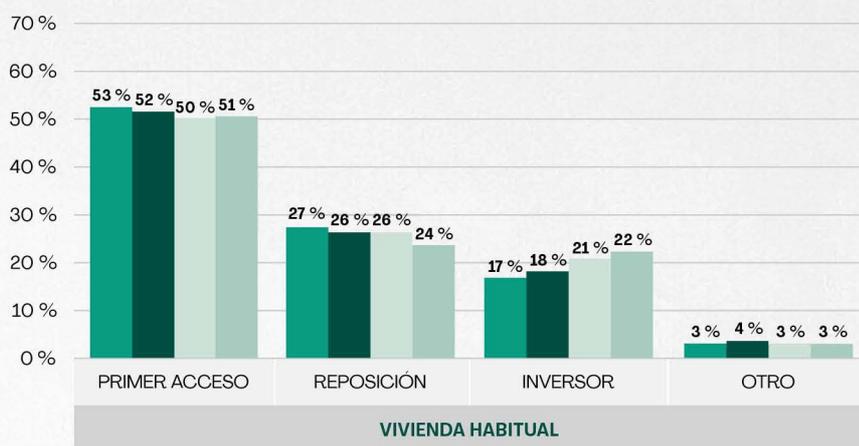
Los inquilinos entre 36 y 45 años, que ya no pueden aprovecharse de una financiación favorable, recurren al alquiler en mayor proporción.

Se dispara el interés del inversor por la vivienda vacacional, un activo fácil de rentabilizar y con mayor seguridad jurídica.

Tal y como revela la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, aquellos que compran vivienda habitual por primera vez siguen sosteniendo las transacciones, adquiriendo una de cada dos residencias en venta. Incluso, han subido un punto entre septiembre de 2022 y el mismo mes de 2023, probablemente, por operaciones que se quisieron cerrar cuanto antes para evitar un encarecimiento mayor de la financiación. Esta falta de accesibilidad hipotecaria explica el llamativo paso atrás de cinco puntos en segunda residencia para este perfil.

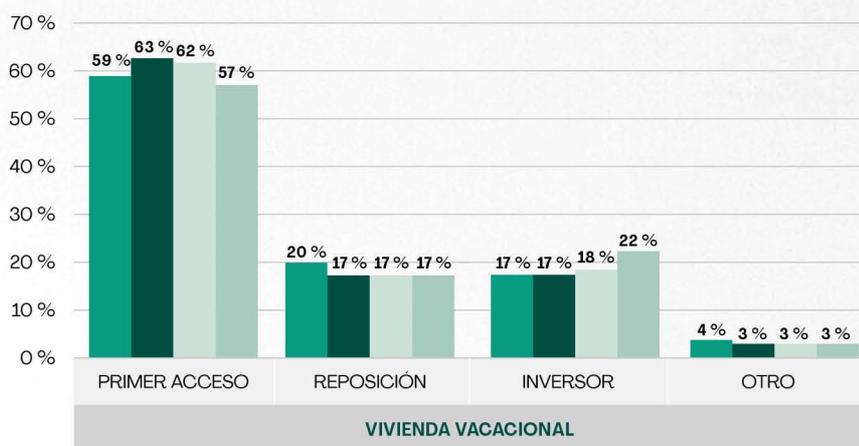
El inversor continúa teniendo el activo residencial en el punto de mira, creciendo también un punto en un año, si bien su gran apuesta ha sido la finalidad vacacional, menos atada, por ahora, al intervencio-nismo normativo, donde crece cuatro puntos. Estos incrementos han sido restados al comprador de reposición, que ya participó del mercado con el fin de la pandemia.

Motivaciones de la compra de vivienda



Los compradores sin fondos propios dan de lado a la segunda residencia, a la espera de un entorno hipotecario más favorecedor.

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs). Más de 500 APIs opinan.



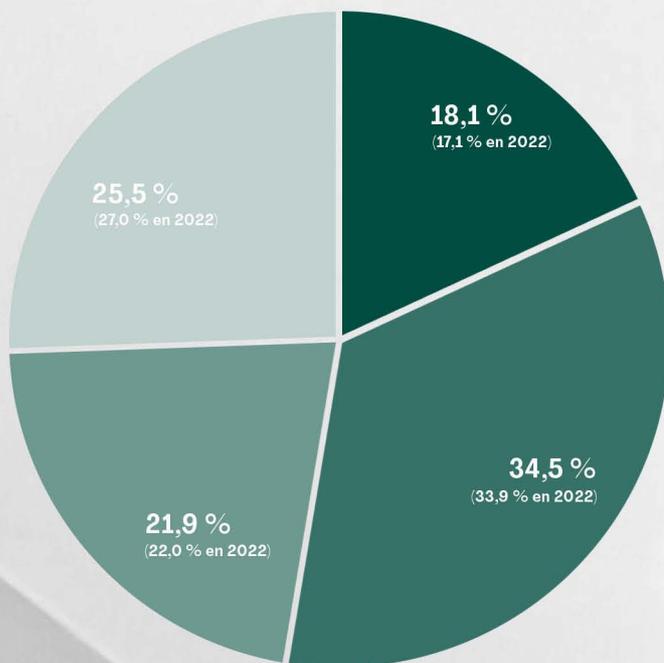
Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs). Más de 500 APIs opinan.

Se está virando hacia viviendas menos generosas en superficie por el progresivo cambio en las estructuras familiares.

La superficie de las viviendas, que tras el coronavirus pasó a ser un argumento muy tenido en cuenta, consolida su valor, pero ya no es tan decisivo, puesto que el teletrabajo no ha llegado a alcanzar la extensión prevista y las necesidades de espacio no resultan tan acuciantes.

Las viviendas de mayor tamaño, por encima de los 120 m², han cedido parte de lo ganado tiempo atrás a los pisos de entre 60 y 90 y aún más a los apartamentos de hasta 60. Este repliegue, aunque no arroja números abultados, sí que refleja una tendencia marcada hacia la concentración en ciudades de primera línea, donde se hallan las oportunidades laborales y formativas. Además, estas áreas urbanas cuentan con una mayor presencia de hogares unipersonales y parejas sin hijos, estructuras familiares que se afianzan.

Las viviendas de hasta 90 m² (52,6 %) superan a las que están por encima de esta superficie (47,4 %).



Tamaño de las viviendas vendidas

- Menos de 60 m²
- De 60 m² a 90 m²
- De 90 m² a 120 m²
- Más de 120 m²

Fuente: MITMA y elaboración propia.



La Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat corrobora que la preferencia por habitar viviendas más confortables, una tendencia que nació durante el confinamiento por la COVID-19, se ha afianzado. Esta inclinación, que ya forma parte de los criterios de búsqueda de los compradores, también se manifiesta entre los inquilinos, que tratan de establecerse en hogares que promuevan el bienestar sin significar un aumento excesivo en el coste mensual.

La preferencia por alquilar una casa que cuente con espacios abiertos al exterior se mantiene inamovible en la lista de imprescindibles, siendo más apreciadas las terrazas que los balcones por una cuestión de mayor superficie y aprovechamiento del aire libre.

Sin embargo, lo que apunta esta red de expertos es que la necesidad de contar con más metros cuadrados no es tan imperativa, algo que beneficia a los inversores, que no tienen que destinar fondos a viviendas en alquiler grandes y pueden centrarse en apartamentos y estudios, más asequibles.

En cuanto a la ubicación, hay un cambio notable: tras un periodo de interés por alejarse de las urbes en busca de la tranquilidad rural durante la pandemia, se observa un retorno a las ciudades.

Aunque la ciudad está ganando más interés, ahora se mira con más énfasis a los municipios de tamaño medio que ofrezcan buenas conexiones y una densidad de población menor en comparación con las áreas urbanas más concurridas. Los inquilinos buscan propiedades con menos vecinos, posiblemente para reducir las molestias por ruido y evitar conflictos, marcando una preferencia por entornos más tranquilos y menos densamente poblados.

Tendencias en la demanda de vivienda de alquiler





Operaciones: volumen y tiempos medios
en el mercado residencial

05

Principales claves

- 01** La batalla europea contra la inflación no ha desatado la catástrofe que anunciaban los escenarios más pesimistas, aunque sí ha moderado la efervescencia compradora.
- 02** La segunda mano es la líder indiscutible del mercado, con una tracción que ha impedido que la caída de las compraventas haya resultado más profunda.
- 03** La competencia por alquilar se intensifica, lo que provoca que los pisos anunciados tarden poco en convertirse en contratos de arrendamiento plenamente operativos.
- 04** Los plazos de compraventa se alargan mínimamente en vivienda habitual. En vacacional se reducen ante unos inversores con vistas al arrendamiento turístico y extranjeros con ganas de sol y playa.

El ímpetu comprador se atemperó en 2023, mientras que las expectativas para 2024 son optimistas.

Después de años de sobrada avidez por la adquisición de propiedades tras los rigores pandémicos, en 2023 la compraventa ha regresado a niveles normalizados, algo estresados por el giro en el escenario hipotecario dictado por Europa.

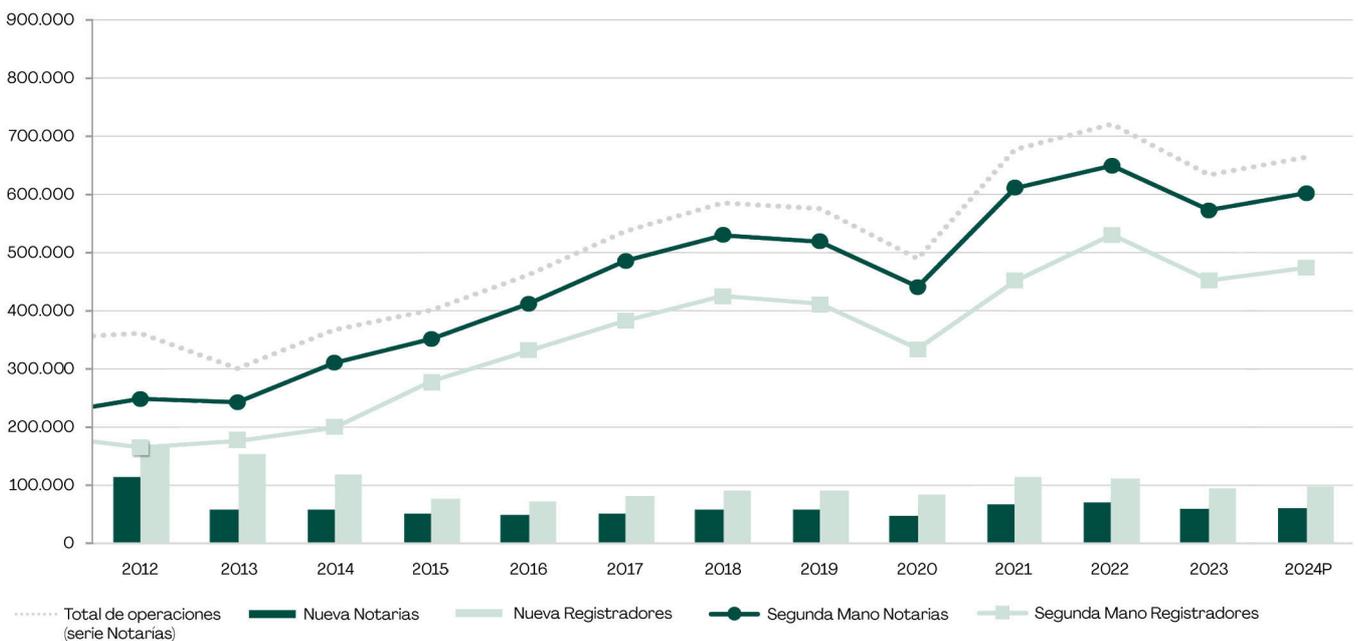
El interés de compra ha mostrado una moderación en 2023, reflejando una tendencia a la baja, pero en ningún caso se trata de una caída abrupta, sino de una estabilización fruto de las cifras de récord registradas con anterioridad. La vivienda no ha dejado de contemplarse como un bien de primera necesidad y como un recurso patrimonial a largo plazo. No obstante, la firme política del Banco Central Europeo en materia de tipos de interés, destinada a controlar la inflación, ha representado un obstáculo para aquellos cuya capacidad de endeudamiento ya era limitada.

El cómputo de transacciones para 2023 se mueve entre las 550.000 y las 635.000 viviendas, en función de si se toman datos de notarios o de registradores, con una horquilla de recorte frente a 2022 del -12 % al -15 %, un porcentaje muy contenido teniendo en cuenta de dónde venimos. La obra nueva se ha contraído más que la segunda mano por una cuestión de falta de oferta, un aspecto casi crónico del mercado.

La robustez de la vivienda usada, con alrededor de medio millón de casas vendidas, pone el acento en su relevancia, siendo la elegida por el comprador en ocho de cada diez operaciones.

2024 se presenta como un ejercicio con dos semestres diferenciados para la compraventa. Hasta mitad de año, se heredará cierto continuismo, pero se iniciará una transición progresiva que después del verano inaugurará un renovado dinamismo, amparado en una financiación menos oscilante. La previsión es recobrar la pujanza y acercarse al 5 % de incremento, con entre 575.000 y 665.000 operaciones.

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.

En cifras

665.200

COMPRAVENTAS EN 2024 (+4,9 % vs. 2023)

5,5 meses

PARA LA COMPRA DE UNA VIVIENDA (5,4 meses en 2022)

52 días

PARA ALQUILAR UNA VIVIENDA (53 días en el 2022)

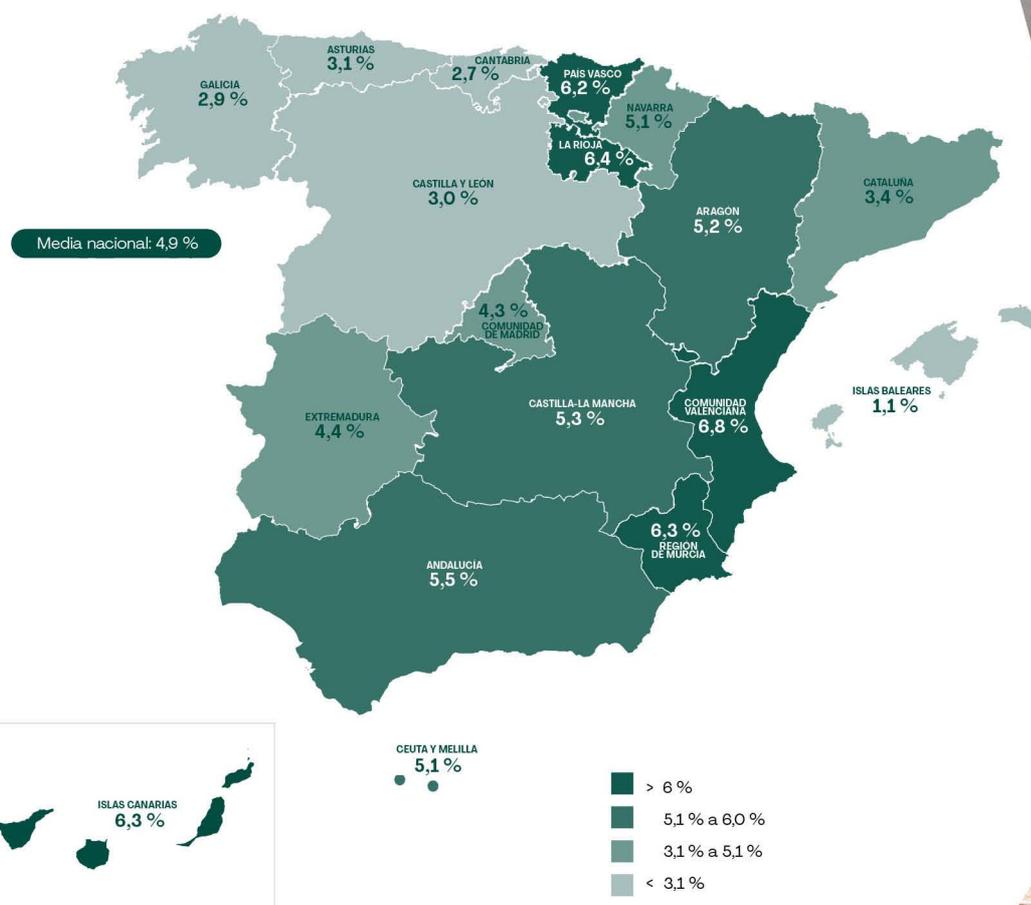
49,1 %

de APIs opinan que aumentarán los contratos de arrendamiento

47,2 %

de APIs opinan que se mantendrá el volumen de contratos de arrendamiento

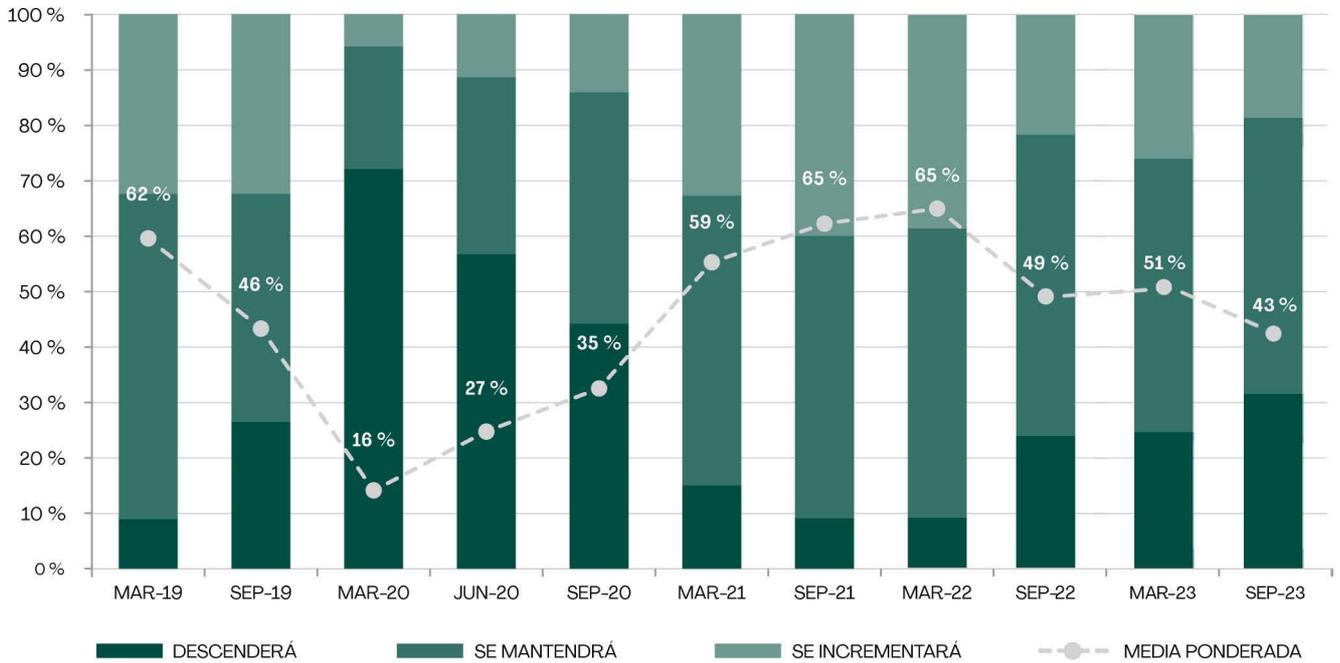
Compraventa de viviendas. Tasa de variación anual (%) 2024/2023.



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

El noroeste peninsular contendrá más su apetencia compradora en 2024 que el sureste, pero las desigualdades tampoco serán demasiado abruptas.

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 500 APIs opinan.

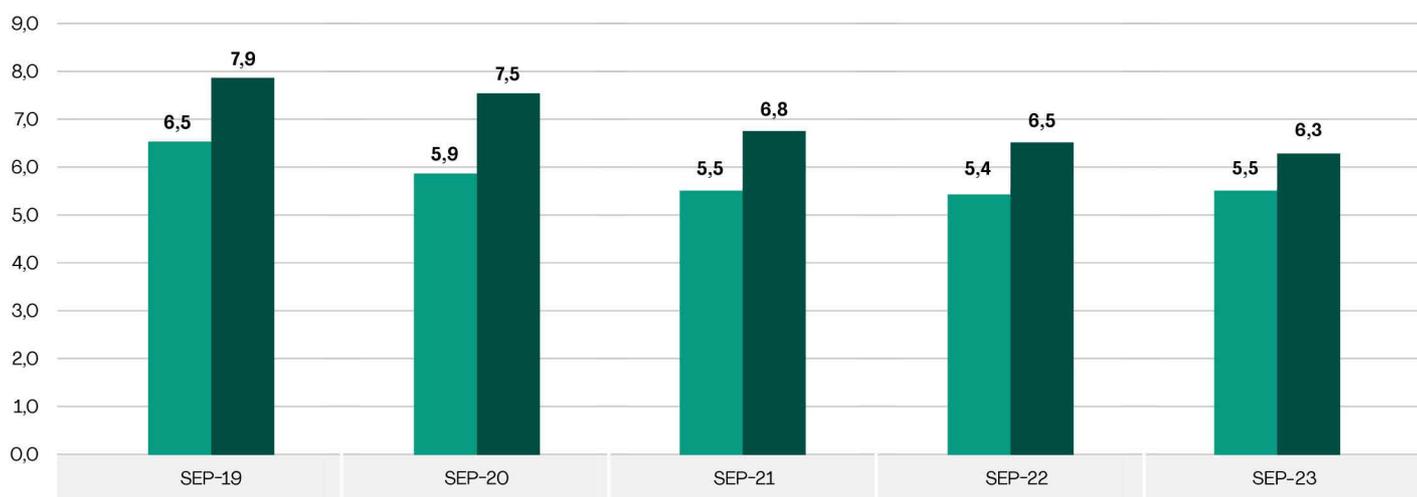
Para la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat la desaceleración de las compraventas era un hecho, mientras que la confianza en el mantenimiento de unos márgenes razonables ha seguido muy presente. El interés de la demanda se coloca por encima de la disponibilidad de oferta.

El tiempo medio en cerrar una operación de vivienda vacacional se acorta por el creciente apetito inversor.

El repunte en el tiempo que se tarda en comprar una vivienda habitual podría derivarse de las complicaciones en el ámbito de la financiación, pero en el fondo es poco significativo. En cuanto a la vivienda vacacional, si bien toma cerca de un mes más por materializarse que la habitual, recorta distancias por su buena rentabilidad.

Navarra se destaca como la comunidad donde las operaciones de compraventa de vivienda habitual se realizan con mayor rapidez, seguida de cerca por los archipiélagos y la Comunidad de Madrid, donde los tiempos de transacción oscilan entre los cuatro meses y los cuatro meses y medio. En Baleares y Canarias, la prisa por adquirir propiedades para residencia se complementa con la veloz absorción de inmuebles destinados a uso vacacional, siendo especialmente notable en Canarias, donde las viviendas turísticas suelen venderse en tan solo 3,6 meses. Navarra no es la única comunidad que sobresale en la compraventa de vivienda habitual, sino que la Comunidad Valenciana también muestra un desempeño dinámico, incluso superando los ritmos de transacción para viviendas habituales.

Tiempos medios de venta de vivienda (meses)



■ VIVIENDA HABITUAL
 ■ VIVIENDA VACACIONAL

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs). Más de 500 APIs opinan.



El volumen de contratos de alquiler seguirá estable, aunque una bajada de tipos de interés podría avivar la compraventa.

La confianza en el retorno de unos préstamos para la compra menos gravosos adquiere firmeza. El pronóstico es que a partir del segundo trimestre las revisiones de las de tipo variables ya empiecen a colocarse del lado del hipotecado. Además, las entidades ya empiezan a bajar sus ofertas de hipotecas fijas del 3 %. Esto es interpretado por la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat como un aliciente para que bajen los contratos de alquiler.

Todavía son mayoría los que se posicionan a favor de su sostenimiento o de su aumento, que casi ocupan la mitad en cada bloque. No obstante, los que opinan que subirán pierden convicción frente a los que creen que apenas habrá movimiento. La situación financiera particular será clave para darle la vuelta a los números.

Pocos se atreven a augurar un retraimiento en el volumen de contratos de alquiler, un régimen de tenencia que retiene a los inquilinos a expensas de acumular más ahorro y optar a hipotecas más accesibles.

Evolución del mercado del alquiler (volumen contratos de arrendamiento)



Más de 500 APIs opinan. Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).
 Nota: la media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

El tiempo que se tarda en alquilar una vivienda baja porque la competencia entre inquilinos se ha recrudecido.

Según los colaboradores de Servihabitat, se ha observado una reducción marginal de casi un día en el tiempo necesario para concretar un contrato de alquiler. Esta ligera disminución se debe a que los demandantes de vivienda se mantienen muy atentos a las nuevas ofertas que aparecen en el mercado, con el objetivo de no perder ninguna que se ajuste a sus

necesidades y capacidad económica. Como resultado, el tiempo promedio para alquilar una vivienda ha pasado de 52,7 días a 52 días, es decir, de 1,76 meses a 1,73 meses.

En respuesta a la escasez de opciones disponibles, los potenciales inquilinos se organizan con antelación, preparando toda la documentación requerida por los propietarios y las agencias de intermediación. Además, se muestran dispuestos a comprometerse y reservar el inmueble durante la primera visita para obtener una ventaja competitiva, especialmente en las grandes ciudades donde la competencia es particularmente intensa.

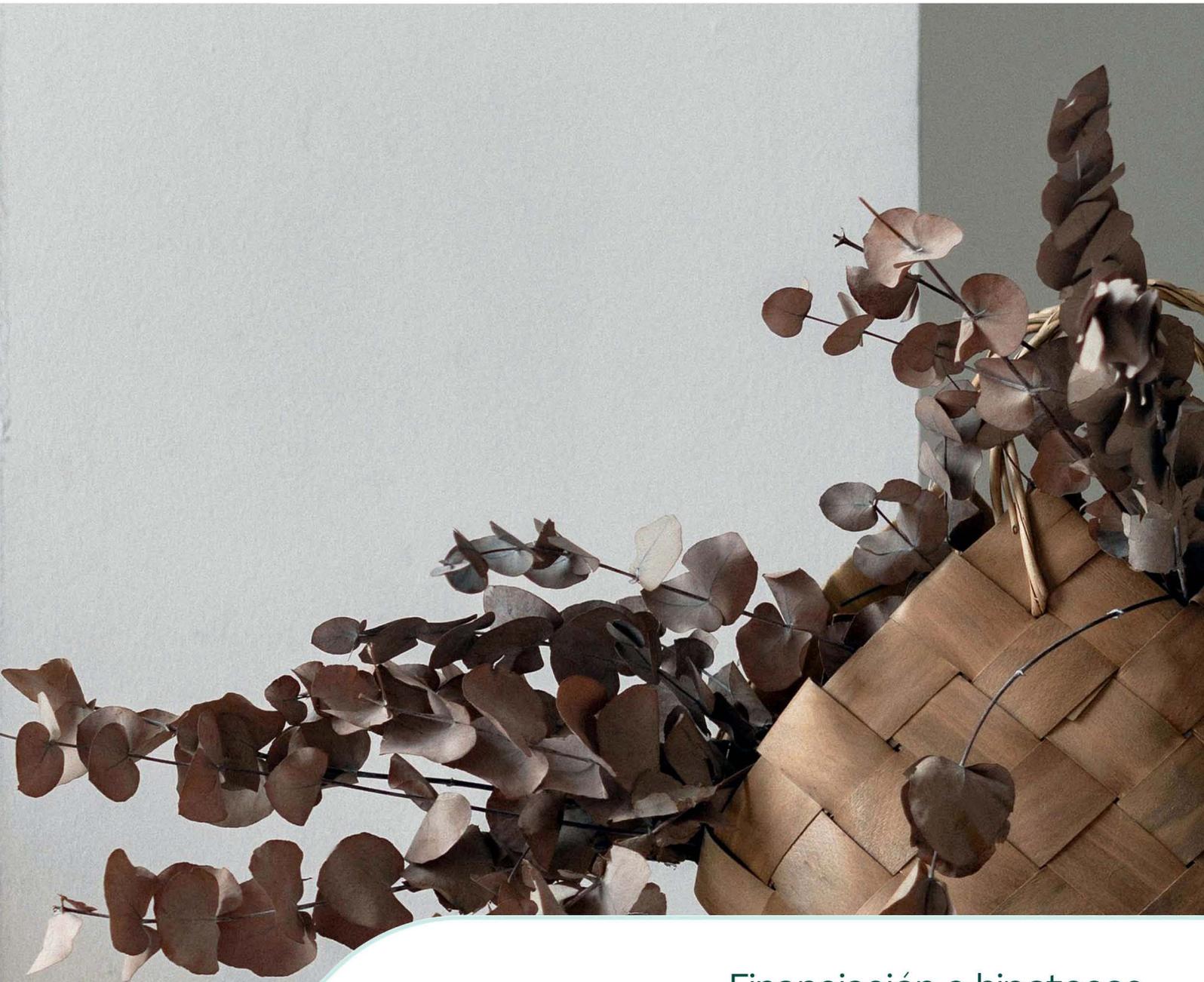
Número de días medio que se tarda en alquilar una vivienda

	SEP_18	SEP_19	SEP_20	SEP_21	SEP_22	SEP_23
ESPAÑA	53	49	58	55	53	52
ANDALUCÍA	56	50	60	51	46	60
CATALUÑA	43	50	52	50	50	49
COMUNIDAD DE MADRID	34	39	46	53	64	32
COMUNIDAD VALENCIANA	55	50	62	63	44	53
RESTO	56	51	59	55	59	51

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

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





Financiación e hipotecas

06

Principales claves

- 01** Los tipos de interés escalaron hasta el 4,5 % en 2023. El Banco Central Europeo espera ver resultados antes de intensificar su enfoque restrictivo y comprometer aún más el crecimiento económico.
- 02** El importe medio hipotecario apenas retrocede en 2023 y los préstamos mixtos que combinan un tipo fijo al inicio y uno variable tras una media de 10 años reconfiguran la oferta.
- 03** Los fondos propios juegan un papel fundamental en la solicitud de financiación, lo que dibuja un mercado hipotecario más prudente y equilibrado.
- 04** Los salarios siguen sin ajustarse a la inflación acumulada de los últimos años, provocando que suba la parte de los ingresos dedicada al pago de la hipoteca y que se limite el consumo de otros bienes y servicios.

El ahorro y la solvencia son las únicas variables que pueden compensar el mayor coste de las hipotecas.

Después de incrementar los tipos de interés cuatro veces en 2022 hasta colocarlos en el 2,5 %, el Banco Central Europeo continuó alejándose de su política de estímulos con seis subidas en 2023: febrero (0,5 %), marzo (0,5 %), mayo (0,25 %), junio (0,25 %), agosto (0,25 %) y septiembre (0,25 %). Con este indicador clave de la economía estabilizado en el 4,5 %, por ahora no se esperan nuevos movimientos. Este súbito cambio de orientación hacia la austeridad ha impactado de lleno en las hipotecas.

El volumen de hipotecas experimentó una significativa caída superior al 19 % en 2023, situándose en torno a los 375.000 préstamos, y se proyecta un modesto incremento por debajo del 1,5 % para 2024. Ante la menor viabilidad de las hipotecas fijas y variables, las hipotecas mixtas emergen como un soporte crucial tanto para las entidades financieras como para los compradores. Aunque actualmente predomina una tendencia hacia la relajación por parte del organismo europeo, no se descarta del todo una nueva corrección en dirección opuesta, a pesar del riesgo que esto conllevaría de agudizar la destrucción de empleo y desencadenar una recesión.



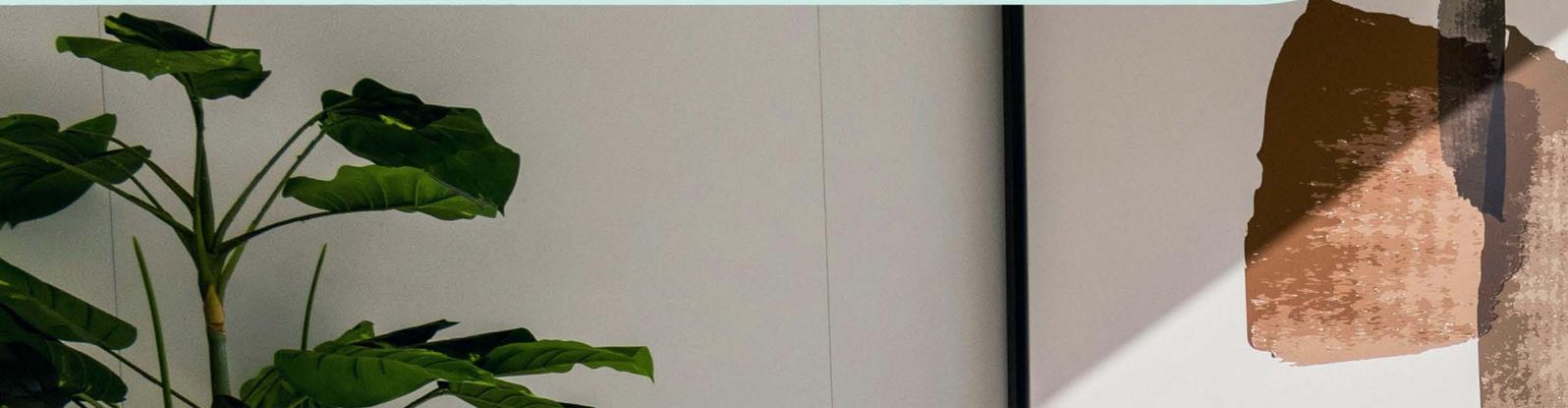
Hipotecas nuevas constituidas sobre viviendas



El importe medio de las hipotecas en 2023 apenas experimentará variación, con un poco significativo encogimiento de medio punto, por debajo de los 145.000 euros. En 2024 podría crecer un 3,5 %, pero sin llegar a los 150.000 euros. La prudencia de las entidades financieras es la tónica dominante. A la hora de acudir a los bancos a solicitar financiación, además de contar con ahorro, se analiza al detalle que el porcentaje de los ingresos destinados al pago de la cuota sea cómodo.

El Euríbor ha reaccionado rápido a la pausa en las subidas de tipos, pero la hipoteca variable pura es rechazada por muchos compradores en virtud de la mixta.





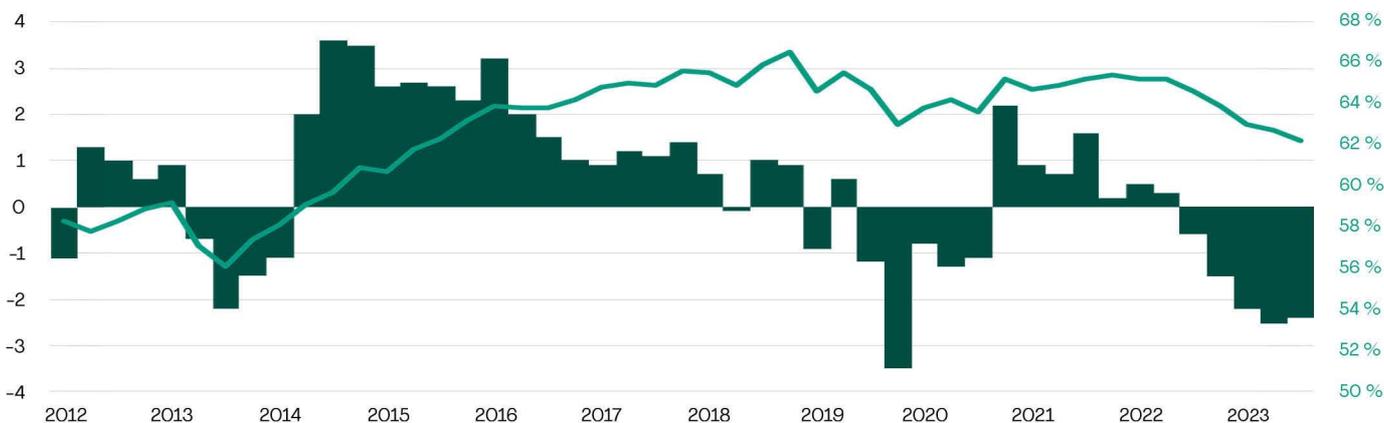
Las familias son conscientes de que, antes de pedir una hipoteca, deben ahorrar lo máximo posible.

Ponerle coto al riesgo de impago ya forma parte inherente de los solicitantes de hipoteca, que han aprendido que contar con liquidez es imprescindible para endeudarse lo menos posible. La ratio de préstamo sobre el valor del activo se hace eco de esta cautela bajando del 64,7 % de 2022 al 62,7 % de 2023.

La gradual bajada del porcentaje de préstamos hipotecarios cuya deuda respecto al valor del activo supera el 80 % es también un claro síntoma de que el mercado hipotecario es más reflexivo y maduro. Este indicador pasa del 8,7 % al 6,7 % en el último año, lo que refleja una gestión de hipotecas más racionales por parte de las entidades bancarias y una mejora significativa en la calidad del crédito. La disminución en el porcentaje de préstamos con alta relación de deuda a valor del activo indica una mayor estabilidad y sostenibilidad en el mercado hipotecario, lo que es beneficioso para todas las partes involucradas.

Tanto la ratio de financiación sobre el precio del activo como el porcentaje de hipotecas que superan el 80 % del valor de este descenden en 2023.

Relación entre préstamos y valor de transacción



■ CAMBIO INTERANUAL (EN PUNTOS) — PRÉSTAMO RESPECTO AL VALOR DEL ACTIVO

Fuente: Banco de España y elaboración propia.

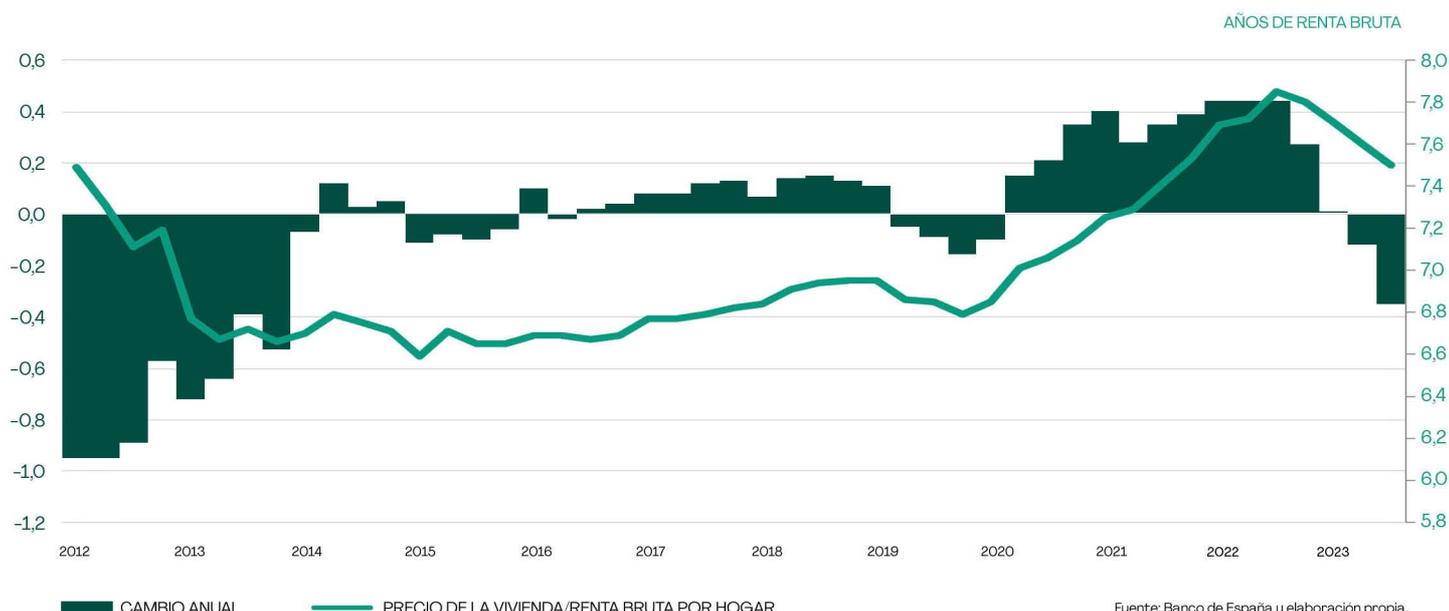


Los años de renta bruta que hay que destinar a la compra de una vivienda llevan por encima de 7 desde 2020. No se prevé retomar los máximos de 2007, cuando se superaron los 9 años de salario anual íntegro, pero todo depende de la solidez del empleo. El esfuerzo teórico anual sin deducciones, que en 2020 y 2021 se acercó al 30 %, superó el 33 % en 2022 y cerró 2023 casi en el 39 %, rozando el máximo recomendable.

Endeudarse de un modo saludable es fundamental para no quedar expuesto a dificultades sobrevenidas. Sin embargo, con una revalorización de los salarios que ha evolucionado a mucha distancia de cómo lo han hecho hasta ahora los precios, en general y de la vivienda, los compradores cuentan con menos dinero a final de mes después de pagar su cuota hipotecaria.

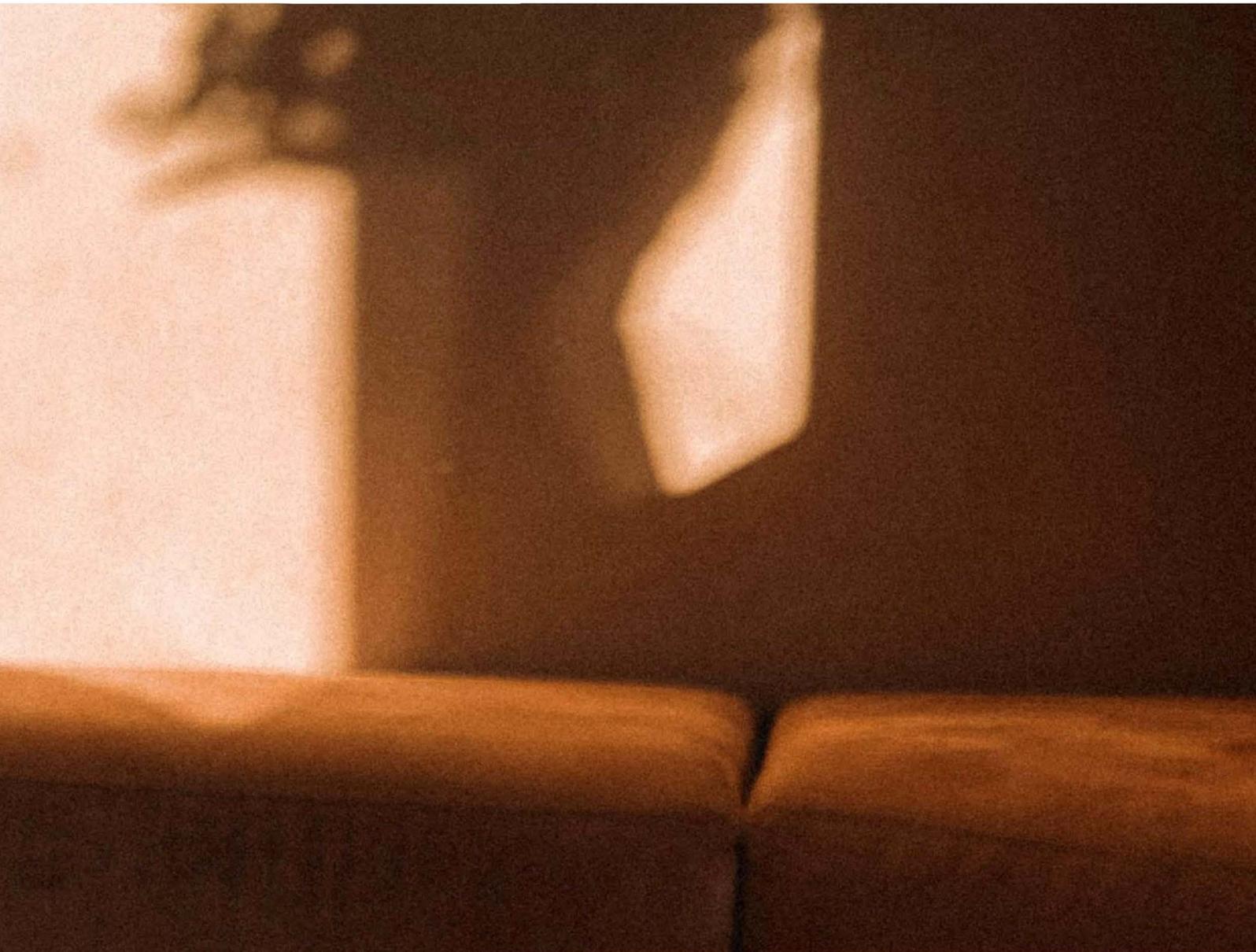
El esfuerzo por la compra de vivienda equivale a la renta bruta de 7,6 años y baja levemente respecto a 2022.

Precio de la vivienda/renta bruta por hogar



Fuente: Banco de España y elaboración propia.





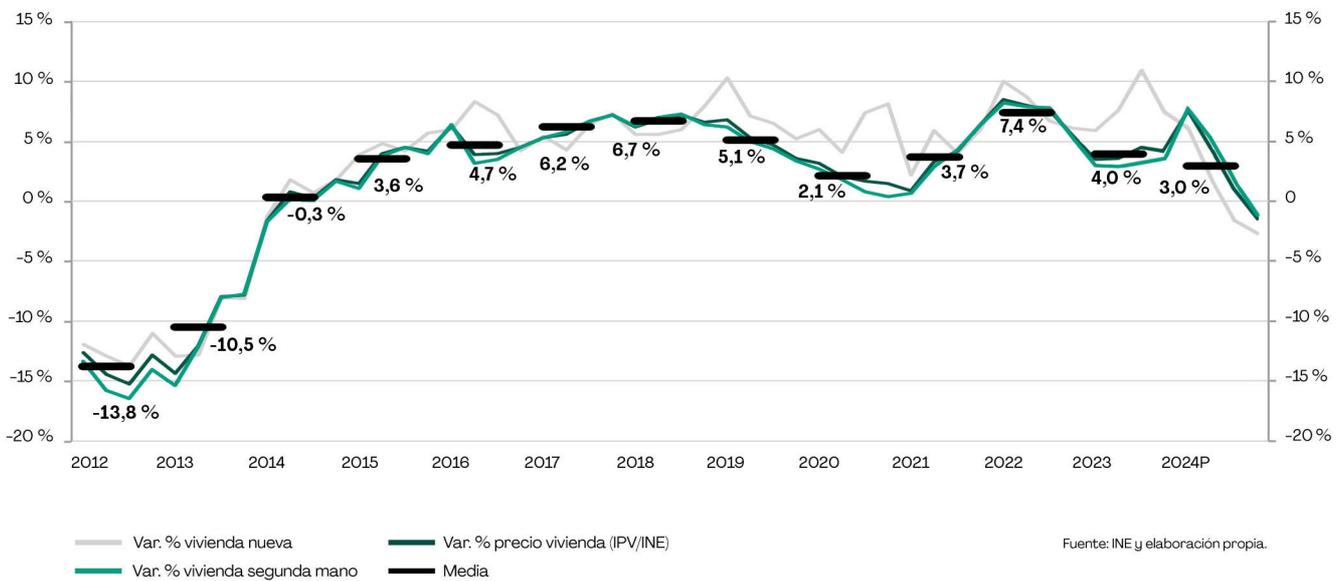
Evolución y previsión del precio

07

Principales claves

- 01** Los precios evolucionan al alza haciendo caso omiso a la contención de la financiación porque los inversores con liquidez están muy atentos a las oportunidades, especialmente, en alquiler temporal y vacacional.
- 02** La vivienda nueva y la de segunda mano han suavizado su escalada de revalorización. Para 2024 se prevé un crecimiento plano en ambas tipologías.
- 03** El precio del alquiler sube en toda España, con cinco comunidades autónomas en las que la vivienda tipo supera los 1.000 euros al mes.
- 04** Un mayor entendimiento entre las administraciones y la promoción privada lograría bajar la temperatura al mercado del alquiler.

Evolución del precio de la vivienda (IPV)



Los precios tendrán un comportamiento plano en 2024, sin grandes picos ni valles.

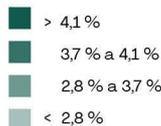
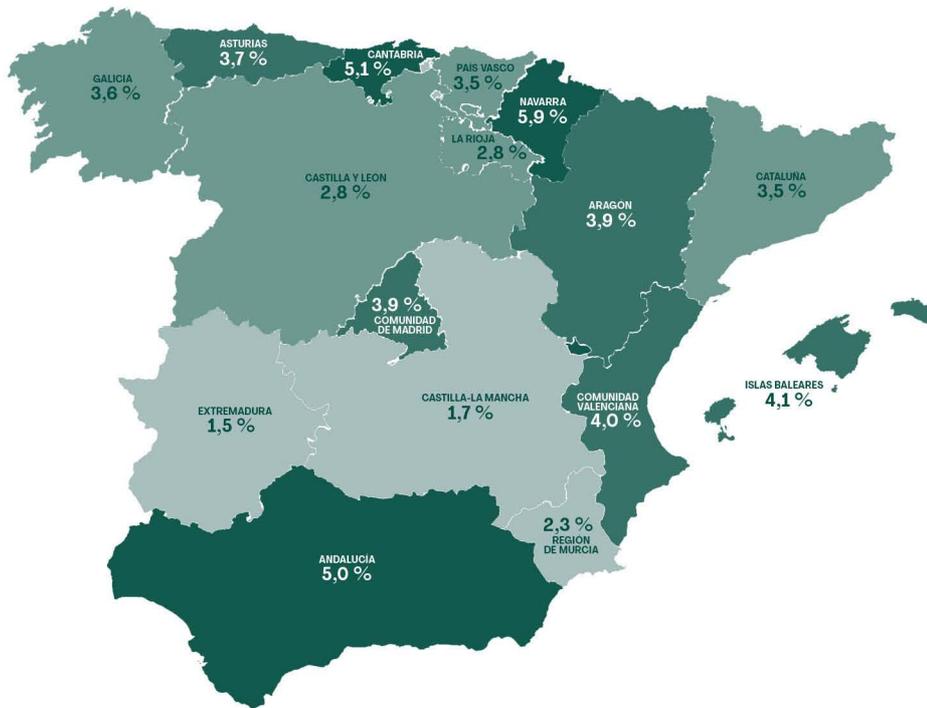
Los precios de la vivienda se han mantenido impasibles ante la disminución en las transacciones de compraventa e hipotecas. Esta paradoja subraya la percepción del mercado inmobiliario residencial como un refugio seguro para el ahorro, así como la escasez de viviendas disponibles para la venta. El desequilibrio entre la oferta y la demanda es una dinámica bien conocida en el sector, que ejerce presión al alza sobre los precios y relega el contexto financiero a un discreto segundo plano.

Tomando como referencia datos del INE, los precios han saldado 2023 con un incremento del 4,0 %. La obra nueva ha suavizado, en el último tramo del año, la escalada que ha ido presentando a lo largo de 2023; mientras, la segunda mano se ha mostrado más estable. Las tipologías mantienen su comportamiento frente a 2022, aunque los crecimientos de la obra nueva son más elevados debido a la escasa producción.

Para 2024 tampoco sobrevuela la amenaza de fuertes correcciones, sino más bien una trayectoria al alza moderada tanto para vivienda nueva como para usada.

El precio medio de la vivienda en 2023 anota un aumento del 4,0 %. En 2024, el avance será más contenido: de un 3,0 %.

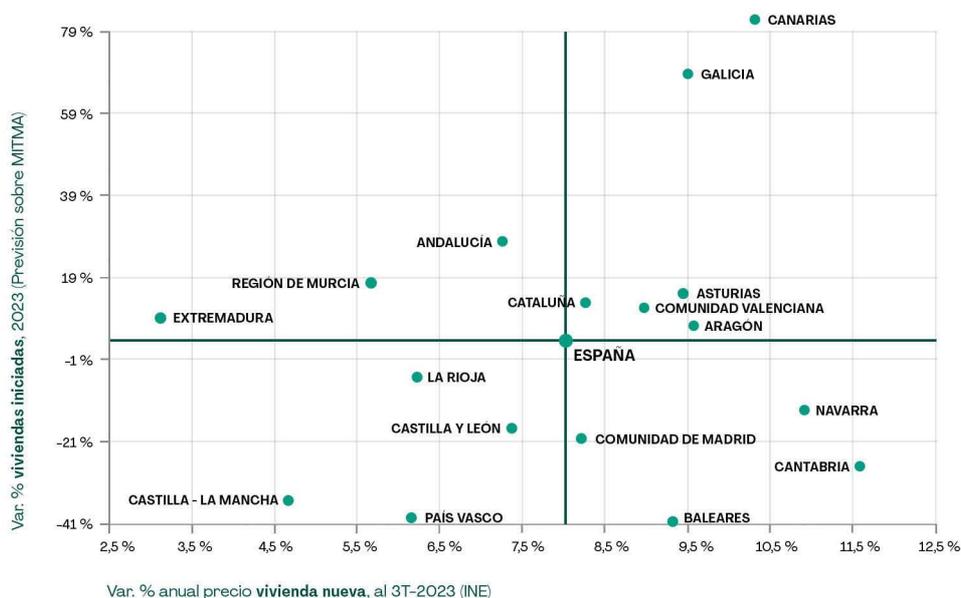
Evolución del precio por comunidades autónomas.
Tasa de variación anual (%) 2023/2022.



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

El signo positivo se extiende por toda España en 2023, pero los incrementos de dos dígitos han desaparecido. Navarra, Canarias y Cantabria superan el 5 % en el ranking.

Relación entre la evolución del precio y la producción de viviendas

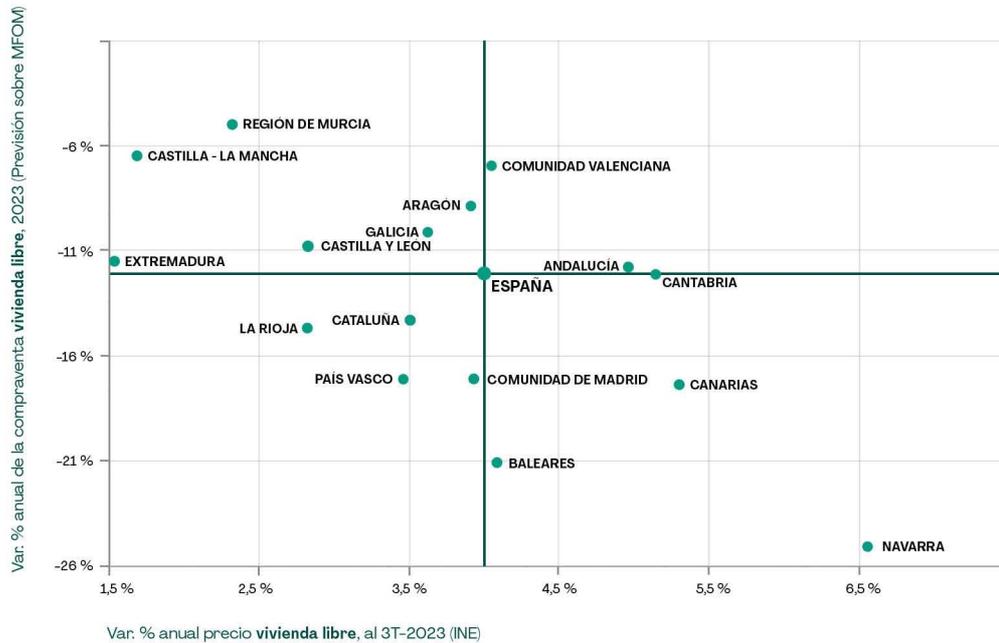


Fuente: INE, MITMA y elaboración propia. Sin disponibilidad de información para Ceuta y Melilla.

La correspondencia entre subidas de precios y caída de la producción es muy notable en Baleares, donde las limitaciones naturales impiden ver más grúas en el horizonte (-40,5 %), generando una fuerte presión sobre el valor de las viviendas (9,3 %). También acusan esta correlación otros cinco territorios, aunque de manera menos llamativa. En Canarias, a pesar de que el inicio de nuevas promociones ha sido sobresaliente (81,6 %), las viviendas presentan una revaloración muy llamativa (10,3 %), lo que sugiere una demanda insatisfecha. Algo similar ocurre en Galicia, aunque en menor grado. Las comunidades autónomas más alineadas en este aspecto son Aragón y la Comunidad Valenciana, si bien en esta última todavía hay margen para que suban los precios.

Hasta seis comunidades autónomas se colocan por encima de las medias registradas en clave nacional tanto en porcentaje de vivienda iniciada como en incremento del precio de la vivienda.

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.

Que territorios que siempre han sobresalido por recoger porcentajes de compraventa abultados, como Baleares y Canarias, hayan corregido a la baja este indicador en 2023 muy por encima de la media nacional, es un síntoma evidente de que se ha agotado el stock. Se trata de una situación preocupante teniendo en cuenta no solo la llegada de nuevos clientes extranjeros, sino la propia rotación de la población natural.

Ambos archipiélagos, junto con Navarra, son los lugares donde la promoción debe tomar las riendas con especial energía. Hay mercados donde se ha caminado de forma paralela al desajuste nacional entre precios y compraventas, como Cataluña, la Comunidad de Madrid y Andalucía, algo entendible puesto que son regiones que tienen gran peso en las cifras totales. Castilla-La Mancha y Región de Murcia son las autonomías con menos desequilibrio.

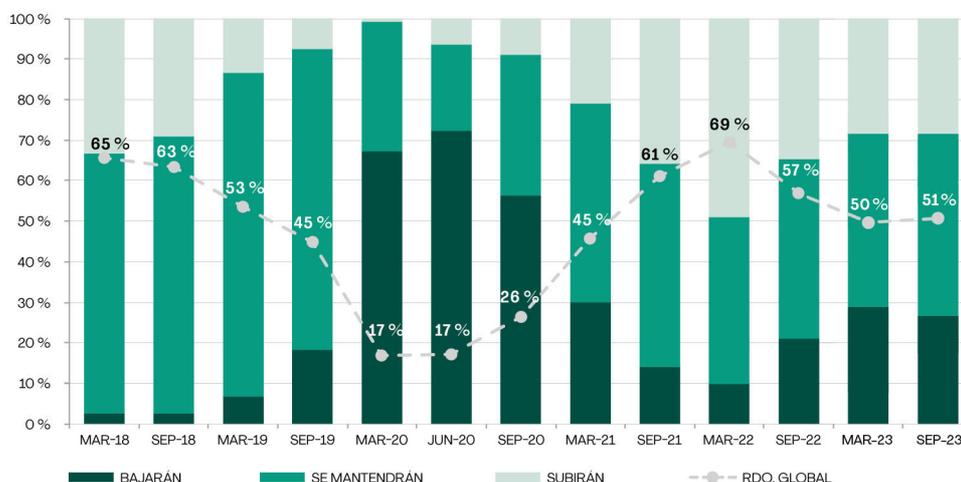
Navarra lidera tanto las subidas de precios como las caídas de transacciones, siendo la región donde hay más compradores potenciales.



A pesar de que el valor promedio de las transacciones inmobiliarias se sitúa en torno a los 180.000 euros, según datos del MITMA, las viviendas con un precio de hasta 150.000 euros son las preferidas por los compradores, representando casi el 60 % de las operaciones en el segundo trimestre de 2023. Al elevar el rango hasta los 300.000 euros, las transacciones que superan esta cifra se reducen y quedan reservadas a los capitales más voluminosos. Esta tendencia coincide con el ingreso medio de las familias, cuyos presupuestos se ajustan ante el incremento de precios, llevándolas a replantear sus preferencias en términos de espacio y ubicación.

El 27 % de los profesionales de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat auguran un descenso en los precios, subiendo desde el 21 % que lo afirmaba hace un año. Por su parte, los que confían en una subida bajan del 35 % al 28 %. El resto, que son la mayoría, no espera grandes sorpresas en cuestión de precios. La estabilización no solo se ve como lo más probable, sino también como el mejor camino que pueden tomar los precios.

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



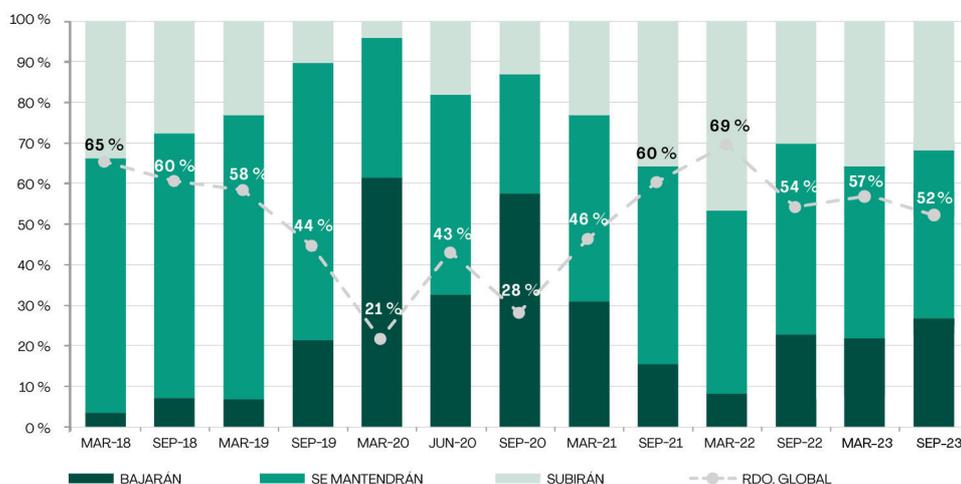
Los profesionales de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat partidarios de un descenso en el precio pasan de ser el 21 % al 27 %.

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 500 APIs opinan.

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



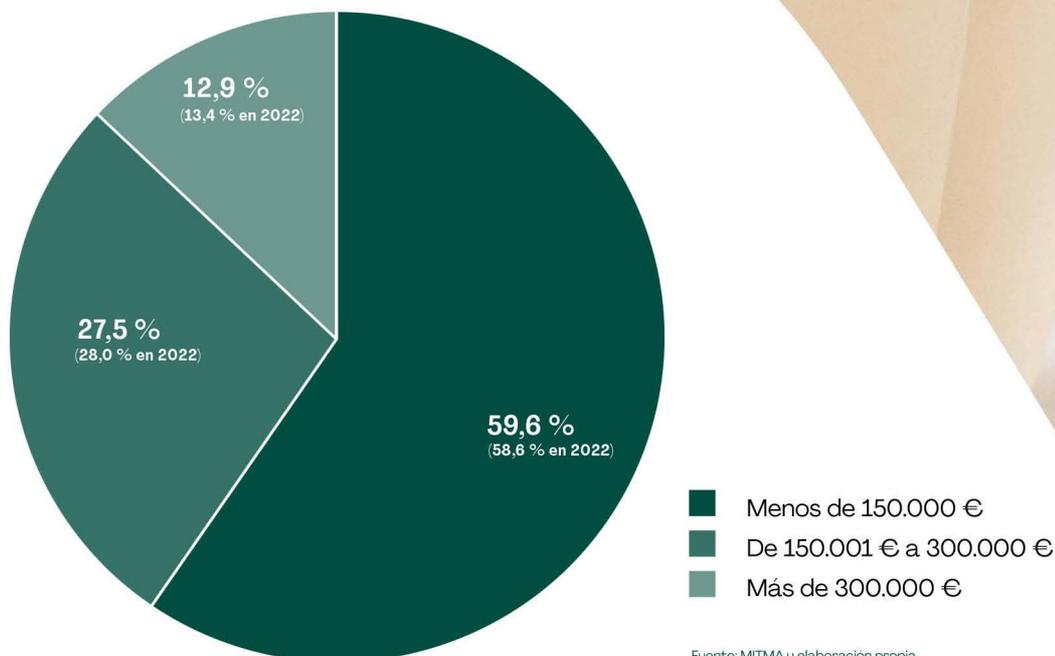
Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

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

Más de 500 APIs opinan.



Precio de las viviendas vendidas



Fuente: MITMA y elaboración propia.

El 59,6 % de las viviendas compradas en 2023 tuvo un precio inferior a los 150.000 euros y el 27,5 % fue de este ticket medio hasta los 300.000 euros.

En cuanto a la vivienda vacacional, también son el 27 % los que opinan que bajará de precio, aunque este grupo partía de un 14 % el año pasado. Los que creen que repuntarán pasan de representar el 36 % al 28 %.

El precio medio del alquiler en España sube un 13,4 %, incrementándose en todas las regiones sin excepción.

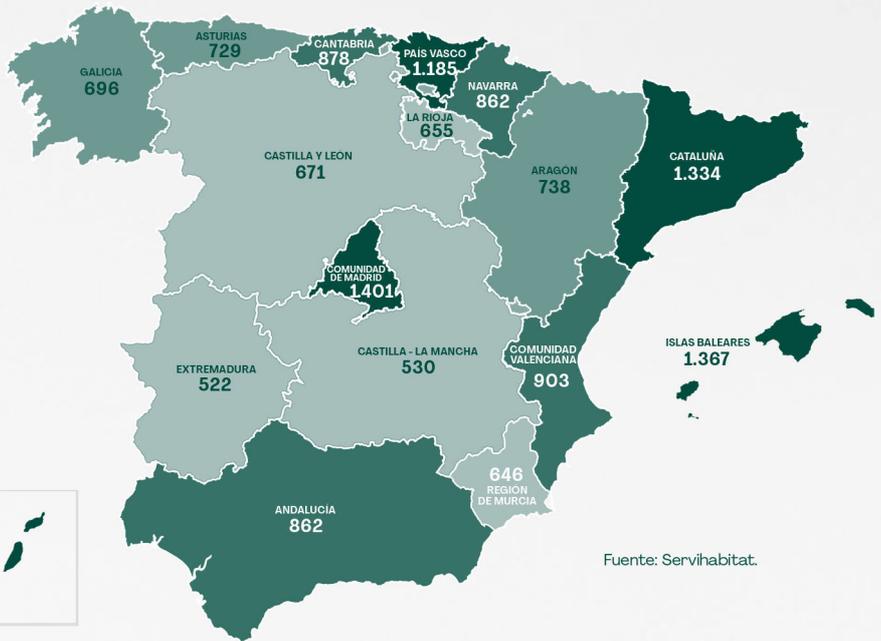
La curva ascendente que dibujan los precios del alquiler parece no tener techo. La vivienda tipo en España, con una superficie media de entre 80 y 90 metros cuadrados, tiene un coste mensual que sube de los 887 euros de 2022 a los 995 de 2023. Se trata de un repunte del 13,4 %, que se suma al del 6,2 % que se produjo el año anterior.

Esta trayectoria al alza se extiende por todas las autonomías, con solo cinco de ellas experimentando aumentos que no alcanzan el doble dígito. La barrera del 20 % de ascenso es traspasada por Baleares, Andalucía, Canarias y la Comunidad Valenciana, todas ellas con un denominador común: la costa. En estos territorios, el volcado hacia el alquiler temporal y vacacional ha limitado la oferta al residencial lo que, unido a una demanda con mayores dificultades para financiar la compra, ha empujado los precios hacia arriba.

Precisamente, son los dos archipiélagos los que, junto con el País Vasco, Cataluña y la Comunidad de Madrid, presentan rentas mensuales por encima de los 1.000 euros. Es en la región madrileña donde los inquilinos tienen serios problemas para encontrar un producto ajustado a sus ingresos, pues el piso tipo en alquiler vale 1.400 euros mensuales. Por otro lado, las rentas más accesibles, en el entorno de los 500 euros, se encuentran en Extremadura y Castilla-La Mancha.

Precio medio del alquiler de vivienda (Precio mensual en euros para una vivienda de 80-90 m²)

- > 1.061
- 862 - 1.061
- 671 - 862
- < 671



Fuente: Servihabitat.

Si hace un año el porcentaje de agentes colaboradores de Servihabitat que estimaba un aumento de los precios del alquiler creció del 36,3 % al 46,8 %, la opinión actual es que lo seguirán haciendo para el 50,3 %. Que la mitad de estos expertos esté convencida de que la tendencia ascendente se mantendrá subraya la gravedad de la escasez de oferta, una situación que requiere soluciones urgentes para ajustar los alquileres a los ingresos de los inquilinos y evitar dejarlos sin opciones viables.

El control sobre los precios de alquiler resta tracción a un negocio patrimonialista profundamente arraigado en España. Los arrendadores buscan un retorno de inversión estable, que no se vea afectado por cambios en las políticas gubernamentales. Existe un conflicto intenso entre los arrendadores, que deben enfrentar la inflación sin poder trasladar estos costes a las rentas, y los arrendatarios, cuyos salarios no han aumentado y no pueden asumir alquileres más elevados. Como resultado, nos encontramos con una oferta que se encarece y pierde calidad rápidamente, lo que pone en riesgo la sostenibilidad del mercado de alquileres.

La renta mensual media para una vivienda en alquiler de entre 80 y 90 metros cuadrados es de 955 euros.

Solo en ubicaciones de alta demanda turística en busca de sol y playa se consigue que la alta ocupación compense mercados de alquiler estables y seguros como Madrid o Barcelona.

La rentabilidad bruta del alquiler en España avanza apenas cinco décimas entre 2022 y 2023, subiendo del 6,2 % de 2022 al 6,7 % de 2023, una situación presionada por la falta de disponibilidad. En las zonas con alta demanda de inquilinos, donde la seguridad de ocupación es mayor, la rentabilidad tiende a disminuir debido al mayor coste de adquisición de propiedades. Un claro ejemplo de esta dinámica es Baleares, donde la rentabilidad se sitúa en el 4,9 %. Más beneficios esperan a los inversores en Cataluña, que arroja un 7,5 %, aupada por los precios de venta de Lleida y la zona interior de Girona y Tarragona.

La profesionalización es la única vía que puede paliar las carencias actuales. La cesión de suelos para desarrollar vivienda en arrendamiento, seguida de su gestión por parte del sector privado, representa la estrategia más efectiva para moderar las tensiones del mercado.

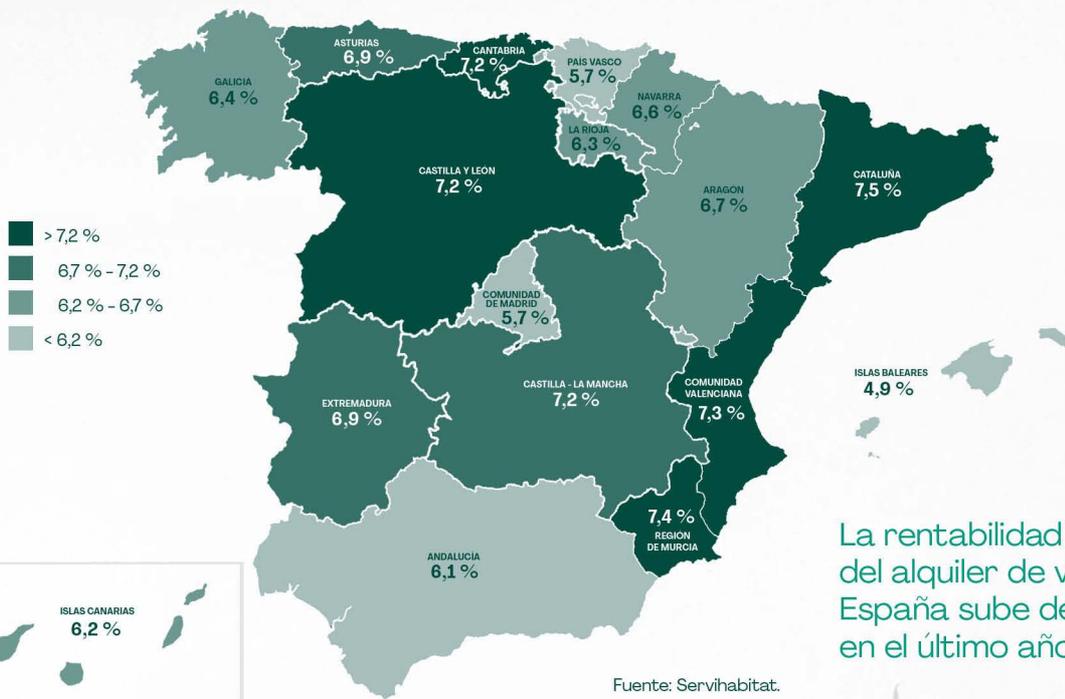
Aunque el alquiler de corta estancia puede ser la primera respuesta ante las imposiciones normativas, a la larga, es el régimen residencial el que aporta más estabilidad.

Evolución del precio del alquiler en los próximos seis meses



El porcentaje de APIS que estima que los precios del alquiler subirán pasa del 46,8 % al 50,3 % en un año.

Rentabilidad media del alquiler de vivienda en España



La rentabilidad bruta media del alquiler de vivienda en España sube del 6,2 % al 6,7 % en el último año.





Resumen de los principales indicadores

08

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







Visión por comunidades autónomas

09

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	21.497	-1,9 %	27.411	27,5 %	18.292	-33,3 %
Viviendas terminadas	15.030	-3,9 %	14.130	-6,0 %	16.742	18,5 %
Compraventas (vivienda libre)	144.924	5,7 %	127.823	-11,8 %	134.828	5,5 %
• Vivienda nueva libre	14.197	-10,7 %	9.738	-31,4 %	9.562	-1,8 %
• Vivienda segunda mano libre	130.727	7,9 %	118.085	-9,7 %	125.266	6,1 %
Valor medio compraventas	174.397	4,6 %	176.596	1,3 %	183.290	3,8 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El mercado residencial andaluz arroja diferentes casuísticas en función de la zona en la que se enfoque el análisis. Dada su gran extensión, es difícil llegar a conclusiones generales, puesto que el comportamiento de sus provincias, e incluso de ciudades y barrios concretos, distan mucho entre sí. En cualquier caso, uno de los denominadores comunes durante 2023 ha sido la estabilidad de los precios y el repliegue de la demanda en todos aquellos lugares donde el dinamismo no es la tónica dominante.

En este sentido, hay que destacar las zonas más activas de la región, que estarían localizadas en las capitales de Sevilla y Málaga, además de en la costa del Sol. Igualmente, han evolucionado a buen ritmo Cádiz y la costa de la Luz, y algo menos Huelva. Las transacciones en estos enclaves se han mantenido al alza, al tiempo que el valor de las viviendas ha repuntado sensiblemente. En el resto, especialmente en todo el interior de la autonomía, se ha producido un estancamiento.

La subida de tipos de interés ha supuesto un freno para el perfil de comprador de presupuesto medio-bajo, impactando negativamente en su decisión de compra. Los perfiles con mayor solvencia no han tenido el mismo problema, puesto que han contado con fondos propios y menores necesidades de financiación. Cabe destacar el papel del extranjero, muy abundante en Málaga y su costa, donde ha presionado los precios hacia arriba expulsando a la demanda interna de primera residencia. También hay una fuerte presión turística en Sevilla, que deja la oferta de alquiler residencial en mínimos porque todo lo que queda dentro de su muralla es gran receptor de inquilinos de corta estancia.

La producción de obra nueva está fuertemente concentrada en estos polos de atracción, siendo la costa del Sol un ejemplo paradigmático de nuevas grúas en el horizonte. Los promotores tratan de asegurar sus márgenes comprando suelo en lugares donde van a tener una respuesta sobre plano rápida porque las parcelas a la venta son caras y los costes de financiación también han subido para ellos, así que a la hora de plantearse nuevos desarrollos apuestan sobre seguro. Este escenario provoca que, en las provincias fuera de este circuito, sea la segunda mano la que soporte el peso del mercado. Los nuevos proyectos levantan el pie del acelerador en Córdoba, reducen aún más potencia en Granada y son residuales en Almería y Jaén.

De cara a 2024, no se esperan grandes sorpresas en los indicadores que toman el pulso al ámbito residencial de Andalucía. Una vez colmadas las expectativas de los compradores por reposición en los dos años precedentes, será fundamental que se incentive la obra nueva de primera vivienda para que la compraventa se siga sosteniendo, aunque una relajación en el entorno hipotecario marcado por Europa y la fortaleza del empleo deberán sumar para que la demanda siga convirtiendo. Igualmente, la normativa de alquiler tendrá que flexibilizarse para que la inversión privada acuda a hacer negocio y ponga más oferta a disposición de la población.

Málaga y Sevilla lideran la actividad residencial, con promotores que inician proyectos que saben que venderán rápido porque la demanda en estas zonas es abundante a pesar de los altos precios de venta.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	3.326	20,1 %	3.559	7,0 %	3.396	-4,6 %
Viviendas terminadas	2.640	-2,1 %	2.706	2,5 %	2.747	1,5 %
Compraventas (vivienda libre)	19.558	7,5 %	17.824	-8,9 %	18.742	5,2 %
• Vivienda nueva libre	2.068	32,9 %	1.445	-30,1 %	1.577	9,1 %
• Vivienda segunda mano libre	17.490	5,1 %	16.379	-6,4 %	17.165	4,8 %
Valor medio compraventas	123.745	2,5 %	122.218	-1,2 %	122.930	0,6 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

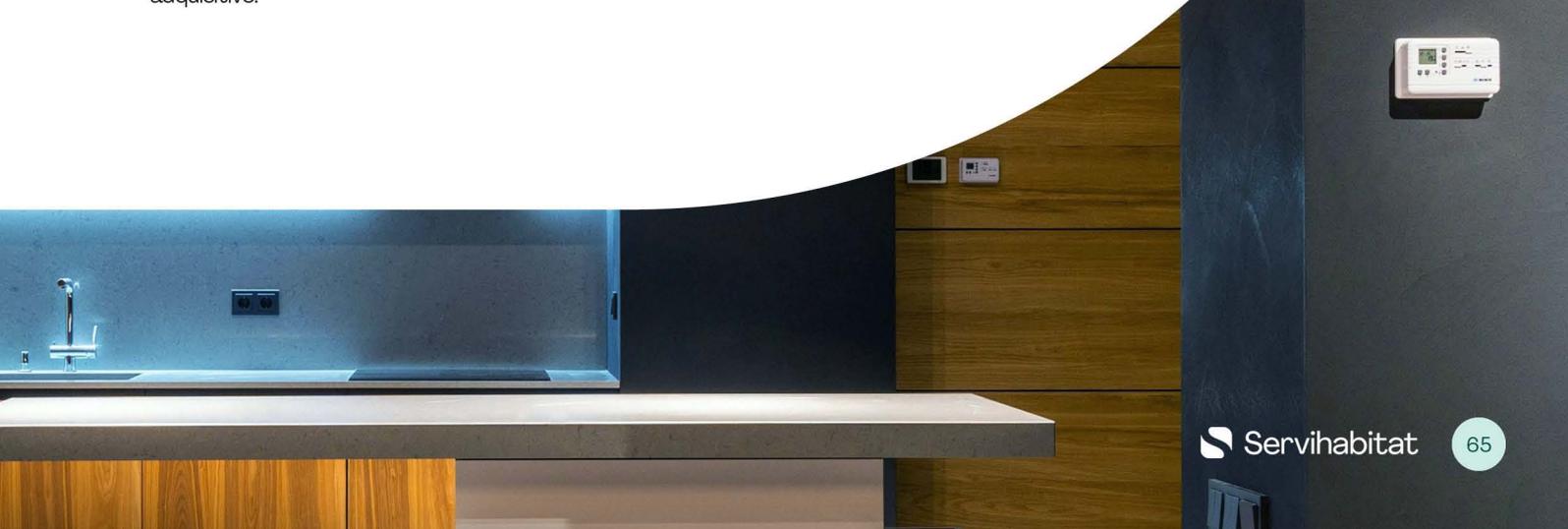
Aragón presenta un mercado de la vivienda donde la proporción de segunda residencia con fines turísticos es ínfima comparada con la de primer acceso, con vistas a absorber la demanda natural. Es por ello por lo que, el vuelco en las condiciones hipotecarias ha enfriado la compraventa en la región aragonesa, si bien los precios no se han ajustado en la misma medida.

La caída en las compraventas hay que entenderla desde la óptica de los máximos que se alcanzaron tras la pandemia, donde el ahorro acumulado se refugió en el ladrillo y hubo mucha gente que aprovechó los tipos bajos y el empleo estable para lanzarse a cerrar operaciones. A pesar del descenso registrado en 2023, las cifras resultan sanas y no se prevé ningún parón para 2024, sino la normalización del ciclo.

La población se concentra en Zaragoza, donde los precios de venta se resisten a bajar y el mercado del alquiler presenta serios síntomas de estrés. Esta situación se ve agravada por la retirada de oferta por parte de unos propietarios que miran con recelo las exigencias regulatorias. Es en la capital donde se observa un mayor movimiento en la generación de obra nueva y, por lo tanto, es también donde los precios alcanzan su máximo. Sin embargo, al calcular la media de precios de la región, este dinamismo se ve contrarrestado por la menor actividad del resto de la autonomía.

El empuje de Zaragoza contrasta con la lentitud de Teruel y Huesca, donde se encuentran zonas deprimidas en las que no se construye desde hace mucho tiempo. Esta falta de producto se suple con la compra de segunda mano que necesita reformas y con la autoconstrucción. A medida que se sube hacia los Pirineos, es posible hallar los únicos reductos de segunda residencia de la región, orientados al turismo de invierno y dirigidos a clientes con alto poder adquisitivo.

Existe un claro contraste entre la activa vida urbana de Zaragoza, donde la construcción es frecuente, y los entornos rurales de Teruel y Huesca. Este último es el único lugar donde hay algo de segunda residencia con fines turísticos.



	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	1.999	-17,0 %	2.300	15,1 %	2.751	19,6 %
Viviendas terminadas	1.975	44,3 %	2.057	4,2 %	2.252	9,5 %
Compraventas (vivienda libre)	14.038	6,5 %	13.720	-2,3 %	14.141	3,1 %
• Vivienda nueva libre	1.036	-3,6 %	1.118	7,9 %	1.091	-2,4 %
• Vivienda segunda mano libre	13.002	7,3 %	12.602	-3,1 %	13.050	3,6 %
Valor medio compraventas	119.349	-0,4 %	120.398	0,9 %	121.702	1,1 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

En el segmento residencial asturiano, la intensa actividad de compra observada en 2022 también ha remitido, aunque las transacciones de obra nueva siguen mostrando signos positivos, a diferencia del mercado de segunda mano, que ha experimentado una menor rotación. En cuanto a los precios, el ritmo de aumento en la región se ha moderado, lo que sugiere una consolidación del mercado. Sin embargo, el sector del alquiler es la excepción, registrando incrementos en las rentas como nunca antes se habían visto.

La vitalidad es exclusiva de las dos ciudades donde la densidad de población es mayor: Oviedo y Gijón. Aquí es donde las parcelas con edificabilidad son más escasas. Además, los costes de construcción y el precio del suelo impiden ajustar la producción a la creación de hogares. Lo que se va lanzando al mercado se va vendiendo con fluidez a compradores que no acusan el encarecimiento de las hipotecas y son capaces de cubrir un elevado porcentaje del precio con fondos propios, e incluso, de comprar al contado.

La vivienda estrella es la que tiene tres habitaciones y en Gijón es más cara que en Oviedo porque en esta ciudad marítima la línea entre primera y segunda vivienda es más difusa. Los valores máximos del Distrito Este de Gijón y los de los barrios cercanos al Hospital Universitario Central de Asturias (HUCA), Montecerraio y el centro de la capital asturiana contrastan con la vivienda más asequible de El Llano gijonés o Ciudad Naranco en Oviedo.

El crecimiento de la vivienda vacacional y la de uso turístico en Asturias, con regulación propia en el horizonte, ha sido tan relevante, que está creando fuertes tensiones en el alquiler residencial, cuya oferta ha mermado y cuyas mensualidades ponen trabas a la emancipación de los más jóvenes.

Oviedo y Gijón son las puntas de lanza del mercado residencial asturiano. Las parcelas con edificabilidad son escasas y su precio y los costes asumidos por el promotor no llegan a cubrir la demanda natural, que se lanza a comprar con fluidez. El alquiler está en precios máximos porque mucha oferta se deriva al turístico y vacacional.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	3.485	-5,0 %	2.074	-40,5 %	3.058	47,4 %
Viviendas terminadas	3.414	19,2 %	3.353	-1,8 %	2.944	-12,2 %
Compraventas (vivienda libre)	19.789	6,5 %	15.625	-21,0 %	15.800	1,1 %
• Vivienda nueva libre	2.129	23,9 %	1.731	-18,7 %	2.101	21,4 %
• Vivienda segunda mano libre	17.660	4,7 %	13.894	-21,3 %	13.699	-1,4 %
Valor medio compraventas	372.081	9,1 %	355.073	-4,6 %	355.399	0,1 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El ritmo del mercado inmobiliario en el archipiélago balear opera de forma distinta al de la península, manteniendo un nivel de ventas que supera las expectativas más optimistas con extraordinaria facilidad. La idea de moderación parece no aplicarse en este territorio, donde las restricciones al desarrollo de nuevas promociones impulsan los precios al alza, superando los límites previamente establecidos.

Ni la inflación ni la crisis energética han logrado frenar el entusiasmo por adquirir una vivienda en Mallorca que cumpla la doble funcionalidad como residencia y como inversión, asegurando una rentabilidad indiscutible y libre de riesgos. Ibiza y Formentera continúan siendo apuestas seguras en el mercado, mientras que Menorca presenta una mayor exposición a posibles fluctuaciones.

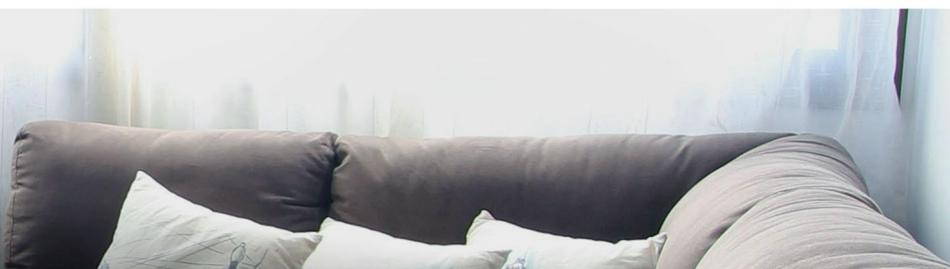
El repunte de los precios no solo se ve favorecido por una promoción que se debate entre la lentitud en la gestión para liberar suelo finalista y las grandes extensiones bajo criterios de protección urbanística, sino que la demanda extranjera hace gala de una voracidad entusiasta.

La nueva realidad hipotecaria ha obligado al cliente local a recular, dado que se ha visto incapaz de endeudarse porque el porcentaje de sus ingresos destinados a la cuota del préstamo superaba el recomendado por la entidad. Aun ampliando el plazo de amortización al máximo posible, el esfuerzo financiero resultaba inaceptable.

Frente a esta situación, el foráneo ha adelantado posiciones en las listas de espera gracias a su mayor liquidez. Al final, el *stock* se drena completamente porque siempre hay alguien para recoger el testigo cuando el *scoring* no es apto, dejando a los presupuestos más modestos a merced de un alquiler que proporciona todavía menos motivaciones.

Para que el comprador que se ha ido perdiendo por el camino retome su plan inmobiliario, se requiere mucho más que un entorno hipotecario favorable. En Baleares, es crucial que la inversión explore fórmulas alternativas para aumentar la oferta en el mercado y facilitar el acceso a la vivienda para los residentes locales. De lo contrario, podría comenzar a escasear el personal en sectores esenciales como el de servicios, salud, educación o las fuerzas de seguridad.

Baleares es uno de los mercados donde la recuperación de la inversión en residencial se logra con más celeridad, puesto que todo se alquila en tiempo récord. No obstante, las rentas ponen en aprietos a la población local, que tampoco puede comprar por los altos precios.



	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	2.863	-6,5 %	5.198	81,6 %	5.800	11,6 %
Viviendas terminadas	2.782	-7,6 %	2.448	-12,0 %	3.348	36,8 %
Compraventas (vivienda libre)	32.173	25,9 %	26.596	-17,3 %	28.268	6,3 %
• Vivienda nueva libre	2.139	18,1 %	1.760	-17,7 %	1.658	-5,8 %
• Vivienda segunda mano libre	30.034	26,5 %	24.836	-17,3 %	26.610	7,1 %
Valor medio compraventas	173.498	8,4 %	177.772	2,5 %	182.599	2,7 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Intensidad. Esta sería la palabra que mejor definiría el mercado residencial canario en 2023. El ritmo de venta, lejos de caer, se ha disparado, y no solo hacia la tipología que definió el comprador pospandemia, sino hacia cualquier activo habitable. Como en años precedentes, el problema más acuciante es el desequilibrio entre oferta y demanda.

La compraventa no se posiciona de forma más clara hacia vivienda de primer acceso o segunda residencia y vacacional, sino que materializa firmas de cualquier clase, sin distinciones de localización, ya sea en capital o extrarradio. Que todo lo que salga se venda, lógicamente, impacta en los precios, que están desorbitados. Y no solo en venta, también en alquiler, empujando a personal tan básico como el funcionariado a compartir piso porque el arrendamiento turístico es un verdadero filón y tiene mayor rentabilidad.

Si hubiera que introducir algún matiz, se podría plantear que el sur de las islas de Tenerife y Gran Canaria es que el que más rápido transacciona, pero en el norte, donde antes costaba vender, si bien no se cierran operaciones al mismo ritmo, el comportamiento es fluido y el stock va saliendo sin mayores problemas.

Los promotores están recurriendo a los proyectos a medio construir o *WIPs* para maximizar su inversión, aprovechando las estructuras y ahorrando costes. Hay muchos interesados en activos que incluso presentan problemáticas de ocupación porque ven que no tendrán inconvenientes en darles salida. Casi todos los inversores compran con fondos propios al 100% o en un porcentaje muy alto.

La obra nueva plurifamiliar de *ticket* medio se concentra en las ciudades de Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria, y en estas promociones en curso hay listas de espera con suficientes compradores como para adquirir esta oferta multiplicada por diez. En el norte, la autoconstrucción todavía pesa en las cifras y en el sur prima la segunda mano, que adolece de escasez de producto, con una captación complicada que recurre a la exclusiva.

En el sur de las islas mayores, los proyectos de nueva planta se inclinan más hacia la segunda residencia de lujo dirigida a un perfil extranjero. Frente a británicos y alemanes, en el último año se ha notado un creciente interés de otras nacionalidades menos consolidadas como lituanos, rusos y ucranianos.

Fuerteventura y La Palma son las islas donde la tensión entre oferta y demanda es más alta. En la primera, hay esqueletos de obras que en su día se paralizaron y urge retomar para poder dar una respuesta habitacional a los trabajadores del sector hotelero, mientras que en la segunda todavía se arrastra la necesidad de reubicar a los damnificados por la erupción volcánica.

Todo lo que se coloca en el mercado canario se transacciona sin problema, esté donde esté y sea de la tipología que sea. Este apetito comprador se manifiesta en reservas sobre plano con listas de espera en obra nueva y con una segunda mano que se transacciona al margen de sus condiciones de habitabilidad.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	899	-31,2 %	655	-27,1 %	810	23,7 %
Viviendas terminadas	1.092	29,1 %	1.187	8,7 %	1.210	1,9 %
Compraventas (vivienda libre)	9.711	-2,5 %	8.538	-12,1 %	8.769	2,7 %
• Vivienda nueva libre	829	-20,2 %	829	0,0 %	829	0,0 %
• Vivienda segunda mano libre	8.882	-0,4 %	7.709	-13,2 %	7.940	3,0 %
Valor medio compraventas	152.100	3,1 %	154.245	1,4 %	153.684	-0,4 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

En línea con el mercado nacional, la vivienda en la región cántabra ha estado sometida a dos vectores importantes que han marcado su evolución: la falta de oferta y el encarecimiento de las hipotecas. Las compraventas en la autonomía se han sostenido gracias al inversor que busca oportunidades que volcar al alquiler turístico y perfiles nacionales e internacionales en busca de una segunda residencia en el norte peninsular.

El panorama ha sido menos provechoso para los residentes locales dependientes de financiación bancaria, que aun con un buen historial crediticio y cierto ahorro, no han podido comprar en entornos urbanos porque la poca oferta que hay excede su presupuesto. Estas ubicaciones más solicitadas han estado copadas por la compra y reforma de propiedades que después se alquilan por periodos de días o semanas. El resultado es un inventario insuficiente de primer acceso y alquiler residencial, una problemática con tintes nacionales.

Frente al dinamismo de Santander, donde es complicado encontrar vivienda vacía que no se esté rentabilizando o habitando de forma permanente, está la persistente despoblación de zonas a gran distancia de la costa y de los núcleos urbanos. Si en la capital y en otras ciudades de segunda línea, como Torrelavega o Castro-Urdiales, la obra nueva está algo estancada, en la Cantabria más rural hay, incluso, aldeas en ruinas a la venta. Recuperar la ley que permite construir unifamiliar en suelo rústico podría darle un giro a la cuestión.

Las modificaciones en las deducciones que han entrado en vigor con la reforma fiscal y la actualización de los módulos de la vivienda protegida, sumadas a la inversión pública en vivienda de alquiler asequible, son disposiciones que podrían reequilibrar la balanza dentro del residencial cántabro, dando mayores oportunidades a los jóvenes y a los presupuestos que no alcanzan los precios del mercado libre.

En la región cántabra, las operaciones de compra-venta se sostienen gracias a inversores que buscan oportunidades para destinarlas al alquiler turístico, lo que añade más presión sobre la accesibilidad a la vivienda. Además, los compradores se enfrentan a hipotecas menos atractivas y la situación se agrava en el mercado de alquiler de larga duración debido a la disminución de la oferta.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	5.446	-7,0 %	4.472	-17,9 %	4.409	-1,4 %
Viviendas terminadas	3.814	-11,0 %	3.879	1,7 %	3.968	2,3 %
Compraventas (vivienda libre)	35.276	5,0 %	31.472	-10,8 %	32.427	3,0 %
• Vivienda nueva libre	3.017	15,4 %	2.228	-26,2 %	1.974	-11,4 %
• Vivienda segunda mano libre	32.259	4,1 %	29.244	-9,3 %	30.453	4,1 %
Valor medio compraventas	107.407	4,5 %	101.482	-5,5 %	98.702	-2,7 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El saldo de la compraventa en el mercado residencial de Castilla y León fue negativo porque los motores de la región se reducen a dos provincias. Las siete restantes, donde las operaciones han experimentado un recorte severo, lastran el potencial inmobiliario de la autonomía.

Valladolid es una de las zonas clave de la actividad inmobiliaria en la región, con una sólida demanda familiar solvente en Parquesol y Arroyo de la Encomienda-La Vega, un municipio con buenas conexiones con la capital donde la obra nueva cuenta con una buena aceptación. También Burgos es una provincia dinámica, con un centro histórico siempre ávido de una mayor rotación de producto de segunda mano y toda la zona del centro comercial Camino de la Plata, entre Gamonal y el Ensanche, que agota en un tiempo prudencial la obra nueva que se va planificando.

El resto de las provincias están supeditadas a la vivienda usada que se vuelca, ya que hay lugares en Ávila, Salamanca, León y Segovia donde hace años que no se ven vallas anunciando nuevos desarrollos. La despoblación avanza en Palencia, Zamora y Soria. En estas provincias más deprimidas ha habido contracciones en el precio, frente a las subidas que se han registrado en Valladolid y Burgos, donde algunos vendedores han sobrevalorado por encima ya no del precio de mercado, sino de las posibilidades de financiación de los compradores, que se han topado con unas hipotecas más excluyentes.

El comprador extranjero tiene un peso extremadamente exiguo en Castilla y León, una región donde el protagonista es eminentemente local. Tampoco son significativas las transacciones protagonizadas por madrileños que huyen de los altos precios de su comunidad hacia provincias limítrofes como Segovia y, mucho menos, Ávila. En 2024, la evolución a dos velocidades seguirá siendo la característica más notable, con tensiones entre la oferta y la demanda en la provincias más activas, y pocas o ninguna novedad en el resto.

Valladolid y Burgos arrojan las mejores cifras, pero la media de la región es negativa porque el resto de las provincias, salvo sus capitales, está avanzando en términos de despoblación. La compraventa en las provincias más dinámicas se ha complicado debido a las subidas de los tipos de interés en las hipotecas.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	5.007	-25,0 %	3.241	-35,3 %	4.317	33,2 %
Viviendas terminadas	4.614	12,0 %	5.035	9,1 %	4.854	-3,6 %
Compraventas (vivienda libre)	31.410	3,5 %	29.374	-6,5 %	30.927	5,3 %
• Vivienda nueva libre	2.264	-18,1 %	2.394	5,7 %	2.511	4,9 %
• Vivienda segunda mano libre	29.146	5,6 %	26.980	-7,4 %	28.416	5,3 %
Valor medio compraventas	112.593	-2,8 %	114.777	1,9 %	114.334	-0,4 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La menor accesibilidad a la financiación también ha impactado negativamente en Castilla-La Mancha, donde la actividad de compraventa ha disminuido y los precios han evolucionado en sentido contrario. Hay una brecha significativa entre las localidades con oportunidades laborales, principalmente en el sector industrial, y aquellas cuya economía depende del sector primario. Este contraste entre la industria y la agricultura está impulsando a la población hacia las ciudades, provocando la despoblación rural.

Toledo se destaca ampliamente como la provincia más activa de la autonomía en términos de actividad inmobiliaria. El asentamiento de gigantes tecnológicos, como Amazon en Illescas, ha impulsado significativamente la construcción de obra nueva en comarcas que necesitaban incentivos para retener a las nuevas generaciones de familias locales, las cuales, hasta ahora, se veían obligadas a mudarse a otras provincias en busca de mejores oportunidades de futuro. Por otro lado, Guadalajara, que se perfilaba como una gran promesa en este ámbito, por el momento se encuentra ajustándose a las consecuencias del exceso de edificación legado por el boom residencial previo.

En el resto de la región no es sencillo avistar grúas, dominando la autopromoción. Para los compradores, resulta complicado ver atractivos en provincias como Ciudad Real, Cuenca y Albacete, más allá de las capitales. Los municipios de estas zonas son de tamaño reducido y están muy alejados los unos de los otros. Además, la oferta laboral a largo plazo es escasa. Estas zonas también adolecen de infraestructuras que alienten los asentamientos, con conexiones por carretera complicadas. El paisaje interior, con vistas despejadas de latifundios de secano hasta donde abarca la vista, junto con un clima severo, contribuye a un entorno exigente.

Ante la creciente amenaza de despoblación, se están planteando diversas soluciones para incentivar la compra de viviendas, incluyendo la implementación de programas de ayudas y de rehabilitación. En particular, en Toledo —la única ciudad dentro de la región que enfrenta desafíos similares a otras capitales españolas en términos de escasez de oferta en alquiler—, se están desarrollando planes orientados a proporcionar vivienda asequible.

Toledo es la única provincia donde la promoción de nuevas viviendas tiene algo de empuje, beneficiada por el desembarco de empresas punteras que dan trabajo a la población. Guadalajara todavía tiene stock pendiente y el resto de la región, donde predomina el sector agrario, la población que migra hacia las capitales es una constante.



	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	14.942	9,9 %	16.814	12,5 %	19.242	14,4 %
Viviendas terminadas	11.497	-8,1 %	10.769	-6,3 %	11.379	5,7 %
Compraventas (vivienda libre)	114.692	5,4 %	98.288	-14,3 %	101.612	3,4 %
• Vivienda nueva libre	8.674	-5,5 %	7.048	-18,7 %	7.374	4,6 %
• Vivienda segunda mano libre	106.018	6,4 %	91.240	-13,9 %	94.238	3,3 %
Valor medio compraventas	206.956	3,8 %	206.136	-0,4 %	210.202	2,0 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Aunque los cambios en los tipos de interés han transformado el panorama hipotecario, la escasez de oferta de viviendas asegura que siempre haya compradores con capacidad adquisitiva. Sin embargo, para aquellos que necesitan financiación, el agotamiento de los ahorros, afectados por la inflación, representa un obstáculo significativo. El proceso de compra, que comienza con la oferta, continúa con el compromiso y culmina en la transacción, ha dejado en el camino a potenciales compradores que, ante los cambios en las condiciones hipotecarias, han tenido que retroceder. Aunque la demanda solvente garantiza la reposición del producto, los hitos de la compraventa se van erosionando con el tiempo.

En Cataluña, coexisten realidades diversas en el mercado inmobiliario. Las zonas más activas en el sector residencial son Barcelona y las costas Brava y Dorada, donde la demanda es alta y la actividad es constante. Por otro lado, en el interior de Girona, Tarragona y Lleida, el ritmo de actividad es más pausado, ya que la mayoría de los compradores son locales.

La promoción de obra nueva, está sujeta a una regulación que exige que un 30% de la producción se destine a vivienda protegida, lo que limita la producción de viviendas libres. Además, la falta de actualización de los módulos de vivienda protegida, la reticencia de los ayuntamientos para liberar suelo y la lentitud en la concesión de licencias de construcción agravan aún más esta situación. Estos frenos en la construcción de nuevas viviendas ejercen una presión adicional sobre el mercado de segunda mano, llevándolo al límite en términos de oferta y demanda.

El sector busca vías alternativas en obras paradas con poco más que la estructura para terminarlas con unos costes de construcción óptimos y en edificios ocupados que, reformados adecuadamente, se alquilan rápido. También se mira hacia el no residencial que pueda cambiar de uso y se atisba cierto interés por parte de promotores que trabajan a una escala menor con parcelas diseminadas, pero la financiación más cara hace que cueste mucho sacar proyectos adelante.

Lo que sí se ha asentado es la preferencia por la vivienda poscovid, con una clara preferencia por la ubicación, ya sea cerca de la familia en el interior o cerca de la playa y de los servicios en la costa. También se busca espacio suficiente, con viviendas de tres habitaciones destinando una al teletrabajo, o con dos y ubicando el despacho en el salón. Los *lofts* diáfanos y los pisos con terraza se han consolidado.

El cliente extranjero y el inversor sostienen la demanda en las zonas más activas, pero en el interior la reposición ha tocado techo. La presión de los dos primeros junto con los nacionales con solvencia deja pocas opciones a los presupuestos modestos, que tienen empleo estable, pero se enfrentan a un esfuerzo financiero elevado debido a los altos precios y las hipotecas poco atractivas, dos factores pendientes de resolución en 2024. Este grupo tampoco encuentra su lugar en el alquiler que, en Barcelona ciudad y su área metropolitana, se ha puesto imposible, e incluso, en poblaciones de la segunda corona.

Barcelona es la provincia donde más demanda insatisfecha hay, seguida de zonas de segunda residencia en las costas de Tarragona y Girona. En Lleida el mercado es más local. La normativa no anima ni a la producción de obra nueva ni a la salida al mercado de producto de alquiler residencial, lo que tira de los precios hacia arriba.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	11.123	20,5 %	12.382	11,3 %	15.184	22,6 %
Viviendas terminadas	8.175	-23,3 %	7.559	-7,5 %	8.214	8,7 %
Compraventas (vivienda libre)	114.995	14,3 %	107.008	-6,9 %	114.313	6,8 %
• Vivienda nueva libre	10.363	-3,0 %	10.527	1,6 %	12.355	17,4 %
• Vivienda segunda mano libre	104.632	16,4 %	96.481	-7,8 %	101.958	5,7 %
Valor medio compraventas	143.772	4,8 %	146.055	1,6 %	152.111	4,1 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El primer semestre de 2023 estuvo marcado por la estabilidad, pero a partir del verano las restricciones en el crédito hicieron mella en la demanda de compra y, por extensión, de alquiler, que ahora tiene una barrera de entrada adicional a la falta de oferta. Al margen del sentir general en la región, hay que tener en cuenta que las provincias de Valencia y Alicante marcan distancias frente a Castellón. En las dos primeras el mercado es más sólido y tiene producto más variado y de mayor calidad, mientras que Castellón es una plaza con menor liquidez.

Estas particularidades se manifiestan en la pulsión del comprador. Mientras que Valencia y Alicante son polos de atracción del comprador extranjero, en Castellón este cliente es ínfimo. La inversión extranjera, que transacciona con equity, apuesta por la vida urbana en la capital y por la Costa Blanca, que está muy bien conectada con otros países europeos, atrayendo compradores con salarios más altos que los residentes internos, que tendrán que esperar a que se flexibilicen las hipotecas o trasladarse a zonas más alejadas.

En cuanto a la producción de obra nueva, también se observa una brecha significativa. Tanto en Valencia como en Alicante, aunque hay municipios con más tirón que otros, lo que se promueve se va vendiendo, pero en Castellón se inicia poca vivienda. Hay demanda con menor poder adquisitivo que no es capaz de hacer frente a los precios de venta con los que habría que promover para no solo tener un margen interesante, sino cubrir unos costes de construcción que no se han ajustado a la situación previa a la pandemia.

Asimismo, la necesidad de obra nueva en la región supera con creces la velocidad con la que las administraciones públicas ponen en el mercado suelo finalista capaz de abastecerla. La segunda mano mejor situada y actualizada es el comodín al que recurre el comprador cuando los precios se salen de su presupuesto y las promociones no llegan. La vivienda poscovid mantiene a los unifamiliares y áticos con terraza en lo más alto del escalafón, pero no están al alcance de todas las economías.

En 2024, se espera que la situación se normalice y que el mercado inmobiliario supere la resaca provocada por los tipos de interés en el segundo semestre. Este período será crucial para que la confianza de la demanda se recupere. Las hipotecas más accesibles facilitarán que los compradores potenciales retomen su búsqueda de vivienda, mientras que los inversores estarán más dispuestos a realizar compras, ya que no tendrán que descapitalizarse y el apalancamiento no afectará tanto la rentabilidad de los activos.

Valencia y Alicante tienen mercados sólidos y cuentan con una oferta que encaja con las pretensiones de los compradores extranjeros, que han cerrado muchas compraventas en efectivo. Por su parte, Castellón es menos líquido porque la demanda es interna y esta carga a sus espaldas con el encarecimiento de las hipotecas.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	1.680	-23,4 %	1.837	9,3 %	1.472	-19,9 %
Viviendas terminadas	1.407	-12,0 %	1.309	-7,0 %	1.427	9,0 %
Compraventas (vivienda libre)	12.678	5,1 %	11.223	-11,5 %	11.716	4,4 %
• Vivienda nueva libre	476	28,0 %	384	-19,3 %	432	12,5 %
• Vivienda segunda mano libre	12.202	4,4 %	10.839	-11,2 %	11.284	4,1 %
Valor medio compraventas	85.951	-11,1 %	86.653	0,8 %	87.116	0,5 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El mercado de la vivienda en la autonomía extremeña no ha registrado novedades de impacto a lo largo de 2023. Con una compraventa marcada por la subida de los tipos, la adquisición por medio de fondos propios ha ganado peso en el cómputo total, mientras que los precios han sido todo un ejemplo de estabilidad, al margen de los vaivenes financieros.

Esta evolución sin sobresaltos es posible gracias a unos precios competitivos que, si bien son más abultados en las capitales de Badajoz y Cáceres, las ciudades líderes en actividad, no suponen un obstáculo insuperable para los compradores con ahorro. Además, hay oferta de segunda mano que mitiga la urgencia por desarrollar nuevos proyectos. No obstante, todo lo que sale nuevo se cierra sobre plano, siendo claros exponentes la avenida de Elvas, Huerta Rosales y Ronda Norte en Badajoz.

Más allá de municipios no capitalinos de orden secundario como Plasencia en Cáceres o Mérida y Don Benito en Badajoz, el resto de los municipios extremeños son pequeños en población y no aportan números significativos a las cifras totales de operaciones. De hecho, en la provincia de Cáceres ya hay más viviendas que habitantes.

En Extremadura, la compra de viviendas es preferida sobre el alquiler, especialmente para aquellos que buscan una residencia habitual. El alquiler se percibe como una opción costosa que no compensa, tanto para uso residencial como turístico. Hasta ahora, el alquiler turístico no representa una competencia significativa para el sector hotelero en la región.

Más allá de las capitales de Badajoz y Cáceres y algunos municipios secundarios, el mercado de la vivienda en estas provincias no despunta. La poca y cara oferta en alquiler residencial promueve el interés por comprar, que antepone las adquisiciones al contado a las que requieren financiación externa.



	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	3.615	1,7 %	6.089	68,4 %	6.494	6,7 %
Viviendas terminadas	2.710	10,8 %	2.853	5,3 %	3.782	32,6 %
Compraventas (vivienda libre)	27.006	2,9 %	24.274	-10,1 %	24.981	2,9 %
• Vivienda nueva libre	2.027	-20,6 %	1.640	-19,1 %	1.382	-15,7 %
• Vivienda segunda mano libre	24.979	5,4 %	22.634	-9,4 %	23.599	4,3 %
Valor medio compraventas	128.484	3,9 %	127.585	-0,7 %	127.815	0,2 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

En la región gallega impera el comprador local, que pone el foco tanto en vivienda habitual como en vacacional, con un inmueble en la capital y otro en la costa para pasar la temporada veraniega y alguna que otra escapada más a lo largo del año. El inversor centra sus esfuerzos en las ciudades que atraen más turismo, sobre todo en Vigo y Pontevedra y en Santiago de Compostela y A Coruña, aunque Ourense y Lugo tienen cierto tirón residencial.

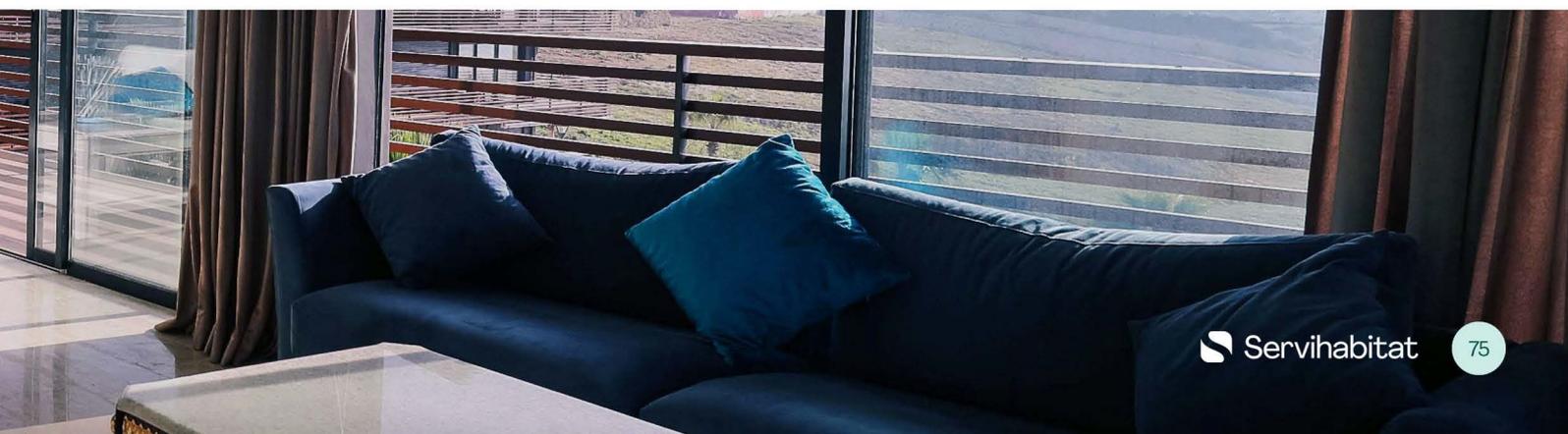
A lo largo de la última década se han iniciado promociones con precios de venta muy por debajo de los 100.000 euros que han animado las transacciones y el afán promotor está ayudando a revitalizar obra seminueva en estos momentos tras unos años sin movimiento debido a la crisis sanitaria y los costes energéticos y constructivos.

Este despertar también se nota especialmente en segunda residencia, con Sanxenxo como corazón de las Rías Baixas y destino vacacional de larga trayectoria. En este municipio pontevedrés se están lanzando al mercado promociones de diseño moderno que hasta ahora no existían y el inversor las está acogiendo con emoción.

La segunda mano también encuentra respuesta en los compradores, aunque la compraventa ha rebajado su intensidad porque la mayor parte de la demanda embalsada ya ha quedado satisfecha. La que todavía está pendiente de cerrar operaciones se ha topado con un entorno hipotecario menos favorecedor en el que no puede entrar porque, aunque presume de trabajo estable, el ahorro no acompaña.

En la autonomía gallega, el principal desafío radica en ofrecer opciones de alquiler más accesibles para las economías domésticas menos holgadas. Se observa una tendencia hacia el alquiler de corta estancia, lo que reduce la disponibilidad de viviendas para alquiler a largo plazo. En este contexto, la colaboración entre el sector público y privado se convierte en un factor clave para abordar el problema. Esta colaboración tiene la responsabilidad de construir viviendas asequibles y de gestionar de manera ágil las ayudas destinadas a facilitar el acceso a la vivienda.

Galicia conjuga la vivienda habitual en las capitales con la vacacional en la costa para los compradores locales. El inversor tiene a ciudades como Vigo y Santiago de Compostela en el radar. Se van ejecutando proyectos parados en años anteriores y la peor accesibilidad a la financiación mantiene en espera a parte de la demanda residencial.



	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	19.149	-22,2 %	15.251	-20,4 %	15.215	-0,2 %
Viviendas terminadas	19.299	-10,9 %	18.268	-5,3 %	17.971	-1,6 %
Compraventas (vivienda libre)	93.101	0,2 %	77.216	-17,1 %	80.541	4,3 %
• Vivienda nueva libre	10.676	-18,3 %	8.256	-22,7 %	7.552	-8,5 %
• Vivienda segunda mano libre	82.425	3,2 %	68.960	-16,3 %	72.989	5,8 %
Valor medio compraventas	286.891	6,4 %	285.978	-0,3 %	286.333	0,1 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El hambre inmobiliario que hay en Madrid no es comparable con ninguna otra región española, siendo la capital un punto neurálgico diferenciador respecto al resto. Este fervor por comprar vivienda en la comunidad madrileña hace que los precios estén lejos de entibiarse, sino más bien todo lo contrario, y aunque la mayor dificultad para acceder a la financiación hipotecaria es un problema compartido a nivel nacional, todo lo que sale al mercado se transacciona.

En la Comunidad de Madrid, la normativa de suelo proporciona incentivos para la construcción de obra nueva, sin embargo, la oferta de viviendas nuevas no satisface completamente la demanda de los compradores, cuyos perfiles son variados. Tanto es así que, en los últimos tiempos, se observa una tendencia hacia la transformación del sector terciario en *coliving*, donde locales y oficinas amplios se convierten en apartamentos más pequeños. Además, las viviendas para reformar son activos cada vez más atractivos para los inversores, quienes perciben en la región una oportunidad de obtener una rentabilidad garantizada. En Madrid, el sector inmobiliario sigue siendo considerado como un refugio de inversión muy atractivo para el ahorro.

Este adquirente inversionista ha venido con sobrada liquidez y ha desplazado a los compradores de primera vivienda con solvencia más comprometida, saliendo perjudicados por la política europea más austera. Comprar en el centro y buena parte de la periferia es imposible para este cliente, que tiene que buscar entre la segunda mano de barrios más humildes porque la obra nueva que se levanta no está a su alcance.

Esta producción se concentra en zonas residenciales recién desbloqueadas como Valdebebas en el noreste, en el distrito de Hortaleza, y los Berrocales y Valdecarros en el sureste; el primero en el distrito de Vicálvaro y el segundo en el de Villa de Vallecas. Ambos desarrollos urbanísticos son prometedores, pero para llegar a más público, la oferta hipotecaria tendrá que flexibilizarse y la estabilidad del empleo tendrá que consolidarse o los fondos y SOCIMI tomarán la delantera.

Para el año 2024, se espera que las alternativas habitacionales traten de abordar la escasez de alquiler a precios asequibles mediante una oferta más profesionalizada de arrendamientos con servicios comunitarios. Estos nuevos modelos de vivienda no se centrarán en la almendra central, donde los presupuestos medios encuentran dificultades, sino en municipios dormitorio bien comunicados, como Getafe o Fuenlabrada.

En Madrid cualquier nueva oferta se drena en tiempo récord, no dando abasto para una demanda ávida de producto residencial. Los inversores están consolidando su posición dominante incluyendo el terciario con cambio de uso en su estrategia, ya que el alquiler necesita nutrirse para detener las alzas en las mensualidades.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	2.446	-33,1 %	2.876	17,6 %	3.099	7,8 %
Viviendas terminadas	2.452	40,0 %	2.673	9,0 %	3.084	15,4 %
Compraventas (vivienda libre)	26.210	7,6 %	24.901	-5,0 %	26.462	6,3 %
• Vivienda nueva libre	1.816	-0,2 %	2.163	19,1 %	2.230	3,1 %
• Vivienda segunda mano libre	24.394	8,2 %	22.738	-6,8 %	24.232	6,6 %
Valor medio compraventas	111.191	5,4 %	111.891	0,6 %	111.001	-0,8 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La evolución del mercado residencial en la Región de Murcia ha ido de la mano de la media española, con una compraventa recobrada tras el *shock* pandémico a lo largo de 2021 y 2022, pero con menos brío en 2023 por el nuevo entorno crediticio, que ha hecho que las hipotecas subieran mucho y en un breve espacio de tiempo. Este enfriamiento de la compraventa ha sido más sobresaliente hasta el tercer trimestre y algo más suave en la recta final del año.

El precio de la vivienda no ha ido en sintonía con la contracción de la demanda, algo que también ocurre en clave nacional. Y es que la falta de oferta ha sido una variable de mayor peso que la dificultad de acceso a los préstamos hipotecarios, que tiene visos de atemperarse una vez pase la temporada estival y el Banco Central Europeo evalúe los resultados de la austeridad.

La reducción del *stock* disponible espolea los precios, algo notable en Murcia capital y Cartagena, que dejan los pocos nuevos desarrollos en manos de la demanda cualificada y lejos del ciudadano medio. Habría que señalar que fuera del circuito interno hay compradores extranjeros en algunas localizaciones emblemáticas, como en la avenida Alfonso X y aquellos que acuden a la Costa Cálida porque la Blanca se les va de precio.

Con un comprador nacional que espera un mejor momento financiero, el alquiler se convierte en la antesala a la compra, pero la modalidad turística que escapa de la intervención normativa también pone trabas a una oferta de arrendamiento residencial suficiente. También toma posiciones el temporal, muy extendido en el área metropolitana con inversores pequeños y medianos que compran y reforman segunda mano para ponerla a disposición de los estudiantes de la Universidad Católica San Antonio (UCAM).

La Región de Murcia ha caminado en paralelo a la media nacional, con un estrechamiento de las compraventas y precios con alzas moderadas. Un esperado recorte en los tipos de interés volverá a poner al comprador en la senda del optimismo.

09 Visión por comunidades autónomas

Navarra_Principales magnitudes

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	2.573	-15,2 %	2.231	-13,3 %	2.019	-9,5 %
Viviendas terminadas	2.057	-19,2 %	2.012	-2,2 %	2.003	-0,4 %
Compraventas (vivienda libre)	8.216	1,3 %	6.157	-25,1 %	6.469	5,1 %
• Vivienda nueva libre	1.695	-3,0 %	1.363	-19,6 %	1.432	5,1 %
• Vivienda segunda mano libre	6.521	2,5 %	4.794	-26,5 %	5.037	5,1 %
Valor medio compraventas	248.690	-7,3 %	240.196	-3,4 %	223.512	-6,9 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El coste al alza del crédito ha contenido la demanda compradora en la región navarra, que también se ha mostrado menos pujante por unos precios de venta que apenas se han ajustado. Las cuotas hipotecarias resultantes, por encima de una capacidad de endeudamiento razonable, han hecho que muchos potenciales clientes tengan que posponer su paso hacia la propiedad hasta tener más ahorro acumulado o mayores ingresos. En cualquier caso, aquellos que no han podido adaptarse a las nuevas condiciones, han sido reemplazados por perfiles con mayor solvencia.

El grueso de la demanda residencial se sitúa en Pamplona y, en un segundo nivel, en Estella y Tudela, que son los municipios que acogen a los que se ven expulsados de la capital navarra por los precios. Es en Pamplona donde hay más escasez de oferta, lo que tensiona la ciudad y obliga a los compradores a mirar hacia fuera, pues el desarrollo urbanístico de las áreas de Lezkairu y Arrosadía, donde se localizan el mayor porcentaje de licencias para desarrollar nuevos proyectos, no es capaz de absorberla por completo.

A medida que se deja el medio urbano navarro atrás y se mira hacia el ámbito rural, la segunda residencia presenta oportunidades muy atractivas, y si el entorno es del gusto del comprador, también como vivienda habitual. Las casas en las localidades más pequeñas son una buena opción si se trabaja en remoto y se vive de acuerdo a un estilo de vida más tranquilo, dado que hay que estar dispuesto a renunciar a ciertas comodidades.

Aunque la autenticidad de estos pueblos y el paisaje que les envuelve sean magníficos alicientes y, aunque existan ayudas que les den visibilidad, la demanda va a seguir concentrada en Pamplona, donde la vivienda de primer acceso debe ser más asequible para llegar a un mayor rango de presupuestos y aliviar las mensualidades que actualmente se piden a los inquilinos.

La actividad promotora residencial no sale de Pamplona, que es donde se concentra el mayor interés de los compradores. Hay quien mira hacia poblaciones más pequeñas, donde las casas son más espaciales y los precios más amables, pero tanto para unos como para otros la financiación más cara ha supuesto un freno.

	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	5.683	18,9 %	3.428	-39,7 %	4.344	26,7 %
Viviendas terminadas	5.127	15,4 %	4.711	-8,1 %	4.338	-8,0 %
Compraventas (vivienda libre)	26.470	2,9 %	21.949	-17,1 %	23.302	6,2 %
• Vivienda nueva libre	3.671	13,3 %	3.186	-13,2 %	3.693	15,9 %
• Vivienda segunda mano libre	22.799	1,4 %	18.763	-17,7 %	19.609	4,5 %
Valor medio compraventas	229.094	4,0 %	225.164	-1,7 %	225.219	0,0 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

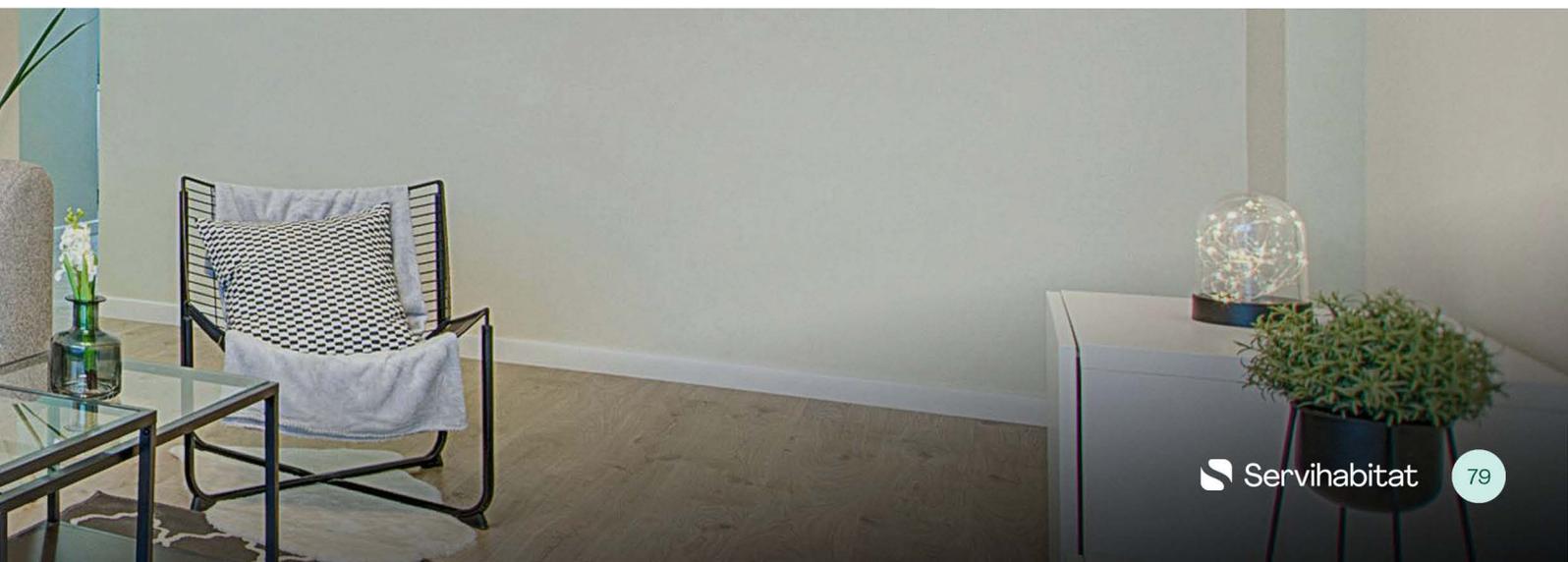
La vivienda en el País Vasco atiende a diferentes mercados con rasgos muy definidos. Las capitales de las tres provincias son las impulsoras más destacadas del mercado, si bien Donostia-San Sebastián es peculiar porque aúna residencial urbano con algo de costa. Por otro lado, en Bilbao hay algo más de movimiento que en Vitoria, que está más alejada del Cantábrico.

La otra cara de la moneda es el interior, donde los precios no han estado tan presionados, pero también presentan el inconveniente de contar con poca oferta de segunda mano y mucho menos de obra nueva más allá de promotores locales cuyos proyectos cierran preventas con enorme facilidad.

La costa vizcaína y la guipuzcoana también presentan singularidades propias, atrayendo demanda nacional de alto poder adquisitivo y cierta cuota internacional de la mano de los franceses. Por otro lado, muchos residentes alaveses compran vacacional en Cantabria en vez de en la región vasca porque el valor de los inmuebles está muy por debajo.

Para dar cabida a la demanda, habría que hacer un mayor esfuerzo en lo que respecta a la producción de nueva oferta con el fin de que la segunda mano no sea la única salida posible y se normalice cierto descenso en los precios. Esto también ayudaría a que alquilar en esta región no resulte imposible para los jóvenes, y no solo en las capitales, sino también en otros municipios como Erandio, Barakaldo, Arrasate-Mondragón, Hernani o Irún, entre otras.

Es urgente dar mayores opciones residenciales en el País Vasco construyendo nuevas viviendas porque la segunda mano presenta claros síntomas de agotamiento. La demanda interna se ve bloqueada por los altos precios y las condiciones hipotecarias menos propicias.



	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	1.193	14,4 %	1.128	-5,4 %	1.208	7,1 %
Viviendas terminadas	736	-18,4 %	714	-3,0 %	669	-6,3 %
Compraventas (vivienda libre)	5.286	1,2 %	4.511	-14,7 %	4.798	6,4 %
• Vivienda nueva libre	504	11,5 %	354	-29,8 %	343	-3,1 %
• Vivienda segunda mano libre	4.782	0,2 %	4.157	-13,1 %	4.455	7,2 %
Valor medio compraventas	120.111	2,5 %	115.297	-4,0 %	116.157	0,7 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

2023 ha ralentizado las compraventas con hipoteca en La Rioja debido a las medidas dictadas desde Europa para ponerle coto a la inflación. Esto ha disparado las transacciones al contado de ahorradores con arraigo en esta región, que no van más allá de Logroño como centro administrativo, municipios con cierto empaque como Calahorra y algo menos como Arnedo, Haro y Lardero, así como enclaves con tirón turístico de invierno como Ezcaray.

El resto de la autonomía no atrae a la demanda porque es un entorno duro, donde las infraestructuras y los servicios son limitados y hay que tener muy claro que se viene a vivir a un entorno alejado de la velocidad urbana y sus horarios. Son zonas deprimidas donde parece imposible detener el éxodo hacia lugares con oferta de trabajo especializado.

Esta dualidad genera un fuerte contraste. Por un lado, hay bastante oferta de vivienda rural vacía por reformar que pocos se atreven a comprar más allá de crear un hotel con encanto. Y, por otro lado, un escasisimo catálogo de residencias en la capital y en pueblos con algo más de densidad de población donde los compradores compiten entre sí.

En este último grupo, la rentabilidad del alquiler es muy alta, dado que los precios de venta, aunque no han experimentado ningún descalabro, son asequibles si se comparan con los de otras regiones. Sin embargo, la población prefiere comprar a alquilar y la rotación de inquilinos es muy lenta y solo algunas zonas de Logroño darían beneficios, superados de largo por el arrendamiento turístico.

En La Rioja hay un fuerte contraste entre la capital y el resto de la autonomía. En Logroño la demanda supera a la oferta, mientras que más allá de los entornos urbanos, en el medio rural, abundan las viviendas vacías en espera de un comprador que no llega. Las compraventas con hipoteca han cedido terreno a las operaciones al contado.



	2022	% Var. 2022/2021	2023P	% Var. 2023/2022	2024P	% Var. 2024/2023
Viviendas iniciadas	287	-3,4 %	137	-52,3 %	155	13,1 %
Viviendas terminadas	228	-29,0 %	203	-11,0 %	178	-12,3 %
Compraventas (vivienda libre)	1.328	-6,7 %	1.057	-20,4 %	1.111	5,1 %
• Vivienda nueva libre	182	-23,5 %	123	-32,4 %	106	-13,8 %
• Vivienda segunda mano libre	1.146	-3,3 %	934	-18,5 %	1.005	7,6 %
Valor medio compraventas	164.160	-0,5 %	148.394	-9,6 %	150.770	1,6 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Tanto Ceuta como Melilla son ciudades autónomas muy líquidas donde todo lo que va sumándose a la oferta de segunda mano se vende bien, aunque en 2023 también se ha notado el efecto de la subida de tipos de interés, con un retraimiento de la demanda.

Es la demanda interna, que evoluciona al ritmo que marca la creación de hogares, la que sostiene las transacciones, que no han arrojado números tan abultados como los alcanzados tras la pandemia. El ahorro acumulado ya se ha invertido en comprar una vivienda mejor y los compradores que quedan son de primer acceso y esperan una mejora de sus finanzas para cumplir con los requisitos que ponen sobre la mesa las entidades financieras.

Ambos enclaves cuentan con una limitación geográfica insalvable que no les permite promover, así que la vivienda usada es la que domina las operaciones. Esta retracción de suelo finalista tampoco juega un papel decisivo en el equilibrio de oferta y demanda, aunque las rentas medias-bajas tienen más dificultades para comprar una primera vivienda debido a los precios.

Mientras que Ceuta atrae más a por su posición estratégica en el estrecho de Gibraltar, lo cierto es que cuenta con un ambiente multicultural al igual que Melilla, que tiene más marcado su carácter de ciudad fronteriza. Ambos territorios deben hacer hincapié en desarrollos liderados por las administraciones públicas que vuelquen vivienda asequible que relaje los precios.

La demanda interna es la que soporta la práctica totalidad de las compraventas, que han dado un paso atrás porque el perfil que más abunda tiene un presupuesto que no se ve respaldado por los precios. La limitación a las nuevas promociones se va remediando con una rotación tolerable de segunda mano.







Metodología

10

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 2023-2024 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 500 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 500 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

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.



ISO 27001
BUREAU VERITAS
Certification



Su opinión nos importa
y queremos conocerla para seguir mejorando.