

Servihabitat **Trends**

# Mercado residencial en España 2022/2023

**Marzo 2023**



# Índice

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









Introducción

01





**Iheb Nafaa**  
CEO de Servihabitat

El mercado residencial ha superado las expectativas más generosas después de dejar atrás la pandemia. Hemos visto como la demanda se ha ido asentando y las operaciones han crecido a unos ritmos saludables, alejando cualquier atisbo de “burbuja”. El comprador volvió con una alta intensidad en el mercado residencial, devolviéndole un dinamismo que quedó dentro de unos márgenes más que sostenibles.

Cuando 2022 iba camino de sumar otro año de récord, la guerra en Ucrania se convirtió en un nuevo hecho totalmente sobrevenido en la economía mundial que ha impactado en el inmobiliario, aunque de un modo diferente al episodio sanitario.

La inflación comenzó a escalar posiciones. Del lado de la oferta, los promotores vieron cómo los costes de los materiales se disparaban. La respuesta fue unánime y todos se alinearon para reducir sus beneficios, pero los más pequeños quedaron en una situación muy delicada. La dificultad por conseguir materias primas a precios razonables obligó a paralizar obras iniciadas o a retrasar la puesta en marcha de nuevos desarrollos. Asimismo, los planes de expansión quedaron en suspenso ante la imposibilidad de evaluarlos con certeza.

Para la demanda también ha sido difícil lidiar con la subida generalizada de precios. Todo comenzó a ser más caro, algo que se pensó que afectaría en la decisión de compra de vivienda esperando la llegada de un contexto más propicio. Pero lo cierto es que en 2022 se han transaccionado más viviendas que en 2021.

Dos factores han ayudado a que este enfriamiento no tuviera lugar. Por un lado, el ahorro acumulado durante la época más dura de la pandemia no se evaporó del todo en 2021. Había liquidez sobrante para cubrir la parte que el banco no llegaba a financiar, así como para el desembolso dedicado a impuestos y otros gastos adicionales.

Y precisamente del ámbito de la financiación surge el otro factor. Las hipotecas estaban más baratas que nunca y era una oportunidad poder aprovechar tipos fijos para la compra de vivienda por debajo del 2 %. Que el dinero prestado estuviera bajo estas buenas condiciones sin exponerse a la volatilidad del índice de referencia del Euríbor se tradujo en un alto volumen de transacciones. Cuando el Banco Central Europeo comenzó a ponerle coto a su política expansiva, la reacción fue acelerar todavía más el cierre de operaciones para no quedarse fuera de unas condiciones irrepitibles.

Ahora que la intención de la institución es la de seguir subiendo los tipos de interés oficiales hasta que la inflación esté controlada y se vuelva al objetivo de crecimiento económico de alrededor del 2 % anual, es cuando se podría pensar que la financiación se va a desinflar. Afortunadamente, la oferta hipotecaria sabe adaptarse, por eso la hipoteca mixta está ganando adeptos.

Por otro lado, aunque el acceso a la primera vivienda puede estar marcado por un sentimiento de prudencia a lo largo del presente ejercicio, a buen seguro esta





contención va a ser relevada por el inversor. Tras someterse a los altibajos bursátiles que desató primero la Covid-19 y luego la invasión rusa, el inversor desea fervientemente colocar su capital en activos defensivos. Este perfil pondrá su atención en el mercado de segunda mano, puesto que en esta tipología es posible comprar en localizaciones consolidadas y a un precio más ajustado, lo que repercute en una rentabilidad más alta.

Tampoco será desdeñable su papel dentro de la obra nueva, aunque este producto se venderá más caro y, por tanto, el rendimiento será más contenido. A pesar que los costes de construcción han empezado a bajar en la recta final de 2022, los nuevos desarrollos residenciales siguen teniendo que enfrentarse a obstáculos conocidos como la falta de suelo finalista o la escasez de mano de obra cualificada, aspectos que van a seguir presionando al alza los precios. Por otro lado, el crédito promotor, al igual que el concedido a particulares, también se ha endurecido, a pesar de que se superan los porcentajes de preventas exigidos.

En cuanto al alquiler, es el segmento que plantea mayor incertidumbre. Un mercado que no solo presenta un déficit para cubrir la demanda existente, sino que, además, el parque en arrendamiento está envejecido. Por otro lado, la promulgación de leyes que restringen la autorregulación del mercado libre desalienta a los arrendadores.

2023 se presenta como un año no exento de adrenalina para el horizonte inmobiliario español, que no puede entenderse sin las referencias internas y externas. La previsión es que la demanda superará a la oferta, limitada por la escasez de suelo, por lo que se estima que los precios se mantengan con algún ligero repunte. Y, aunque deberemos seguir de cerca la evolución de los costes de construcción, los tipos de interés y el acceso a la financiación, no dudamos que el sector inmobiliario va a generar nuevas oportunidades de inversión.

Precisamente, para profundizar en el impacto de esas referencias presentamos en este informe el Índice Servihabitat de Dinamismo del Mercado Inmobiliario (INSEDiM), mediante el cual medimos, a partir de una ponderación de variables macroeconómicas y sectoriales determinantes, cómo evoluciona el mercado a través de un indicador único. Hemos echado la vista atrás y traemos esta tendencia desde 2006 hasta el último ejercicio. Esperamos que os resulte de interés.

**Aunque deberemos seguir la evolución del contexto, no dudamos que el sector inmobiliario va a generar nuevas oportunidades de inversión.**









**INSEDiM**

Índice Servihabitat de Dinamismo del Mercado Inmobiliario

02

Servihabitat ha creado un índice propio que mide el dinamismo del mercado inmobiliario y su contexto económico. El INSEDiM arroja un dato trimestral que es una variación interanual en términos porcentuales. Su seguimiento ofrece una valiosa herramienta de análisis del comportamiento y actividad de la industria inmobiliaria. Permite chequear a qué velocidad avanza el sector, si frena, se detiene o incluso da marcha atrás. No cuantifica tamaño, sino que certifica velocidad del crecimiento.

Gracias a esta potente herramienta es posible trazar una curva de comportamiento sumando un amplio conjunto de variables. El resultado es un recurso de gran utilidad que no solo realiza una radiografía a nivel nacional, sino que también permitirá ilustrar la trayectoria región por región. Todo ello, de manera trimestral, lo que en el sector inmobiliario significa casi tiempo real.

Para la elaboración del INSEDiM se han tenido en cuenta dos grandes áreas. Por un lado, un **índice macroeconómico**, donde se recogen los datos y variables arrojadas por siete magnitudes de gran importancia para medir el comportamiento de la economía española en su conjunto. Por otro lado, el sector del **real estate** es la otra gran área de ponderación, sustentado en otro índice donde se valoran cinco indicadores esenciales dentro del mercado de la vivienda, cubriendo todo el ciclo de vida de los inmuebles residenciales para dar una visión integral. En ambos casos, se ha establecido un equilibrio de magnitudes para integrarlas y apreciar el impacto en el sector y su dinamismo.

## Dos áreas de ponderación

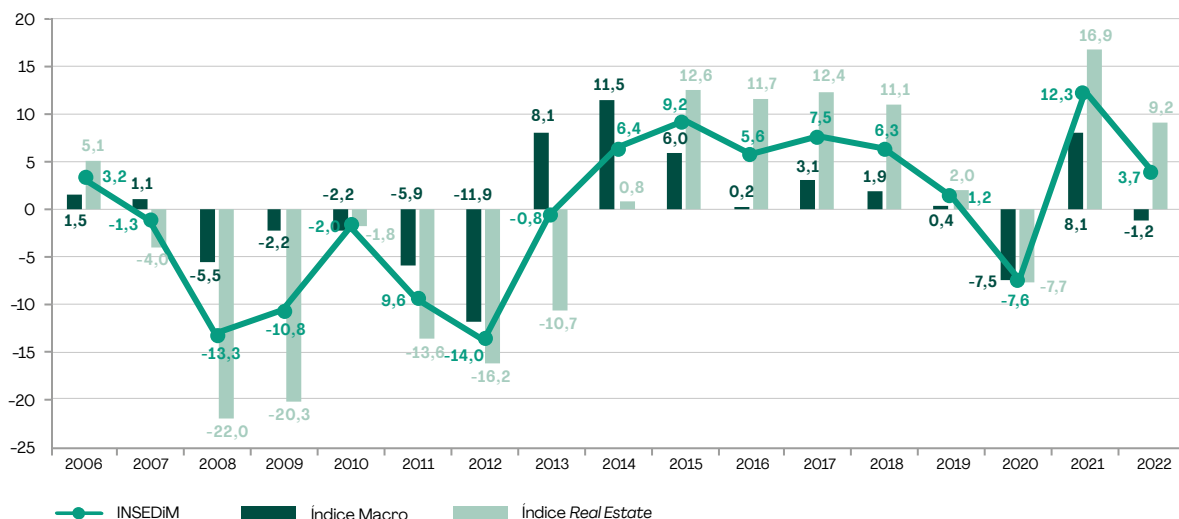
Magnitudes macroeconómicas
PIB
Tasa de desempleo
IPC
Tasa de morosidad
Prima de riesgo
Demografía
Confianza del consumidor

Magnitudes del sector inmobiliario
Transacciones
Precio de la vivienda
Hipotecas
Actividad de la construcción
Precio del alquiler





## INSEDiM. Evolución anual.



El INSEDiM general para el conjunto de 2022 se situó en +3,7 puntos, una cifra que sitúa el mercado en una dinámica positiva. La corrección respecto a 2021 es notable, y se debe principalmente a que el ejercicio anterior fue atípico debido al efecto postpandemia. De todas formas, el inmobiliario sigue demostrando fortaleza en un contexto macroeconómico complejo.

De hecho, el índice macroeconómico cerró en -1,2 puntos en 2022, lastrado fundamentalmente por la confianza del consumidor, una variable que en 2021 llegó a disparar el indicador a los 8,1. Por su parte, el índice *real estate* se colocó en los 9,2 puntos en 2022, y aunque también ha recortado desde el hito de los 16,9 puntos conseguidos en 2021, el volumen de transacciones realizadas y de hipotecas concedidas permite mantener el optimismo hacia este sector clave de la economía.

El inmobiliario sigue demostrando fortaleza en un contexto macroeconómico complejo.

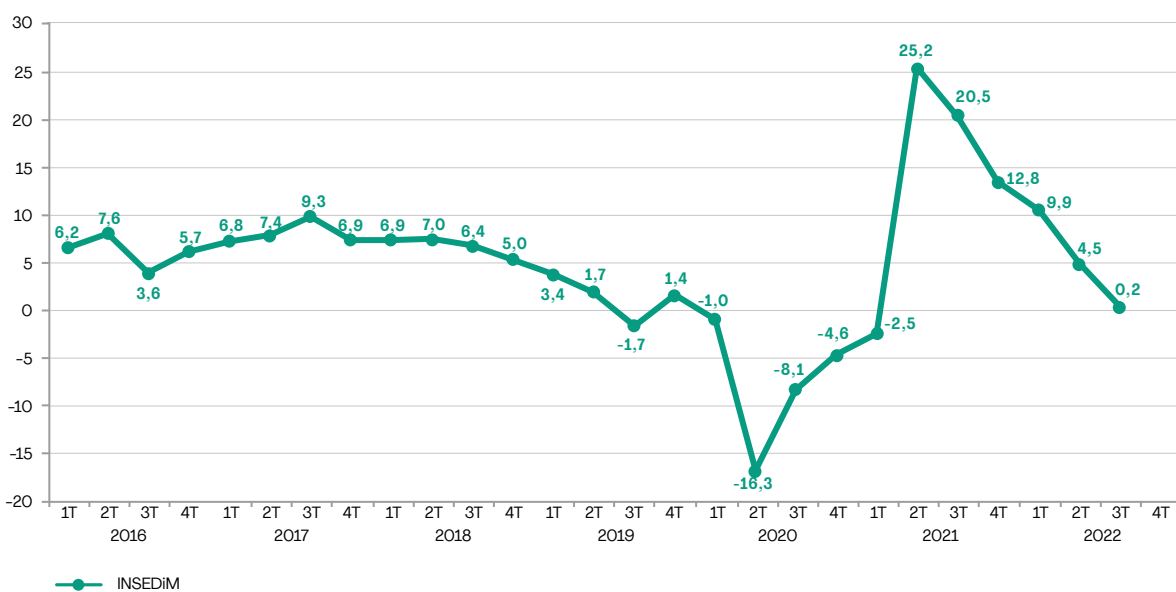


Al analizar la evolución reciente de la variable trimestral del INSEDiM, se observa que este se hunde en el segundo trimestre de 2020 hasta los -16,3 puntos. Este descenso tiene su reflejo en el mismo periodo en el índice macroeconómico (-12,9) y en el *real estate* (-20), lo que pone de manifiesto el *shock* que supuso para España el momento más duro de la crisis sanitaria.

El ritmo positivo de la actividad inmobiliaria frente al negativo del entorno macroeconómico demuestra una vez más que este sector es una pieza clave para la riqueza del país.

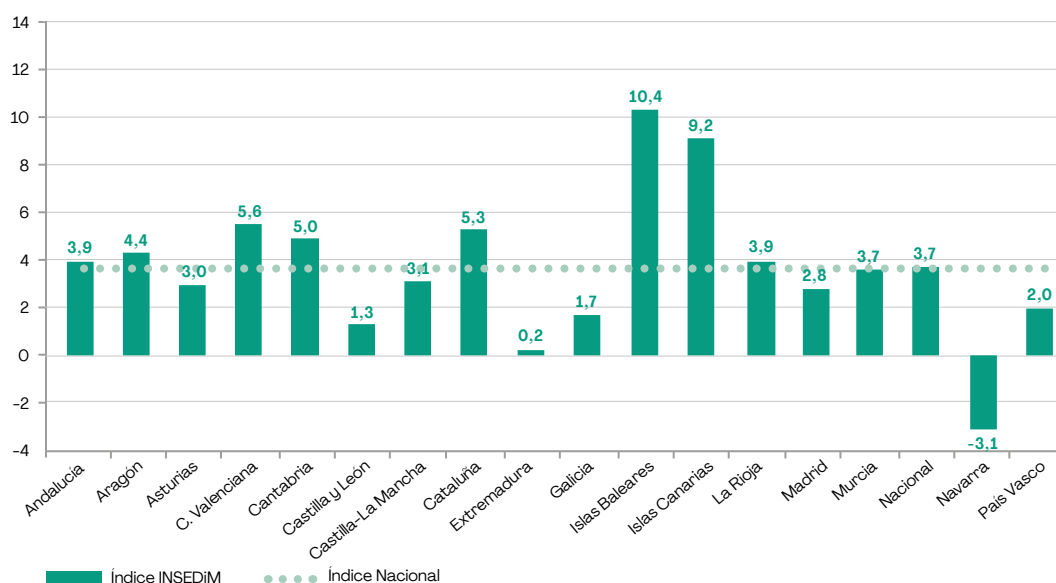
Poco a poco se fueron levantando los datos, y apenas un año después, en el segundo trimestre de 2021 los tres índices registraron su nivel máximo: 25,2 para el índice propio de Servihabitat, 15,3 para el macroeconómico y 36,1 para el *real estate*. Tras el letargo pandémico, se dieron las condiciones para un crecimiento sin precedentes, con una liquidez inédita en busca de oportunidades de inversión y una demanda embalsada con ahorro y con la mirada fija en el ladrillo. A lo largo del último año, la tendencia hacia el afianzamiento de estos índices es patente. El ritmo positivo de la actividad inmobiliaria frente al negativo del entorno macroeconómico demuestra una vez más que este sector es una pieza clave para la riqueza del país.

INSEDiM. Evolución trimestral





## INSEDiM por comunidades autónomas (2022)



Territorialmente, existen claras diferencias. La delegación de competencias deriva en un amplio espectro de políticas autonómicas que influyen de forma directa en cada uno de los mercados regionales. En 2022, nueve regiones quedaron por debajo de la media nacional recogida por el índice Servihabitat, pero solo una registró marcas negativas: Navarra (-3,1 puntos), donde la lentitud a la hora de desbloquear suelo tira hacia abajo del índice. De las que superaron los 3,7 puntos del cómputo nacional, los casos más destacables fueron Baleares (10,4) y Canarias (9,2), los dos archipiélagos que después de un gran impacto pandémico han recuperado la actividad de forma vigorosa, donde el papel del comprador internacional ha sido trascendental.

El amplio espectro de políticas autonómicas influye de forma directa en cada uno de los mercados regionales.









Entorno macroeconómico

03



## Principales claves

**01** El conflicto en Ucrania se convierte en un sobrevenido episodio que enfria los ánimos en un primer momento y genera un nuevo impacto en el inmobiliario.

**02** Con una inflación en máximos, después de 38 años, los salarios y las subidas de tipos de interés son la gran incógnita. De aquí que el esfuerzo hipotecario sea uno de los grandes asuntos a seguir.

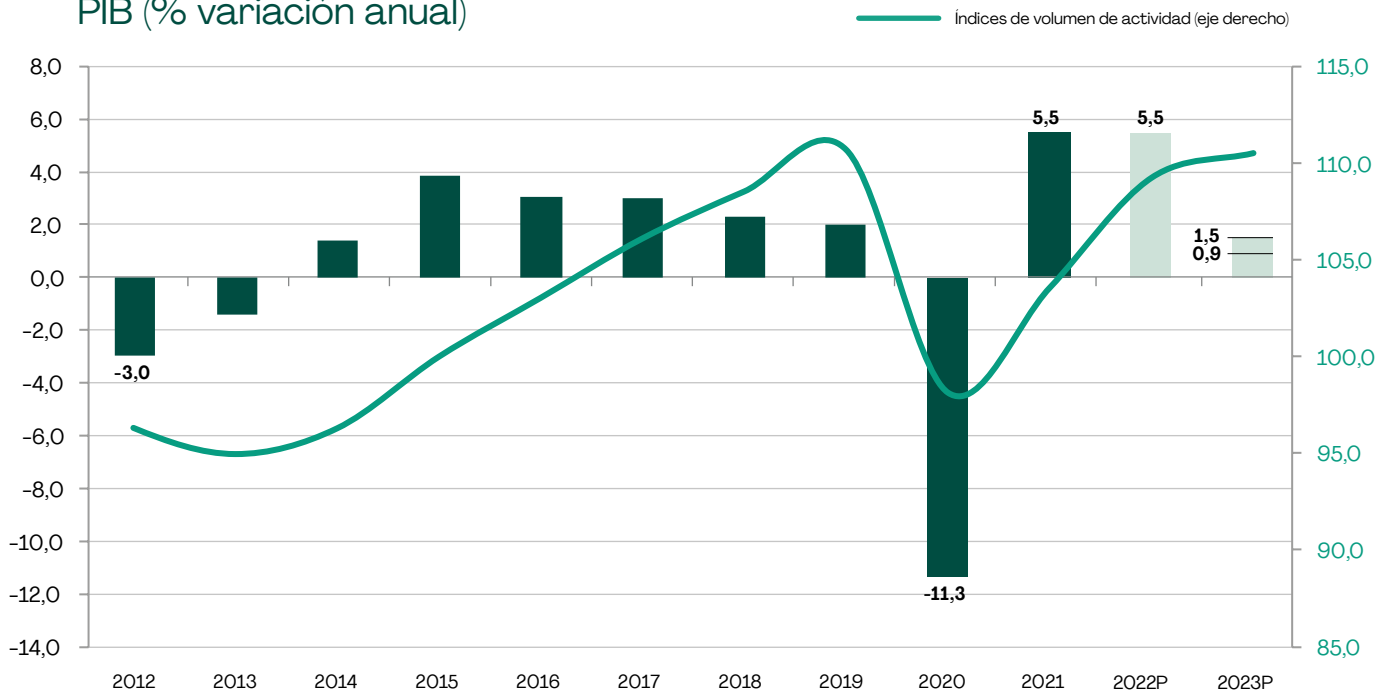
**03** A pesar del riesgo de recesión por las continuas subidas en los tipos de interés, la economía española ofrece sorprendentes signos de resistencia con mejores cifras que las previstas inicialmente.

**04** La tasa de paro sí que continúa mejorando las cifras prepandemia y en 2023 se espera un mercado laboral estable.

La sociedad española tiene algunos motivos por los que estar orgullosa. La pandemia fue un duro golpe, del que salimos con más ganas que nunca. La economía se desperezó y si bien sería algo exagerado hablar de euforia, sí se notaba un dinamismo algo superior a lo esperado. Las previsiones iniciales apuntaron incluso a unas cifras de PIB mejores a lo anteriormente calculado. Recuperar las magnitudes prepandemia era urgente. Había auténtica prisa por sacudirse la crisis, pero llegó la guerra de Ucrania. Un nuevo Cisne Negro, sobrevenido y casi empalmado con el anterior, que podía conllevar unas consecuencias impredecibles.

Y, aunque es innegable que enfrió la euforia, la economía ha dado unas señales de resiliencia dignas de elogio. Las previsiones 'anteriores' se siguen manteniendo, por lo que se cierra 2022 con leves crecimientos. Para 2023 se espera que la economía siga en la senda del crecimiento, a pesar de que la inflación se ha situado en cotas estratosféricas: a mediados del 2022 se pusieron por encima del 10 %, una cifra que no se veía desde hace 38 años. Eso ha forzado al Banco Central Europeo (BCE) a tomar medidas, en línea con los principales bancos centrales del mundo y dar un giro radical a su postura para atenuar la situación: sube tipos y, además, abandona las políticas expansivas.

### PIB (% variación anual)



Nota: el tramo marcado en 2023P 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 2023

0,9/1,5 %  
PIB (var. anual)

3,5 %  
INFLACIÓN

12,5/13,5 %  
TASA DE DESEMPLEO

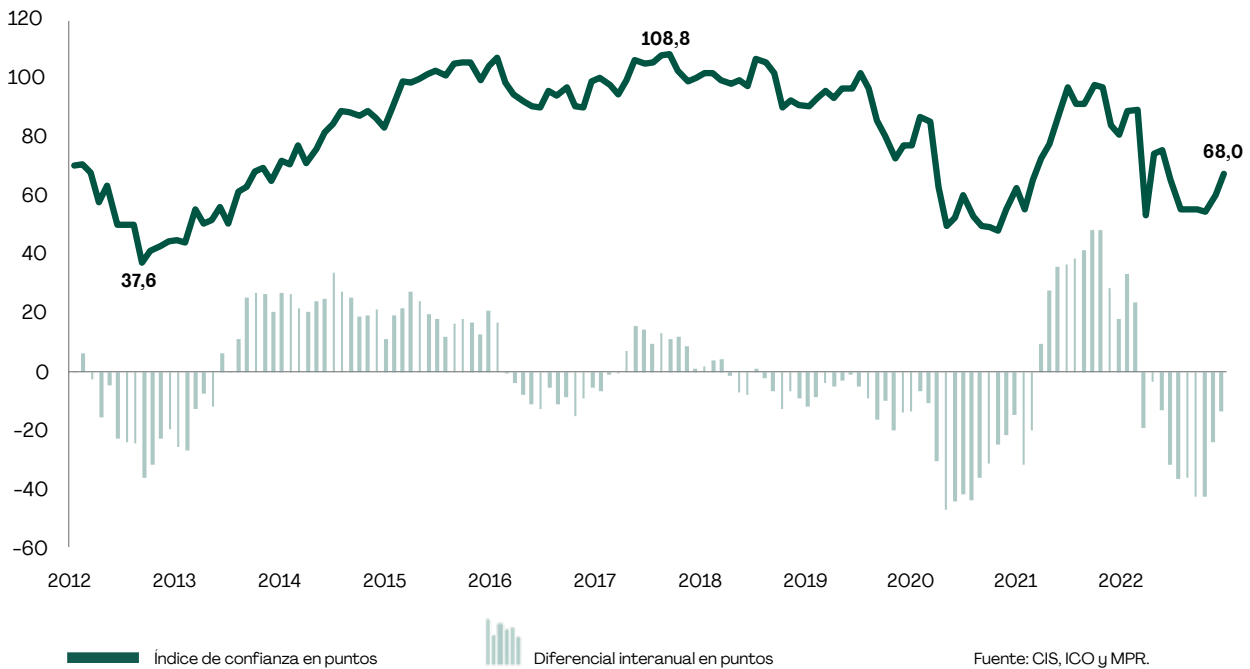
3,4 %  
TASA DE MOROSIDAD

1,7 %  
CONSUMO HOGARES (var. anual)

Un teórico boquete en la línea de flotación económica, pero que, al menos, está comenzando a embridar los precios, sin que se asome el fantasma de la recesión. Eso se refleja en un gráfico de confianza del consumidor realmente encomiable, que puede ser un indicador de la presencia de ánimo de un ciudadano medio que se niega a venirse abajo. La Bolsa española, por fin, ha rebotado, de la mano de los bancos. Si los fondos *Next Generation* se ejecutan de manera apropiada, no es descartable que España pueda colocarse en el pelotón de cabeza europeo en cuanto a crecimiento económico.

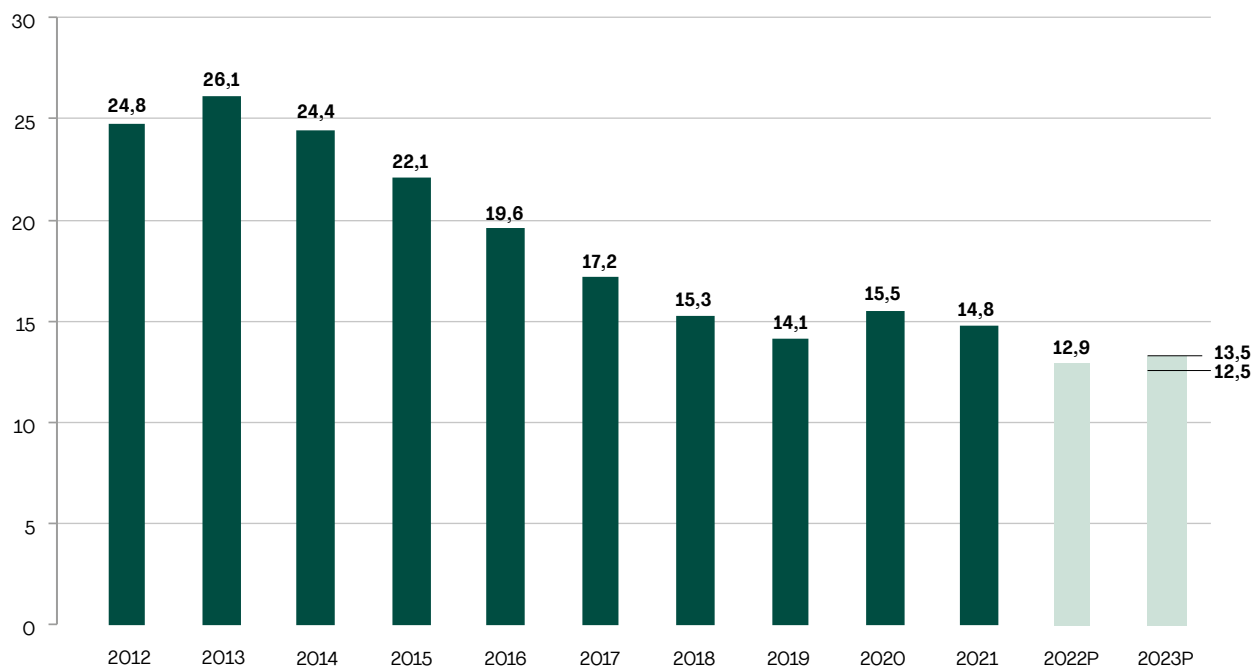
El PIB cierra en línea a la tasa alcanzada en el año anterior. La previsión para 2023, aunque todavía rodeada de incertidumbre por el escenario geopolítico, es de dinamismo para España, cuyo crecimiento destacará por encima del de otros países europeos.

## Confianza del consumidor sobre la situación política y económica



La confianza del consumidor pasó del 89,3 de enero al 68 de diciembre. Tras un recorrido desigual, su evolución en el último trimestre dibuja una línea al alza contenida.

## Tasa de desempleo (%)



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

La tasa de desempleo, tras dos años consecutivos a la baja, entrará en una fase de estabilización en 2023.

Las familias han logrado capear el temporal, tanto en empleo como en salarios. El primer ejercicio de la pandemia arrojó una subida del desempleo de más de un punto porcentual, hasta un 15,5 %. Sin embargo, tanto la renta de los hogares como los indicadores de consumo se han fortalecido. Bien es verdad que, en buena parte, por las medidas de apoyo público, especialmente intensas en familias con todos los miembros en paro.

El estancamiento de salarios y la pérdida de poder adquisitivo constituyen uno de los elementos más preocupantes, que están reflejándose en aumentos del esfuerzo hipotecario. El impacto de las subidas de tipos y de la mora serán elementos que deberán ser vigilados muy de cerca y constituirán una nueva prueba de resiliencia para España.



## Datos macroeconómicos y empresariales

	2021	2022P	2023P
<b>1 - CONTEXTO MACROECONÓMICO Y DE REFERENCIA</b>			
Crecimiento económico (del PIB, en índices de volumen y %)	103,6 / 5,5	109,2 / 5,5	110,2 - 110,9 / 0,9 - 1,5
PIB nominal (Mill. €)	1.206.842	1.328.922	1.379.478 - 1.387.681
<b>1.1 - SALARIOS Y PRECIOS</b>			
Salario por asalarinado (€ y %)	37.353 / -0,7	37.877 / 1,4	39.239 / 3,6
Salario por ocupado (€ y %)	31.857 / -1,3	32.445 / 1,8	33.550 / 3,4
Inflación (IPC %, media anual)	3,1	8,4	3,5
<b>1.2 - CONSUMO, RENTA Y AHORRO</b>			
Consumo hogares (índices de volumen y %)	00,9 / 6,0	103,1 / 2,1	104,8 / 1,7
Consumo hogares (Mill. €)	665.502	731.335	788.148
Renta bruta disponible hogares (Mill. € y %)	770.720 / 2,2	826.487 / 7,2	877.098 / 6,1
Ahorro familias (Mill. €)	89.522	78.443	71.127
Proporción ahorro / renta (%)	11,6	9,5	8,1
<b>1.3 - MERCADO LABORAL</b>			
Creación de empleo (miles personas y %)	571 / 3,0	617 / 3,1	85 / 0,4
Desempleados (miles personas)	3.430	3.025	2.989 - 3.154
Tasa de desempleo (%)	14,8	12,9	12,5 - 13,5
<b>1.4 - MOROSIDAD, CRÉDITO Y TIPOS</b>			
Tasa de morosidad total (%)	4,3	3,6	3,4
Tasa de morosidad en hogares (%)	3,9	2,7	2,3
Tasa de morosidad en empresas (%)	4,8	4,3	4,1
Crédito a hogares (Mill. €)	652.602	642.673	625.582
Crédito a hogares en porcentaje del PIB (%)	54,10	49,20	44,70
Tipo de interés euribor 3 meses (%)	-0,5	0,3	2,4
Rendimiento deuda a 10 años (%)	0,4	2,2	3,1
<b>2 - POBLACIÓN, N° HOGARES Y DE VIVIENDAS</b>			
Total de población	47.395.033	47.345.409	47.372.226
Total hogares	18.918.550	18.942.920	19.008.420
Tamaño medio por hogar	2,51	2,50	2,49
Parque viviendas	25.975.795	26.071.250	26.168.890
Viviendas por hogar	1,37	1,38	1,38
Viviendas por 1.000 habitantes	548	551	552
<b>3 - INVERSIÓN, INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN Y RESIDENCIAL</b>			
Inversión (índices de volumen y %)	110,1 / 5,9	113,3 / 2,9	115,1 / 1,6
Inversión (Mill. €)	251.522	272.513	291.338
Inversión en construcción (índices de volumen y %)	110,1 / -3,7	114,9 / 4,3	118,7 / 3,3
Inversión en construcción (Mill. €)	120.405	138.008	147.803
Inversión en construcción residencial (índices de volumen y %)	123,9 / -4,8	127,5 / 2,9	129,1 / 1,3
Inversión en construcción residencial (Mill. €)	65.590	73.343	77.342

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









## Situación de la oferta en el mercado residencial

04

## Principales claves

**01** La inestabilidad y el incremento de costes siguen frenando la recuperación en el desarrollo de nuevos proyectos. La demanda de obra nueva existe, pero el mercado se tensiona y no puede dar respuesta a ella.

**02** Por primera vez desde 2015, las viviendas terminadas superan con recurrencia a las iniciadas. El promotor se esfuerza por dar salida a los proyectos iniciados.

**03** La baja oferta de obra nueva y el buen ritmo en las operaciones mantiene con buen dinamismo el mercado de vivienda de segunda mano.

**04** Existe una acuciante necesidad de generar oferta de alquiler: en dos años se ha reducido un 50 % la oferta disponible en el mercado. La reducción podría acusarse si no se elimina la limitación en los precios y no se crea un marco jurídico estable.

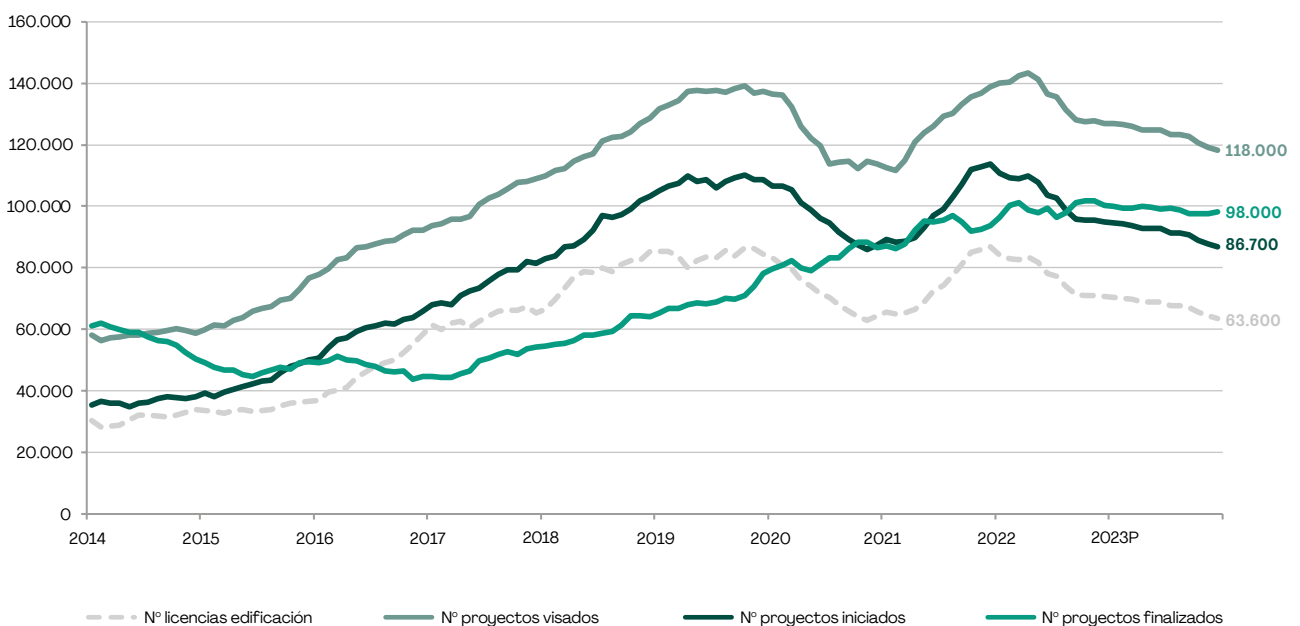
**La obra nueva se sitúa muy por debajo de las necesidades y lastrada por el incremento de costes. Se finalizan más promociones de las que arrancan.**

La dura corrección en la certificación y producción de obra nueva experimentada en 2008 no devolvería estos indicadores a la senda positiva hasta 2014. Tras el paréntesis en el ascenso de viviendas iniciadas que trajo consigo la pandemia, esta variable creció hasta casi las 113.000 unidades en 2021, rozando el 30 % de incremento anual. La renovada euforia ha dado paso a un ajuste en 2022, fruto de la inestabilidad que ha provocado el contexto internacional y el consecuente incremento de costes. La previsión para 2023 es que este escenario bajista se extienda, aunque todo apunta a que la pérdida se quedará por debajo de los dos dígitos.

La promoción residencial ha estado fuertemente presionada por los altos costes constructivos:

- El conflicto bélico provocó el retraso, e incluso, la paralización de muchos desarrollos, agravando el impacto negativo que tuvo la rotura en la cadena de suministros de 2021.
- La fluctuación en los plazos de recepción y en los precios de materiales, así como de los servicios profesionales, con oficios que ya acusaban una escasez de mano de obra cualificada desde hace años, complicaron la determinación de los precios finales.
- La reducción de márgenes del promotor para poder hacer frente a este contexto se ha sostenido hasta que ha sido necesario repercutir la subida en el cliente.

## Evolución del mercado de obra nueva



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



## En cifras

-8,5 %

INICIO DE OBRA  
NUEVA EN 2023

-2,3 %

PROYECTOS  
FINALIZADOS EN 2023

-26,8 %

OFERTA DE VIVIENDAS  
EN ALQUILER EN 2022

5,6 %

VIVIENDA SOCIAL SOBRE  
EL PARQUE DE VIVIENDAS

Todos estos elementos, que impactan fuertemente sobre el lanzamiento de nuevos proyectos, generando un retraso que ya está acusando el mercado, podría suplirse gracias a la aplicación de técnicas emergentes como la industrialización o también conocida como *Building Assembly Manufacturing* (BAM) que podrían reducir hasta en un 30 % los tiempos de construcción. A pesar de que estas nuevas propuestas están ganando fuerza, los sistemas de construcción tradicionales todavía tendrán prioridad en 2023.

Esta coyuntura que lastra el inicio de nuevos proyectos implica también que el decalaje frente al volumen de vivienda terminada se ha ampliado hasta el punto de que las curvas de ambas se han cruzado y se están finalizando más promociones de las que arrancan. Los proyectos terminados se mantienen prácticamente en línea desde inicios de 2022.

Pero, claramente, el complejo entorno económico está dictando su ley y los promotores están esperando tiempos mejores para abordar nuevos proyectos.

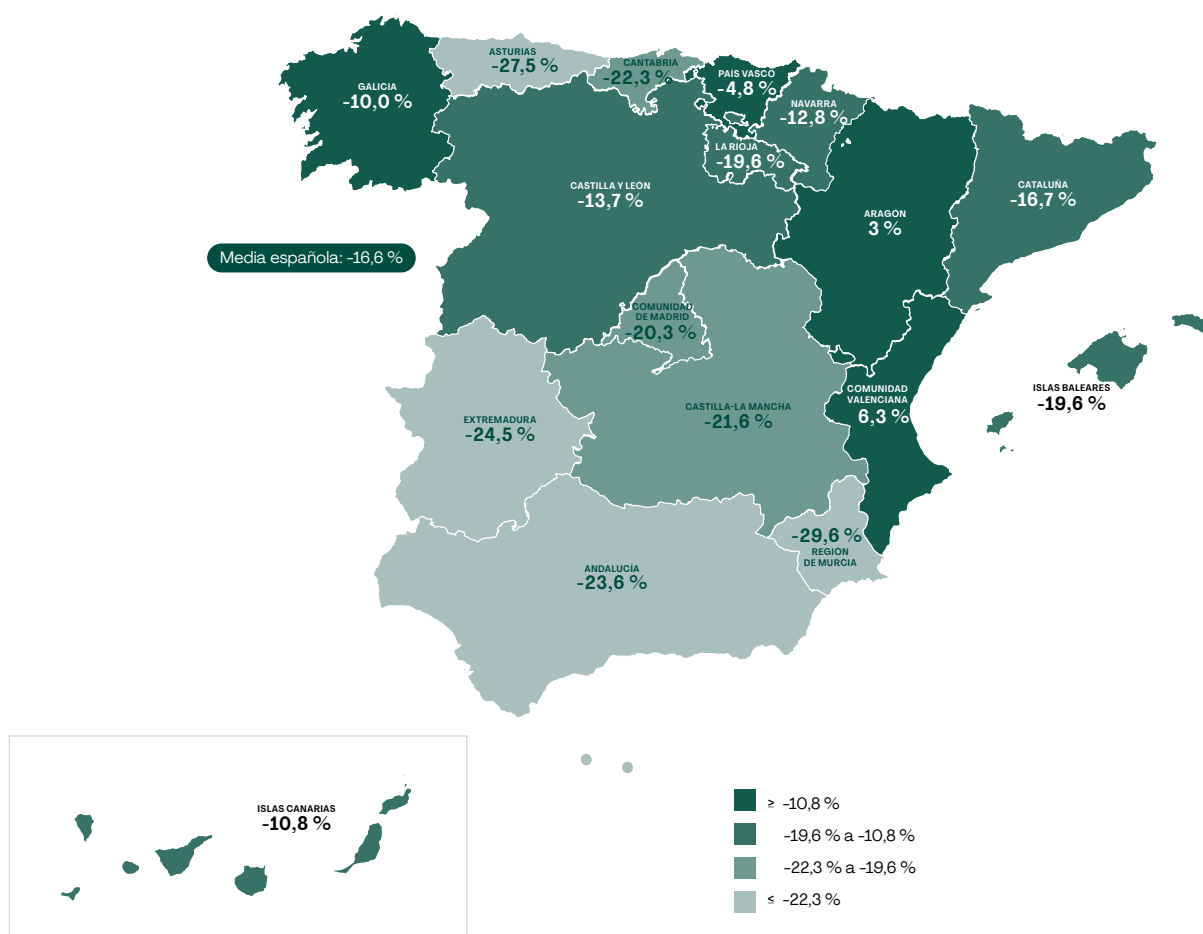
El inicio de nuevos proyectos se reducirá un 8,5 % en 2023 debido a la inestabilidad económica. Las viviendas terminadas estarán por encima de las iniciadas en 2023.

## 04 Situación de la oferta en el mercado residencial

La bajada en la actividad promotora se ha dejado sentir en el conjunto del territorio nacional, a excepción de la Comunidad Valenciana, Aragón y Melilla, donde se han seguido iniciando viviendas, aunque en porcentajes contenidos. Un total de ocho regiones, entre ellas algunas de las habitualmente más dinámicas, han arrojado tasas de caída por encima del 20 %, llegando a rozar el 30 % la Región de Murcia y Ceuta.

Los niveles de producción en cada una de las autonomías de cara a 2023 seguirán apuntando a la vivienda nueva como un bien escaso. El sector promotor dilatará la petición de licencias hasta que pueda actuar con más seguridad. Las costas Blanca y de Valencia serán las zonas que coloquen más grúas en su horizonte.

### Viviendas iniciadas. Tasa de variación anual (%) 2022/2021





## La demanda acude al mercado de vivienda de segunda mano, que se convierte en protagonista ante la escasez de la nueva.

Incremento de la demanda, reducción de la oferta de obra nueva y un alto volumen de operaciones en segunda mano son los factores que están impactando notablemente sobre la reducción del stock existente de vivienda usada.

La apuesta por la rehabilitación, potenciada desde planes institucionales, más presente cada día en ciertos segmentos de mercado, también añade más puntos a la reducción de la oferta en este segmento.

Sigue quedando fuera de esta buena tónica todo aquel producto alejado de las preferencias postpandemia o el que presenta un *ticket* que no se ajusta a perfiles de solvencia menos financiable.

Es evidente que el mercado necesita más profundidad de oferta, a pesar de que la situación es compleja, por el entorno macroeconómico ya citado.

## El mercado de alquiler acusa, un año más, una reducción en la oferta y continúa creciendo la presión de la demanda.

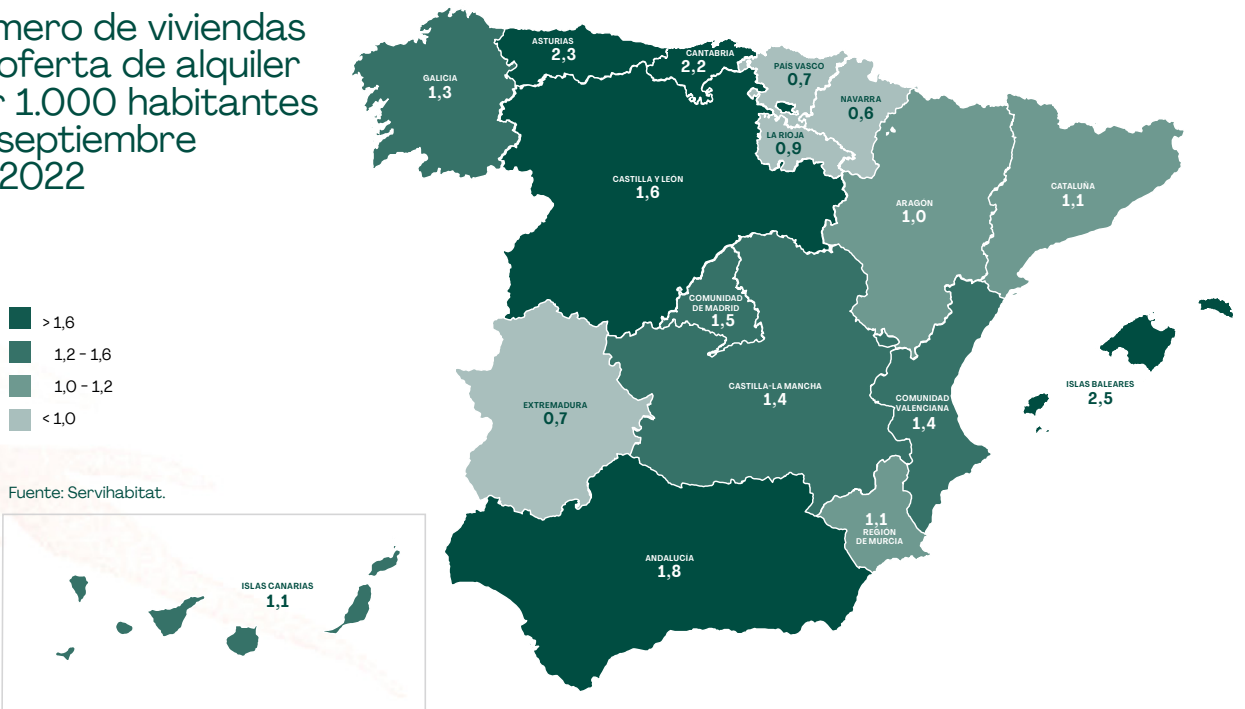
En la misma línea de agotamiento que advertíamos en la obra nueva, la falta de vivienda en alquiler disponible es evidente. La oferta ha pasado de las 91.854 unidades a las 67.248, lo que suscribe una pérdida del 26,8 % entre 2021 y 2022. La foto con respecto a hace dos años es aún más alarmante, con un desplome de casi el 50 %.

La prórroga para limitar el precio en las subidas del alquiler olvida a los arrendatarios que encuentran en este mercado un ingreso que, en muchas ocasiones, no es un complemento, sino el sustento principal. Un hecho que ha empujado en este momento al propietario a llevar el producto, si tiene las condiciones, al segmento de alquiler turístico, o volcarlo directamente a la venta.

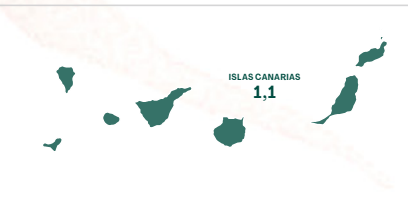
El volumen de oferta de viviendas en alquiler se contrae. Se pasa de 1,9 viviendas disponibles por cada 1.000 habitantes en 2021 a 1,4 en 2022 y de 4,9 por cada 1.000 hogares a 3,6.



## Número de viviendas en oferta de alquiler por 1.000 habitantes en septiembre de 2022



Fuente: Servihabitat.



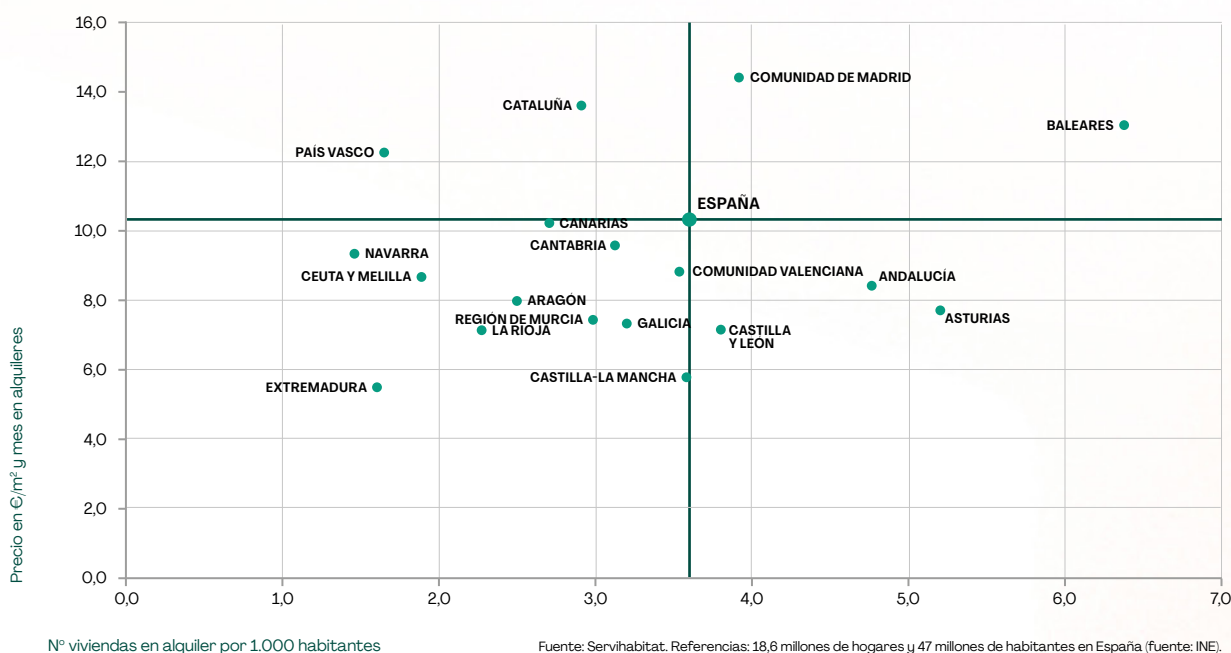
La Comunidad de Madrid e Islas Baleares son las que se sitúan por encima de la media nacional tanto en precio € m<sup>2</sup>/mes como en número de viviendas en alquiler por cada 1.000 hogares

El análisis territorial confirma la reducción de la oferta. Los porcentajes más llamativos se registran en las Islas Canarias y en la Comunidad de Madrid. Más allá del escaso catálogo de propiedades en arrendamiento, se trata de regiones donde la presión de la demanda es intensa. La situación es análoga en otras regiones como la Comunidad Valenciana y Baleares, donde el recorte anual de la oferta se ha colocado por encima del 30 %, o Cataluña y Andalucía, donde hay un 20 % menos de vivienda de alquiler.

La disponibilidad de inmuebles en alquiler va a seguir dependiendo de la regulación, y no solo en la vivienda que ya está edificada, sino también de la de nueva configuración. El inversor institucional que llega atraído por la considerable rentabilidad que obtendrá, ya sea comprando y reformando o apostando por proyectos *build to rent*, necesita un marco jurídico libre de injerencias para operar con seguridad.



## Oferta de vivienda en alquiler



El volumen de vivienda social de alquiler en España solo representa el 5,6 % del parque residencial y muestra un desfase frente a la media europea.

Dentro del parque residencial español, solo 1,4 millones son viviendas sociales, el 5,6 % del total.

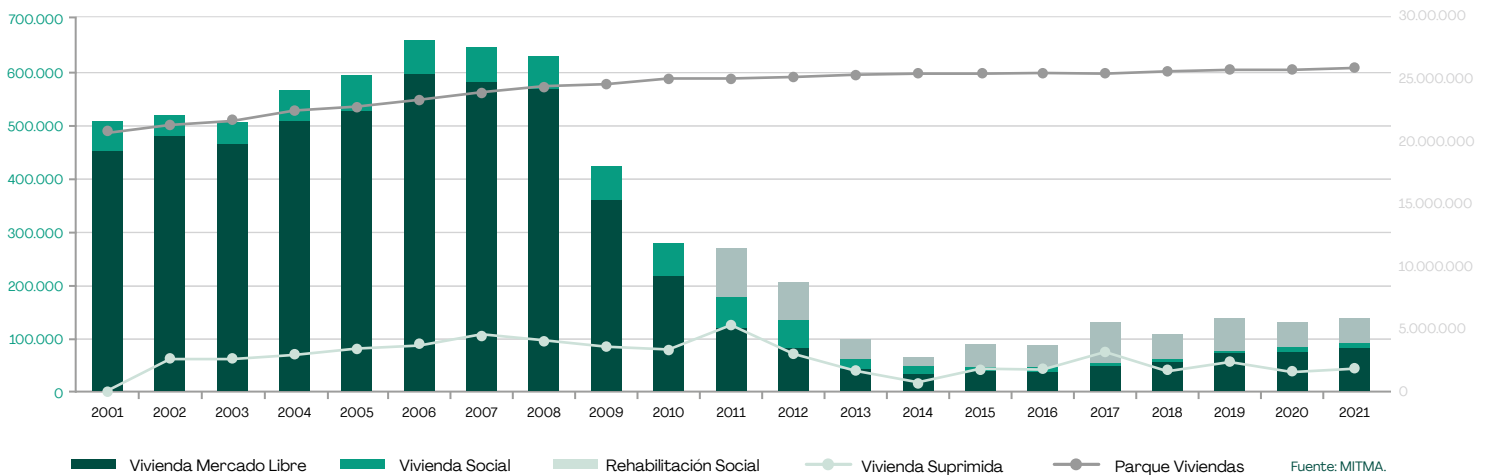
Si hablamos de una oferta cada vez más escasa en el mercado de alquiler convencional no es de extrañar que esta falta de oferta sea aún más acusada en el ámbito de la vivienda social. En 2021 se colocó en el mercado una vivienda social por cada nueve libres. Si además de la producción tenemos en cuenta la rehabilitación, entonces la proporción sería de una por cada dos. La crisis de 2008 favoreció la oferta social debido a la paralización de proyectos libres, pero una vez la promoción recuperó tono, el régimen social ha venido perdiendo fuerza.

# 04 Situación de la oferta en el mercado residencial

Actualmente, el peso de vivienda social, tanto de nueva planta como actualizada mediante la rehabilitación, dentro del conjunto total es del 5,6 %, lo que se traduce en un parque de 1,4 millones de inmuebles de esta clase dentro de un cómputo que abarca 25,9. El coronavirus colaboró aún más en su constricción, con un descenso en su generación del 20 %. La trayectoria al alza volvió en 2021, con un 6,4 %.

Comparado con otros países de nuestro entorno, el peso de la vivienda social en España es poco significativo.

## Composición del parque de viviendas y producción anual

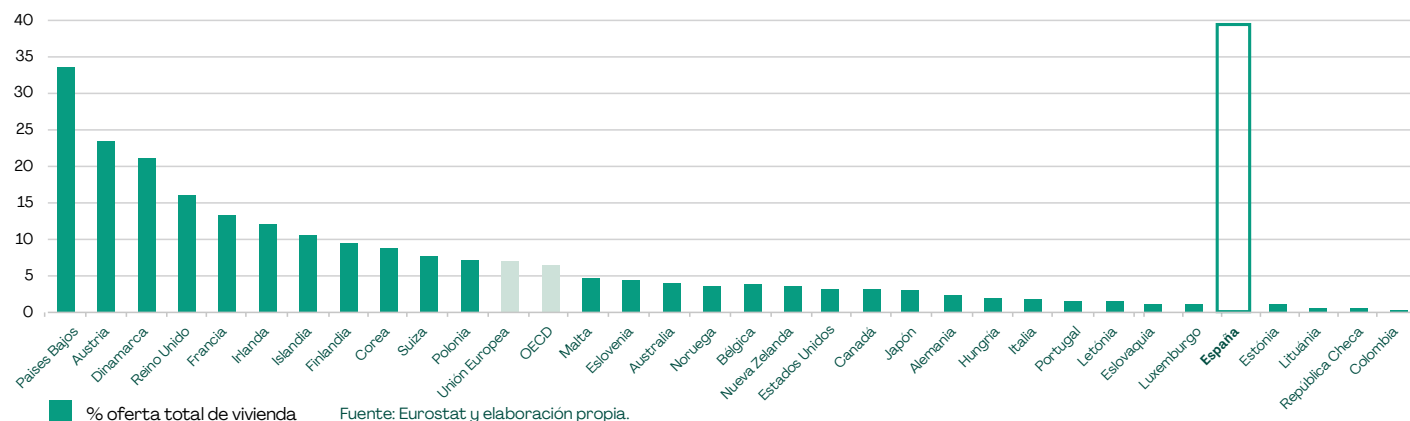


La radiografía de la vivienda social deja patente el desestructurado apoyo que ha recibido.

La vivienda social sigue adelgazando en un escenario inflacionista que pone en riesgo la sostenibilidad financiera de las familias. Las viviendas finalizadas que fueron calificadas como protegidas supusieron el 13,5 % del total, pero solo el 10,2 % consiguió pasar del estado provisional a definitivo. Por parte del sector público, el alquiler social está en el centro del debate. Sin embargo, las cifras no secundan esta preocupación: en los últimos diez años se ha producido tanta vivienda destinada a alquiler social como en el año 2005 o 2006.



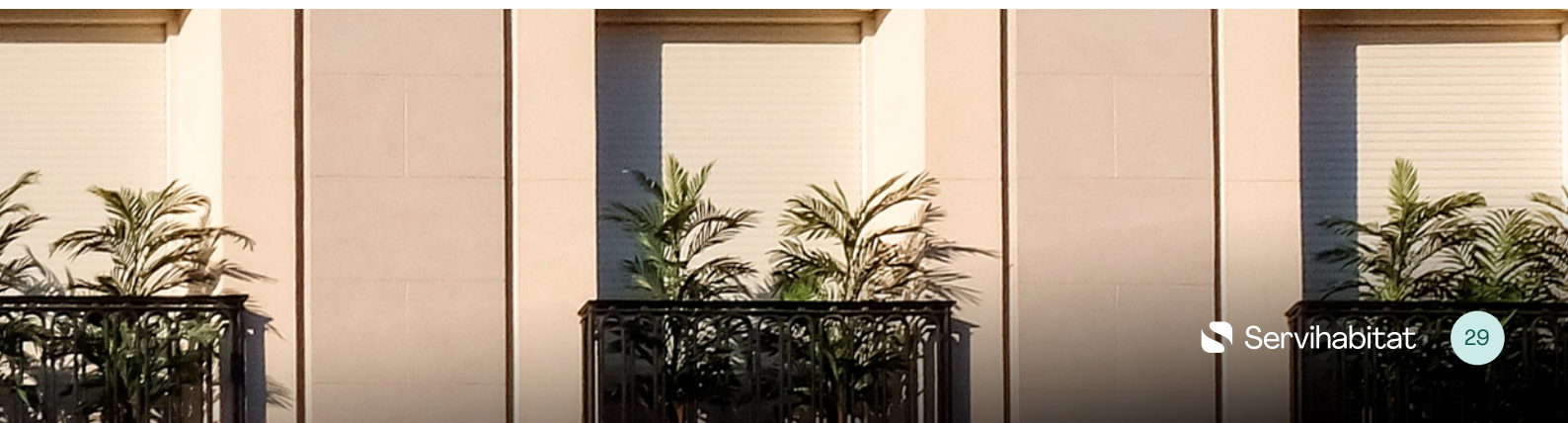
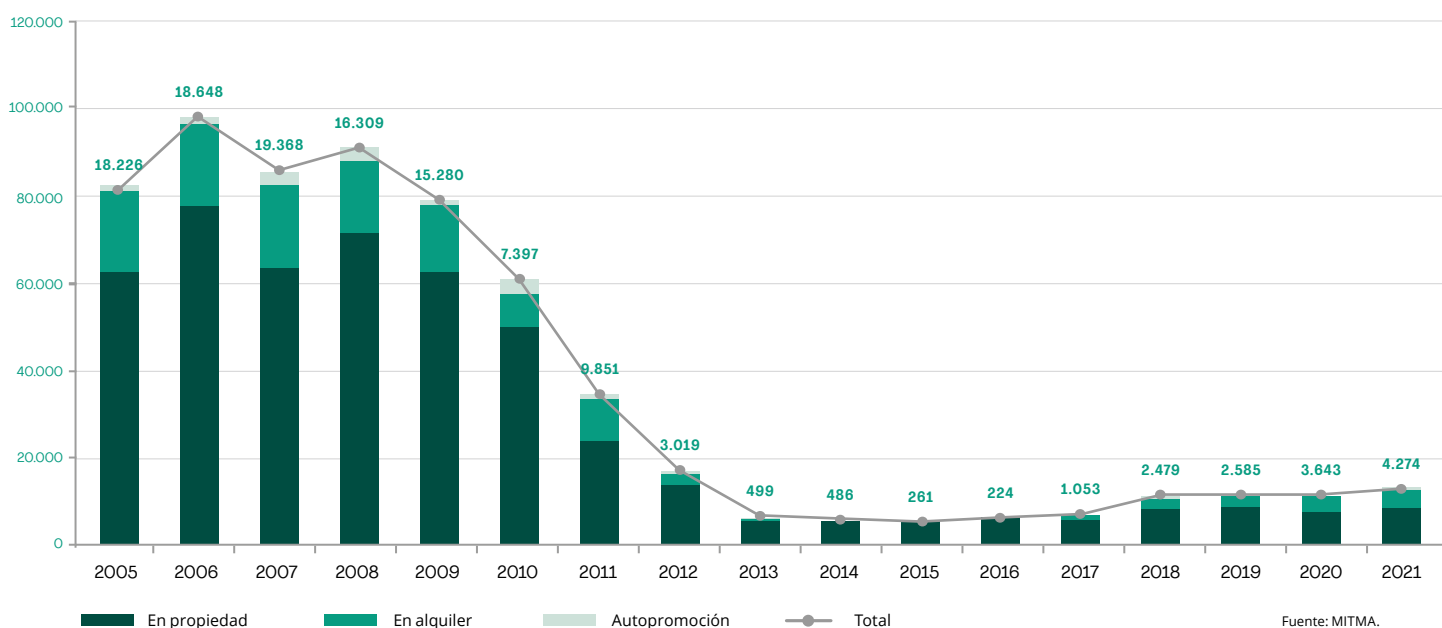
## Vivienda en alquiler social frente al total



La colaboración público-privada es de máxima prioridad para ofrecer soluciones habitacionales a la demanda de corte más vulnerable que es cada vez mayor. En España, la media se sitúa en 1,48 viviendas por hogar. Esta ratio apunta a un déficit hoy en día de 1,7 millones de viviendas para que hubiera una unidad familiar por hogar. Si se opta por agrupar dos unidades familiares por hogar, harían falta medio millón de viviendas.

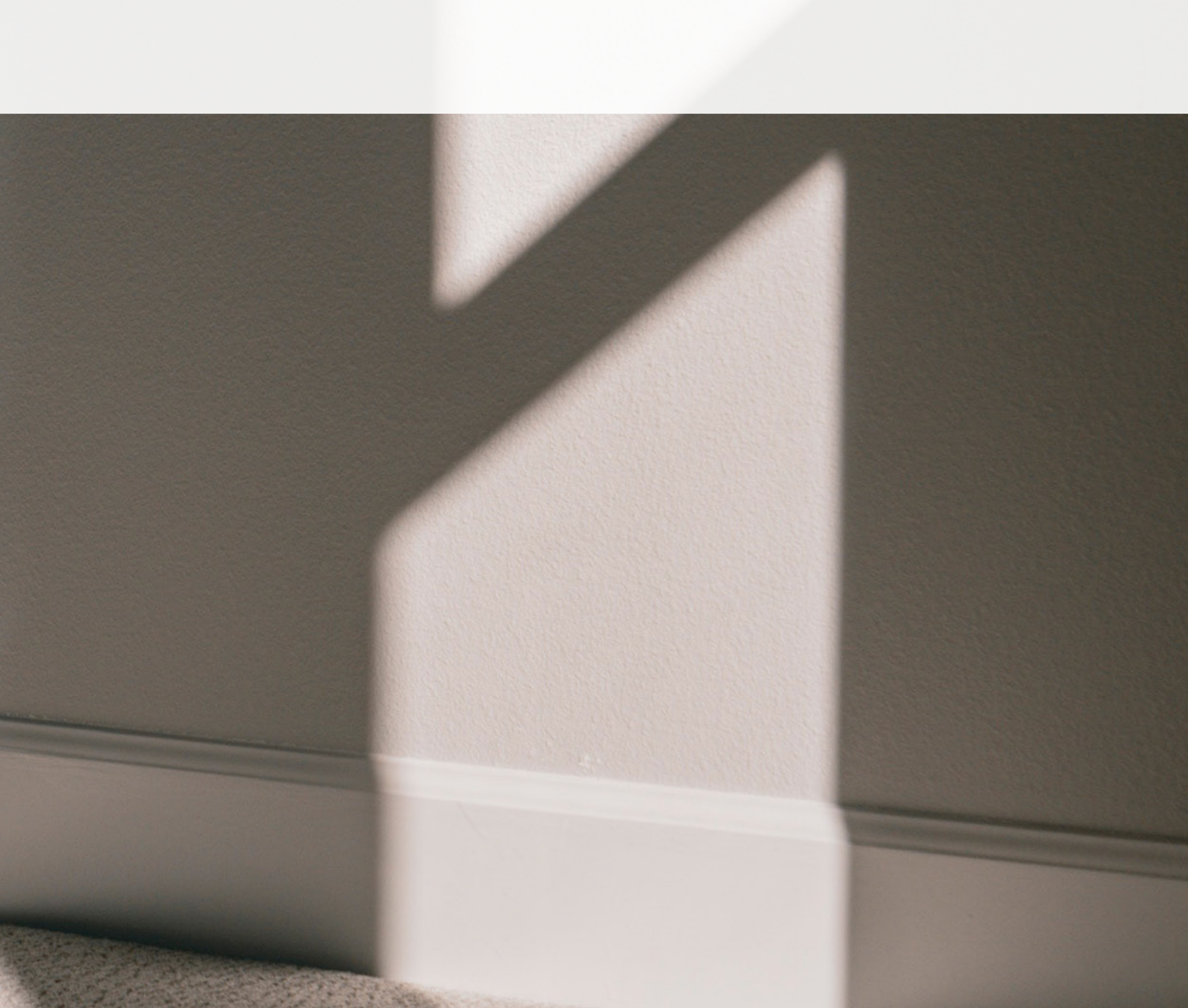
El acumulado de vivienda de alquiler de promoción pública de los últimos diez años se asimila al generado en un solo año en 2005 o 2006.

## 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

05

## Principales claves

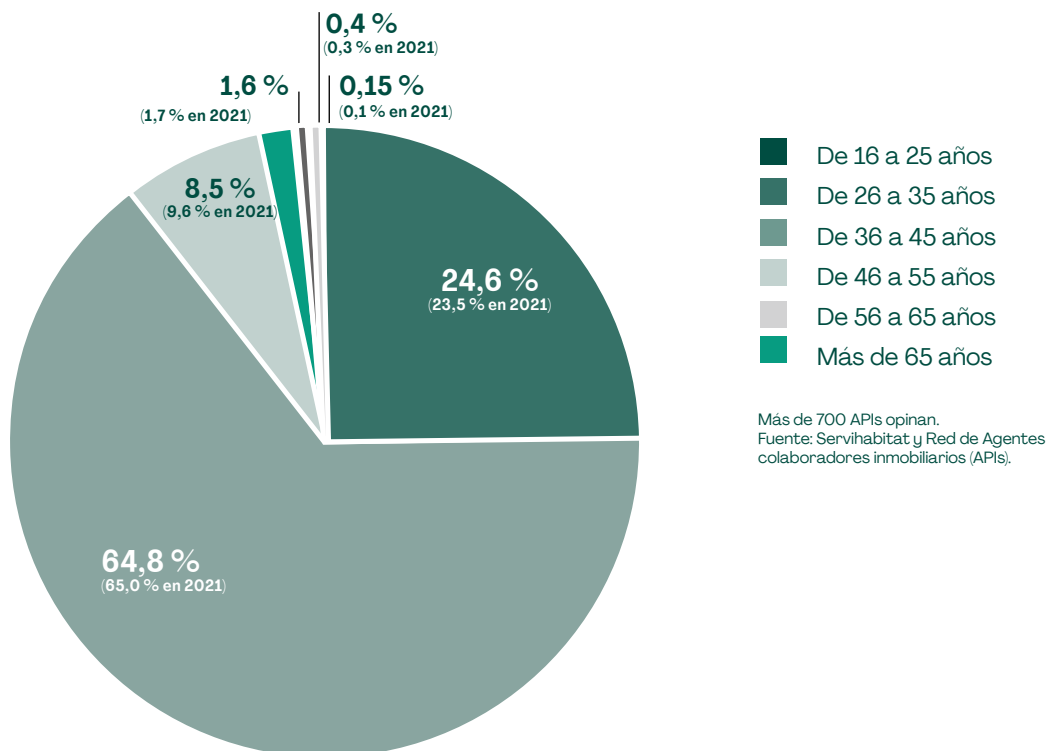
- 01** La edad media del comprador baja ligeramente, aunque el acceso a la financiación se ha complicado. También desciende la edad media del inquilino y se espera que las ayudas afiancen la tendencia.
- 02** Las compras por parte del inversor extranjero se disparan y es la costa mediterránea la que concentra gran parte de las operaciones realizadas.
- 03** Se consolida la tendencia para buscar viviendas más grandes y con mejores zonas comunes. Por consiguiente, el *ticket* medio se ve aumentado.
- 04** La vivienda demuestra, una vez más, ser el refugio preferido para tiempos de crisis. Las compras para el alquiler presentan un gran crecimiento.

### Compradores más jóvenes y recuperación del comprador extranjero hasta alcanzar un nuevo récord.

La edad media del comprador presenta un leve descenso respecto a 2021, puede ser fruto del ahorro acumulado entre los segmentos más jóvenes durante la pandemia, aunque la franja de entre 36 y 45 años es la que sigue protagonizando, con cerca del 65 %, la mayoría de las operaciones. Los principales frenos para la adquisición de vivienda siguen siendo la falta de ahorro y la dificultad de acceso a la financiación, que se ha endurecido aún más en 2022 con la subida de tipos.

Sube un punto porcentual el comprador entre 26 y 35 años, situando la media de edad en 38,8 años.

### Edad de los compradores de vivienda habitual





**En cifras**

**38,8** años

EDAD MEDIA COMPRADORES  
VIVIENDA HABITUAL (39 años en 2021)

**32,6** años

EDAD MEDIA DE LOS DEMANDANTES  
DE VIVIENDA EN ALQUILER (33,4 años en 2021)

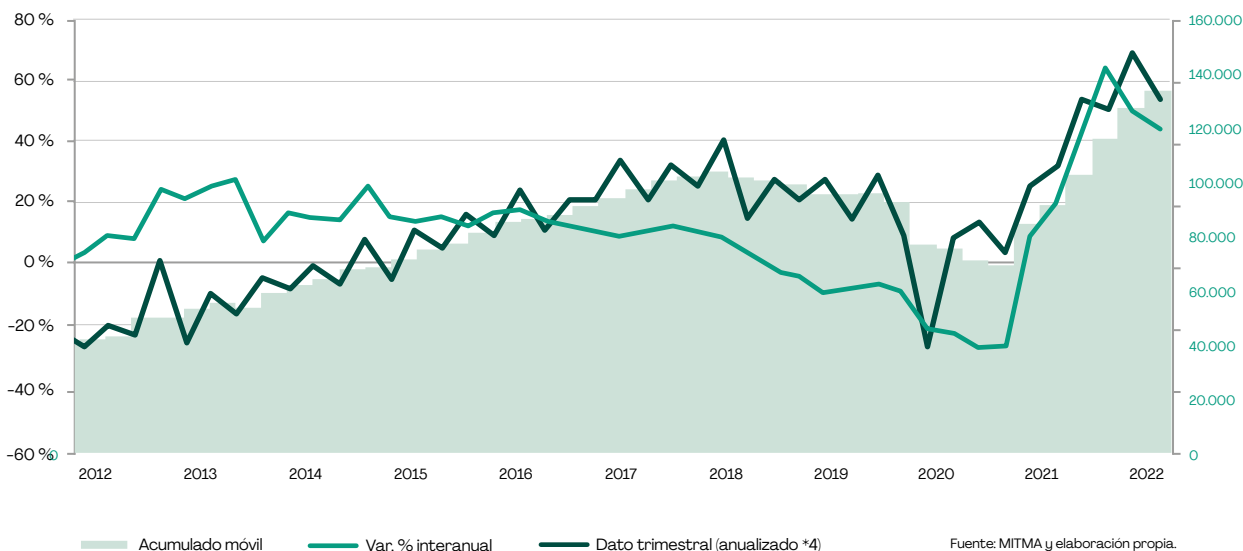
**134.000**

VIVIENDAS VENDIDAS A COMPRADOR  
EXTRANJERO EN 2022 (+30 % vs. 2021)

**+5** p.p.

INTERÉS INVERSOR  
DESDE 2019

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



Fuente: MITMA y elaboración propia.

Es destacable el papel que de nuevo vuelve a tener el comprador extranjero. Después de que las cifras se derrumbaran en la pandemia, en los dos últimos ejercicios se están alcanzando cotas históricas.

El porcentaje de viviendas adquiridas por esta clase de cliente frente al total de las transacciones realizadas siempre ha estado en el umbral del 12 %-13 %, pero en el primer trimestre de 2021 cayó al 9,7 %, su marca más baja desde 2013. A partir de ese intervalo ha ido creciendo hasta alcanzar el récord del 15,9 % en el tercer trimestre de 2022, un verdadero hito en la serie histórica del Colegio de Registradores.

Con un acumulado en los nueve primeros meses de 2022 por encima de las 100.000 viviendas vendidas, según el MITMA, la participación extranjera dentro de la actividad residencial se ha restaurado satisfactoriamente.

Las viviendas vendidas a extranjeros se colocaron por debajo del 10 % al comienzo de 2021, pero recuperaron tono hasta abarcar casi el 16 % en el tercer trimestre de 2022.



El peso de los extranjeros sobre el total de compraventas reflejó un porcentaje de dos dígitos en once provincias españolas, y ocho de ellas se colocaron por encima de la media nacional, estando todas bañadas por el Mediterráneo o el Atlántico. En Alicante, Baleares y Santa Cruz de Tenerife entre 3 y 4 ventas de cada diez estuvieron protagonizadas por extranjeros.

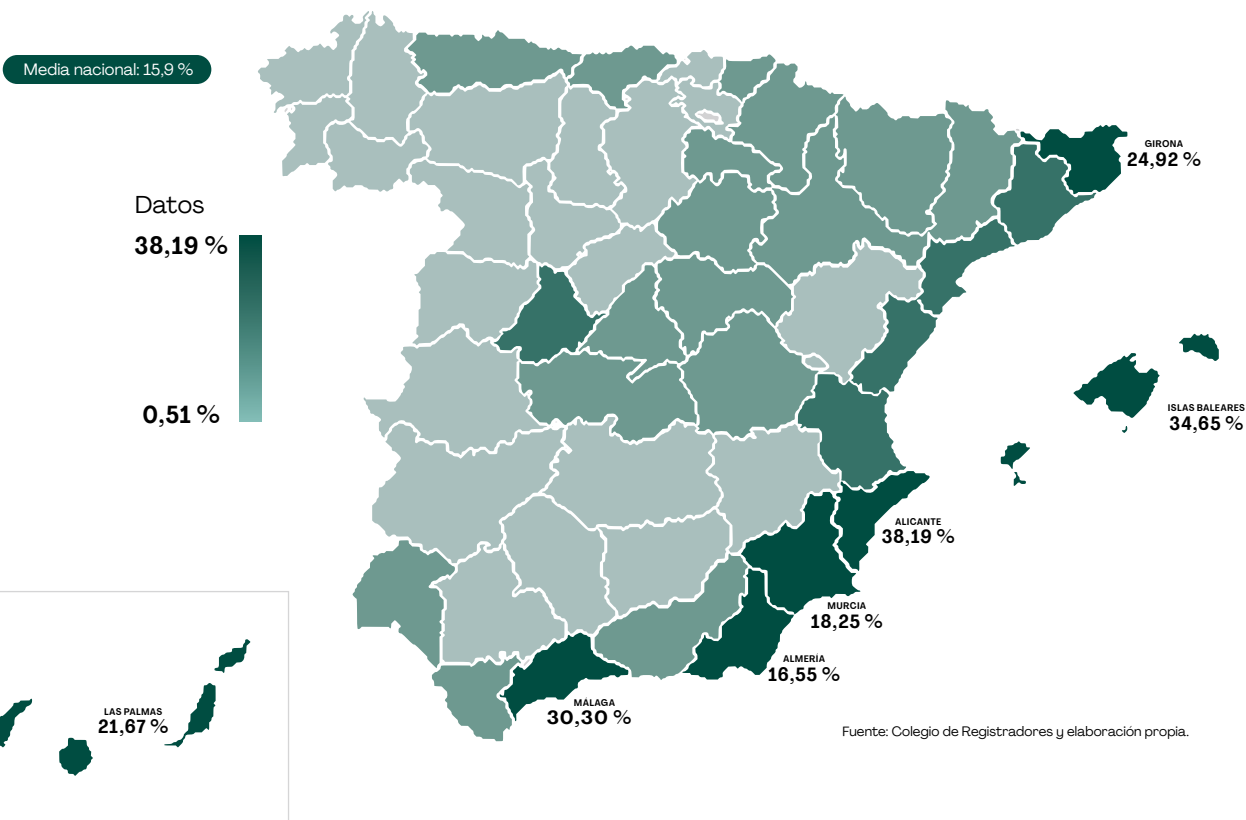
El reparto entre compradores nacionales y extranjeros en el ámbito de la vivienda habitual mantiene la tónica, según la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, y los españoles repiten con el 80 % y los foráneos con el 20 % restante.

La vivienda vacacional, por su parte, sí que ha variado, aunque de forma muy leve. Los españoles, que llegaron a ganar seis puntos entre 2017 y 2021, bajaron dos el año pasado, hasta ocupar el 74 % de las operaciones, copando los extranjeros el 26 % de las mismas.

En cuanto a las nacionalidades con más empuje, los británicos han retomado su liderazgo, por lo que el efecto del Brexit ha sido beneficioso y no contraproducente como se pensaba. Tras ellos, los alemanes les siguen de cerca, y a cierta distancia, los franceses.

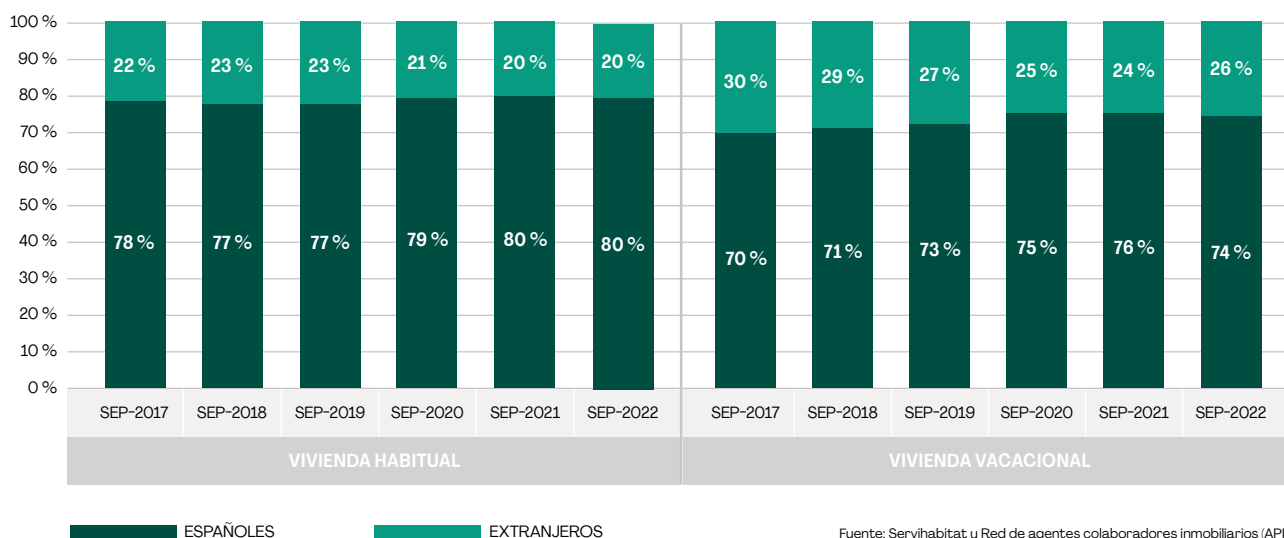
**El cliente nacional cede terreno al extranjero en la adquisición de vivienda vacacional, pero afianza su superioridad en la habitual.**

## Compras por parte de extranjeros en 2022 (% de compras por parte de extranjeros sobre el total de la provincia)





## Reparto de las compras por nacionalidad



Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).  
Más de 700 APIs opinan.

**Inquilinos entre 26 y 35 años se encuentran en casi tres de cada cuatro viviendas alquiladas. Se espera que las ayudas contribuyan a la emancipación del público más joven.**

Los bajos tipos de interés favorecieron el paso del alquiler a la propiedad en 2022. Prueba de ello es que la edad media del inquilino en España retrocedió de los 33,4 a los 32,6 años. Dentro del tramo que va de los 36 a los 45 años es donde más claro vemos cómo las hipotecas atractivas han surtido efecto, pues este intervalo ha registrado una disminución en su peso dentro del alquiler total de 3,9 puntos en el último año.

La mayoría de los hogares que viven en arrendamiento están compuestos por personas de entre 26 y 35 años, abarcando casi tres de cada cuatro viviendas alquiladas. Este grupo, que además ha sido el que más peso ganó el año pasado, estaría esperando a reunir el estatus financiero adecuado para lanzarse a la compra.

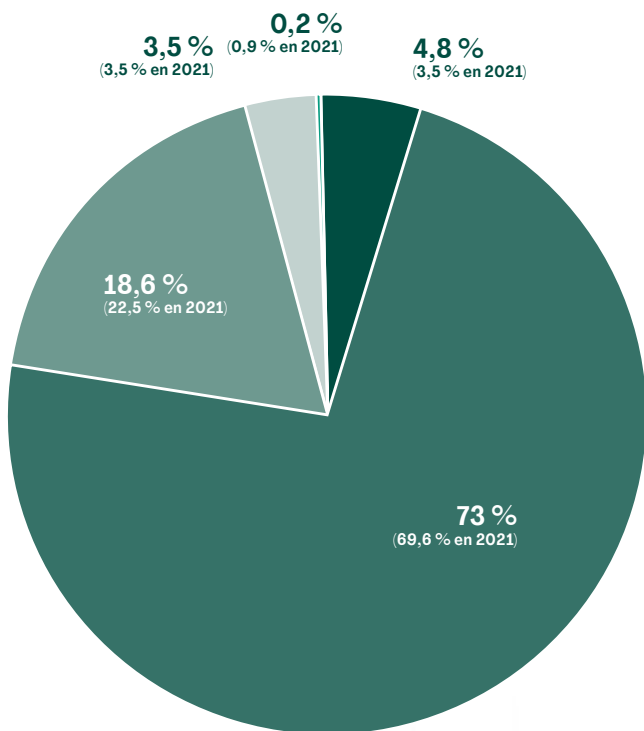
El grupo de los inquilinos más jóvenes, de entre 16 y 25 años, ganan 1,3 puntos. A pesar de las dificultades económicas para la emancipación, este perfil se amplía, bien gracias a la ayuda parental o a una pronta incorporación al mercado de trabajo. Se espera que el bono de alquiler joven aprobado por el gobierno pueda tirar con más fuerza de este perfil en 2023.

Los inquilinos de mayor edad, a partir de los 46 años, son los que menos presencia tienen dentro del cómputo general del alquiler.

**Los inquilinos entre 36 y 45 años aprovecharon las facilidades financieras para comprar una vivienda y dejar de vivir de alquiler en 2022.**



Por lo que respecta al análisis de procedencia de ese inquilino, según apuntan los expertos colaboradores de Servihabitat, aumenta la presencia de extranjeros. El inquilino nacional que demanda vivienda en alquiler pasa del 85,1 al 80,8 %.



## 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

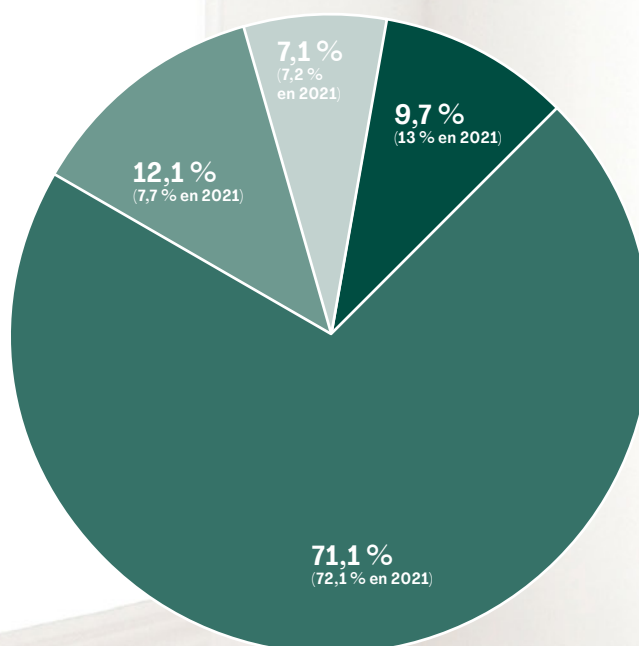
Más de 700 APIs opinan.  
Fuente: Servihabitat y Red de Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).

Los hogares de alquiler solo de españoles pierden más de tres puntos en un año, destacando la recuperación de la demanda extranjera.

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



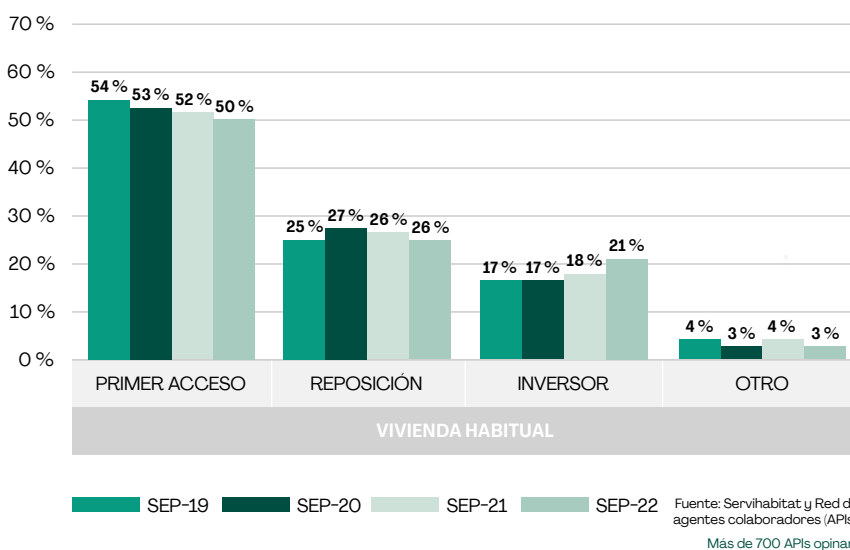


## El interés inversor apunta al inmobiliario, que gana peso como uno de los valores más estables y con retornos interesantes.

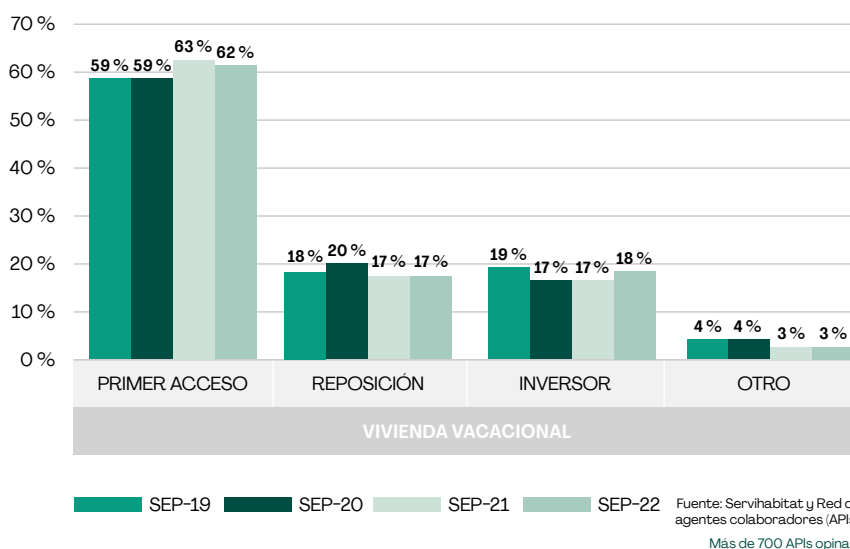
La vivienda ha ganado peso dentro de la cartera de los inversores ante la volatilidad de los mercados bursátiles y, el estallido inflacionario. El patrimonio inmobiliario es interpretado como una red de seguridad anticíclica frente a otros activos más dependientes de los altibajos económicos. La Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat confirma que la finalidad inversora en las compraventas de viviendas creció tres puntos entre septiembre de 2021 y el mismo mes de 2022.

Ha crecido el interés del inversor por la compra de vivienda para el mercado de alquiler, aumentando hasta en cinco puntos porcentuales desde 2019. También sigue al alza el interés por la segunda residencia, que gana un punto respecto a los dos últimos ejercicios.

### Motivaciones de la compra de vivienda



La compra con finalidad inversora gana tres puntos dentro de la vivienda habitual y uno en la vacacional.

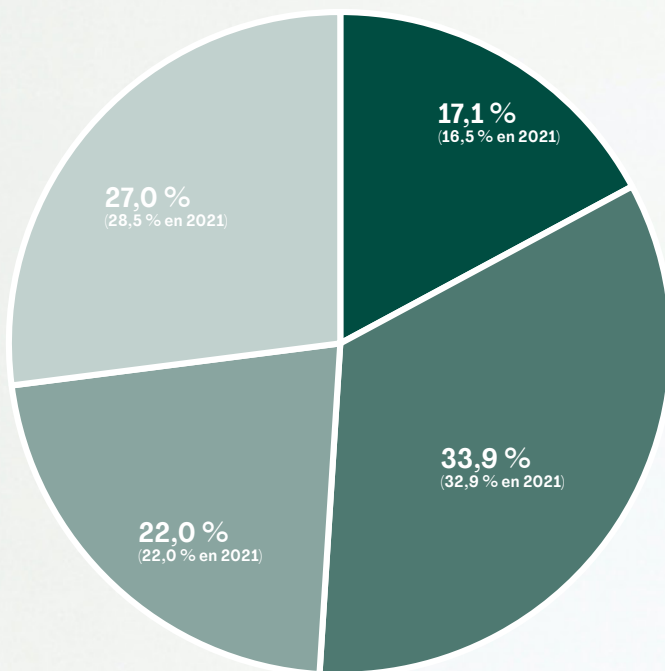


## La demanda continúa buscando mayor amplitud en viviendas de compraventa y alquiler, pero no quiere alejarse del centro.

Dentro del catálogo de prioridades que dieron un vuelco con la irrupción de la pandemia, la superficie de las viviendas fue uno de los puntos cruciales. La búsqueda de casas más grandes se ha consolidado dentro del listado de imprescindibles en 2022.

El tramo de viviendas vendidas por encima de los 90 metros cuadrados alcanzó su pico más reciente en el segundo trimestre de 2020, cuando supuso el 52,6 % del total, tal y como recoge la estadística del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana. Dos años después, en el mismo trimestre de 2022, este intervalo se ha colocado en el 49 %. Los inmuebles transaccionados con un tamaño medio menor a 90 metros cuadrados podrían haber estado ganando algo más de atención por la vuelta al plurifamiliar, lo que lleva a sacrificar espacio interior por unas mejores zonas comunes.

Hay equilibrio entre la compraventa de viviendas de menos de 90 m<sup>2</sup> (49,4 %) y las que superan esta superficie (55 %).



## Tamaño de las viviendas vendidas

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

Fuente: MITMA y elaboración propia.



Por otro lado, la acción del perfil inversor también podría estar ayudando a modificar la tendencia. Aunque los estudios y los pequeños apartamentos siguen teniendo su público, los inquilinos también buscan mayor confort a través de la amplitud, más todavía si pertenecen al grupo de demanda de compra que ha decidido permanecer en el alquiler hasta que el marco hipotecario sea más propicio.

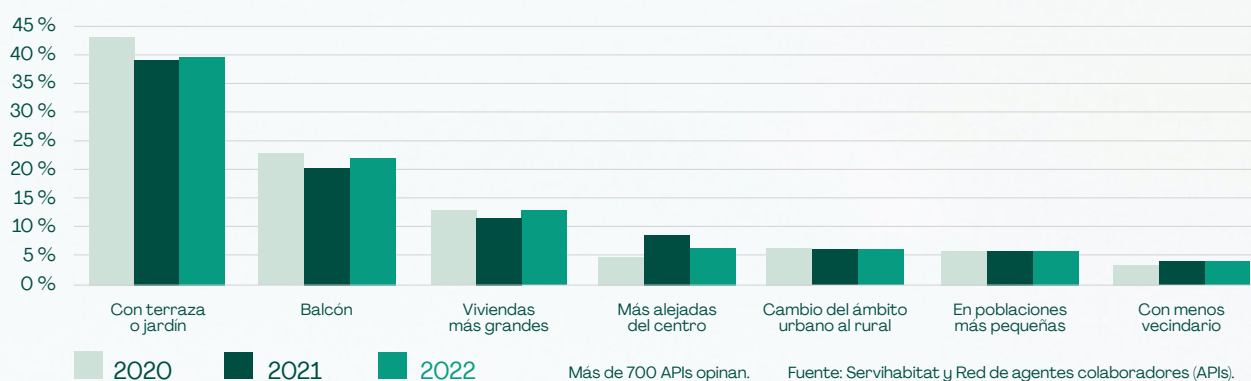
Otro de los aspectos que ayudará a reequilibrar la relación entre viviendas dotadas de más o menos habitaciones será la reposición, que volverá con ánimos renovados en 2023 y que inclinará la balanza hacia las casas más generosas en metros cuadrados.

Desde la promoción residencial se está poniendo el foco en urbanizaciones con pisos en altura de más de dos habitaciones, por lo que el grueso de las viviendas de dimensiones más reducidas se localizará dentro de la oferta de segunda mano.

En el segmento del alquiler se observan unas tendencias muy parejas, con búsquedas de viviendas más grandes y con zonas exteriores. Ha vuelto el interés por las zonas céntricas, después de que durante la pandemia se primaran zonas más alejadas.

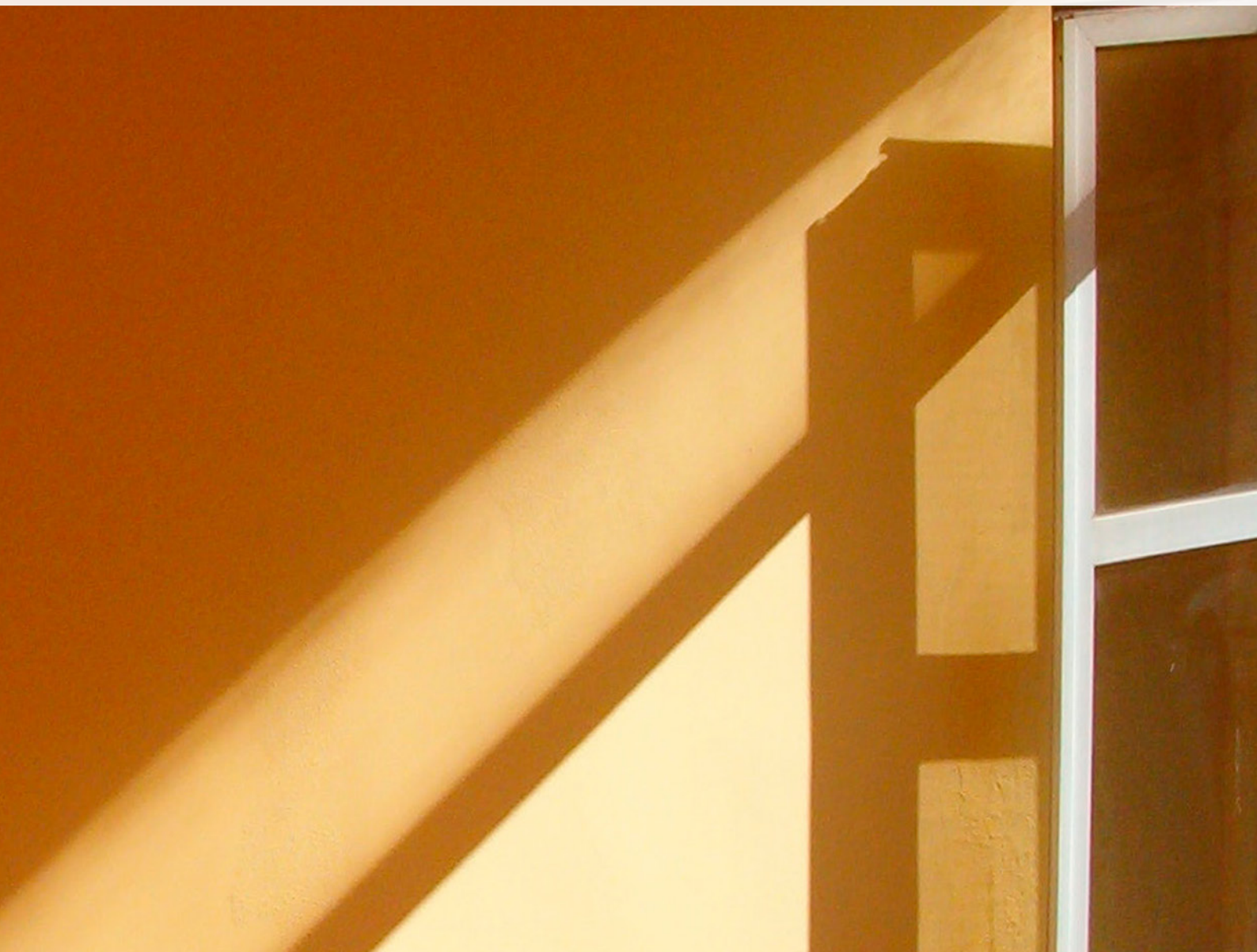
Según la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat esta pulsión no ha desaparecido, al igual que la de tener una casa más grande, sino que ha entrado a formar parte del listado de imprescindibles. Lo que sí se ha matizado es la propensión por alejarse del centro. Con el retorno de la rutina previa a la COVID-19, las ciudades se reactivan.

## Tendencias en la demanda de vivienda de alquiler









Operaciones: volumen y tiempos medios  
en el mercado residencial

06

## Principales claves

**01** Con un entorno hipotecario excelente, el volumen de compraventas mostró una gran actividad durante la primera mitad de 2022.

**02** Las progresivas subidas de tipo de interés moderaron los ritmos de transacciones sin efecto en el cómputo global del año, que ha cerrado con incrementos del 6 %.

**03** El mercado de alquiler transita hacia un momento álgido y ganará envergadura entre las rentas familiares sin ingresos estables ni ahorro.

**04** Los plazos de compraventa continúan acortándose de manera estable, con especial inercia en la vivienda vacacional empujada por el intenso regreso del comprador extranjero.

## Gran efervescencia de compraventas en 2022 sin previsión de que se resientan este 2023.

El comportamiento de las compraventas en 2022 prolongó la efervescencia desatada en 2021 tras la anomalía que conllevó la pandemia del coronavirus. Esta energía ha ido templándose progresivamente, fundamentalmente en el último trimestre del año.

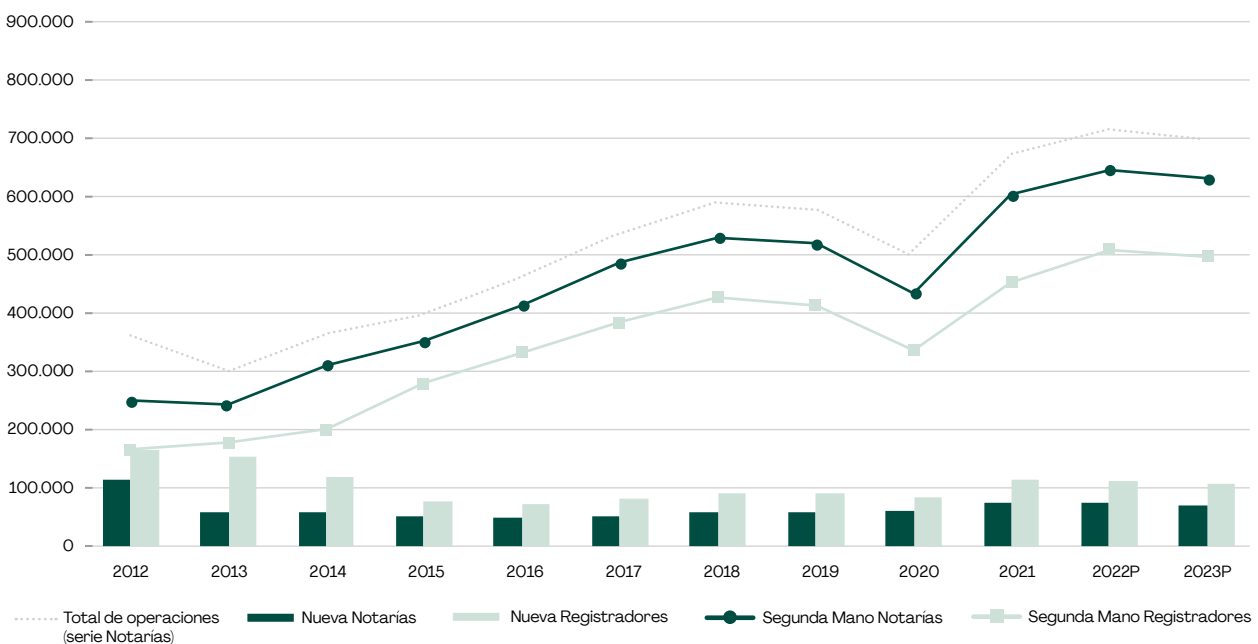
El ahorro acumulado siguió refugiándose en el ladrillo, consolidando la doble función de la vivienda: como bien de disfrute y como activo de inversión. Las transacciones inmobiliarias, tanto de primeras como de segundas residencias, se ampararon en un marco hipotecario excepcional, puesto que la financiación asequible y las condiciones flexibles sirvieron de aliciente. El giro en la postura del Banco Central Europeo a partir de julio adelantó muchas compras ante el temor de no conseguir un tipo de interés atractivo.

Con una cifra final de compraventas cercana a las 720.000, el balance en 2022 será positivo, con más viviendas vendidas frente a 2021, aunque con un incremento interanual más moderado. La predilección de la demanda hacia la vivienda de nueva planta se ha traducido en casi 73.000 operaciones, un cómputo algo menor al del año anterior, pero no por ausencia de empuje del comprador, sino por la contracción de la oferta. De hecho, buena parte de la venta sobre plano programada para 2023 ya se ha reservado en 2022.

Las operaciones de vivienda de segunda mano remontaron por encima del 7 % entre 2021 y 2022, protagonizando nueve de cada diez transacciones.

El enfriamiento dramático anunciado para 2022 finalmente no ha tenido lugar, y es muy probable que las compraventas apenas se resientan a lo largo de este año. En el mercado todavía hay mucha liquidez y muchas ganas de obtener rentabilidad, y estos son aspectos que provocarán que la reposición y la inversión sostengan las transacciones, que volverán a situarse en la barrera de las 700.000 en 2023.

## 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

700.000

COMPRAVENTAS EN 2023 (-2,6 % vs. 2022)

5,4 meses

PARA LA COMPRA DE UNA VIVIENDA (5,5 meses en 2021)

53 días

PARA ALQUILAR UNA VIVIENDA EN ESPAÑA (55 días en el 2021)

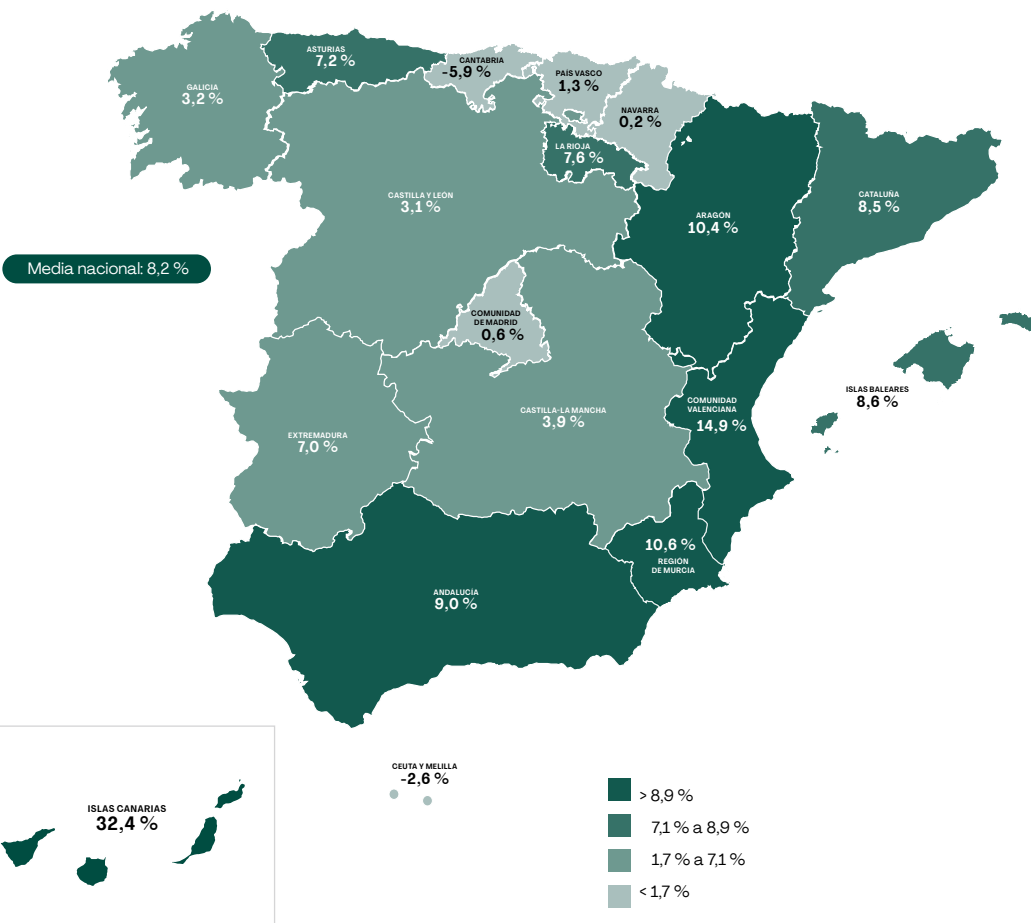
48,3 %

de APIs opinan que aumentarán los contratos de arrendamiento

49,8 %

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

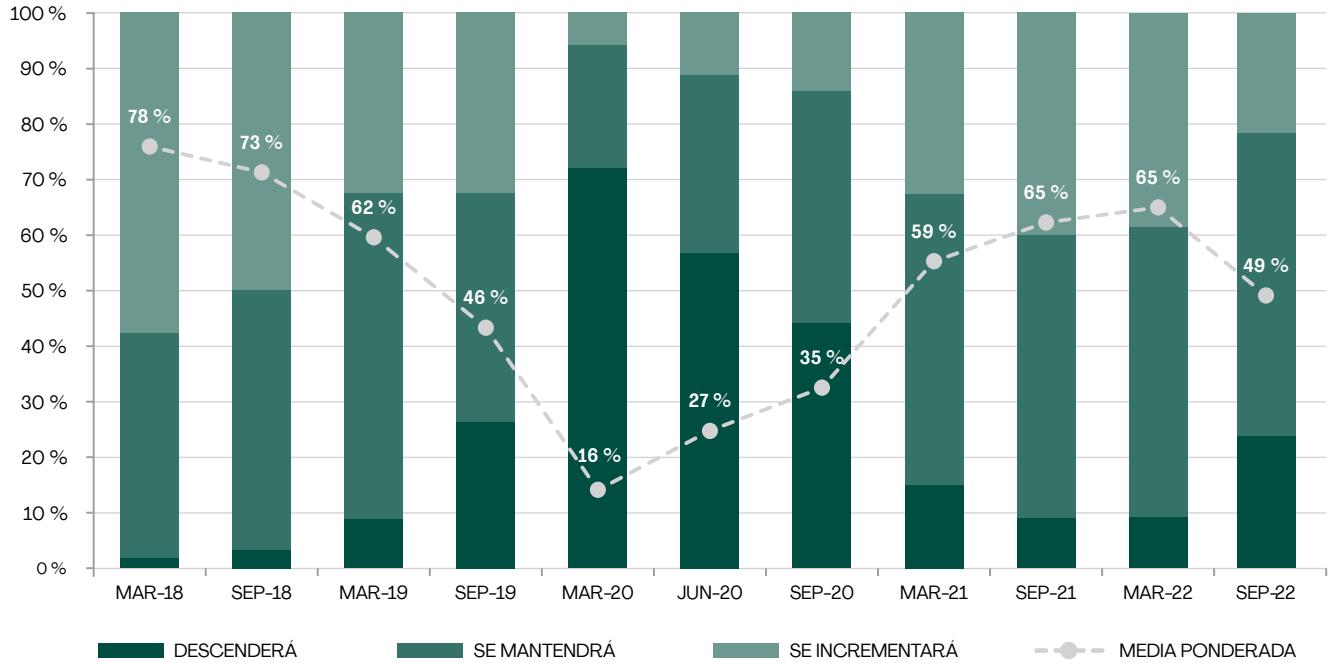
Compraventa de viviendas.  
Tasa de variación anual (%) 2022/2021.



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

El enfriamiento anunciado para 2022 finalmente no ha tenido lugar, y es muy probable que las compraventas apenas se resientan en 2023.

## 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). Mas de 700 APIs opinan.

La prudencia a la hora de realizar previsiones es patente entre la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat, entre los que la actitud mayoritaria es de confianza, pues la superioridad de la demanda frente a la oferta evitará que el ritmo de operaciones decaiga en 2023.



El tiempo medio de venta de la vivienda habitual se acorta de 5,5 a 5,4 meses en un año y el de la vacacional de 6,8 a 6,5.

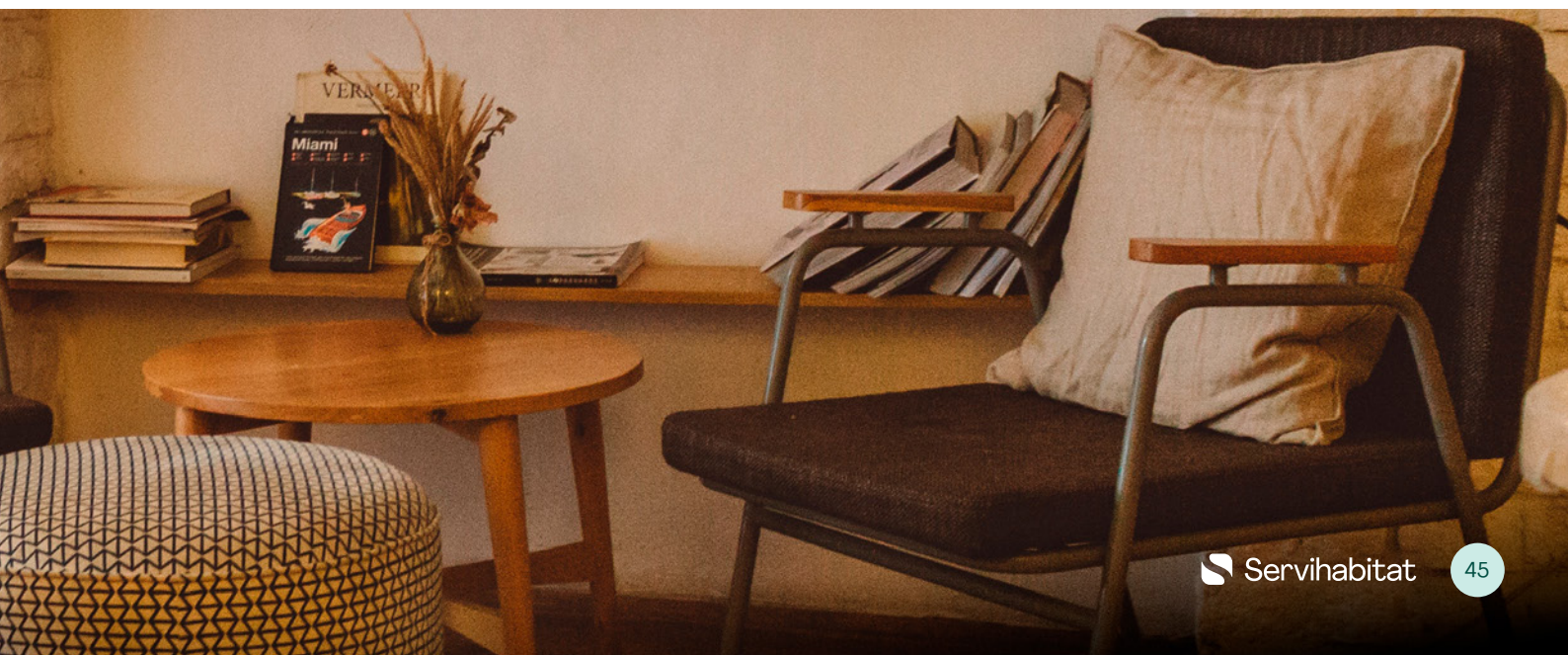
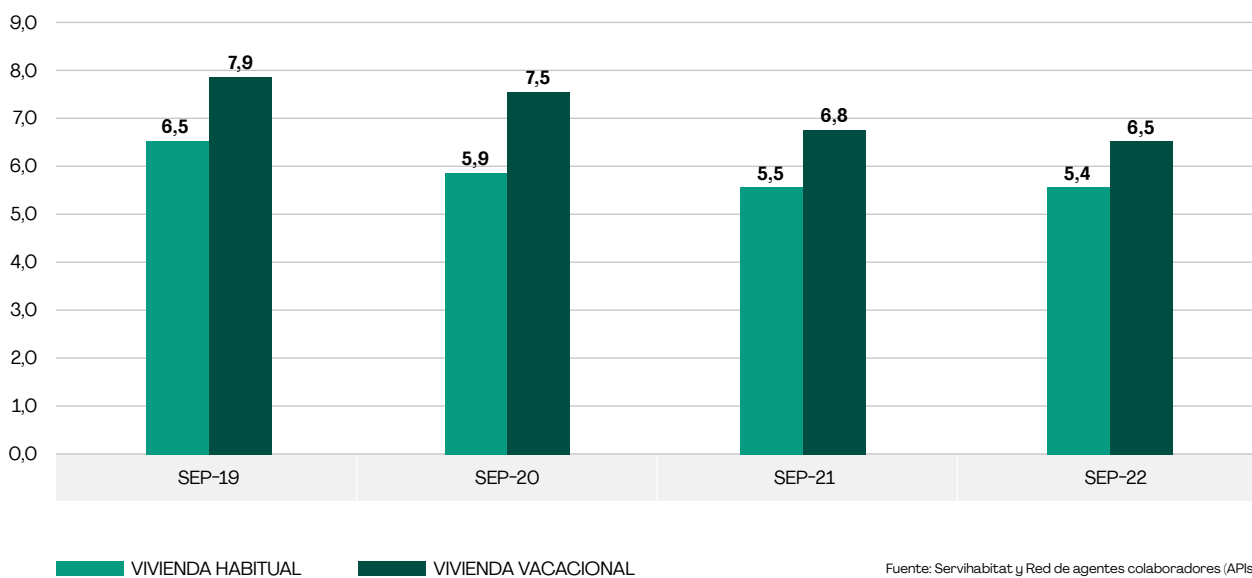
## Se estabilizan los tiempos medios de compraventa de vivienda habitual y se revitaliza la vivienda vacacional.

Por lo que respecta a los tiempos medios de compraventa, la reducción súbita que experimentaron entre 2020 y 2021, motivada por el despertar de una demanda contenida durante el confinamiento, se ha normalizado en 2022. Aunque el plazo ha seguido acortándose, pasando de 5,5 a 5,4 meses en un año, éste se ha estabilizado.

Navarra y la Comunidad de Madrid han sido las regiones donde más rápido se han formalizado las compraventas de vivienda habitual, con un plazo de alrededor de tres meses y medio. En el caso de la región madrileña, el ahínco inversor ha tenido mucho que ver. Respecto al producto residencial vacacional, el tirón de Canarias ha sido especialmente intenso, con una celeridad de incluso un mes por encima de la arrojada por Andalucía, cuyas costas son un reclamo inmobiliario muy asentado.

La vivienda vacacional también ha ganado inercia, pues las firmas tardan ahora 6,5 meses y hace un año 6,8. La vuelta del comprador extranjero, cuya pasión por España no ha perdido vigor, ha sido clave para revitalizar este mercado.

## Tiempos medios de venta de vivienda (meses)



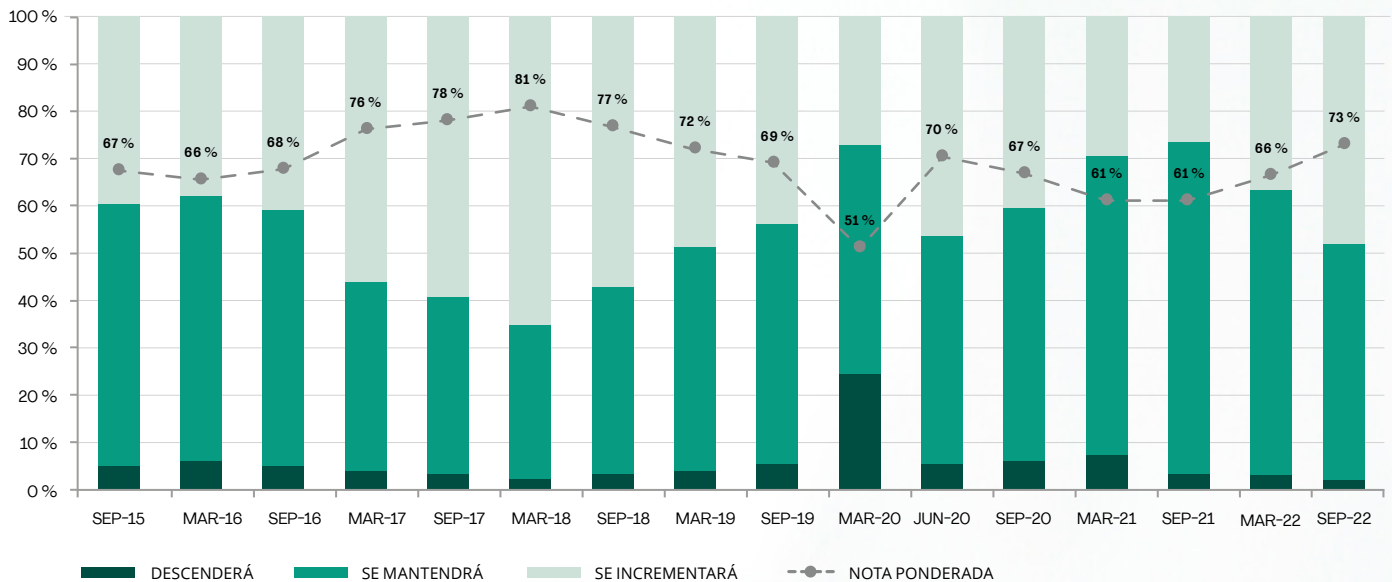
La opción de alquiler ganará peso este 2023 ante una demanda que puede retrasar la opción de compra.

El nuevo marco hipotecario, con préstamos más caros y condiciones más rígidas, retiene en el arrendamiento a las rentas familiares que no se sustentan en ingresos estables y que carecen de un colchón de ahorro que permita hacer planes inmobiliarios a largo plazo. Asimismo, habrá quien prefiera esperar como inquilino, confiando en que el crédito retorne a los cauces de los últimos años.

Desde la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat corroboran el momento álgido que transita este mercado, pues solo el 1,9 % de estos expertos indica que la demanda frenará su pujanza. Los partidarios de un mayor ímpetu ganan 20 puntos frente a septiembre de 2021.

La demanda de alquiler va a seguir creciendo en 2023. Habrá decisiones de compra que se retrasen debido a los cambios en las condiciones hipotecarias y la falta de ahorro previo.

## Evolución del mercado del alquiler (volumen contratos de arrendamiento)



Más de 700 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.

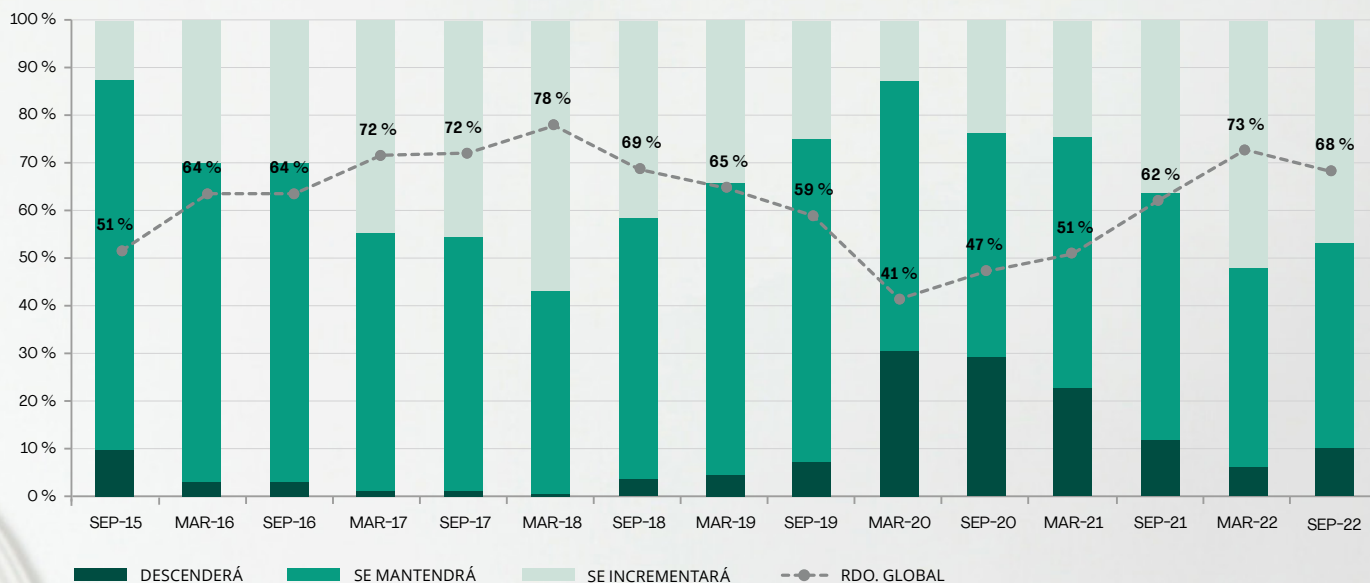


El salto cuantitativo que darán las operaciones de alquiler es refrendado por la Red de agentes colaboradores de Servihabitat. Los APIs que admiten que se incrementará el volumen de contratos de arrendamiento fue del 48,3 % en septiembre de 2022, mientras que un año atrás este repunte solo era defendido por el 26,4 %.

Desde el día a día del sector se palpa cómo esta tendencia hacia el alquiler ganará envergadura. Aunque el encogimiento de la compraventa se quedará lejos de grandes rupturas, una energía más comedida hacia la toma de decisiones relativas a la propiedad beneficiará directamente al arrendamiento.

Casi la mitad de los expertos de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat vaticina que el número de operaciones de alquiler va a crecer.

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



Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs). Más de 700 APIs opinan.

Se empieza a acelerar el ritmo en el cierre de contratos de arrendamiento, pero sin llegar a los datos prepandemia.

Los tiempos medios en este ámbito siguen acortándose y caen en un año de los 55 a los 53 días, lo que denota el dinamismo de este mercado.

La elevada competencia entre potenciales inquilinos es un estimulante para la firma de contratos de

arrendamiento. Una de las singularidades del mercado de alquiler en España es que en determinados núcleos urbanos donde la densidad de población es especialmente alta incluso se cierran operaciones en cuestión de horas. La profesionalización es clave para acortar los tiempos y acertar a la hora de seleccionar un perfil solvente y puntual en el pago.

Las mediciones de los APIs verifican cómo se ha acelerado la absorción de viviendas en alquiler. No obstante, todavía no se ha llegado al tiempo medio prepandémico, situado en 49 días.

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

	SEP_18	SEP_19	SEP_20	SEP_21	SEP_22
ESPAÑA	1,77	1,64	1,93	1,82	1,76
ANDALUCÍA	1,87	1,66	2,01	1,72	1,53
CATALUÑA	1,44	1,66	1,73	1,67	1,66
COMUNIDAD DE MADRID	1,41	1,29	1,55	1,76	2,12
COMUNIDAD VALENCIANA	1,86	1,67	2,08	2,09	1,46
RESTO	1,88	1,70	1,95	1,82	1,97

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

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



En 2022 se tardó dos días menos en alquilar una vivienda que en 2021. El empuje de la demanda ante una oferta más exigua lo explicaría.









## Financiación e hipotecas

07

## Principales claves

- 01** El Banco Central Europeo modificó el marco hipotecario a mediados de 2022. Pese a una buena cifra total, se constató una ralentización a final de ejercicio en la constitución de hipotecas.
- 02** El importe medio hipotecario repunta un 6 %. Para 2023 habrá que ver si las hipotecas mixtas compensan el menor atractivo tanto de fijas como de variables.
- 03** La ratio de préstamo/activo sigue siendo sana y los compradores buscan cuotas reducidas que se ajusten a sus circunstancias con el objetivo de evitar una situación de impago.
- 04** El esfuerzo familiar continúa en cotas razonables, del 32 %, aunque sería bueno que no repuntara más. En este contexto, los salarios solo han subido un 2,78 %.

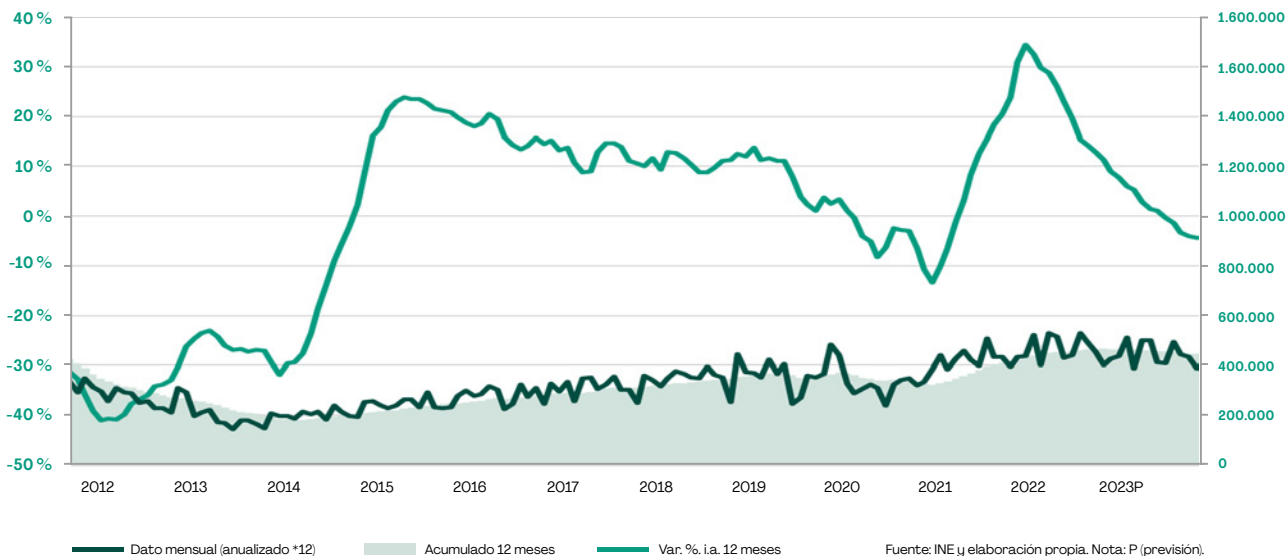
Se continúa ofreciendo financiación en un entorno saneado donde se requiere disposición de ahorro.

El bajo coste de la financiación colaboró en el auge de las transacciones, pero el Banco Central Europeo puso fin a los préstamos baratos para la compra de vivienda subiendo los tipos de interés cuatro veces en 2022. El encarecimiento de las hipotecas y el endurecimiento de las condiciones va a extenderse en 2023, puesto que la inflación en la Eurozona sigue siendo alta y la institución está decidida a controlarla con nuevas alzas en el precio del dinero.

El cambio en la oferta hipotecaria no ha sido perceptible hasta la recta final del pasado año, pero este hecho no ha impedido que se haya seguido concediendo financiación. El volumen acumulado en 2022 girará alrededor de las 465.000 hipotecas, arrojando una subida interanual por encima del 11 %. Aunque esta subida es más contenida que la registrada en 2021, de casi el 24 %, se aprecia como el ahorro y la solvencia siguen presentes. De cara a 2023, la moderación dependerá de si las hipotecas mixtas pueden suplir el hueco dejado por unas fijas que ya no son atractivas y un Euríbor en plena escalada.



## Hipotecas nuevas constituidas sobre viviendas



El importe medio de las hipotecas en 2022 crecerá un 6 %, empujado por el incremento del precio de la vivienda, situando esta cantidad en los 145.000 euros, un montante que se elevará ligeramente en 2023, muy cerca de los 150.000. Las entidades son cautelosas y respetan el máximo del 80 % del valor de tasación, lo que implica la necesidad de disponer de ahorro previo por parte del comprador.

De cara a 2023, la moderación dependerá de si las hipotecas mixtas pueden suplir el hueco dejado por unas fijas que ya no son atractivas y un Euríbor en plena escalada.





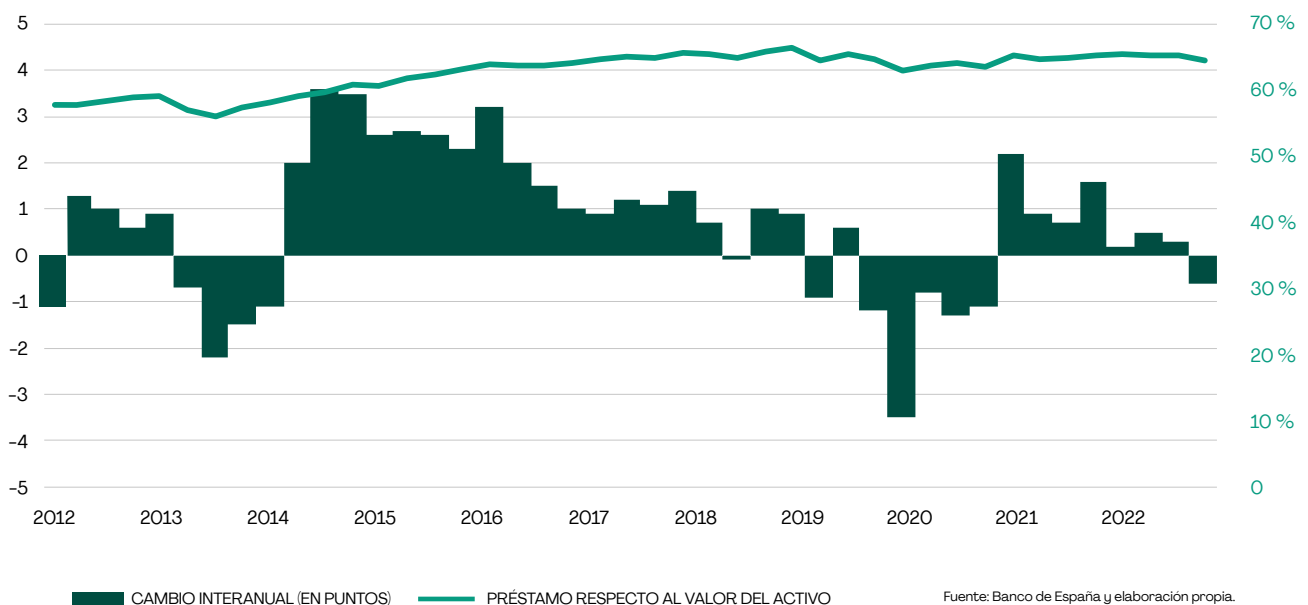
El esfuerzo medio para adquirir vivienda se incrementa de forma sostenida con porcentajes de endeudamiento razonables.

El análisis bancario minucioso de las solicitudes de financiación y la preocupación de las familias por evitar caer en un impago aleja la época de ejecuciones hipotecarias vivida con la crisis de 2008. El riesgo se evita gracias a una ratio de préstamo sobre el valor del activo muy saludable, que tanto en 2021 como en 2022 está en el 65 %.

Los compradores han asumido la necesidad de contar con un ahorro previo, ya no porque las entidades lo exijan, sino porque cuanto más aporten más reducida será la cuota y menos comprometida estará su capacidad de pago. El porcentaje de préstamos hipotecarios cuya deuda respecto al valor del activo supera el 80 % baja al 8,8 en 2022.

La ratio de financiación del importe prestado para la compra de vivienda se sitúa en el 65 % en el 2022, manteniéndose en línea con los últimos datos.

### Relación entre préstamos y valor de transacción





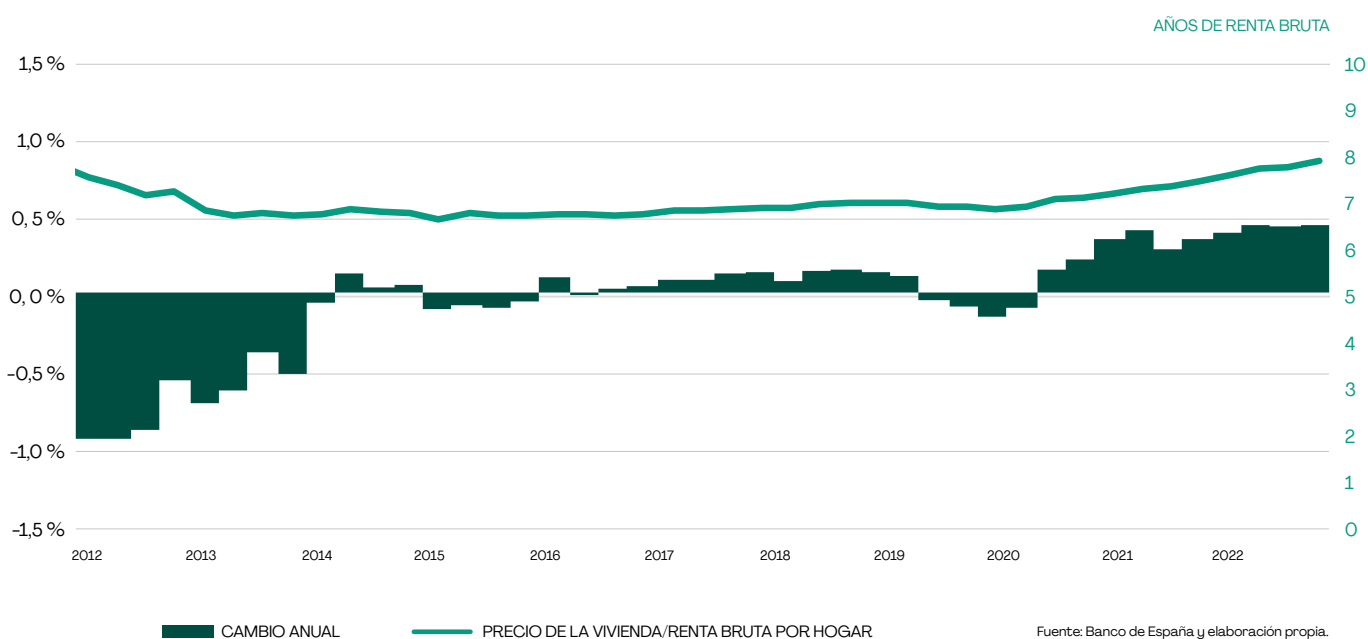


Mientras los sueldos crecen un 2,78 % en 2022, casi seis puntos menos que el IPC, la vivienda lo hace a un ritmo del 7,4 %. A pesar de la diferencia, el esfuerzo medio que se debe realizar en España para adquirir una vivienda presenta incrementos de forma sostenida. En 2022, se situaría en 7,8 años, lejos de su punto máximo, de 9,3 años de 2007.

El esfuerzo teórico anual sin deducciones, que se colocó por debajo del 30 % en 2020 y 2021, superará el 32 % en 2022. Aunque este porcentaje de endeudamiento entra dentro de lo razonable, sería deseable que no continuara subiendo.

El esfuerzo por la compra de vivienda equivale a la renta bruta de 7,8 años y crece respecto a 2021.

## Precio de la vivienda/renta bruta por hogar







## Evolución y previsión del precio de la vivienda

08

## Principales claves

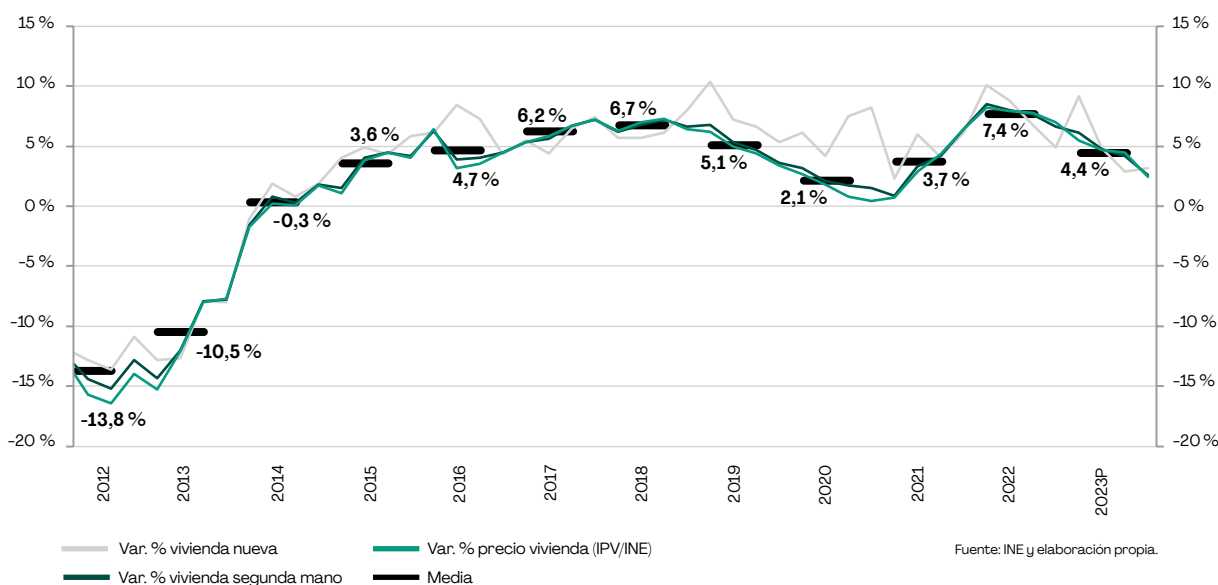
**01** Una vez más, la inversión en vivienda es una buena alternativa ante la inflación. El elevado apetito de la demanda compradora se traduce en tensiones inferiores al IPC.

**02** La vivienda nueva y la de segunda mano finalizan 2022 casi con la misma subida de precio. Para 2023 se prevé un incremento moderado en el precio de la vivienda.

**03** Los alquileres suben de precio, en línea con el mercado, aunque menos que el IPC. A nivel territorial, se han registrado aumentos en todas las autonomías.

**04** A futuro, el mercado de alquiler debería mantener la tendencia alcista. La incertidumbre que provoca la futura ley de vivienda y los posibles techos a las rentas hacen que sea un factor muy impredecible.

## Evolución del precio de la vivienda (IPV)



### La subida en el precio de vivienda se relajará este 2023, pero continuará remontando.

La subida generalizada de los precios se ha trasladado a la vivienda, aunque no con la intensidad que sí han asumido otras variables como las facturas de los suministros o ciertos alimentos básicos. La voracidad compradora ha tenido una gran influencia en la trayectoria alcista de este indicador. La demanda ha aprovechado las hipotecas a tipos históricamente bajos, arrastrada también por el componente de la vivienda como valor refugio ante la pérdida de poder adquisitivo.

En base a los datos del INE, los precios han finalizado con un incremento medio general del 7,4 %. La obra nueva, que comenzó el primer trimestre con un repunte del 10,1 %, entibia su avance a final del 2022. Este indicador acabaría el año encareciéndose 6 décimas por encima del precio de la segunda mano, que con un 7,3 % se sitúa en torno a la media nacional.

La prudencia, que calificará la conducta del comprador en 2023, relajará las subidas de precios, pero aun así éste remontará un 4,4 %. El incremento de precio en la vivienda nueva (5 %) superará a la media anual de la usada (4,3 %).

El precio medio de la vivienda en 2022 arroja un incremento del 7,4 %. En 2023, la subida será más suave: de un 4,4 %.



En cifras

+4,4 %

EN PRECIO DE VIVIENDA EN 2023

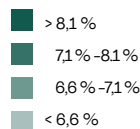
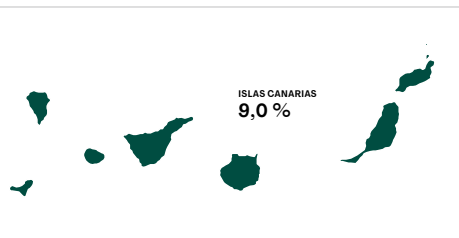
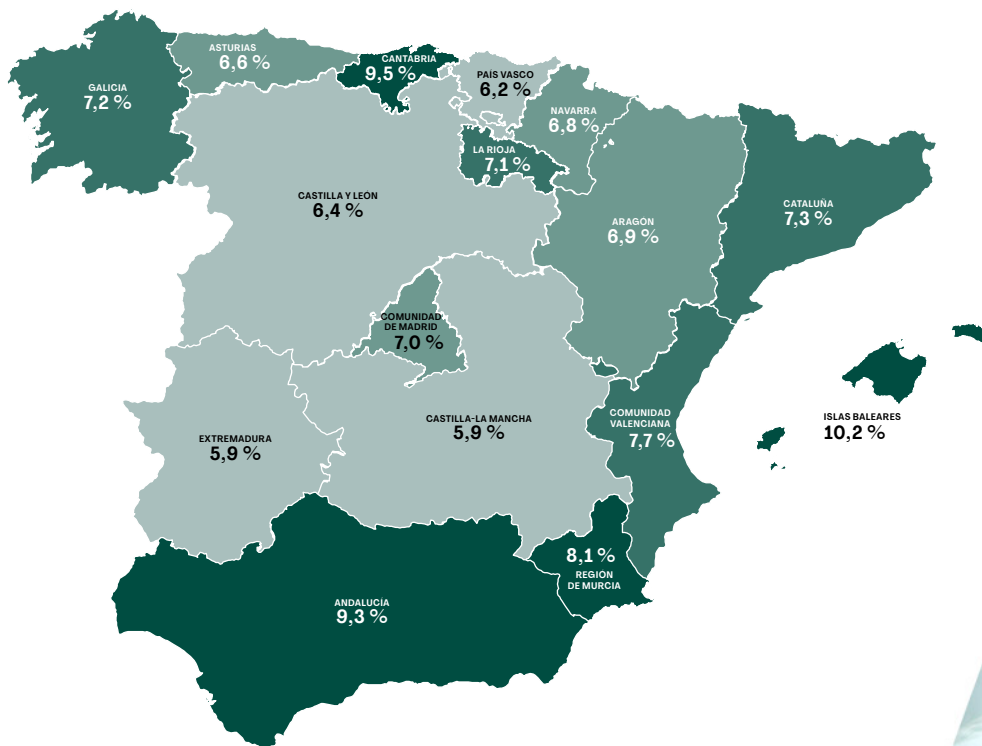
877 €

PRECIO MEDIO DE ALQUILER EN ESPAÑA PARA UNA VIVIENDA DE 80-90M<sup>2</sup> (+6,2% vs. 2021)

6,2 %

RENTABILIDAD ANUAL BRUTA MEDIA PARA UNA VIVIENDA DE ALQUILER EN ESPAÑA (+6,1% vs. 2021)

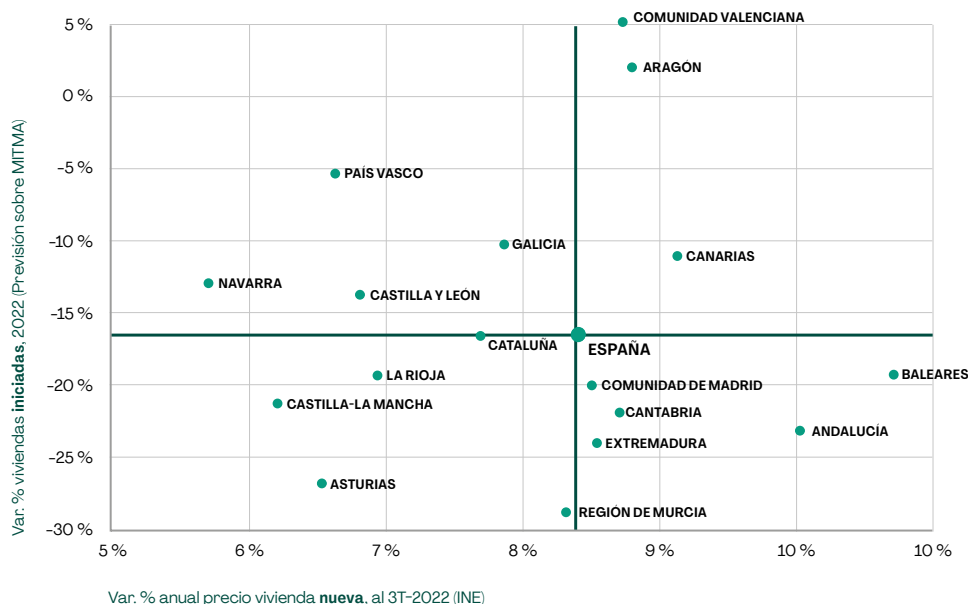
Evolución del precio por comunidades autónomas.  
Tasa de variación anual (%) 2022/2021 (al tercer trimestre).



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

Todas las regiones suben sus precios en 2022. Las Islas Baleares registran dos dígitos de incremento, mientras que Extremadura y Castilla-La Mancha son las que menos crecen.

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



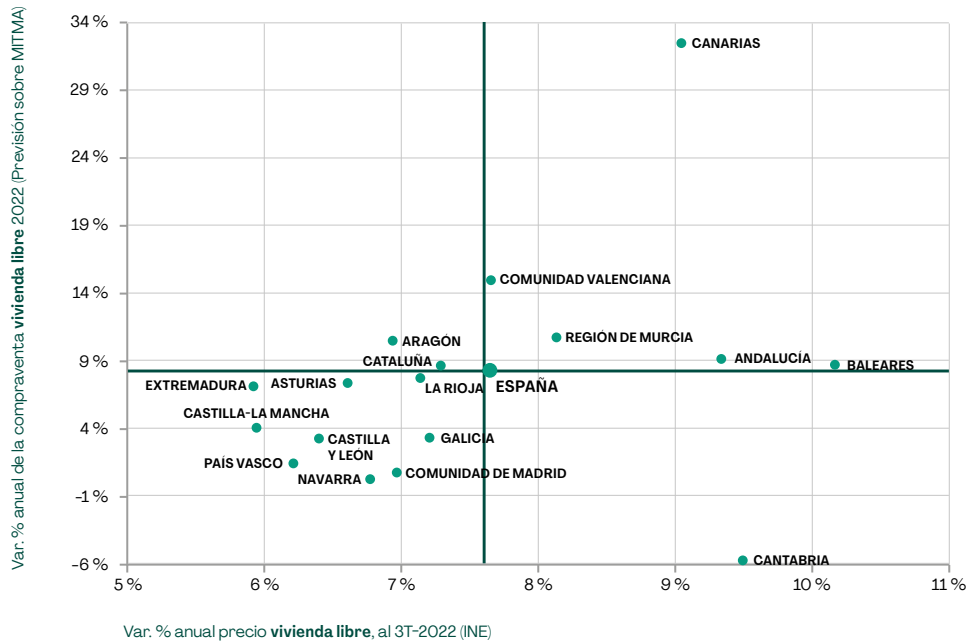
Fuente: INE, MITMA y elaboración propia. Sin disponibilidad de información para Ceuta y Melilla.

La correlación entre las regiones donde más ha aumentado el precio de los nuevos desarrollos residenciales y más ha bajado el ritmo de producción de proyectos no siempre es directa. Baleares destaca por liderar el encarecimiento de esta tipología, en un momento en que el inicio de obra nueva también se ha contraído en la zona. Las caídas en nuevos proyectos se dan en Murcia y Asturias, pero su comportamiento en cuanto a incrementos de precios es diferente. Mientras Murcia es capaz de mantenerse cerca de la media nacional, con un 7,8 %, Asturias se coloca por debajo, con un 6,2 %. Por su parte, la promoción en la Comunidad Valenciana es la que arroja el comportamiento más sincrónico entre precios y oferta nueva.

Comunidad Valenciana, Aragón y Canarias son las comunidades autónomas que muestran un porcentaje de vivienda iniciada y un incremento de precio de vivienda nueva superior a la media nacional.



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



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

La recuperación del cliente internacional ha dejado su impronta en la cifra de compraventas realizadas en 2022 en las Islas Canarias, una región que crece en operaciones cuatro veces más que la media nacional. El contar con una oferta más cara no ha impedido que se abra paso el apetito inmobiliario, algo que si se ha notado más en las Baleares.

La mayoría de las autonomías se han situado en el cuadrante de precios y compraventas por debajo de la subida nacional. Cantabria ha sido la única que, habiendo subido sustancialmente sus precios de venta, ha presentado una contracción en las operaciones, mientras que en Aragón se compran viviendas por encima del incremento medio con repuntes de precios por debajo de la referencia nacional.

Las compraventas en Canarias han crecido cuatro veces más que la media nacional a pesar del encarecimiento de los precios de venta.

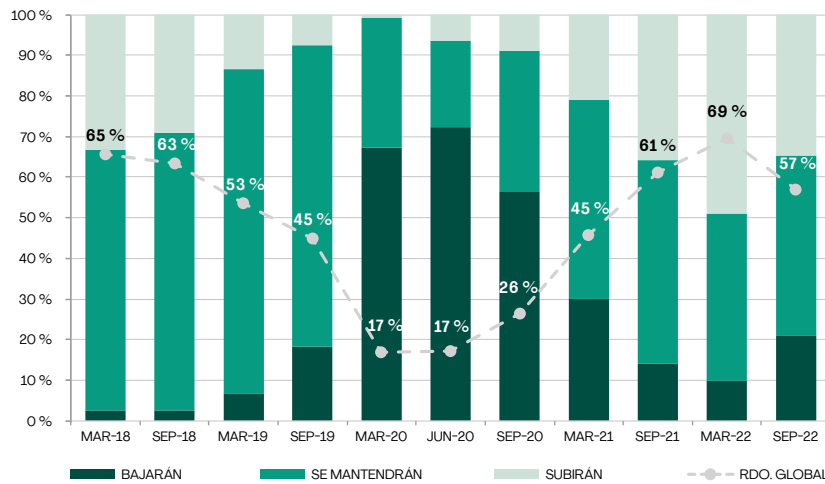


Por lo que respecta al tipo de vivienda en base al importe o ticket medio de compra, los datos del MITMA demuestran que el precio de la vivienda, aunque no ha evolucionado al ritmo de la inflación, sí ha experimentado un repunte. Los inmuebles a partir de 150.000 euros han pasado de suponer el 39,4 % en el segundo trimestre de 2021 al 41,4 % en el mismo periodo de 2022.

El grueso de las compras sigue concentrado en las viviendas por debajo de los 150.000 euros porque tienen su correlato en la renta media de las familias.

Ante la cuestión sobre la evolución de precios, la mayoría de los profesionales de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat apuestan por la estabilización, secundado por el 44 %. No obstante, aunque los que auguran una corrección pasan del 14 % al 21 % en un año, el resultado global se mantiene por encima de los 50 puntos, un indicador de que son mayoría los que se decantan por una estabilización o subida.

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



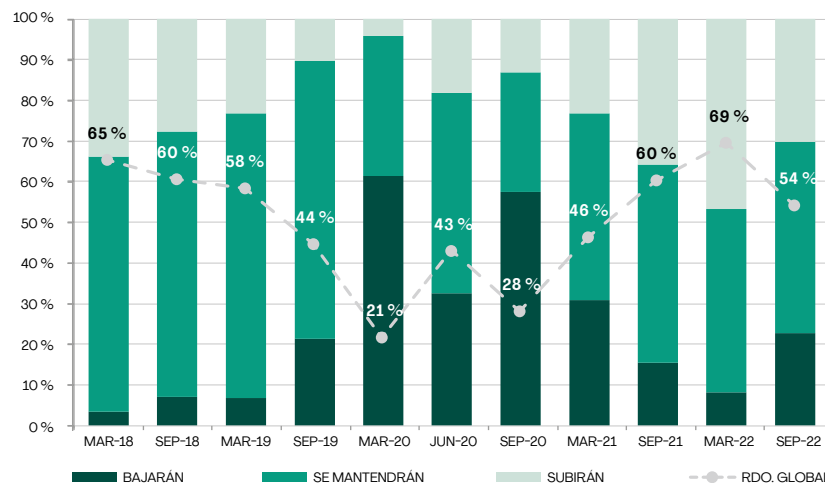
Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

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

Más de 700 APIs opinan.

Los profesionales de la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat que secundan un descenso en el precio pasan de ser el 14 % al 21 % en un año. En vivienda vacacional, los que confían en próximas caídas pasan del 16 % al 23 %.

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



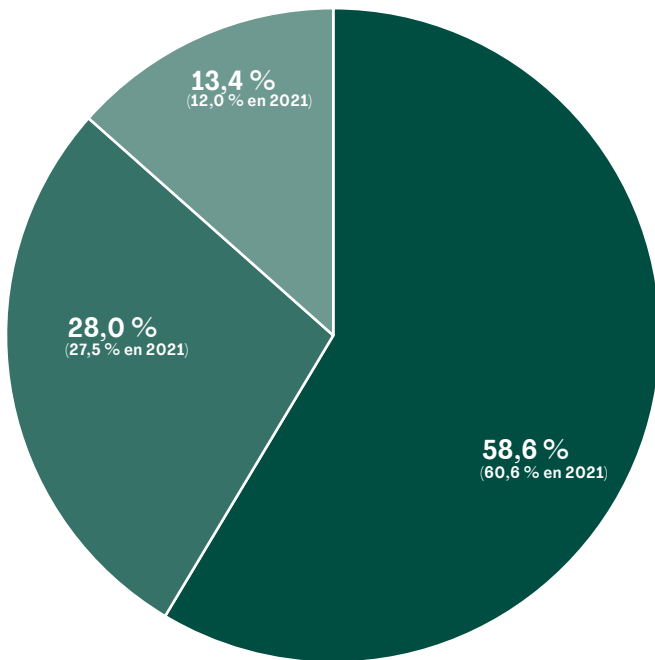
Nota: Las barras del gráfico son los porcentajes originales de la encuesta de opiniones APIs. La media ponderada ofrece un indicador de las tres valoraciones y la referencia de 50 puntos corresponde a la respuesta de mantenimiento.

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

Más de 700 APIs opinan.



## Precio de las viviendas vendidas



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

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Repunta el *ticket* medio de las viviendas, a pesar de que el 58,6 % de las viviendas compradas en 2022 tuvo un precio inferior a los 150.000 euros.

También es más numeroso el grupo que opina que los precios de la vivienda vacacional permanecerán estables, con un 47 %, pero, al igual que con la habitual, el bloque que apoyaba los repuntes pierde 5,5 puntos y que el anticipa caídas gana 7,1.

## Las rentas de alquiler acumulan nuevos incrementos y se esperan nuevos repuntes para este 2023.

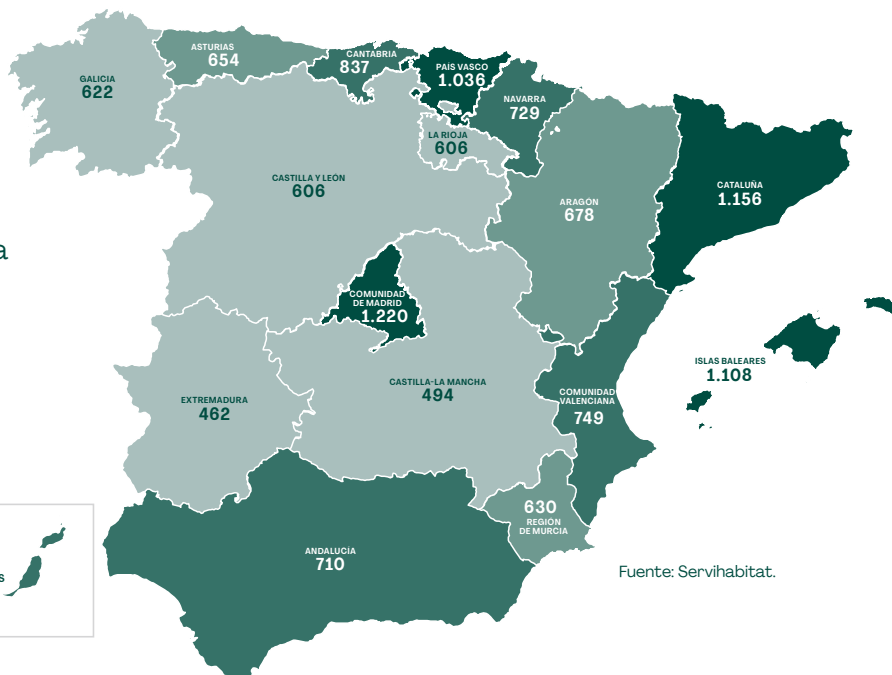
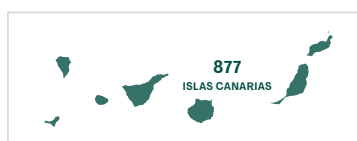
Los precios del alquiler han evolucionado conforme a la realidad del mercado. El escaso balance entre oferta y demanda ha encarecido la renta media de una vivienda tipo en España, que cuenta con una superficie de entre 80 y 90 m<sup>2</sup>. El incremento ha sido del 6,2 %, pasando de los 826 euros mensuales de 2021 a los 877 de 2022.

Las diferencias territoriales, con enclaves que sobresalen por su marcada actividad frente a otros donde este mercado es absolutamente residual, no ha impedido que en todas las autonomías sea más caro vivir de alquiler ahora que hace un año. Los dos dígitos de incremento han definido a regiones como Baleares, la Comunidad Valenciana, Cantabria, Canarias y la Región de Murcia. El techo de las subidas está muy cerca en determinadas zonas, puesto que hay hogares donde es del todo imposible destinar más recursos al pago de la renta.

La localización de las rentas mensuales por encima de los 1.000 euros no presenta novedades, puesto que se trata de las regiones que concentran las oportunidades laborales y la mayor oferta educativa, como La Comunidad de Madrid y Cataluña. En el País Vasco y Baleares, la limitación que impone la orografía eleva las rentas, aunque en el caso del archipiélago habría que sumar la presión del inquilino internacional.

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

- > 877
- 710 - 877
- 622 - 710
- < 622



Fuente: Servihabitat.

El porcentaje de agentes colaboradores de Servihabitat que se muestra partidario de nuevos repuntes en el precio del alquiler ha aumentado significativamente. Este grupo pasa de suponer el 36,3 % del total al 46,8 %. Algo por debajo se colocan los que opinan que las rentas tenderán a la estabilización, con un 43,1 %. Este conjunto, que hace un año era el más numeroso, ha perdido más de ocho puntos. Los que apuestan por una contracción solo suponen el 10,1 %.

Una de las razones que impide la tarea de emitir predicciones más precisas dentro del segmento del alquiler es la incertidumbre legal que recorre este mercado. Con una Ley de Vivienda estancada en su trámite parlamentario, pero que de aprobarse tal y como ha sido concebida, impondría un control en los precios en las denominadas zonas tensionadas que podría provocar la huida definitiva de la inversión. Asimismo, el hecho de que un propietario no pueda repercutir en la renta la inflación pondría en riesgo la actualización de la oferta orientada a mejorar su habitabilidad y eficiencia.

La renta mensual media para una vivienda en alquiler de entre 80 y 90 m<sup>2</sup> es de 877 €.

La rentabilidad bruta del alquiler apunta hacia la estabilización con una perspectiva atractiva para los que decidan introducir un activo de calidad en su cartera patrimonial.

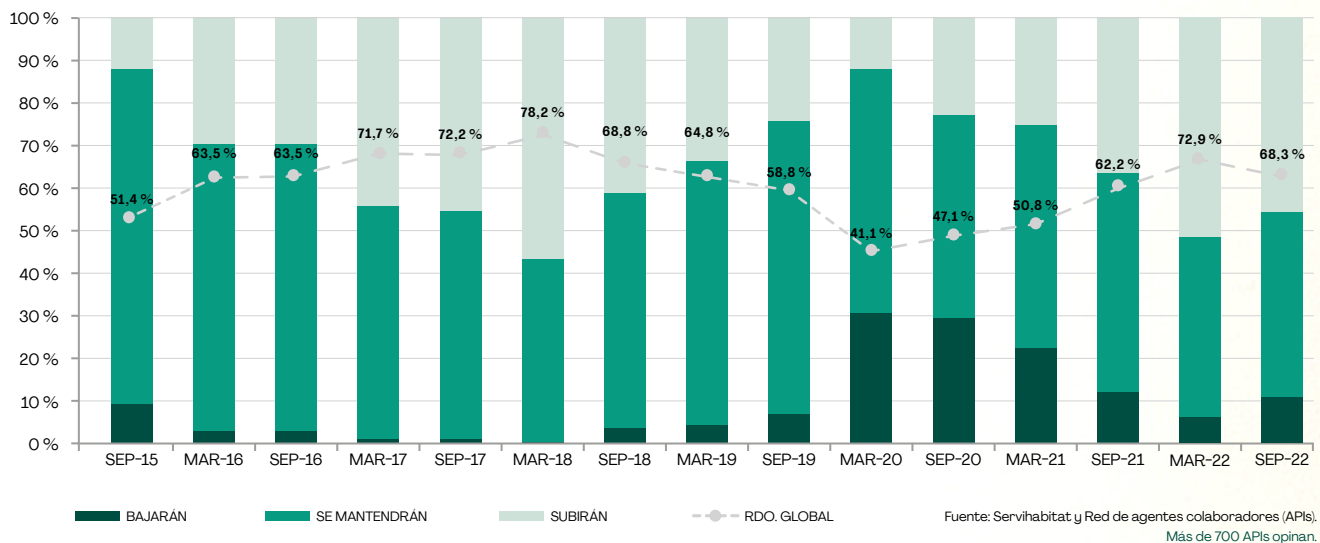
La rentabilidad bruta del alquiler en España alcanzó el 6,2 % en septiembre de 2022, creciendo una décima frente al año anterior. Este parámetro va recuperando terreno perdido, pues hace dos años estaba en el 6,8 %. Dado que comprar una vivienda es más caro, el rendimiento que se percibe a través de la mensualidad es más contenido, algo muy perceptible en Baleares, donde el provecho de los arrendadores es del 4,5 %. Por encima del 7 % se encuentran La Región de Murcia, Cantabria y Cataluña.

La vivienda se posiciona como un valor refugio para los inversores. El sector inmobiliario actúa como salvaguarda en un entorno mutable, marcado por las reglas económicas impuestas desde Europa y una guerra cuyo fin no se vislumbra.

Ante una estabilidad, tanto en compraventas como precios, al inversor se le abre una ocasión irreplicable para refugiar su capital en el ladrillo.

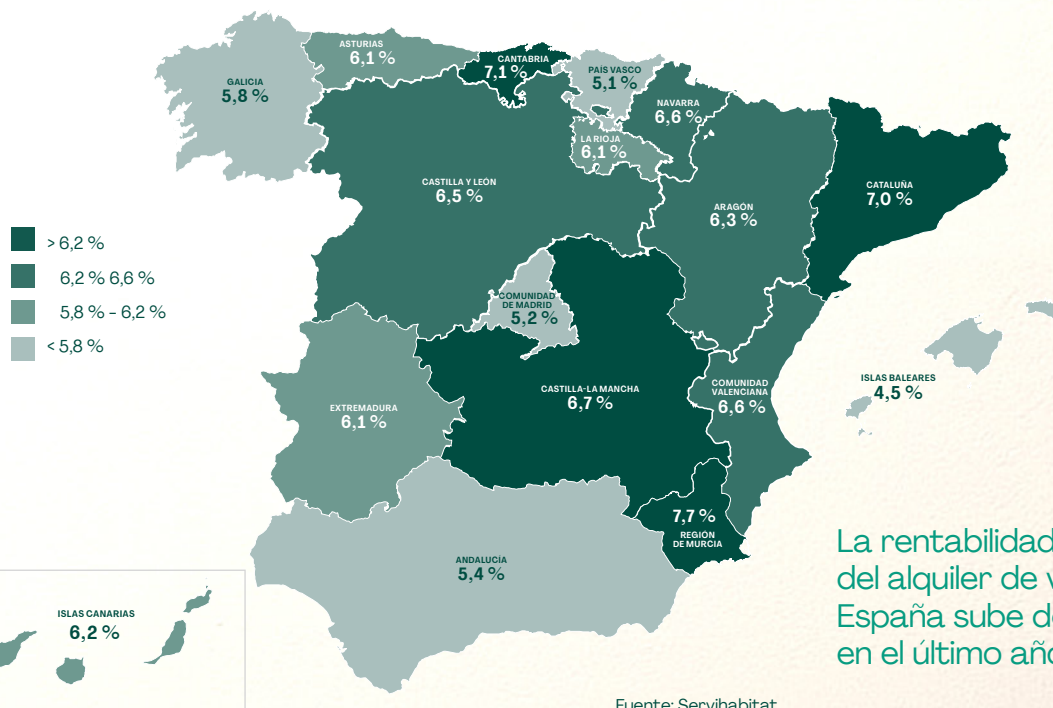


## Evolución del precio del alquiler en los próximos seis meses



El porcentaje de APIs que estima que los precios del alquiler subirán pasa del 36,3 % al 46,8 % en un año.

## Rentabilidad media del alquiler de vivienda en España

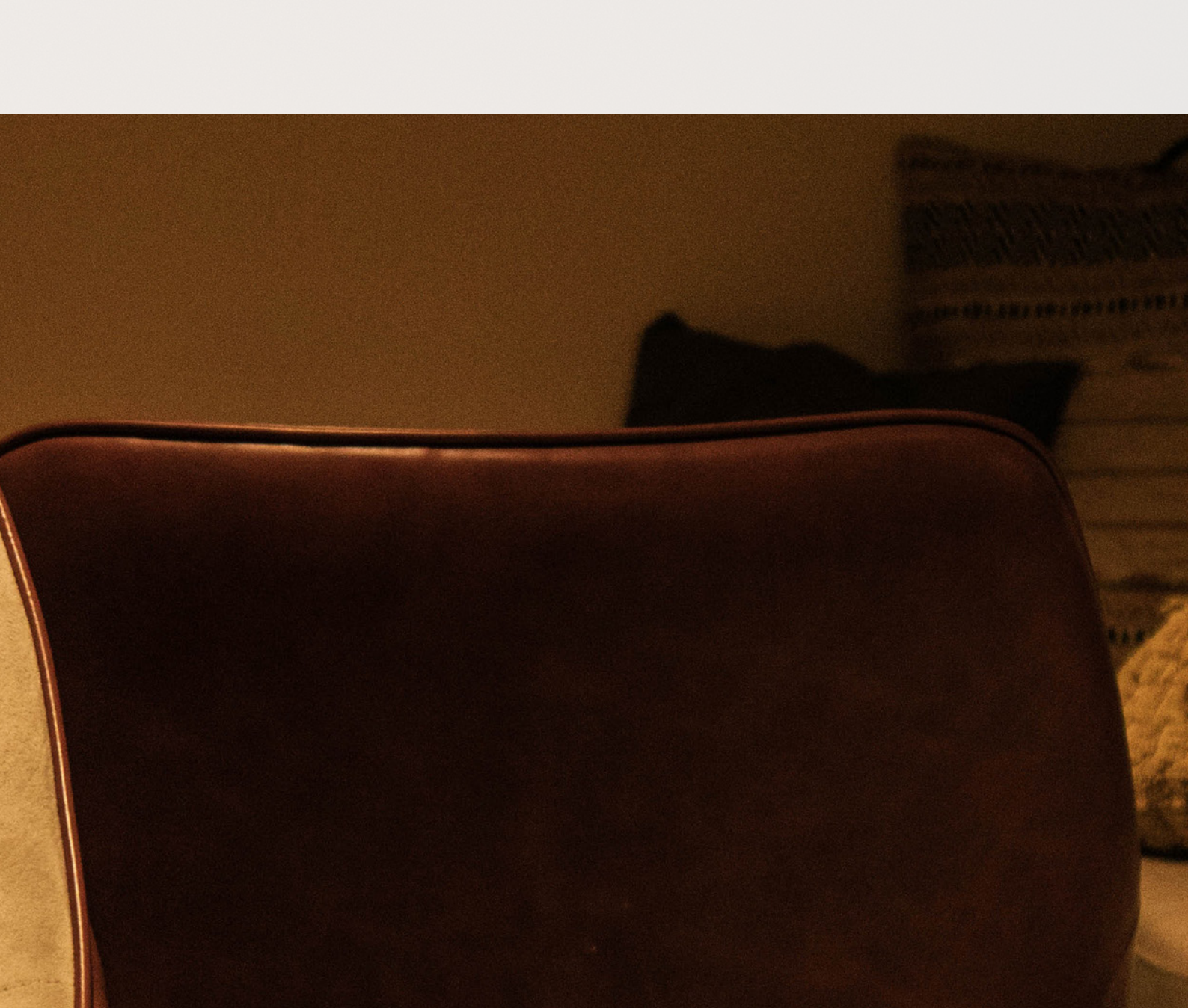


La rentabilidad bruta media del alquiler de vivienda en España sube del 6,1 % al 6,2 % en el último año.







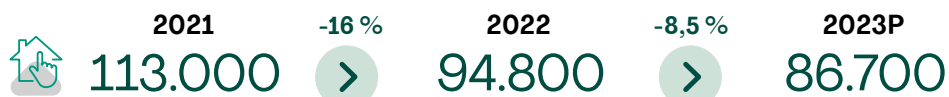


## Resumen de los principales indicadores

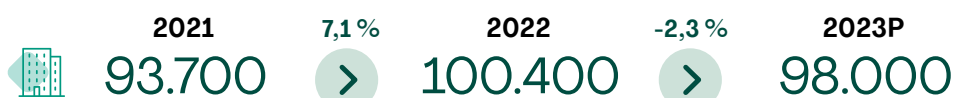
09



### Viviendas iniciadas



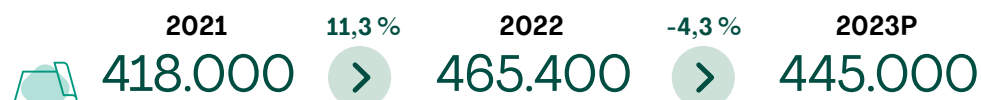
### Viviendas terminadas



### Compraventas



### Hipotecas nuevas constituidas sobre viviendas





### Precio de la vivienda



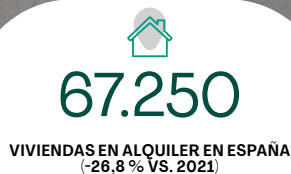
### Esfuerzo medio para la adquisición de una vivienda



### Comprador extranjero



### Mercado de alquiler











Visión por comunidades autónomas

10

	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	21.909	55,7 %	16.728	-23,6 %	16.199	-3,2 %
Viviendas terminadas	15.644	-9,2 %	17.244	10,2 %	16.480	-4,4 %
Compraventas (vivienda libre)	133.613	44,3 %	145.688	9,0 %	142.659	-2,1 %
• Vivienda nueva	15.899	33,3 %	15.498	-2,6 %	15.088	-2,6 %
• Vivienda segunda mano	117.714	45,9 %	130.199	10,6 %	127.571	-2,0 %
Valor medio de las compraventas	162.661	10,8 %	173.389	6,6 %	182.867	5,5 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El mercado residencial de la región andaluza recogió el testigo de un 2021 realmente excepcional y la actividad siguió fluyendo a buen ritmo a lo largo de 2022. La elevada inflación ha sido la protagonista del año, aunque su repercusión ha sido desigual si se tienen en cuenta los diferentes agentes que actúan en el terreno de la compraventa.

Del lado del particular, no podemos perder de vista que el ahorro se concentra en la vivienda. Este carácter refugio tan consolidado dentro del sector inmobiliario ha permitido que el efecto de la inflación haya sido neutro en lo que respecta a las transacciones, cuyos precios nominales se han sostenido, compensando al efecto negativo que ha tenido la subida de tipos en la financiación. Así, las economías familiares se han dado prisa por cerrar hipotecas cuyas condiciones se han ido endureciendo. En cuanto a los inversores profesionales, las consecuencias han sido positivas, puesto que se ha aprovechado esa necesidad de generar rentabilidad moviendo liquidez.

En el ámbito de la oferta es donde la inflación ha resultado más negativa. Muchos promotores locales han tenido que subir precio de vivienda terminada, parar desarrollos en marcha o cuestionar proyectos de cara a 2023. Los de gran tamaño están obligados a generar negocio para la obtención de dividendos, pero se toparán con la problemática de la falta de suelo urbano.

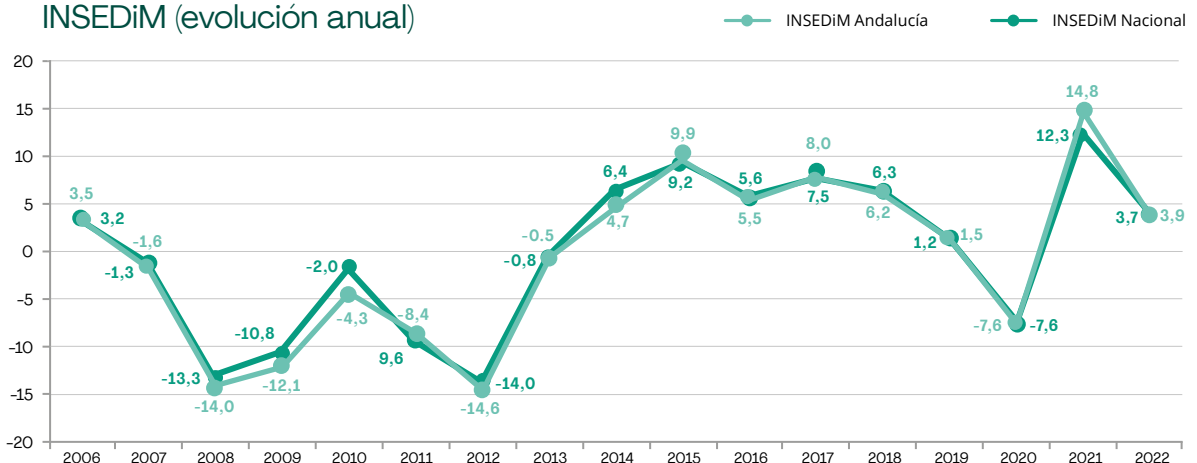
En Sevilla, la carestía de suelo es absoluta, con planes agotados. La poca obra nueva que sale es cara y se vende muy rápido, como en Sevilla Este o Palmas Altas, lo que amplía la corona de la capital y empuja la

demanda a Dos Hermanas, Aljarafe, e incluso, Guillena y tensiona la segunda mano. El caso de Málaga es similar, con precios muy abultados, pero con la ventaja de haber menos trabas administrativas, lo que anima el sector; incluso en la capital con Teatinos, si bien aquellos que busquen vivienda accesible deben salir hacia Coín por el oeste o el interior de la Axarquía por el este. El resto de las provincias tienen menos problemática con el suelo, por lo que la vivienda usada seguirá manteniendo precios razonables en 2023.

En cuanto al comprador internacional, los niveles se han situado muy cercanos a los de 2019. La Costa del Sol ha igualado en dinamismo a Baleares, con un producto de gran calidad y clientes de alto poder adquisitivo, desde árabes a rusos, que parecían irrecuperables. Otras zonas de interés para presupuestos altos están en Sotogrande y Vista Hermosa en Cádiz, donde se vende un 30 % más caro que en pre-pandemia, en general, el producto de segunda residencia en la provincia de Cádiz ha tenido una evolución muy notable en los dos últimos años. El presupuesto marca la ubicación en la segunda residencia, yéndose hacia las costas Tropical y de Almería a medida que son más ajustados. Por otro lado, la zona onubense de Costa de la Luz tiene un enorme potencial.

**En Sevilla, la carestía de suelo es absoluta, con planes agotados.**

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	2.769	-11,0 %	2.851	3,0 %	2.921	2,5 %
Viviendas terminadas	2.697	53,9 %	2616	-3,0 %	2.712	3,7 %
Compraventas (vivienda libre)	17.719	27,7 %	19.558	10,4 %	18.742	-4,2 %
• Vivienda nueva	1.556	-16,6 %	2.176	39,8 %	1.985	-8,8 %
• Vivienda segunda mano	16.163	34,6 %	17.382	7,5 %	16.757	-3,6 %
Valor medio de las compraventas	122.699	-3,3 %	130.006	6,0 %	130.067	0,0 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Las cifras arrojadas el año pasado por la compraventa en la región aragonesa a nivel general dan cuenta de que la buena disposición de la demanda tras el final de las restricciones en 2021 se ha mantenido hasta el último trimestre, cuando ya empezaron a darse los primeros signos de enfriamiento por la inflación y la subida de tipos.

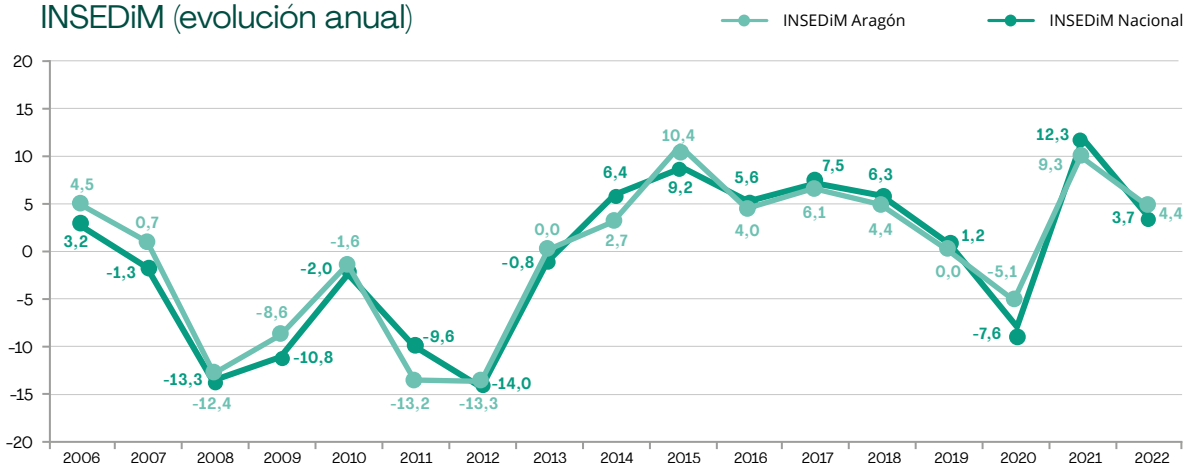
A medida que se afina con el análisis del territorio, las diferencias resultan mucho más notables. Zaragoza y su estación del AVE convierten la capital en la plaza residencial más activa, con promotoras grandes que han levantado interesantes proyectos, incluso en el céntrico Delicias, aunque para rentas muy por encima de la media. En 2023 se verá movimiento en el distrito Sur y en el de San José, con obra nueva algo más ajustada en precio.

El empuje de Zaragoza, auspiciado no solo por el residente originario de la zona, sino también por la movilidad pendular, otorga a la ciudad aragonesa una rentabilidad que no será desaprovechada por el inversor en 2023, sobre todo, si dirige su capital hacia Las Fuentes y Casco Antiguo.

Una vez fuera de la capital, el contexto cambia. En Teruel todo se rige por un ciclo inmobiliario natural, en el que abundan los proyectos particulares. En cuanto a Huesca, cuenta con la particularidad de tener un mercado de invierno poderoso gracias a los Pirineos y los valles del norte, en el que prima el interés turístico y se planifica alguna promoción de forma puntual. La tendencia no revela grandes sorpresas en estos dos ámbitos, en los que el medio rural adolece de cierta carencia residencial.

Zaragoza es la plaza residencial más activa. En 2023 se verá movimiento en el distrito Sur y en el de San José. En Teruel seguirá mandando la autopromoción en el medio rural y en Huesca el turismo de invierno podría animar alguna promoción en los Pirineos y los valles del norte.

## INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	2.408	42,7 %	1.745	-27,5 %	1.434	-17,8 %
Viviendas terminadas	1.369	-12,2 %	1.794	31,0 %	1.895	5,6 %
Compraventas (vivienda libre)	12.842	26,9 %	13.768	7,2 %	13.316	-3,3 %
• Vivienda nueva	1.075	-19,8 %	1.264	17,6 %	1.232	-2,5 %
• Vivienda segunda mano	11.767	34,1 %	12.504	6,3 %	12.084	-3,4 %
Valor medio de las compraventas	115.185	1,2 %	119.517	3,8 %	120.978	1,2 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Los buenos números han seguido acompañando a la actividad residencial en Asturias el año pasado, con un incremento más que positivo frente a las formalizaciones registradas en 2021. Esta alegría compradora vino acompañada de un interesante repunte en los precios que tenderá a la contención en el presente ejercicio, más en los edificios de pisos en altura que en las urbanizaciones de chalets.

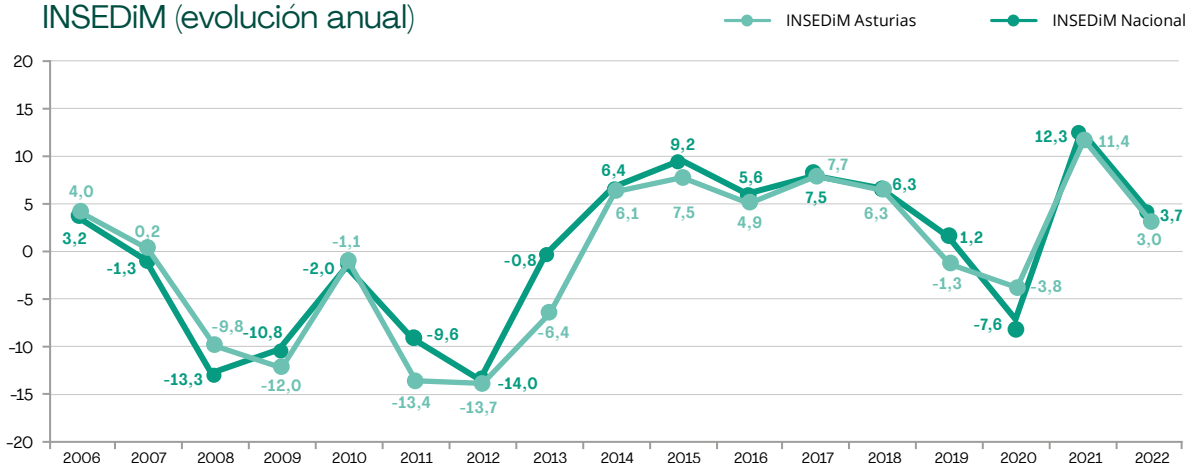
La obra nueva es un producto deseado, y así lo demuestra el cierre de operaciones. De hecho, su producción sigue resultando escasa frente a la ambición de los compradores. Gijón tiene pocas posibilidades de crecer en el centro, pero se han desbloqueado algunos solares que han permitido revitalizar el casco urbano. En Oviedo, las grandes promotoras están bien posicionadas en distritos al norte y al este del centro. Por su parte, en Avilés hay proyectos que también están liderados por empresas punteras del sector.

El promotor local hasta ahora estaba presionado por la falta de suelo asequible. En 2022 la inflación ha supuesto un obstáculo extra para estos actores económicos en Asturias. La subida del precio de los materiales y de la energía, intensificada por los cuellos de botella en la cadena de suministros ha puesto en aprietos a los promotores de menor tamaño, paralizando obras en marcha, o bien, obligando a revisar calidades para mantener los márgenes.

La previsión apunta a un ritmo de transacción más lento, pero muy correcto teniendo en cuenta la trayectoria que arrastra el mercado en la autonomía. La vivienda habitual cederá algo de terreno a los que quieren una casa mejor, una segunda residencia o un activo que poner en alquiler.

La obra nueva es un producto deseado con excelente acogida en Gijón, Oviedo y Avilés, donde los grandes promotores están comercializando oferta. El promotor de menor tamaño ha tenido que ajustar sus proyectos a la inflación. En 2023, vacacional, reposición e inversión serán las finalidades destacadas de las transacciones.

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	3.670	13,0 %	2.952	-19,6 %	2.183	-26,1 %
Viviendas terminadas	2.864	-9,1 %	3.385	18,2 %	3.380	-0,1 %
Compraventas (vivienda libre)	18.105	51,8 %	19.653	8,6 %	18.921	-3,7 %
• Vivienda nueva	1.719	33,3 %	2.436	41,7 %	2.331	-4,3 %
• Vivienda segunda mano	16.386	54,0 %	17.217	5,1 %	16.590	-3,6 %
Valor medio de las compraventas	375.098	18,2 %	405.021	8,0 %	422.124	4,2 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

En todas las islas se ha recuperado plenamente la actividad, con un turismo que ahora fluye con normalidad. El archipiélago balear fue uno de los más perjudicados con la pandemia, puesto que este mercado está muy condicionado por la segunda residencia y la compraventa a extranjeros.

Más allá de la caída del alquiler residencial, lo cierto es que el papel de los clientes internacionales en el marco de la propiedad fue adoptado por el nacional en la época más difícil. Una vez dejado atrás el shock pandémico, la efervescencia compradora ha logrado colocar las operaciones en cifras muy cercanas al periodo previo a la crisis sanitaria.

El enfriamiento tan temido por el sector en 2022 no ha llegado a hacer acto de presencia en Baleares. Si bien es cierto que el cliente procedente de fuera de nuestras fronteras, con un peso capital en la economía balear, desplaza en cierta manera al local, no se debe desviar la atención de la urgencia por un planeamiento urbanístico sostenible y una apuesta decidida por la rehabilitación.

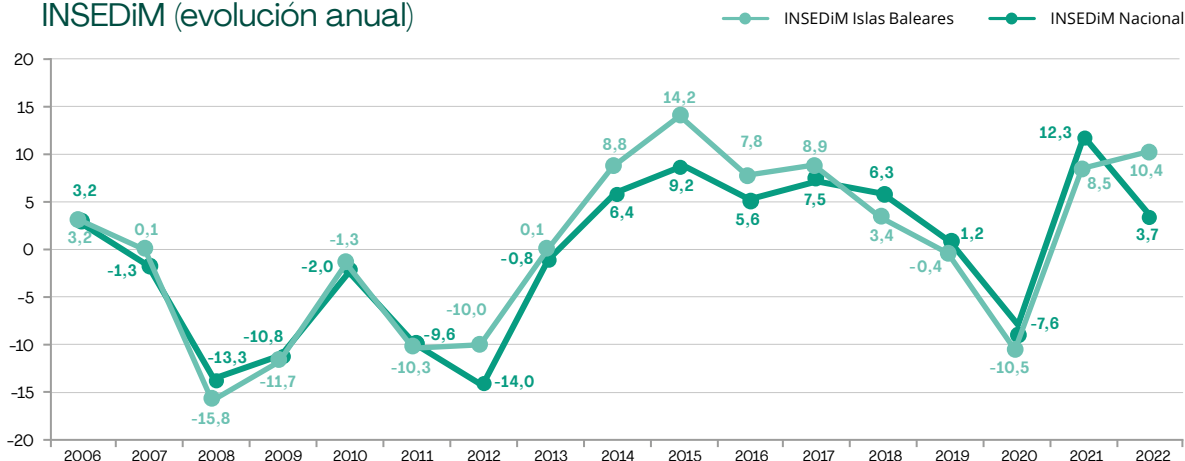
La limitación natural a la hora de levantar nuevos proyectos no impide que la superficie autorizada en los visados de obra nueva crezca, pues la demanda va a responder de forma entusiasta formalizando todo lo que se ponga a la venta.

El precio es el verdadero obstáculo en una región donde la vivienda en venta seguirá quedándose corta en 2023, puesto que la de nueva planta alcanza valores alejados de los presupuestos más modestos y la segunda mano cae en manos de los inversores.

Asimismo, el alquiler arroja unas rentas que no bajan de las cuatro cifras, provocando que el inquilino comprometa sus ingresos por encima de lo recomendable. Resulta indispensable hallar un camino para que en Baleares sea posible alquilar vivienda asequible, ya sea favoreciendo el *coliving* o con incentivos fiscales para que lo que ha permanecido vacío salga al mercado.

**El enfriamiento tan temido por el sector en 2022 no ha llegado a hacer acto de presencia en Baleares. La efervescencia compradora ha colocado las operaciones en cifras muy cercanas al periodo previo a la crisis sanitaria.**

INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	3.062	31,1 %	2.731	-10,8 %	4.522	65,6 %
Viviendas terminadas	3.011	124,5 %	3.012	0,0 %	2.697	-10,5 %
Compraventas (vivienda libre)	24.869	43,1 %	32.925	32,4 %	33.768	2,6 %
• Vivienda nueva	1.811	41,7 %	2.215	22,3 %	2.159	-2,5 %
• Vivienda segunda mano	23.058	43,2 %	30.710	33,2 %	31.609	2,9 %
Valor medio de las compraventas	162.296	6,1 %	174.969	7,8 %	180.654	3,2 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Los precios en 2022 alcanzaron cotas impensables, con compradores dispuestos incluso a duplicar los valores de salida en activos residenciales de cierto nivel. La moderación que llegó a determinadas zonas de la península todavía no ha hecho acto de presencia en Canarias, por lo que las previsiones para 2023 se amparan en la cautela.

Mientras que la promoción residencial se ha resentido debido al alza de los costes energéticos, materiales y de mano de obra, la actividad en Canarias no se ha detenido, y se sigue desarrollando con calidades muy altas y en suelos que costaron mucho. Se trata de una apuesta segura y se prevé recuperar la inversión gracias a la alta demanda. Precisamente, todo lo que se lanza se vende, con reservas sobre plano y listas de espera.

El confinamiento trasladó el interés de la demanda a unifamiliares en municipios menos concurridos que proporcionaron espacios más abiertos, desechando las ciudades. En los dos últimos años, han vuelto a despuntar los plurifamiliares con terraza en los centros de Las Palmas de Gran Canaria y Santa Cruz de Tenerife, así como ciudades de segunda línea como San Cristóbal de La Laguna o Telde.

La primera vivienda se empezó a topar a finales de 2022 con un endurecimiento en las condiciones de financiación, pero no se espera que este giro en las hipotecas sea un obstáculo para el cierre de operaciones porque aún queda ahorro. El factor de la inestabilidad laboral será el que retenga a este perfil en el alquiler hasta que alcance una situación económica adecuada con la que dar el paso a la propiedad.

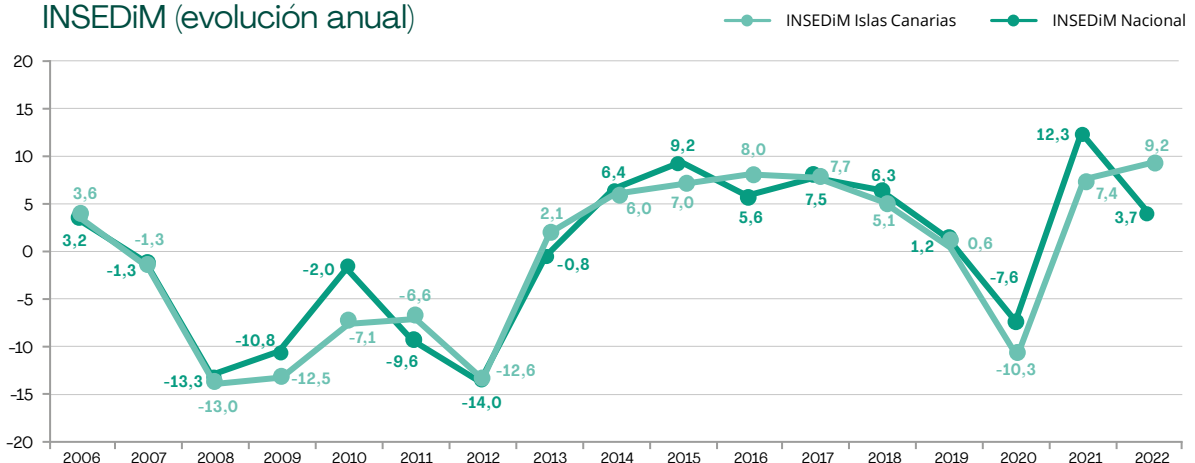
Respecto a la segunda residencia, los extranjeros han vuelto definitivamente a Canarias tras el parón impuesto por la pandemia y las restricciones a la movilidad. A las nacionalidades habituales -ingleses, alemanes, italianos...- se les suma un nuevo actor proveniente de Europa del Este.

El comprador nacional, cuyo rol fue decisivo durante el coronavirus, no se ha retirado, aunque su finalidad está fuertemente anclada al disfrute vacacional. El cliente foráneo que más abunda es el sénior que busca una propiedad para el retiro y que huye del frío de su país en invierno, alquilando el resto del año.

Además del perfil que busca residir, el inversionista se ha fortalecido con la entrada en escena en el sur de Tenerife y en Lanzarote de empresas con una base de solvencia muy potente que buscan hacer negocio en el inmobiliario, aunque no sea su core, mediante rentabilidad o reventa.

**Mientras que la promoción residencial se ha resentido debido al alza de los costes, la actividad en Canarias no se ha detenido y sigue desarrollando con calidades muy altas.**

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	1307	72,4 %	1.016	-22,3 %	715	-29,6 %
Viviendas terminadas	846	1,3 %	989	16,9 %	1.089	-10,1 %
Compraventas (vivienda libre)	9.704	38,5 %	9.133	-5,9 %	8.669	-5,1 %
• Vivienda nueva	1.039	26,7 %	822	-20,9 %	836	1,7 %
• Vivienda segunda mano	8.665	40,0 %	8.311	-4,1 %	7.833	-5,8 %
Valor medio de las compraventas	144.130	4,8 %	155.676	8,0 %	159.109	2,2 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El mercado residencial cántabro moderó el entusiasmo en 2022 en lo que respecta a las compraventas, pero no perdió tracción si se tiene en cuenta que 2021 fue de máximos. La tasa de operaciones con la que se ha cerrado el año no desmerece el dinamismo de una región que, junto con el País Vasco, es de las que mejor comportamiento inmobiliario tiene en el norte peninsular.

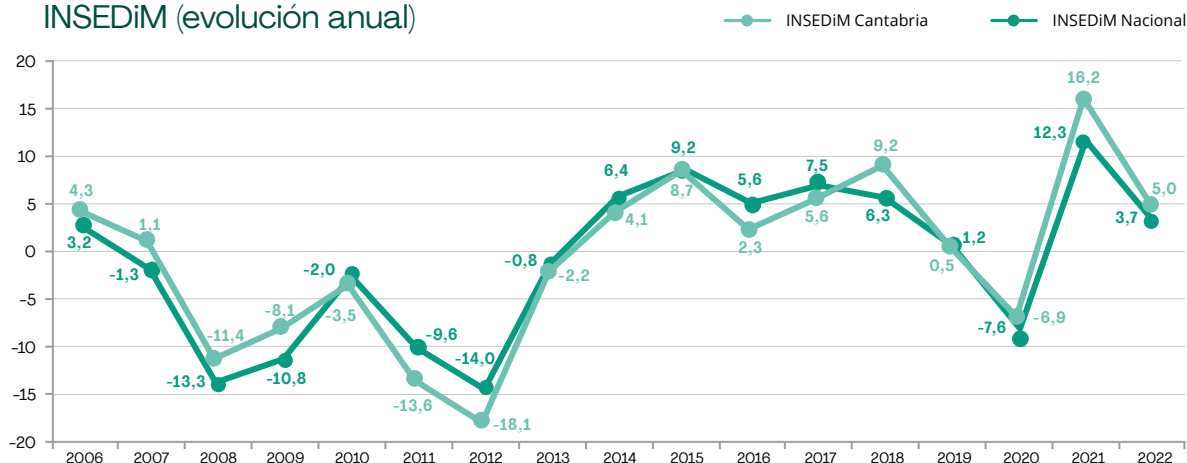
Al analizar los diferentes productos residenciales, la primera vivienda ha gozado de una buena acogida, con clientes con una posición financiera ventajosa que han acudido a la obra nueva mejor localizada y otros perfiles con menor poder económico que se han ido a segunda mano localizada a mayor distancia de los núcleos de primera línea.

En cuanto a la segunda residencia, la costa de Cantabria es el destino vacacional de los compradores de Vizcaya y de algunas provincias de Castilla y León, destacando Burgos. El caso de los vizcaínos es relevante, dado que, además de dirigir su atención hacia las playas de Castro Urdiales por una cuestión de proximidad, también acuden al interior, por ejemplo, al Valle de Mena, con el fin de adquirir una vivienda más asequible que en su autonomía. También se está notando el auge en Comillas, donde hay movimiento con la venta de terrenos y mucho interesado con alta capacidad económica procedente de Madrid.

La inversión es el complemento a la adquisición de vivienda con finalidad residencial, ya sea de forma habitual o por temporadas. Este cliente, no solo apunta hacia Santander, sino que, amparado en el traslado de la demanda hacia otros municipios no capitalinos, se inclina por hacerse con activos en ciudades muy rentables, como Laredo o Torrelavega, una tendencia que tomará más cuerpo en 2023.

La primera vivienda ha gozado de una buena acogida. En cuanto a la segunda residencia, la costa de Cantabria es el destino vacacional de los compradores de Burgos y Vizcaya, decantándose estos últimos por Castro Urdiales. En Comillas también hay mucho movimiento con cliente madrileño.

## INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	5.858	40,5 %	5055	-13,7 %	3.438	-32,0 %
Viviendas terminadas	4.285	20,7 %	5.012	17,0 %	5.152	2,8 %
Compraventas (vivienda libre)	32.711	36,1 %	33.724	3,1 %	32.444	-3,8 %
• Vivienda nueva	2.614	33,8 %	3.000	14,8 %	2.703	-9,9 %
• Vivienda segunda mano	30.097	36,3 %	30.724	2,1 %	29.741	-3,2 %
Valor medio de las compraventas	109.329	2,7 %	112.640	3,0 %	115.630	2,7 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La percepción del mercado entró en otra fase a partir del segundo semestre de 2022, cuando las subidas de tipos de interés modificaron la oferta hipotecaria e hicieron que la financiación perdiera fuerza como elemento de motivación para lanzarse a comprar.

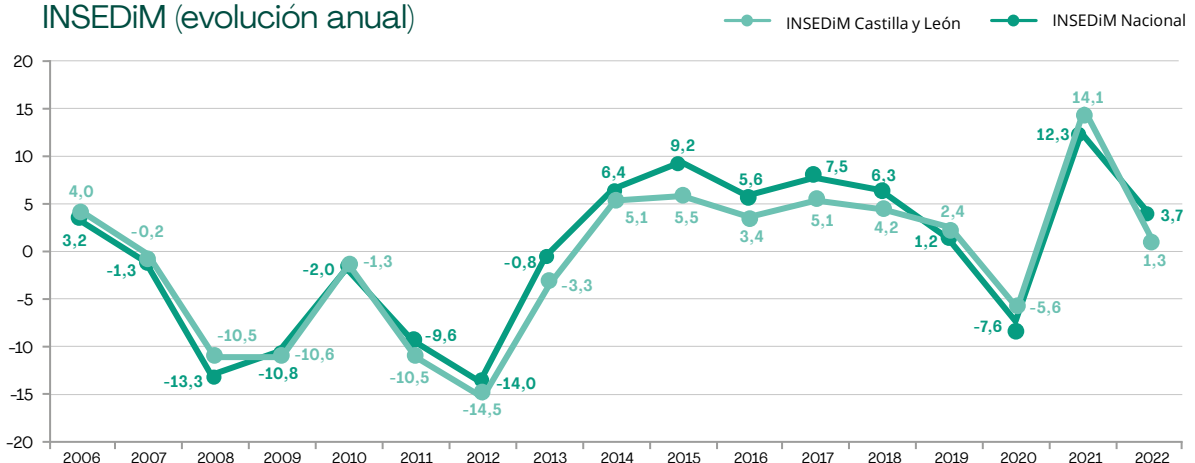
Castilla y León perdió cierta tracción en la parte final del año en lo que respecta a las compraventas, lo cual no ha impedido que se haya cerrado un ejercicio con un volumen de operaciones más que aceptable.

Salamanca, Valladolid y León han registrado un comportamiento muy positivo, dado que son enclaves con mucha actividad que incluso llaman la atención de los extranjeros. La subida de los precios ha empujado a la demanda hacia las zonas perimetrales de estas ciudades, con numerosos micromercados en barrios dormitorio que sufrieron la crisis de la burbuja de 2008 y que han resurgido gracias a la reconfiguración de las preferencias del comprador pospandemia. La compra por inversión despegará en estos ámbitos, mientras que en Soria, Zamora, Palencia y Burgos la actividad será menos agitada.

La mudanza de compradores madrileños a las capitales de Ávila y Segovia continúa siendo poco significativa, si bien el efecto de expulsión que están generando los precios de la vivienda en la región hará inevitable que estas capitales castellanoleonesas, las más cercanas y mejor comunicadas con la capital de España, entren en el radar de la demanda en los próximos años, lo que permitirá que termine la espera para los proyectos inmobiliarios que fueron pensados en su día para estas zonas.

El comportamiento de la demanda residencial ha sido más intenso en capitales con mayor actividad educativa, laboral y turística, como Salamanca, Valladolid y León. La mudanza de compradores madrileños a las capitales de Ávila y Segovia continúa siendo poco significativa.

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	6.680	59,7 %	5.236	-21,6 %	3.445	-34,2 %
Viviendas terminadas	4.121	23,3 %	5.013	21,6 %	5.515	10,0 %
Compraventas (vivienda libre)	29.566	38,5 %	30.732	3,9 %	29.089	-5,3 %
• Vivienda nueva	2.763	26,7 %	2.723	-1,4 %	2.787	2,4 %
• Vivienda segunda mano	26.806	39,8 %	28.009	4,5 %	26.302	-6,1 %
Valor medio de las compraventas	95.451	1,0 %	96.405	1,0 %	100.608	4,4 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El interés por el unifamiliar con parcela o el plurifamiliar con terraza sigue presente en la lista de imprescindibles de los compradores. Esta propensión heredada de la necesidad psicológica de comunicación con el exterior que desató el confinamiento sigue siendo intensa, lo que ha favorecido el trasvase de compradores e inquilinos que hallan en Toledo y Guadalajara oferta que, además de encajar con sus preferencias, resulta más afín a su presupuesto.

El precio en estas plazas se contagiará del alza generalizada a medida que se vayan iniciando proyectos residenciales y se vaya drenando el inventario pendiente de venta de la anterior crisis, lo que no representará un problema para el comprador de fuera de la provincia, pero elevará el esfuerzo financiero que deberá realizar la población local. No obstante, no se prevé un calentamiento exacerbado.

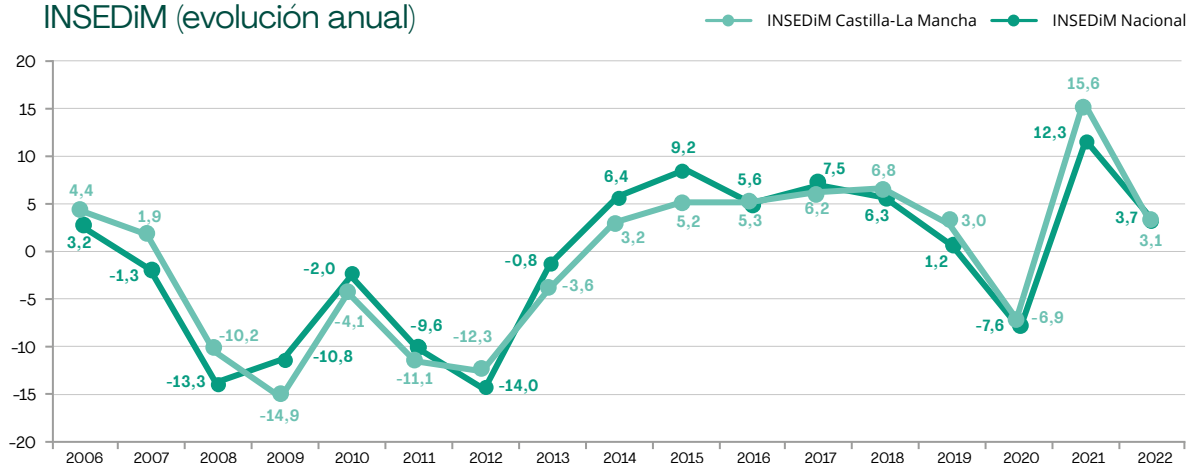
La tendencia hacia estas provincias fronterizas cobrará más peso, y no solo para los que no son propietarios de una vivienda, sino también para los que en su día compraron en Madrid y prefieren poner ese piso en alquiler y trasladarse a estas capitales castellanomanchegas o alguno de los pueblos mejor comunicados de dichas provincias.

Según se toma distancia del centro de la península y su área de influencia directa en Castilla-La Mancha, se pone en valor la creación de hogares que obedece al crecimiento natural de la población, pero también el interés por refugiar el ahorro en el ladrillo con una visión a largo plazo.

Ciudad Real, Cuenca y Albacete mostrarán una evolución más plana en precios, y fuera de sus límites la construcción de vivienda será anecdótica. La puesta en marcha de iniciativas para evitar la despoblación todavía no ha tenido resultados relevantes desde el punto de vista inmobiliario.

El precio en Toledo y Guadalajara, provincias que ahora dan respuesta a los presupuestos que se quedan cortos para Madrid, se contagiará del alza generalizada a medida que se vayan iniciando proyectos residenciales y se vaya drenando el inventario pendiente. Ciudad Real, Cuenca y Albacete mostrarán una evolución más plana.

## INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	13.602	13,7 %	11.327	-16,7 %	9.942	-12,2 %
Viviendas terminadas	12.513	3,2 %	13.136	5,0 %	12.523	-4,7 %
Compraventas (vivienda libre)	105.937	39,3 %	114.988	8,5 %	114.682	-0,3 %
• Vivienda nueva	9.174	19,3 %	9.535	3,9 %	9.185	-3,7 %
• Vivienda segunda mano	96.763	41,5 %	105.453	9,0 %	105.497	-0,0 %
Valor medio de las compraventas	206.670	4,0 %	214.576	3,8 %	222.963	3,9 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La crisis sanitaria ha afianzado la tendencia del comprador a salir de las grandes ciudades y recalcar en los municipios de las segundas coronas metropolitanas. El producto más atractivo ya se ha movido, aunque todavía pueden surgir oportunidades. Aunque el impulso poscovid se ha ido frenando, especialmente a partir del segundo semestre de 2022, el dinamismo en las zonas periféricas no cesará en 2023 porque la demanda sigue siendo mayor que la oferta.

La obra nueva en Cataluña va a seguir muy atada al elevado coste de las materias primas, lo que no impedirá que toda promoción que se ponga a disposición del público en el mercado se comercialice de forma exprés. A pesar de que el promotor haya tenido que subir los precios para compensar que ha construido caro, el cliente con un presupuesto medio-alto no tendrá problemas para financiarse.

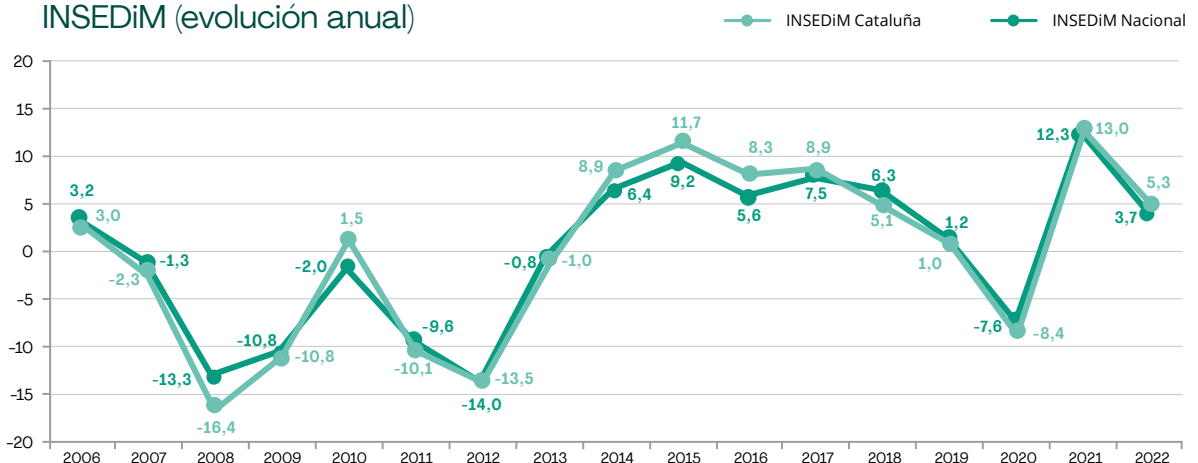
El retraso en el cierre de operaciones relativas a nuevos desarrollos tendrá lugar en zonas con un comprador menos solvente, que ahora que se ha desprendido del ahorro, en parte por la euforia pospandémica, en parte forzado por la inflación, se enfrenta a un doble obstáculo. Por un lado, debe plantar cara al encarecimiento de la vivienda de obra nueva que el promotor ha tenido que revisar para no dañar demasiado sus márgenes. Por otro lado, también tiene que lidiar con unas hipotecas que ya no son tan accesibles como antes. Este problema se replica en la segunda mano: a medida que baja el ticket medio, la compra por uso se estanca y es cubierta por el perfil inversionista y por los compradores que sí tienen recursos propios.

En Barcelona, la vivienda para reformar está sosteniendo las transacciones en la capital, pero a medida que se aleja el foco, el cliente es menos financiable. Además, el comprador está siendo mucho más prudente debido a la incertidumbre económica y política. Tarragona también ha respondido bien en 2022, sobre todo, por parte del inversor, y aunque en 2023 seguirá habiendo interés, el escenario será menos vitalista. Respecto a Lleida, la capital está entre las más rentables en alquiler de España, lo que sirve de imán para el inversor. Más allá de la capital, el cliente es menos líquido y cuesta más transaccionar. Por último, en Girona, la Costa Brava concentra la actividad de segunda residencia y alquiler vacacional. Es un mercado heterogéneo, con zonas en las que existe una alta ocupación y otras con un stock difícil de mover.

Desde que estallara la pandemia, el comprador nacional ha paliado la falta del internacional, y aunque ya se firman de nuevo operaciones con este tipo de cliente, no se ha recuperado del todo el flujo de 2019, pues los precios de salida son muy altos y no llegan a materializarse. Se espera en que el 2023, el foráneo retome el brio y los ritmos de venta cobren celeridad.

**El producto más atractivo ya se ha movido, aunque todavía pueden surgir oportunidades.**

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	9.231	-0,9 %	9.817	6,3 %	11.508	17,2 %
Viviendas terminadas	10.652	5,0 %	10.301	-3,3 %	9.658	-6,2 %
Compraventas (vivienda libre)	98.042	42,0 %	112.627	14,9 %	110.897	-1,5 %
• Vivienda nueva	10.686	29,6 %	10.016	-6,3 %	9.797	-2,2 %
• Vivienda segunda mano	87.356	43,7 %	102.611	17,5 %	101.100	-1,5 %
Valor medio de las compraventas	132.508	4,9 %	142.148	7,3 %	149.103	4,9 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El escenario residencial en la Comunidad Valenciana en 2022 ha tenido como protagonista a un comprador que, por un lado, fortalece su empeño por el producto residencial de baja densidad, fundamentalmente adosados, o el plurifamiliar amplio dotado de magníficas zonas comunes. Por otro lado, combina su primera residencia con la de tener un activo defensivo que sabe que puede rentabilizar llegado el momento.

Esta doble finalidad es especialmente notable en las capitales de Alicante y Valencia y sus costas más cercanas, donde también actúa el inversor puro. Igualmente, tras la apertura de las fronteras, el comprador foráneo ha regresado a las costas valencianas, donde existen numerosos submercados y donde la desaparición del cliente ruso ha sido suplida por el centro europeo, desde belgas a escandinavos.

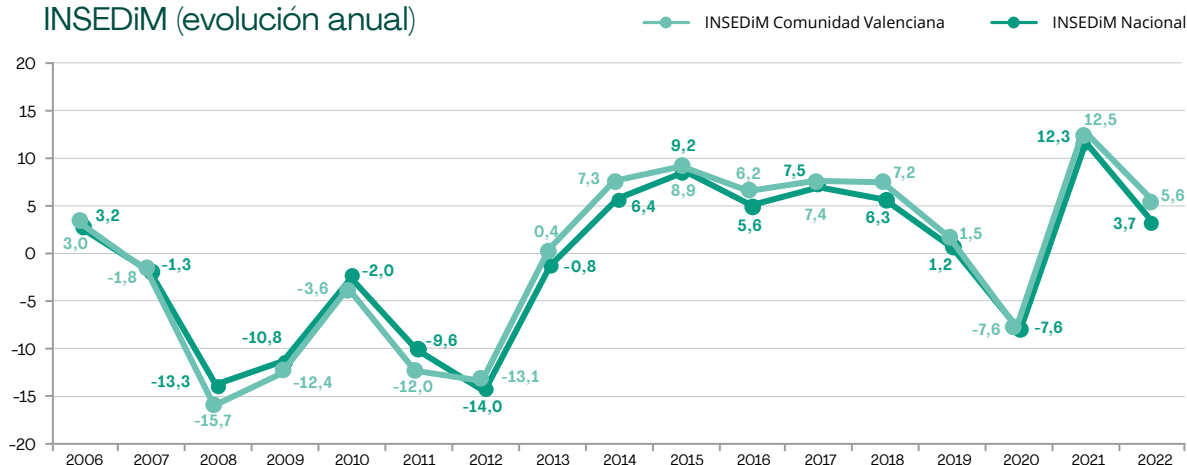
Aunque el inversor tiene el foco en la segunda mano, el alquiler turístico, con una dilatada trayectoria en esta zona del Levante, está en el punto de mira a nivel municipal, con ordenanzas rígidas que tratan de evitar el intrusismo profesional y aliviar las quejas vecinales en ciudades que no están preparadas para tener tantas plazas pseudohoteleras.

El sector promotor busca métodos para hacer frente a la contracción de la rentabilidad por la subida de precios en la construcción. Sube a la palestra el *build to rent* (BTR), un nicho importante que en 2023 se va a consolidar con proyectos llave en mano ajustados al presupuesto de una demanda que todavía no reúne las condiciones para lograr una hipoteca que se irá encareciendo debido a la subida de los tipos de interés.

Los precios de la vivienda han experimentado un incremento bastante intenso debido al enorme apetito comprador que se arrastraba desde el final de la pandemia. En 2022, la pujanza de los costes constructivos ha sido el factor que más ha tensionado los precios, con promociones que han tenido que modificarlos al alza cada seis meses. Para 2023 se espera que este indicador no abandone la senda del repunte, dada la falta de suelo urbano, pero su crecimiento será más contenido.

El comprador combina su primera residencia con la de tener un activo defensivo que sabe que puede rentabilizar llegado el momento. Esta doble finalidad es especialmente notable en las capitales de Alicante y Valencia y sus costas más cercanas, donde también actúa el inversor puro.

## INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	2.193	43,0 %	1.655	-24,5 %	1.306	-21,1 %
Viviendas terminadas	1.599	15,3 %	1.950	22,0 %	1.846	-5,3 %
Compraventas (vivienda libre)	11.726	32,8 %	12.551	7,0 %	12.293	-2,1 %
• Vivienda nueva	372	-5,8 %	558	50,0 %	656	17,6 %
• Vivienda segunda mano	11.354	34,6 %	11.993	5,6 %	11.637	-3,0 %
Valor medio de las compraventas	93.827	7,7 %	83.560	-10,9 %	91.289	9,3 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La región extremeña presentó un escenario residencial en 2022 continuista, en el que la demanda natural representa el grueso de las transacciones, lo que ha permitido que los niveles de compraventas se hayan situado en los márgenes habituales. Esta trayectoria sin sobresaltos será también la que rijan en la autonomía en 2023.

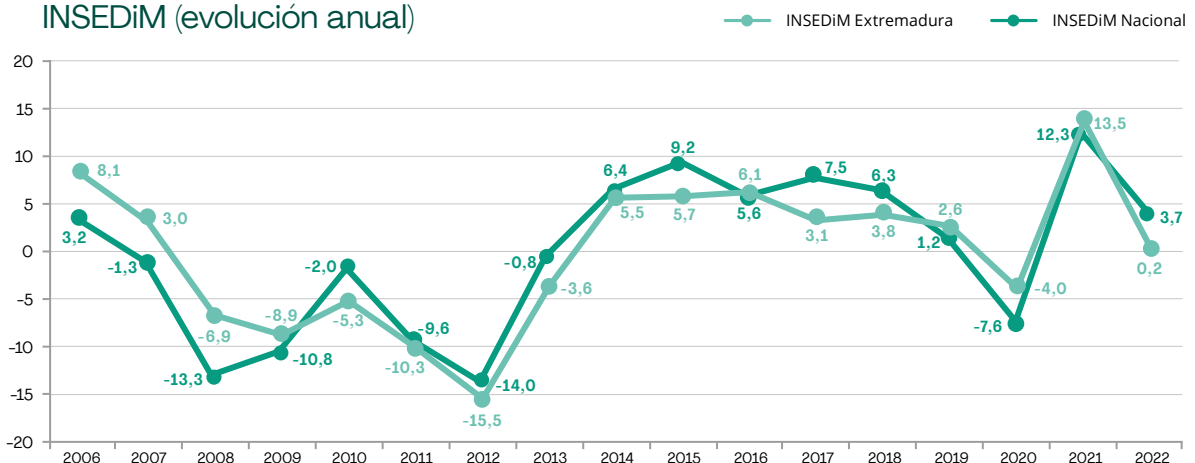
Al ser un mercado muy atomizado, la actividad en las ciudades de Badajoz y Cáceres no destaca por encima de la de otros enclaves que no ostentan la capitalidad, presentando una evolución semejante en crecimiento de hogares núcleos como Almendralejo, Mérida o Plasencia.

Esta realidad, contraria a la saturación que se vive en otras regiones, se traduce en una oferta diseminada, con una obra nueva muy limitada al producto a la carta ejecutado por particulares y una segunda mano que arroja una clara superioridad de stock vacío que todavía está pendiente de venta.

Los precios se moverán en 2023 en valores muy competitivos, por lo que la vivienda en Extremadura seguirá siendo perfectamente asequible, algo que favorece la propiedad en detrimento del alquiler; una fórmula que apenas tiene seguimiento en esta autonomía.

El mercado extremeño está muy atomizado, con una actividad residencial en las capitales de provincia similar al de otras ciudades sin este rango. La oferta de vivienda se presenta diseminada, con un claro dominio del producto de segunda mano, definido por unos precios muy competitivos.

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	3.554	28,6 %	3.199	-10,0 %	3.639	13,8 %
Viviendas terminadas	2.445	-10,3 %	2.544	4,0 %	2.612	6,8 %
Compraventas (vivienda libre)	25.575	28,5 %	26.394	3,2 %	25.204	-4,5 %
• Vivienda nueva	2.554	27,3 %	2.481	-2,9 %	2.261	-8,9 %
• Vivienda segunda mano	23.021	28,6 %	23.913	3,9 %	22.943	-4,1 %
Valor medio de las compraventas	122.887	1,3 %	129.284	5,2 %	130.137	0,7 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

El cliente nacional es el que predomina dentro del mercado gallego, tanto en primera vivienda como en segunda residencia, puesto que hay familias que viven en la ciudad y veranean en otra casa en las Rías. Igualmente, hay comprador con un fuerte componente inversor que acude a Galicia para comprar y rehabilitar porque es consciente de que hay lugares donde el alquiler tiene un gran recorrido.

Para 2023, aunque existen buenos niveles de preventa, la reticencia todavía palpita. Es por ello que se meditarán los proyectos y se retrasará el comienzo de las obras, algo que es patente en provincias como Lugo, donde los grandes iniciadores de vivienda nueva no llegan, quedándose en A Coruña.

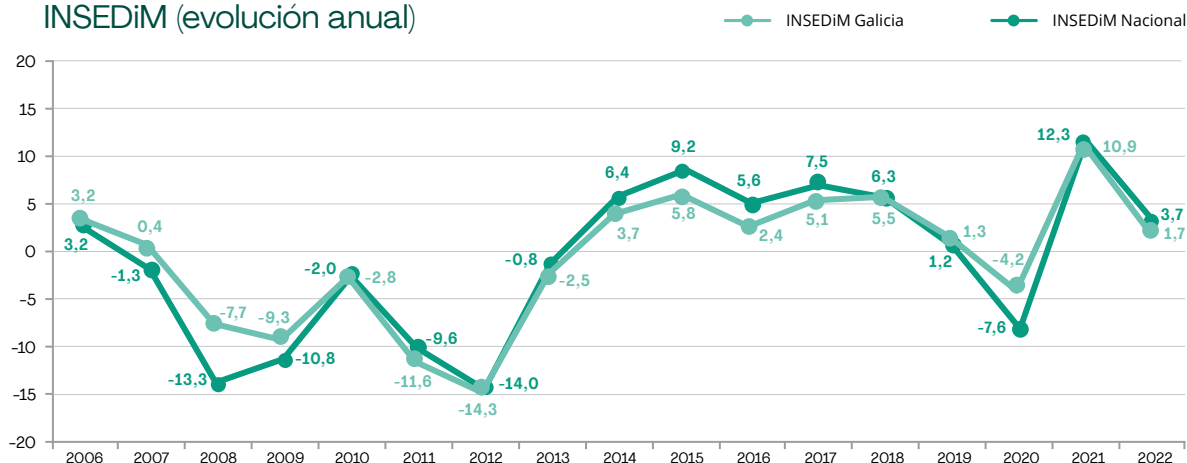
En cualquier caso, en esta autonomía lo que prima para el comprador es la localización más que la tipología, ya que debido al producto en venta a estrenar que todavía queda pendiente de transaccionar, la calidad frente a la obra nueva no es tan notable.

Cuando se tiene respaldo económico, la segunda mano es muy capaz de colmar las expectativas del cliente, y cuando el ahorro es más limitado y no cubre la actualización del inmueble, se mira hacia la obra nueva porque con la financiación no importa que la cuota sea más alta.

En los próximos meses veremos que la financiación va a hacer un filtrado más exhaustivo de la solvencia de los que acuden a pedir un préstamo para la compra de una vivienda, pero también el futuro propietario saldrá a buscar una preconcesión de la hipoteca, lo que demorará el tiempo entre reserva y escritura.

El cliente nacional es el que predomina, con familias que residen en la ciudad y veranean en otra casa en la costa. El inversor que compra y reforma se ha dado cuenta del potencial del alquiler en Galicia. La compraventa en 2023 se estabilizará, estando marcada por la accesibilidad de la financiación.

INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	24.621	36,4 %	19.612	-20,3 %	16.482	-16,0 %
Viviendas terminadas	21.651	16,0 %	22.732	5,0 %	21.871	-3,8 %
Compraventas (vivienda libre)	90.630	36,0 %	91.188	0,6 %	86.488	-5,2 %
• Vivienda nueva	13.069	5,6 %	10.483	-19,8 %	9.836	-6,2 %
• Vivienda segunda mano	77.561	43,0 %	80.705	4,1 %	76.652	-5,0 %
Valor medio de las compraventas	279.810	5,2 %	300.829	7,5 %	311.317	3,5 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La acogida de la vivienda por parte de todo tipo de perfiles de comprador en la Comunidad de Madrid tras la paralización de la actividad por la crisis sanitaria ha sido espectacular. Los récords en hipotecas y compraventas logrados en 2021 se extendieron a 2022, lo que pone de manifiesto la fortaleza de este mercado, cuya resistencia no se pone en duda, pero también revela cuál es su mayor debilidad: una oferta que no se ajusta a la demanda.

Todo lo que se comercializa se vende rápidamente, lo que hará que en 2023 los precios se tensionen más y se normalice la movilización de la población fuera del área metropolitana de la región y hacia las coronas situadas en Toledo y Guadalajara. Los largos tiempos esperados y, por fin, desbloqueados desarrollos del Sureste, con los barrios de Valdecarros, Los Berrocales, Los Ahijones, Los Cerros y el Cañaveral, son una buena noticia para el mercado. Su ejecución irá por detrás de la afección compradora, que encontrará aquí precios por debajo de los que se registrarán en Madrid Nuevo Norte, otro proyecto que, dada su situación céntrica, alcanzará valores más abultados.

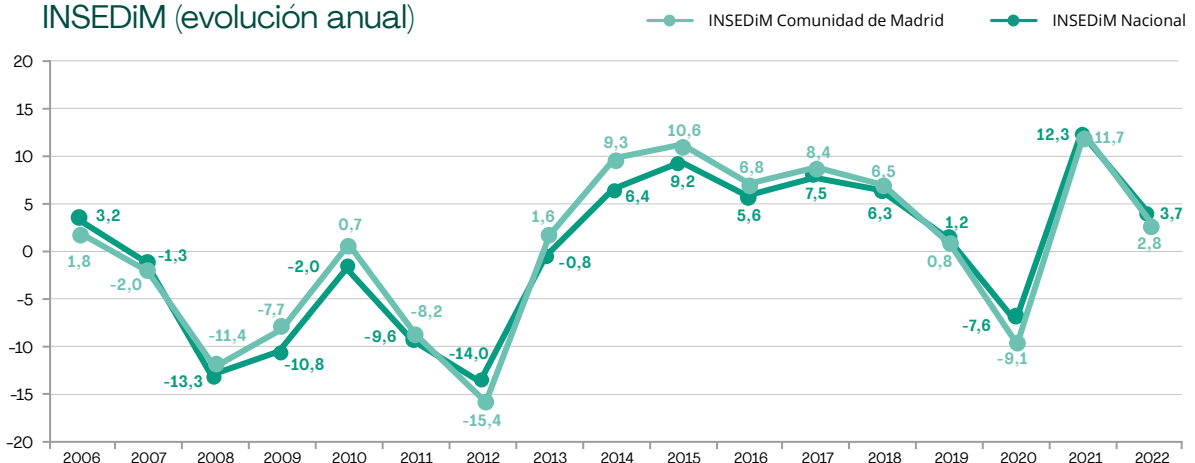
A corto plazo, el movimiento de compra de primera vivienda en los distritos céntricos solo atenderá a una sólida base de ahorro, un poder adquisitivo sobresaliente y una buena capacidad de negociación hipotecaria. Es por ello por lo que la reposición será la que protagonice las operaciones relativas a vivienda habitual.

Frente a perfiles financieros más modestos que acusan el encarecimiento de los préstamos, la inversión con liquidez aprovechará la ocasión para comprar y alquilar, una línea de negocio patrimonialista que en la capital madrileña es recompensada con una alta rotación de inquilinos y una rentabilidad con riesgo controlado. Este hecho hará que despegue definitivamente la promoción *built to rent* (BTR).

El perfil financiero menos próspero que tiene dificultades para acceder al crédito esperará en el arrendamiento o tratará de buscar su lugar poniendo la lupa en una oferta inmobiliaria más accesible ubicada en zonas que conecten con la capital madrileña a través de una excelente red de transporte público y donde la demarcación respecto a la circulación con vehículos contaminantes sea más tolerante.

**Todo lo que se comercializa se vende rápidamente, lo que hará que en 2023 los precios se tensionen más y se normalice el destierro de la población fuera del área metropolitana de la región.**

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	3.655	78,6 %	2.573	-29,6 %	2.359	-8,3 %
Viviendas terminadas	1.751	-1,6 %	2.321	32,6 %	2.557	10,2 %
Compraventas (vivienda libre)	23.714	39,2 %	26.232	10,6 %	26.112	-0,5 %
• Vivienda nueva	1.820	9,3 %	1.772	-2,6 %	1.756	-0,9 %
• Vivienda segunda mano	21.894	42,4 %	24.460	11,7 %	24.356	-0,4 %
Valor medio de las compraventas	101.991	2,9 %	108.804	6,7 %	113.892	4,7 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La modificación en las preferencias de los compradores se ha consolidado en la Región de Murcia, asentando a lo largo de 2022 una clara inclinación por la obra nueva. La usada es la favorita de los inversores, que buscan un activo que poner en alquiler, siendo la renta más alta que la cuota hipotecaria de un piso a estrenar. En la capital y su área metropolitana domina el local, y al estar la costa más lejos, el componente internacional ejerce menos presión.

Los que apuestan por la obra nueva, muestran una especial predilección por unifamiliares pareados con jardín y piscina comunitaria. La búsqueda de vivienda con una mayor superficie ha sido asimilada por los promotores, que ponen en valor las de tres dormitorios y convierten en residual el estudio o el apartamento de una habitación.

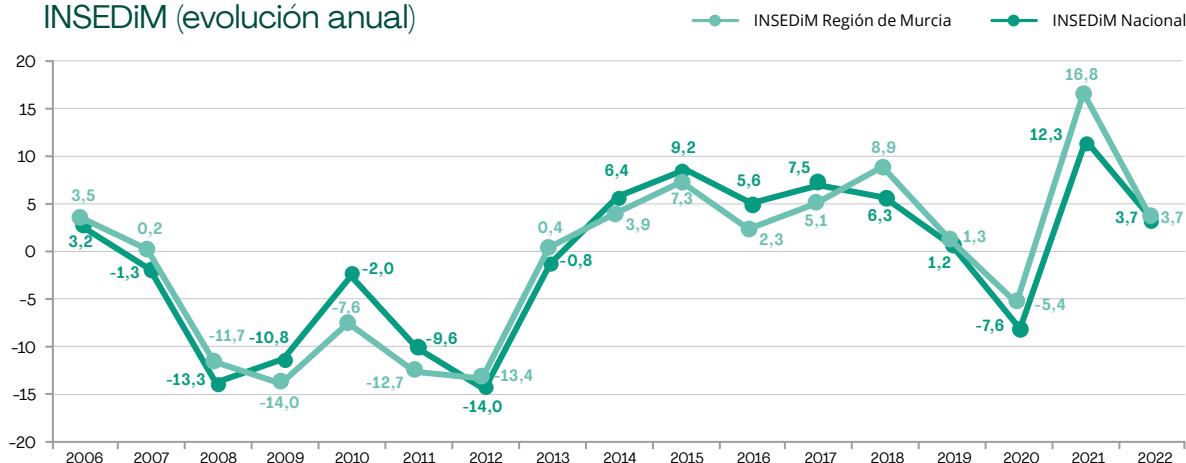
El perfil que demanda primera vivienda, pero que no puede permitirse los precios a los que se venden las nuevas promociones, se encuentra no solo con el problema de que tiene que competir con el inversor para comprar segunda mano, sino con que debe tener ahorrada la parte que el banco no financia y un extra para llevar a cabo una reforma, pues el parque disponible está muy anticuado.

La subida de los tipos de interés complica el acceso a la vivienda, aunque en la Región de Murcia se han puesto en marcha iniciativas para facilitar la compra a colectivos con mayores barreras de entrada, como los jóvenes, que se benefician de una fiscalidad más atractiva.

La actividad promotora está pendiente de la liberalización de suelo y de que se normalicen los precios de las materias primas y la energía, puesto que es necesario aumentar la oferta de vivienda asequible con planes más ágiles para dar respuesta a una demanda insatisfecha y no dejar todo el peso en el cliente de reposición.

En la capital de Murcia y su área metropolitana domina el comprador local, y al estar la costa más lejos, el componente internacional ejerce menos presión. En la obra nueva, la predilección es el unifamiliar pareado con jardín y piscina comunitaria.

INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	3035	18,3 %	2.647	-12,8 %	2.615	-1,2 %
Viviendas terminadas	2.545	23,8 %	2.511	-1,3 %	2.493	-0,7 %
Compraventas (vivienda libre)	7.928	26,7 %	7.940	0,2 %	7.327	-7,7 %
• Vivienda nueva	1.747	37,0 %	1.874	7,3 %	1.524	-18,7 %
• Vivienda segunda mano	6.181	24,1 %	6.066	-1,9 %	5.803	-4,3 %
Valor medio de las compraventas	171.804	6,9 %	175.091	1,9 %	173.678	-0,8 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Las transacciones inmobiliarias en Navarra han ido en la línea de lo esperado, si bien en el último tramo del año se ha notado cierta desaceleración. Las viviendas iniciadas, que en 2021 casi se situaron en los niveles prepandemia, han dado un paso atrás en 2022 debido a los altos costes de los materiales. Igualmente, los promotores no encuentran suelo allí donde realmente hay seguridad para la comercialización, aunque sí que hay desarrollos que se refugian en los segundos cinturones.

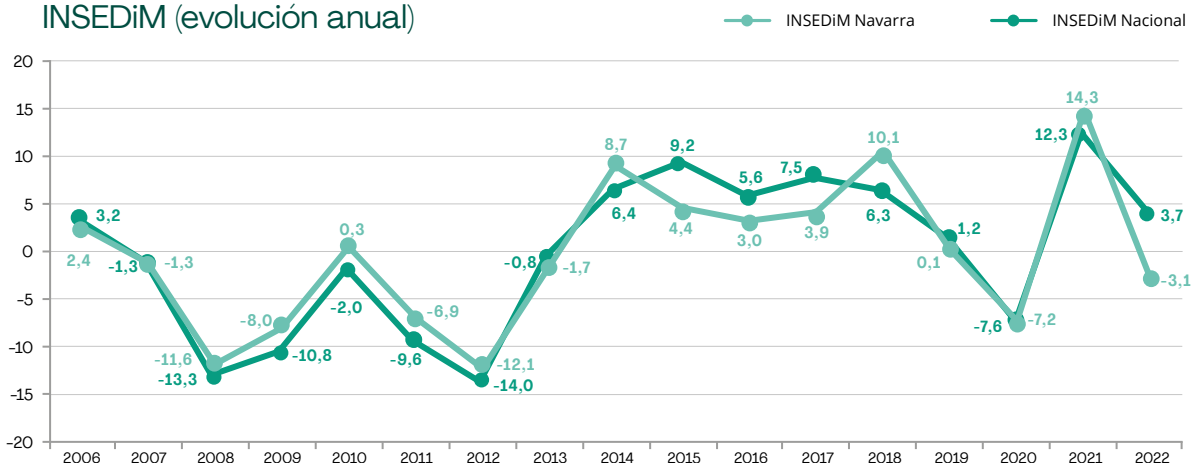
El problema del planteamiento urbano en Pamplona es crítico, donde casi el 100 % está edificado, con pocas parcelas por desarrollar que pueden salir en el corto plazo. Grandes bolsas como las de Echavacoiz o Donapea en el suroeste tienen un horizonte para su tramitación incapaz de alinearse con la realidad actual.

Este colapso de la obra nueva no puede ser aprovechado por la segunda mano porque esta clase de producto residencial no reúne las condiciones que quiere la demanda, llevando a los compradores que desean un unifamiliar a salir de la capital.

Al mismo tiempo, este stock empobrecido no se transforma en primera vivienda porque los que quedan para comprarlo no dan el perfil financiero que requieren las entidades. Son los inversores los que recogen el testigo, haciendo que la población con escaso ahorro viva de alquiler o compre en municipios más económicos, como la Ribera, en el sur de la autonomía.

Los promotores no encuentran suelo allí donde realmente hay seguridad para la comercialización. En Pamplona casi el 100 % está edificado, con pocas parcelas por desarrollar que pueden salir en el corto plazo. Los compradores que desean una vivienda unifamiliar tienen que salir de la capital.

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	4.781	6,5 %	4.551	-4,8 %	3.042	-33,2 %
Viviendas terminadas	4.442	12,4 %	4.588	3,3 %	4.283	-6,6 %
Compraventas (vivienda libre)	25.089	23,3 %	25.413	1,3 %	24.169	-4,9 %
• Vivienda nueva	3.239	-9,2 %	3.599	11,1 %	3.537	-1,7 %
• Vivienda segunda mano	21.850	30,2 %	21.814	-0,2 %	20.632	-5,4 %
Valor medio de las compraventas	228.562	1,4 %	230.556	0,9 %	229.699	-0,4 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

La escasez de vivienda es una cuestión crónica en el País Vasco, donde no solo hace falta suelo finalista, sino por desarrollar. Esta brecha entre la oferta y la demanda se agrava a medida que la rotación de la segunda mano se ralentiza. La consecuencia es que este territorio siempre encabeza el ranking de las regiones más caras, tanto en venta como en alquiler, algo que es difícil que dé sorpresas en 2023.

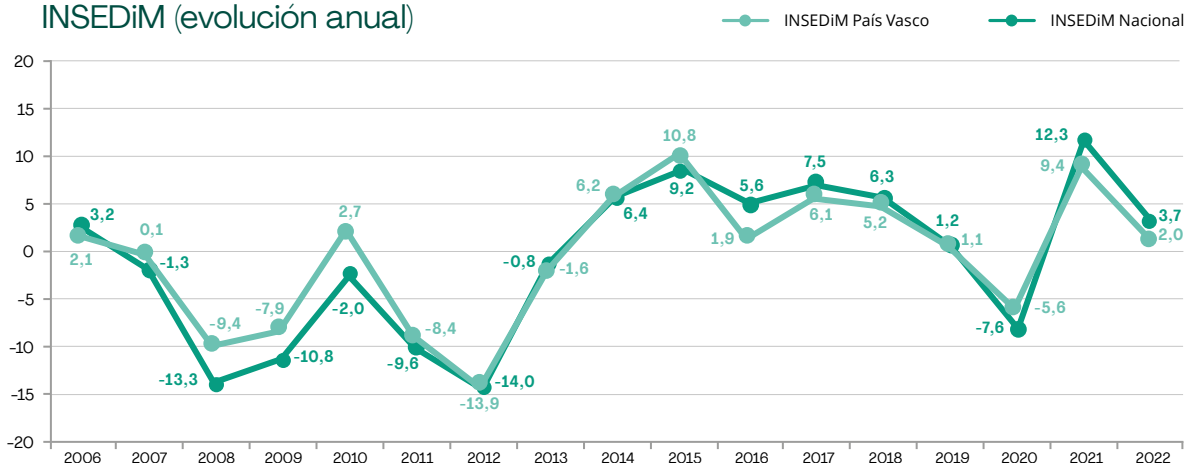
El mercado guipuzcoano está recibiendo de nuevo al cliente francés tras el parón pandémico, al tiempo que el local trata de llevar a cabo su plan de vida inmobiliario alejado del centro de San Sebastián, un espacio reservado a aquellos que gozan de un elevado poder adquisitivo.

En Vizcaya, la demanda interna también se está desplegando hacia la segunda y tercera corona metropolitana para residir, consolidando la posición de la periferia. Dentro de la obra nueva, destaca el proyecto de Zorrotzaurre, una operación de regeneración urbana en Bilbao con una previsión de más de 5.000 viviendas. Por otro lado, cuando se busca segunda residencia, el cliente de la zona se refugia en Cantabria, mucho más accesible.

En Álava, también destaca la potencia de la capital y la ausencia de costa no distorsiona los precios medios. A medida que el comprador va acercándose al sur de la autonomía, se encuentran oportunidades más razonables.

La necesidad de desarrollar suelo es urgente en el País Vasco. La brecha entre la oferta y la demanda se agrava a medida que la rotación de la segunda mano se ralentiza. La demanda interna se traslada a la periferia a residir y a Cantabria a comprar vivienda vacacional.

## INSEDiM (evolución anual)



	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	1043	2,1 %	839	-19,6 %	769	-8,3 %
Viviendas terminadas	902	59,6 %	936	3,8 %	926	-1,1 %
Compraventas (vivienda libre)	5.090	35,6 %	5.478	7,6 %	5.304	-3,2 %
• Vivienda nueva	452	85,2 %	694	53,5 %	691	-0,4 %
• Vivienda segunda mano	4.638	32,2 %	4.784	3,1 %	4.613	-3,6 %
Valor medio de las compraventas	112.586	-0,1 %	124.189	10,3 %	126.006	1,5 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

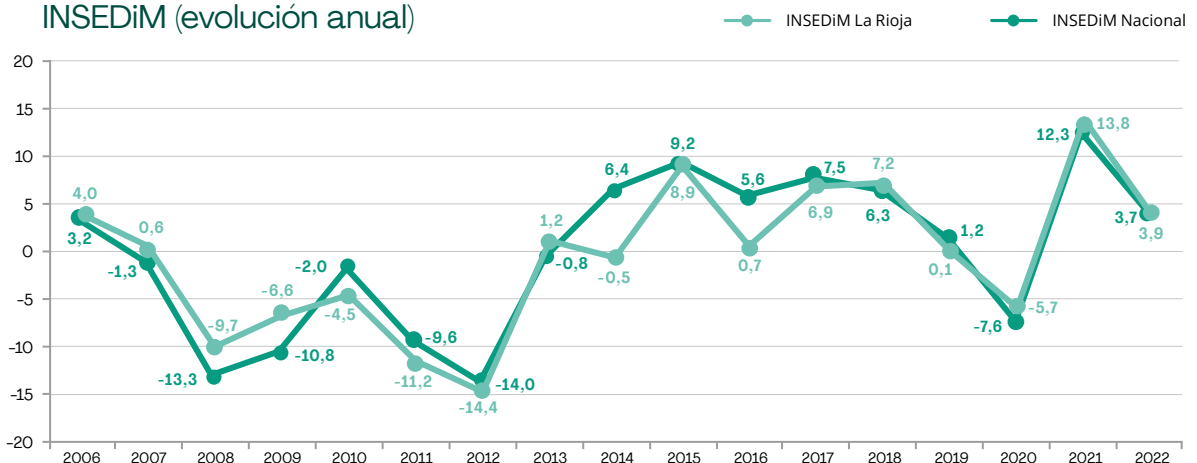
La reactividad de los compradores de vivienda en La Rioja en 2021 fue aminorándose en 2022 hasta situarse en el marco previo a la pandemia. A lo largo de este año, el ritmo se normalizará, al igual que los precios, aunque el giro en la accesibilidad de las hipotecas promueve más las compras por reposición e inversión que las primeras adquisiciones.

La obra nueva en Logroño se irá nutriendo de la terminada que fue iniciada en los dos últimos ejercicios, con un pico hacia finales del presente año y la primera mitad del siguiente gracias al repunte en las licencias, que se duplicaron en 2022 y que están muy concentradas en el sudoeste de la capital riojana. También habrá cierto movimiento de grúas para unifamiliares al otro lado del Ebro, mientras que otros municipios como Calahorra o Lardero también captan la atención de la demanda que busca calidad y un precio aceptable.

En contraposición, fuera de estos ámbitos hay zonas algo deprimidas en las que la segunda mano tiene un precio ajustado, pero adolece de un estado de conservación que exige reformas de calado. El drenaje de este inventario no resulta fácil porque el comprador que llega a estas ubicaciones tiene un perfil que no logra financiación.

A lo largo de 2023, el ritmo de las operaciones en La Rioja se normalizará, al igual que los precios, aunque el giro en la accesibilidad de las hipotecas promueve más las compras por reposición e inversión que las primeras adquisiciones.

### INSEDiM (evolución anual)





	2021	%Var. 2021/2020	2022P	%Var. 2022/2021	2023P	%Var. 2023/2022
Viviendas iniciadas	297	50,8 %	267	-10,1 %	164	-38,6 %
Viviendas terminadas	321	-19,5 %	306	-4,7 %	1.281	-11,1 %
Compraventas (vivienda libre)	1.389	16,3 %	1.353	-2,6 %	156	-5,3 %
• Vivienda nueva	238	-9,8 %	204	-14,3 %	1.125	-23,5 %
• Vivienda segunda mano	1.151	23,8 %	1.149	-0,2 %	164.111	-2,1 %
Valor medio de las compraventas	166.384	1,6 %	161.978	-2,6 %		1,3 %

Fuente: MITMA y elaboración propia.

Nota: P (previsión).

Ambas ciudades autónomas demostraron tener un mercado residencial muy líquido a lo largo de 2022. En Ceuta hay menos stock debido a su cercanía con la península, mientras que en Melilla se absorbe más lentamente.

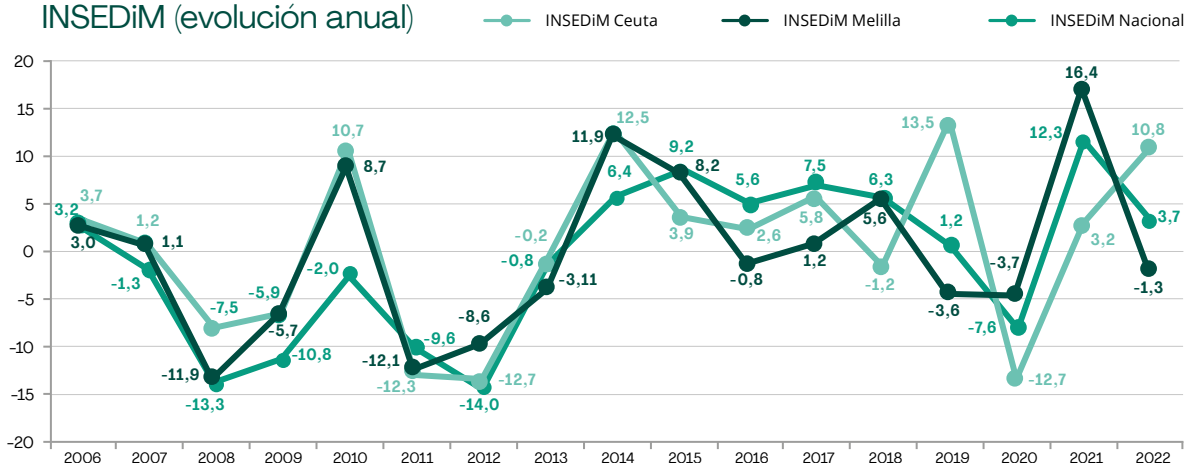
La demanda interna se alimenta del relevo generacional, aunque el perfil de compradores que complementan su patrimonio inmobiliario en Ceuta o Melilla con una vivienda en el interior rural de Málaga se expande en momentos de inestabilidad política.

Las limitaciones de espacio de estos territorios constriñen la obra nueva, siendo la vivienda de segunda mano la tipología estrella en las transacciones. No obstante, el hecho de que no se lance oferta de nueva planta por la carestía de suelo, no genera desequilibrios.

Tampoco existe afectación en los precios porque hay mucha rotación de inventario y porque apenas hay presiones de compradores provenientes de fuera de estos núcleos. Este indicador seguirá la misma tónica, con valores finales más altos en Ceuta que en Melilla, de nuevo, por el factor estratégico de la ubicación.

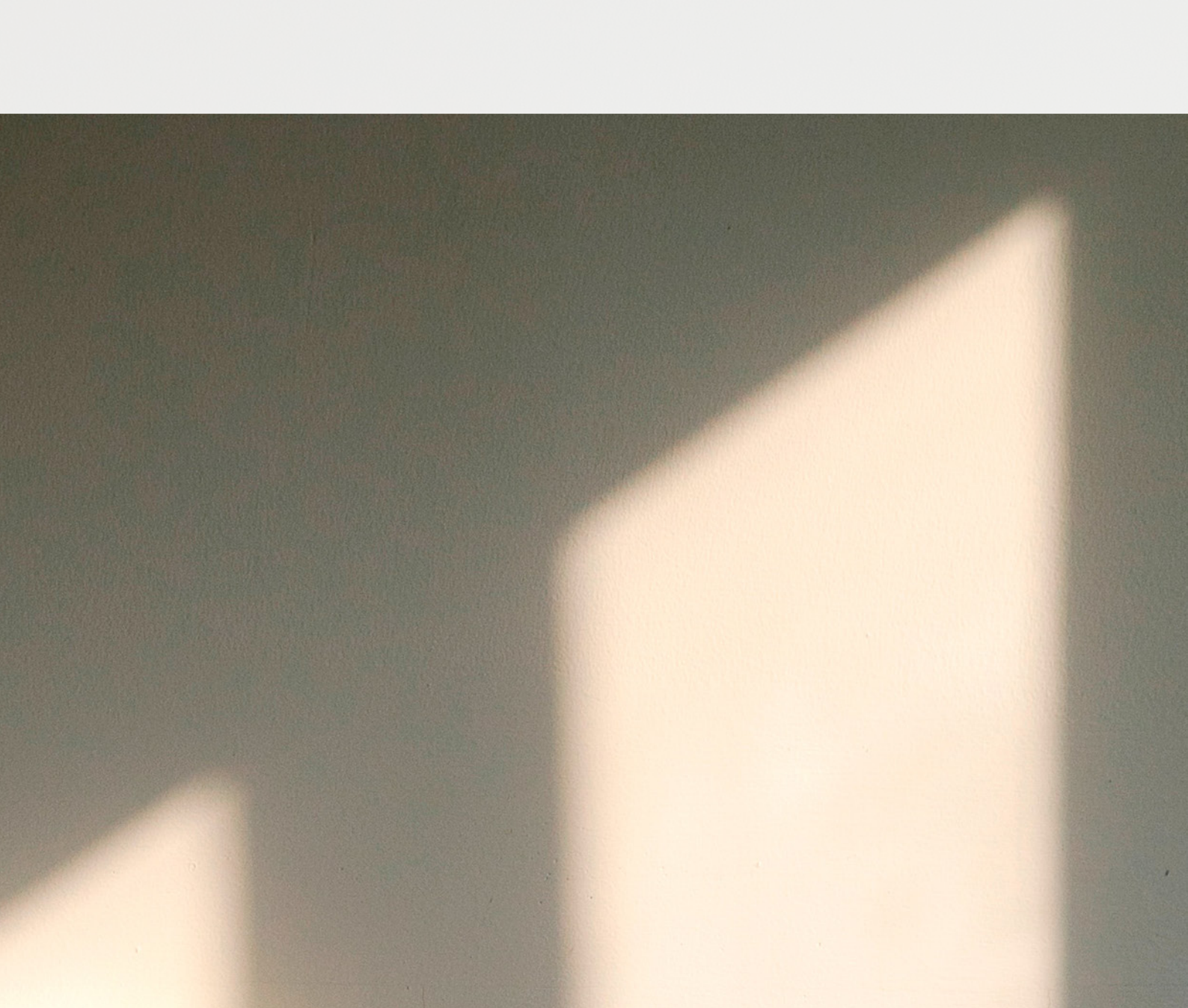
Tanto Ceuta como Melilla se sustentan en la demanda interna. Aunque no se lance oferta de vivienda nueva por la carestía de suelo, este hecho no genera desequilibrios.

INSEDiM (evolución anual)









Metodología

11



## 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 2022-2023 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 700 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 700 Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs), con frecuencia semestral (marzo y septiembre).

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

- 1\_Banco de España.
- 2\_CEPREDE. Centro de Predicción Económica.
- 3\_CIS. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- 4\_Colegio General del Notariado.
- 5\_Colegio Oficial de Registradores.
- 6\_Eurostat.
- 7\_INE. Instituto Nacional de Estadística.
- 8\_MITMA. Ministerio de Transporte, Movilidad y Agenda Urbana.
- 9\_MINECO. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.
- 10\_Seguridad Social.
- 11\_SEPE. Servicio Público de Empleo.

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



## MADRID

Avda. de Burgos, 12, planta 15  
28036 Madrid

## BARCELONA

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

## Teléfono Servicio Atención al Cliente

(+34) 942 049 000

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

### AVISO

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

