

SERVIHABITAT TRENDS

La vivienda encara 2024 con un repunte en las compraventas y un incremento moderado en el precio

- *Servihabitat prevé un cierre de 2023 con un ajuste de compraventas del 10% alcanzando la cifra de las 600.000 transacciones, un dato que repuntaría en un 5% para el 2024*
- *El precio de la vivienda continúa resistiendo con un aumento previsto para 2023 del 4,7%, una tendencia que seguiría más moderada con incrementos de cerca de 3% en el nuevo año*

Barcelona, 29 de diciembre de 2023.- El mercado residencial está a punto de cerrar un año marcado por las subidas en los tipos de interés y el encarecimiento de la financiación, unas circunstancias que han tenido un impacto en el número de las compraventas y que se reproduce con mayor intensidad en el número de hipotecas. Como uno de los referentes en el sector inmobiliario, Servihabitat actualiza las previsiones sobre el comportamiento del residencial para este 2023 y pronostica las tendencias en algunos de los principales indicadores para 2024 en un estudio realizado por Servihabitat Trends, la plataforma de investigación y análisis del sector impulsada desde el *asset manager*.

A pesar del descenso en el global de operaciones, que se situaría en torno al 10%, se debe tener en cuenta que este dato está condicionado por las cifras récord del 2022, el cual tenía una bolsa de ahorro y de recursos disponibles por las familias, lo que permitió que en dicho año se llegara a la barrera de las 700 mil transacciones de compraventa, según Notarías. Tal como constata Borja Goday, CEO de Servihabitat, “ante estos datos, estaríamos más bien frente un leve ajuste de mercado que nos situaría de nuevo a las cifras de niveles más habituales a los promedios del sector, por lo que el mercado residencial ha resistido a este 2023”.

En este contexto, se espera que la demanda continúe mostrándose sólida y dinámica para 2024, a lo que, sumado a un mercado laboral fuerte, todo apunta que las compraventas lleguen a alcanzar un repunte de cerca del 5% a cierre del próximo ejercicio.

Por segmentos, el mayor ajuste a la normalización se estima en el mercado de segunda mano, mientras que el de vivienda nueva se movería en los intervalos similares a los de los últimos años. Se proyectan 100 mil viviendas nuevas al año aproximadamente y se crean casi 250 mil hogares al año, por tanto, la demanda seguirá siendo muy superior a la oferta, algo que incidirá en los precios.

Y es que, a pesar de que la coyuntura del 2023 ha supuesto una contracción en las compraventas, es relevante la fuerte resistencia con la que se ha comportado el precio de la vivienda, impulsado por el encarecimiento de los costes de la obra nueva, que se suma al desajuste estructural mencionado. Según el análisis de Servihabitat, se espera un alza de precios del 4,7% para este 2023, un indicador que, si bien no acusa síntomas de agotamiento, sí que tenderá a estabilizarse en 2024 con incrementos que se situarían en torno al 3%.

Es por todo ello que el 2024 invita al optimismo para el inmobiliario, un sector residencial y una inversión que tiene margen para una reactivación adicional. En este sentido, Goday puntualiza que “aunque el mercado puede contar con un respaldo ante la posible bajada de tipos por parte del

BCE, si se confirman las actuales proyecciones de inflación, lo más relevante es que la mora de los hogares se mantiene en unas ratios razonables y que el mercado laboral continúa resistiendo con una tasa de desempleo que se movería entre el 11,5 – 12,5 %, por lo que el año 2024 mantendría una dinámica razonable, y sería el puente hacia un 2025 con perspectivas más despejadas”.

Sobre Servihabitat

Servihabitat es el *asset manager* multiproducto y multicliente de referencia del mercado español. La Compañía, con una clara estrategia hacia la especialización, ofrece servicios avanzados en la gestión de carteras de crédito *corporate* e hipotecario, así como en la gestión y comercialización de activos inmobiliarios, a lo largo de toda la cadena de valor o de forma modular. La experiencia de más de 30 años en el mercado y el elevado volumen de activos vendidos consolidan la posición del *servicer* al frente del sector. La potencia comercializadora, la capilaridad territorial, una cultura basada en el análisis del dato para la toma de decisiones, la innovación en las estrategias de gestión y el profundo conocimiento del mercado son algunos de los pilares que contribuyen al éxito en los resultados de Servihabitat y de sus clientes.

Para más información:

Montse Castellana / montse.castellana@tinkle.es / 679 98 33 10

Eva Anaya / eva.anaya@tinkle.es / 659 72 04 83