

X INFORME MERCADO RESIDENCIAL EN ESPAÑA – SERVIHABITAT TRENDS

El precio de la vivienda aumenta un 2,9 % en 2021, coincidiendo con el año de mayor número de viviendas vendidas de la última década con un repunte que supera el 28 %

- *Se prevé que el precio avance un 4 % en 2022 y que las viviendas vendidas sigan aumentando con un crecimiento del 4,5 %.*
- *Las viviendas iniciadas superan las 100.000 unidades en 2021 y para este año las viviendas finalizadas también superarían este umbral.*
- *Aunque 2021 ha sido un año récord, todavía se está lejos de las marcas de 2007, por lo que el residencial se encuentra descansando en la sostenibilidad en cuanto a compraventas, préstamos hipotecarios o lanzamiento de nuevas promociones.*
- *El alquiler recuperará los niveles previos a la pandemia en 2022.*

Barcelona, 4 de marzo de 2022.- El mercado residencial en España cierra el 2021 con una actividad intensificada, una demanda activa y un renovado compromiso por parte del inversor. Para 2022, los pronósticos están en la línea del optimismo: el dinamismo del mercado será un hecho, aunque la tendencia se presenta más contenida que el año pasado. Esto es lo que se desprende de la X edición del informe sobre el **“Mercado residencial en España”** que elabora [Servihabitat Trends](#), la plataforma de investigación y análisis del sector impulsada desde [Servihabitat](#).

Analizando los principales indicadores del sector, se constata la fortaleza del mercado de la vivienda en España. Tal como explica Iheb Nafaa, Consejero Delegado de Servihabitat, “2021 ha demostrado una intensificación en la actividad tras un año de explosión en la intención de compra que se ha traducido en un alto volumen de compraventas”. Lo cierto es que el nivel de operaciones ha estado por encima de las expectativas más optimistas, puesto que no se vendían tantas casas en España desde antes de la última crisis.

En este sentido Nafaa destaca que “entre los motivos que han propiciado este incremento encontramos el ahorro acumulado durante los momentos más estrictos del confinamiento, los bajos tipos de interés, el cambio de estilo de vida donde el hogar ha recobrado su papel como espacio donde vivir y no solo dormir, y el alto interés inversor”. No obstante, aunque 2021 ha sido un año de récord, todavía se está lejos de las marcas de 2007, por lo que el CEO de la Compañía puntualiza que “no hay motivos para abrir el debate sobre el calentamiento en el sector inmobiliario. La salud del mercado residencial descansa en la sostenibilidad, y no solo de las compraventas, sino también de los préstamos hipotecarios y del arranque de nuevas promociones”.

La previsión realizada por Servihabitat es que el dinamismo del mercado residencial será un hecho en 2022, y no solo por una demanda interna muy enérgica, sino por la vuelta del comprador extranjero, que despierta de su letargo pandémico.

El precio de la vivienda repunta un 2,9 % en 2021 y se estima un avance del 4 % en 2022

El cómputo global de 2021 arroja un incremento del 2,9 % en el precio de la vivienda, con la obra nueva encareciéndose un punto porcentual más que la segunda mano. La profesionalización del

sector inmobiliario tras la anterior crisis, el comportamiento activo de la demanda y la facilidad de acceso al crédito son tres de los factores que han propiciado el avance del sector, sólido y saneado. En 2022, se prevé un mantenimiento de la tendencia ascendente en el precio, con un avance del 4 % y la vivienda nueva (4,5 %) por encima de la usada (3,9 %).

El esfuerzo medio que debe realizar un hogar en España para adquirir una vivienda sigue avanzando de forma moderada, pasando de los 7,2 años de renta bruta en 2020 a los 7,6 en 2021.

Las compraventas de vivienda alcanzan los mejores niveles de la última década

Durante la primera mitad de 2021, las compraventas avanzaron a buen ritmo y, a partir del verano, las operaciones se dispararon con incrementos que no se veían desde hacía una década. Así, 2021 cerró con un nivel de operaciones por encima de las expectativas más optimistas, con un aumento de más del 28 % interanual, hasta las 664.900 viviendas vendidas, por lo que nos encontramos ante el año con más transacciones desde el último *boom*.

Coincidieron varios perfiles de compradores: aquellos que tras el confinamiento quisieron adquirir una vivienda mejor, los que consiguieron ahorrar y aprovecharon la financiación accesible para poner el foco en la vivienda y los que han invertido en inmobiliario para obtener rentabilidad.

La previsión es que, para 2022, el crecimiento en el ritmo de transacciones se modere, pues se espera un ascenso de alrededor del 4,5 %.

Se supera la barrera de las 100.000 viviendas iniciadas en 2021 y se estima que se sobrepasen las 100.000 entregadas en 2022

Una vez sobrepasados los descensos de proyectos iniciados al principio de la pandemia, en 2021 se alcanzan cerca de 113.000 viviendas iniciadas, tras una subida del 29 %. Para 2022 se estima que repunten un 8 %, retomando la senda alcista y superando los niveles prepandemia.

A pesar de estos ritmos, la promoción residencial ha estado sujeta a la intermitencia que ha caracterizado a las cadenas de suministros, lo que ha retrasado la ejecución de algunas obras.

En cuanto a los proyectos finalizados, mientras que 2021 cierra con un incremento de obras entregadas de cerca del 8 %, con más de 93.700 viviendas, en 2022 se prevé que se supere la barrera psicológica de las 100.000, con un repunte de cerca del 7 % y en línea con la creación de nuevos hogares.

El auge de la obra nueva ha sido especialmente destacable en la costa norte oriental, en Extremadura y Murcia. Otras regiones muy dinámicas en cuanto a la actividad promotora han sido Cataluña, la Comunidad de Madrid y Andalucía.

Se consolida la tendencia a la búsqueda de viviendas más grandes y con espacio exterior

Aunque la venta de viviendas de más de 90 m² se ajusta, con el 50,5 % del total de transacciones, se consolida la tendencia a la búsqueda de superficies más grandes por parte de los compradores. En este sentido, la promoción residencial se ha reenfocado hacia espacios con más habitaciones y con salida al exterior.

En cuanto al precio de los inmuebles vendidos, los de más de 150.000 € pierden peso ligeramente y más del 60 % de las viviendas tienen un precio inferior a esta cifra.

En referencia a las motivaciones de compra, el primer acceso a la vivienda sigue siendo la finalidad principal, aunque ha perdido peso en el caso de la vivienda habitual, principalmente, pues en la

vivienda vacacional este motivo ha despuntado de forma importante. La inversión también ha ganado cierta relevancia y supone el 18 % de las adquisiciones de vivienda habitual.

El tiempo medio de venta de una vivienda habitual se reduce hasta los 5 meses y medio

El tiempo medio de venta de la vivienda habitual se ha reducido desde los 5,9 hasta los 5,5 meses en un año, gracias al despertar de la demanda embalsada. El comprador de vivienda vacacional también ha acortado sus plazos desde los 7,5 meses a los 6,8 meses. Las Islas Canarias y las Islas Baleares han sido ejemplo de tracción, aunque la Comunidad de Madrid es la región donde las firmas se suceden con mayor celeridad.

Las compraventas de viviendas por parte de extranjeros aumentan un 28,5 % en 2021 y se encuentran cerca de los datos previos a la pandemia

En el tercer trimestre de 2021, el comprador extranjero representó el 10,8 % dentro del cómputo total de compraventas, según datos del Colegio de Registradores, un impulso que todavía se encuentra lejos del 17 % (MITMA) del último año prepandemia.

De acuerdo con datos extraídos de MITMA, todo apunta a que 2021 terminó con un volumen cercano a las 92.000 viviendas firmadas por foráneos, un 28,5 % más que en 2020, casi igualando los registros previos al estallido de la pandemia.

La reactivación del interés en vivienda en España por parte de extranjeros se debe, además de la búsqueda del paradigma 'sol y playa', a que el ahorro se refugia en la inversión en vivienda ante la inflación, entre otros factores.

La costa se mantiene como destino principal de las operaciones y el comprador alemán adelanta al británico como consecuencia del Brexit.

La oferta, el precio y la rentabilidad del alquiler se ajustan ligeramente en 2021

El 19% de la población española vive de alquiler, retrocediendo al nivel de hace dos años. El retraso en la emancipación de estudiantes y jóvenes profesionales debido a la pandemia y la extensión del teletrabajo, que ha reducido la movilidad laboral hacia las capitales de primera línea, han propiciado este leve descenso. Aun así, se espera que en 2022 el alquiler vuelva a recuperar los niveles previos a la pandemia.

La oferta se desacelera por el trasvase del alquiler a la venta, por la vuelta de la vivienda de alquiler vacacional a su mercado de origen después que fuera absorbida por la residencial y por los límites en las mensualidades. Así, el *stock* disponible ha pasado de las 134.065 viviendas en septiembre de 2020 a las 91.854 viviendas en el mismo mes de 2021, una reducción del 31,5 %. Sobre el total de viviendas que se encuentran en venta, el porcentaje de vivienda en alquiler baja del 16,4 % al 11,5 %, lo que supone cerca de 800.000 viviendas.

El precio del alquiler cierra 2021 con un ajuste y sitúa el precio medio por metro cuadrado en los 9,7 €, hecho que confirma la autorregulación del mercado.

La rentabilidad bruta media anual en España para una vivienda en alquiler ha bajado ligeramente, desde el 6,8 % en septiembre de 2020 al 6,1 % en el mismo mes de 2021, aunque se mantiene por encima de los años previos a la pandemia.

Para acceder a todos los datos y tendencias, por favor, visita los siguientes enlaces:

- [Informe completo](#)
- [Resumen ejecutivo](#)

- [Vídeo resumen](#)

Sobre Servihabitat

[Servihabitat](#) es el *servicer* 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.

www.servihabitat.com

Para más información:

Montse Castellana / mcastellana@tinkle.es / 679 98 33 10

Inés Hidalgo / iidalgo@tinkle.es / 661 74 97 89

Eva Anaya / eanaya@tinkle.es / 659 72 04 83