

XII INFORME MERCADO RESIDENCIAL EN ESPAÑA – SERVIHABITAT TRENDS

La compraventa de vivienda despuntará en 2024 y los precios escalarán un 3% gracias a la estabilización hipotecaria

- *Las previsiones son optimistas y se espera que las transacciones recobren la pujanza y se acerquen al 5% de incremento, con 665.200 operaciones.*
- *El encarecimiento de la financiación también ha afectado a la promoción residencial, que acusa la lenta planificación urbanística y las exigencias regulatorias. Las viviendas iniciadas en 2024 rondarán las 111.000 y las terminadas subirán un 6%.*
- *La disminución de pisos en alquiler en oferta no se detiene: sólo hay 1,3 viviendas disponibles por cada 1.000 habitantes. En términos generales, el inventario disponible ha caído un 6,8%.*
- *La constitución de hipotecas crecerá un 1,3% en 2024, hasta los 378.100 nuevos préstamos. En cuanto al importe medio, se incrementará alrededor de un 3,5%.*

Barcelona, 20 de marzo de 2024.- El mercado residencial en España cerró 2023 arrojando una fuerte contradicción entre compraventas e hipotecas, que se presentaron a la baja, y precios, que fueron al alza, lo que ha dejado patente que el mayor obstáculo para la estabilidad del sector es la falta de oferta. A pesar de que la financiación bancaria se ha endurecido, las adquisiciones al contado han cobrado fuerza y el mercado ha demostrado una resiliencia extraordinaria. Para este 2024, se espera que la demanda que emplazó su decisión de compra a un escenario con tipos de interés más favorecedor retome sus planes, al tiempo que el extranjero y el inversor seguirán ganando terreno. Estas son algunas de las previsiones que se desprenden de la XII 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 concluye que el mercado residencial ha dejado atrás los récords marcados tras el fin de la crisis sanitaria, normalizando sus cifras. Tal como explica Borja Goday, CEO de Servihabitat, “los que pensaban que el recorte en los precios iba a ser histórico, es que no consideraron que ha costado mucho más sacar producto de nueva planta”, añadiendo que, “ahora que desde el Banco Central Europeo se evalúa la posibilidad de abrir la mano porque la inflación parece estar bajo control, será más complicado que el encarecimiento de la vivienda remita”. Por otro lado, Goday puntualiza “que la presión sobre el mercado continuará, lo que obliga a abordar de manera efectiva el problema de accesibilidad a la vivienda por parte de todos los agentes públicos y privados del sector”.

En cuanto a la previsión para 2024, Servihabitat espera cierto continuismo hasta mitad de año, con la previsión de que se inicie una transición progresiva que, después del verano, inaugurará un renovado dinamismo, amparado en una financiación menos oscilante.

2024 cerrará con 665.200 compraventas y un incremento del precio del 3%

Tras un período prolongado de intensa demanda por adquirir propiedades, en 2023 la compraventa regresó a los niveles normalizados del mercado, algo estresados por el giro en el escenario hipotecario dictado por Europa. El pasado ejercicio finalizó con 634.300 viviendas vendidas,

registrando un recorte frente a 2022 del -12%. Según Servihabitat Trends, se espera que una relajación hipotecaria actúe como estímulo para el mercado, pronosticando un incremento en las transacciones del 4,9%.

En cuanto al precio, la escasez de obra nueva y el cada vez más escaso *stock* de segunda mano rehabilitado y de calidad neutralizan cualquier posibilidad de desplome en los precios. No obstante, la subida será más suave que la alcanzada en 2023, cuando este indicador escaló un 4%. Así, la revalorización prevista para el precio de la vivienda se estima en un 3%.

Si nos referimos al esfuerzo medio que debe realizar un hogar en España para adquirir una vivienda, equivale a la renta bruta de 7,6 años, y baja respecto 2022, cuando se situaba en 7,8 años.

No habrá grandes sorpresas en cuanto a licencias y viviendas iniciadas, que apenas subirán en 2024

Aunque las viviendas iniciadas repuntaron un 3,7% entre 2022 y 2023 hasta las 111.000 unidades, el contexto financiero, legislativo y administrativo conducirá a un crecimiento plano, igualando la cantidad del pasado ejercicio. Los promotores concentrarán sus esfuerzos en las zonas consolidadas, con el objetivo de acceder a suelos que se rentabilicen con menos riesgos operativos ni normativas forzosas.

Para llegar a esa demanda desatendida, que no solo habita en las ciudades, sino que también espera poder vivir en las periferias y en los municipios de segunda línea, los promotores están llamados a diseñar un producto asequible que, cuando el suelo y los costes no acompañan, se convierte en un desafío considerable.

En cuanto a las viviendas terminadas, éstas pasarán de las 85.900 de 2023 a las 91.100 en 2024, marcando un ascenso del 6%, fruto de retrasos acumulados en la producción.

El cliente nacional cede terreno al extranjero, que cuenta con más fondos propios

El interés de compradores internacionales por el residencial español se mantiene más fuerte que nunca, aprovechando oportunidades que el nacional no puede alcanzar por falta de presupuesto y financiación. Este perfil ha sido el protagonista de 128.800 firmas que, si bien representa un 4,3% menos que en 2022, hay que recordar que venimos de un pico del 30,6%.

En nueve provincias españolas las transacciones del comprador extranjero se han colocado por encima de la media nacional. En Santa Cruz de Tenerife, Málaga y Baleares ya abarcan un tercio del total, y en Alicante se desmarcan con cuatro de cada diez ventas.

En cuanto a nacionalidades, el británico lidera las adquisiciones. Mientras, los alemanes retroceden ligeramente, los franceses se mantienen y los belgas suben un puesto.

Baja la edad media del comprador por la retirada del repositor, mientras que la del inquilino sube debido a la escalada de los tipos de interés

La edad media del comprador baja hasta los 38,6 años, una cifra ligeramente inferior respecto a 2022, cuando era de 38,8 años. Este descenso no significa que el comprador más joven haya cobrado fuerza, de hecho, está prácticamente desaparecido, sino que el más sénior, con un claro perfil repositor, ya ha cumplido sus expectativas y se ha retirado del mercado. Así, la franja de los 36 a 45 años es la dominante, protagonizando casi siete de cada diez firmas.

En el caso del inquilino, la edad media avanzó de los 32,6 a los 33,4 años, un cambio atribuido a las endurecidas condiciones hipotecarias que han pospuesto el salto a la propiedad. La mayoría de

los inquilinos, aproximadamente siete de cada diez, tienen entre 26 y 35 años, mientras que uno de cada cuatro se encuentra en el rango de edad de 36 a 45 años. Ambos segmentos representan casi el 95% del mercado de alquiler.

La superficie de las viviendas, que tras el coronavirus pasó a ser un argumento muy tenido en cuenta, ya no es tan decisivo, puesto que las necesidades de espacio no resultan tan urgentes. Este repliegue del tamaño medio refleja el acusado movimiento de concentración hacia las ciudades, donde se hallan las oportunidades laborales y formativas, y donde hay más cantidad de hogares unipersonales y de parejas sin hijos, estructuras familiares que se afianzan.

Descienden tanto la ratio de financiación sobre el precio del activo como el porcentaje de hipotecas que superan el 80% del valor del mismo

El ahorro y la solvencia son las únicas variables que han podido compensar el mayor coste de las hipotecas. Ponerle coto al riesgo de impago ya forma parte inherente de los solicitantes de hipoteca, que han aprendido que contar con liquidez es imprescindible para endeudarse lo menos posible. La ratio de préstamo sobre el valor del activo se hace eco de esta cautela bajando del 64,7% de 2022 al 62,7% de 2023.

La gradual bajada del porcentaje de préstamos hipotecarios cuya deuda respecto al valor del activo supera el 80%, que pasa del 8,7% al 6,7%, refleja una gestión de hipotecas más racionales y una mejora significativa en la calidad del crédito.

El súbito cambio de orientación hacia la austeridad por parte del Banco Central Europeo impactó de lleno en las hipotecas. Con préstamos a tipo fijo que han dejado de ser atractivos y un Euríbor muy voluble, las hipotecas mixtas que combinan un tipo fijo al inicio y uno variable tras una media de 10 años han reconfigurado la oferta.

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

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

La rentabilidad bruta del alquiler en España avanza apenas cinco décimas entre 2022 y 2023, subiendo del 6,2% de 2022 al 6,7% de 2023, presionada por la falta de disponibilidad. Allí donde hay más inquilinos y, por tanto, más seguridad, la rentabilidad baja porque comprar es más caro.

Aunque el alquiler de corta estancia puede ser la primera respuesta ante las imposiciones normativas es, a la larga, el régimen residencial el que aporta más estabilidad. Solo en ubicaciones de alta demanda turística en busca de sol y playa se consigue que la alta ocupación compense mercados de alquiler consolidados y seguros como Madrid o Barcelona.

El control sobre los precios de alquiler resta tracción a un negocio patrimonialista de enorme tradición en España. El mercado del arrendamiento ha seguido deteriorándose en términos de oferta disponible, pasando de las 67.248 de 2022 a las 62.655 de 2023, un 6,8% menos.

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 *asset manager*, multiproducto y multicliente de referencia del mercado español. La Compañía ofrece servicios avanzados de gestión de carteras de crédito *corporate* e hipotecario, así como de 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 *asset manager* 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

Mireia Caramazana / mireia.caramazana@tinkle.es / 673 40 42 87

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