

# Immobilari

## Informe Sectorial

2S 2024

La fortalesa de la demanda i l'escassetat d'oferta condicionen el sector

---

El desajustament entre oferta i demanda determina el comportament del mercat immobiliari

---

El repte d'incrementar l'oferta d'habitatge assequible a Espanya

---

Què indica el *big data* sobre els estrangers que passen temporades llargues a Espanya?

---

Com impacta el canvi climàtic sobre el sector immobiliari?



## INFORME SECTORIAL

**Inmobiliari 2S 2024** L'*Informe Sectorial* és una publicació elaborada per CaixaBank Research

### CaixaBank Research

**Enric Fernández** Economista en cap

**José Ramón Díez** Director d'Economies i Mercats Internacionals

**Oriol Aspachs** Director d'Economia Espanyola

**Sandra Jódar** Directora de Planificació Estratègica

**Judit Montoriol Garriga** Coordinadora de l'*Informe Sectorial Inmobiliari*

**Col·laboren en aquest número:** Pedro Álvarez, David César Heymann i Eduard Alcobé

Data de tancament d'aquesta edició: 15 de juliol de 2024

# Sumari

## 2S 2024



### 02 EL DESAJUSTAMENT ENTRE OFERTA I DEMANDA DETERMINA EL COMPORTAMENT DEL MERCAT

La demanda d'habitatge a Espanya continua sent molt robusta, però l'oferta continua sent rígida, afectada pels costos de producció i, en especial, pels problemes estructurals.



### 13 EL REPTA D'INCREMENTAR L'OFERTA D'HABITATGE ASSEQUIBLE A ESPANYA

La col·laboració públicoprivada és fonamental per tractar el problema d'accés a l'habitatge, tant en lloguer com en propietat, que afecta amb especial intensitat els joves.



### 21 QUÈ INDICA EL *BIG DATA* SOBRE ELS ESTRANGERS QUE PASSEN TEMPORADES LLARGUES A ESPANYA?

Hem analitzat les dades de pagaments amb targetes als TPV de CaixaBank dels estrangers que ens van visitar durant un període llarg de temps i hem examinat on se solen localitzar.



### 30 COM IMPACTA EL CANVI CLIMÀTIC SOBRE EL SECTOR IMMOBILIARI?

Els esdeveniments climàtics extrems poden repercutir sobre el valor dels immobles. A més a més, el sector s'haurà d'adaptar a noves regulacions per aconseguir la descarbonització el 2050.

«La bona arquitectura és oberta, oberta a la vida, oberta per millorar la llibertat de qualsevol persona.»

ANNE LACATON



# Immobiliari

## PREVISIONS DE CAIXABANK RESEARCH PER AL SECTOR IMMOBILIARI ESPANYOL



	2022	2023	2024	2025
Compravendes (milers)	650	585	564	566
Visats d'obra nova (milers)	109	109	115	125
Preu habitatge Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana (var., %)	5,0	3,9	4,4	2,8
Preu habitatge INE (var., %)	7,4	4,0	5,0	2,8

Font: CaixaBank Research.

## La fortalesa de la demanda i l'escassetat d'oferta condicionen el sector immobiliari espanyol



### Factors que sostenen la demanda d'habitatge:

- Creació d'ocupació
- Descens de la inflació
- Augment de la població
- Descens dels tipus d'interès



### Factors que limiten el creixement de l'oferta:

- Falta de sòl finalista
- Escassetat de mà d'obra
- Costos de construcció elevats, tot i que estables



PRESSIONS ALCISTES SOBRE EL PREU DE L'HABITATGE



### El difícil accés dels joves a l'habitatge a Espanya

El **65,9%** dels joves entre els 18 i els 34 anys no s'havien emancipat el 2022

Només el **32%** dels joves emancipats tenen l'habitatge en propietat

El 30% ha de destinar més del **40% de la renda** als pagaments relacionats amb l'habitatge

### Radiografia dels estrangers que passen temporades llargues a Espanya, segons el nostre big data

Es concentren en **zones turístiques i en grans zones urbanes**, com Barcelona i Madrid

Solen posseir **segones residències** a Espanya

**Francesos, britànics i nord-americans** són les principals nacionalitats

## ELS RISCOS QUE COMPORTA EL CANVI CLIMÀTIC PER AL SECTOR IMMOBILIARI

### RISCOS FÍSICS



Reducció del valor dels immobles

Invertir per mitigar l'impacte dels esdeveniments climàtics extrems

### RISCOS DE TRANSICIÓ



Objectiu de descarbonitzar el parc d'habitatges per al 2050



## Resum executiu

# La fortalesa de la demanda i l'escassetat d'oferta condicionen el sector immobiliari espanyol

El primer semestre del 2024 ha estat marcat per una evolució molt vigorosa del mercat immobiliari espanyol pel que fa a la demanda i als preus i d'una forma una mica més tímida pel que fa a l'oferta. **Aquest dinamisme, més intens del que es preveia, ens ha empès a revisar a l'alça les previsions del sector immobiliari espanyol per al 2024 i el 2025.** Des de CaixaBank Research, preveiem que el nombre de compravendes se situarà al voltant de les 565.000 unitats per any i que el preu de l'habitatge augmentarà al voltant del 5,0% el 2024 i registrarà un avanç una mica més contingut el 2025, del 2,8% (previsions de l'anterior *Informe Sectorial Immobiliari* del febrer del 2024: el 2,7% i el 2,5%, respectivament). Al primer article d'aquest informe, detallem aquest nou escenari de previsions.

**La producció d'habitatge nou continuarà llastada per diversos factors de caràcter estructural, com la falta de sòl finalista i l'escassetat de mà d'obra qualificada,** que impedeixen un major dinamisme de l'oferta d'habitatge en el context actual d'elevada demanda. En concret, preveiem que els visats d'obra nova se situaran al voltant dels 115.000 el 2024 i que augmentaran de forma gradual fins als 125.000 el 2025. Aquestes xifres són molt inferiors a les noves projeccions de llars que acaba de publicar l'INE: s'espera la creació de 330.000 llars netes per any el 2024-2028, quan les projeccions anteriors contemplaven la creació d'unes 220.000 llars durant aquest mateix període. És d'esperar que, si no s'aconsegueix incrementar l'oferta d'habitatge de manera significativa en els propers anys, el gap entre oferta i demanda es vagi ampliant i que això pugui generar pressions addicionals sobre el preu de l'habitatge, en especial a les zones amb més dinamisme demogràfic.

**Aquestes dinàmiques al mercat immobiliari residencial estan agreujant els problemes d'accés a l'habitatge de determinats col·lectius, com els joves.** Analitzem

aquesta qüestió al segon article d'aquest informe. La solució als problemes d'accés a l'habitatge no és senzilla i requereix d'actuacions en múltiples fronts i amb un horitzó temporal ampli. La col·laboració público-privada és fonamental per incrementar l'oferta d'habitatge assequible de manera significativa, i la construcció industrialitzada es postula com una nova forma de construcció que permet superar els principals reptes del sector.

**Al tercer article, duem a terme una anàlisi en profunditat dels estrangers que visiten Espanya durant períodes relativament llargs i ho fem utilitzant les dades de pagaments amb targetes estrangeres als TPV de CaixaBank.** Observem que aquests visitants es concentren a les províncies on els estrangers solen comprar segones residències a Espanya, com Alacant, les Balears, les Canàries i Màlaga, malgrat que també s'aglutinen a les grans zones urbanes, com Barcelona i Madrid.

**A l'últim article d'aquest *Informe Sectorial*, posem el focus en els riscos que comporta el canvi climàtic per al mercat immobiliari residencial.** Aquests riscos inclouen esdeveniments climàtics extrems, anomenats riscos físics (inundacions, incendis forestals o canvis en el clima més graduals, com l'augment del nivell del mar, per exemple), la materialització dels quals pot comportar una reducció notable del valor dels immobles. D'altra banda, el sector immobiliari també es veu afectat per la necessitat d'ajustar-se a regulacions més estrictes per mitigar el canvi climàtic i per adaptar-se a les conseqüències que comporta, els anomenats riscos de transició. El paper de les polítiques públiques és crucial per fomentar la reconversió del parc d'habitatges, amb la finalitat de reduir les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle i mitigar l'impacte dels riscos físics, en especial entre la població més vulnerable, i d'assegurar una transició climàtica eficient i justa.



Situació i perspectives

# El desajustament entre oferta i demanda determina el comportament del mercat immobiliari espanyol

La demanda d'habitatge a Espanya continua sent molt robusta, impulsada pel bon moment de l'economia, per la fortalesa del mercat laboral, per l'augment de la població i per la demanda estrangera. No obstant això, l'oferta continua sent rígida, afectada pels costos de producció i, en especial, pels problemes estructurals del sector. Tot i que els visats d'obra nova han mostrat un cert dinamisme en els primers mesos del 2024, la bretxa amb la creació neta de llars és important, i les noves projeccions de creació de llars de l'INE apunten al fet que s'anirà eixamplant en els propers anys si l'oferta no reacciona. La combinació d'un creixement demogràfic vigorós i d'un descens gradual dels tipus d'interès, juntament amb la falta d'oferta, està impulsant el creixement dels preus de l'habitatge, en particular al mercat d'habitatge nou i a les regions més dinàmiques i amb un major atractiu turístic.

## La demanda d'habitatge roman en nivells històricament elevats el 2024

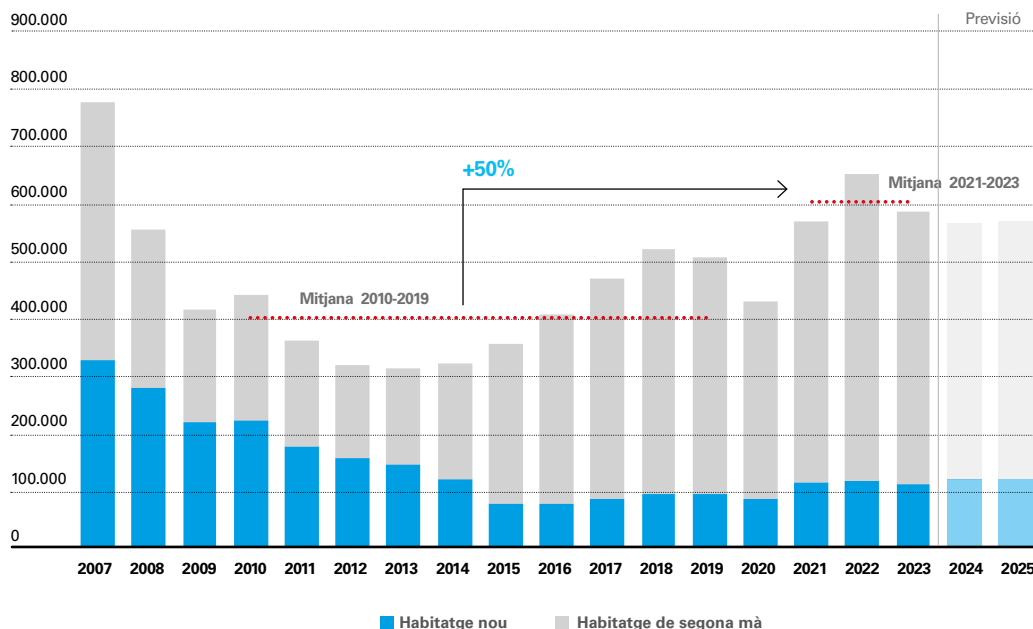
El mercat immobiliari continua mostrant una fortalesa significativa el 2024. El nombre de compravendes d'habitatges dels primers mesos de l'any ha registrat un lleuger descens en relació amb el mateix període de l'any passat, amb un descens del 4,1% interanual en l'acumulat del gener al maig.<sup>1</sup> Es tracta de volums d'activitat que se situen el 43% per damunt de la mitjana de transaccions de la dècada preCOVID (2010-2019). A més a més, aquesta resiliència és generalitzada entre els diferents segments de la demanda residencial, tot i que destaquen l'atractiu del qual continua gaudint l'habitatge nou i la fortalesa de la demanda estrangera, en especial entre els residents al nostre país.

**El nombre de compravendes d'habitatges dels primers mesos de l'any s'ha mantingut en nivells elevats, amb un descens del 4,1% interanual**

<sup>1</sup> El 2023, les compravendes d'habitatges van recular el 10% (fins a les 585.000 unitats), a causa de l'impacte de l'augment dels tipus d'interès i d'una correcció després dels excepcionals registres del 2021-2022 després de la sortida de la pandèmia. Aquest descens es va concentrar en la segona meitat de l'any.

## La compravenda d'habitatges s'estabilitza en nivells elevats

Nombre d'habitatges



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

La demanda d'habitatge nou continua sent elevada malgrat haver experimentat un increment de preu superior al de l'habitatge de segona mà.<sup>2</sup> Així, les compravendes d'habitatges nous se situen al voltant de les 110.000, un nivell similar a la mitjana dels visats d'obra nova dels tres últims anys, la qual cosa suggereix que el mercat absorbeix amb facilitat tota la producció que s'acaba. Així i tot, les transaccions d'habitatge nou romanen per sota de la mitjana de la dècada 2010-2019, limitades per l'escassetat de promoció nova. D'altra banda, el volum d'activitat al mercat de segona mà roman en nivells molt superiors a la mitjana històrica, a causa d'una demanda d'habitatge molt vigorosa que no pot ser satisfeta per l'obra nova i d'uns preus més baixos en aquest segment de mercat (de mitjana, el 16% més barats que els nous, segons les dades del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana).

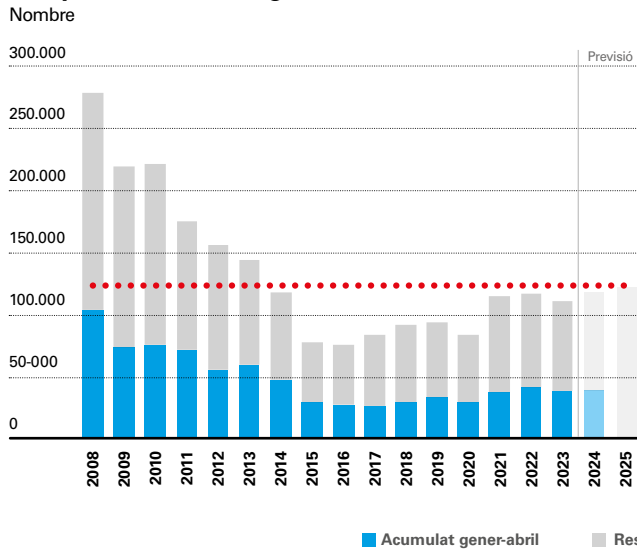
② Entre el 1T 2020 i el 1T 2024, el preu de l'habitatge nou (INE) ha crescut el 31,4% en termes nominals, mentre que el de l'habitatge de segona mà s'ha incrementat el 18,6%.

**La demanda d'habitatge nou continua sent molt dinàmica malgrat l'increment de preu. No obstant això, l'oferta disponible limita el nombre de transaccions**

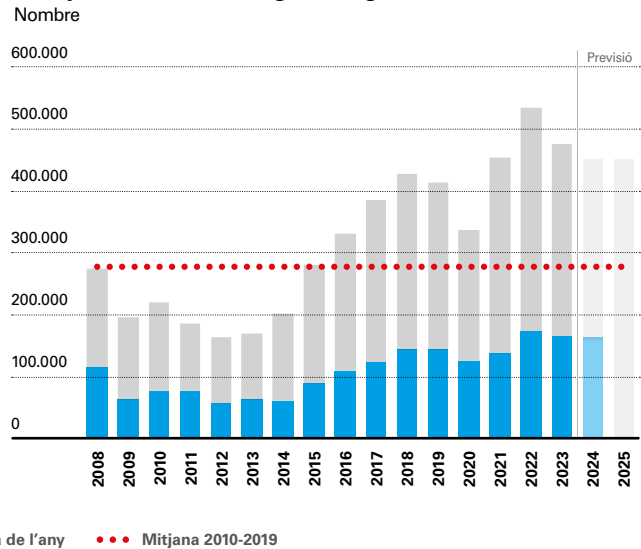


## La compravenda d'habitatge nou és la més atractiva, però està limitada per la falta d'oferta

### Compravenda d'habitatge nou



### Compravenda d'habitatge de segona mà



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

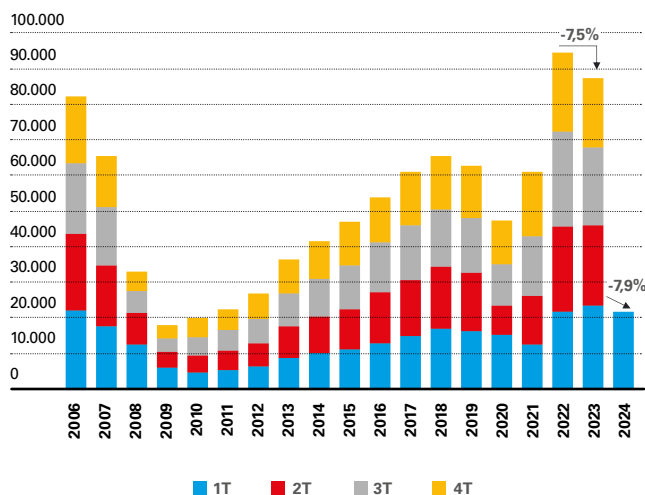
Les compravendes per part de la població estrangera, tant de residents (gràcies al flux d'entrades de població) com de no residents (gràcies a l'atractiu internacional del nostre país), continuen sent un factor clau de la resiliència del mercat residencial. Malgrat que s'estigui moderant en relació amb els elevats registres del 2022, el volum d'activitat continua sent històricament elevat. Durant el període 2021-2022, les compravendes per part d'estrangers van contribuir de manera excepcional a l'increment de les transaccions totals al nostre país, en especial a les zones més dinàmiques (Madrid i Catalunya) i més turístiques (costa mediterrània i arxipèlags). L'anàlisi dels trimestres més recents reflecteix, d'una banda, que el descens de les compravendes dels estrangers s'ha produït al segment dels no residents (compradors de segona residència internacionals) i, de l'altra, que el ritme de descens s'ha moderat en els últims trimestres. Les noves projeccions de població de l'INE apunten a un augment significatiu de la població estrangera resident a Espanya (780.000 persones per any el 2024-2025), la qual cosa apunta a una continuïtat del dinamisme de la demanda d'habitatge per part dels estrangers residents.

**Les compravendes per part dels estrangers, tant residents com no residents, continuen sent un puntal per a la demanda d'habitatge a Espanya**

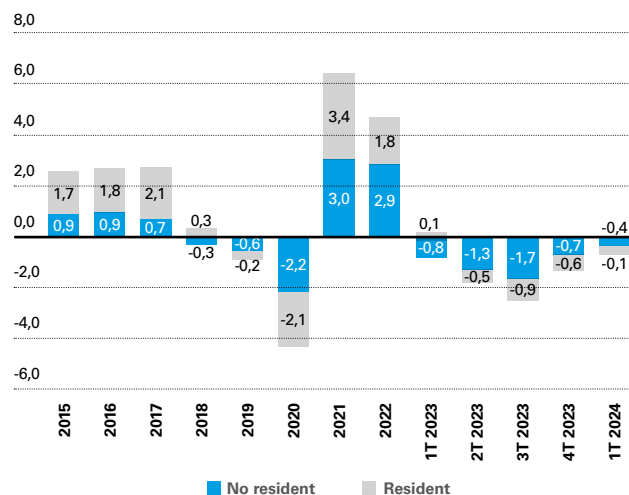


## La compravenda d'habitatge per part d'estrangers continua sent un factor clau

### Compravenda per part d'estrangers en cada trimestre



### Contribució al creixement anual del total de compravendes per part d'estrangers (p. p.)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Col·legi de Registradors.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana.

Malgrat que, al conjunt d'Espanya, el nombre de transaccions d'habitatge en els quatre primers mesos del 2024 s'ha mantingut en nivells similars als del mateix període del 2023 (el -4,1% interanual en l'acumulat del gener al maig), l'anàlisi per províncies reflecteix que les transaccions d'habitatge estan reculant en alguns dels grans mercats residencials del país. A la taula següent, podem observar que 15 de les 16 províncies més grans en termes de transaccions<sup>3</sup> han experimentat un descens en el nombre de compravendes en els cinc primers mesos del 2024.

③ Aquestes 16 províncies aporten el 70% del total de compravendes.

Les caigudes més intenses han tingut lloc a les Balears (el -13,8%), a Almeria (el -12%), a Sevilla (el -10,7%), a Girona (el -10,2%), a Màlaga (el -9,2%), a Cadis (el -8,6%) i a Madrid (el -8,1%). Aquests descensos s'acumulen als registrats el 2023, que, en general, ja van ser superiors al 10% del total nacional. També cal assenyalar els casos de Barcelona i de Las Palmas, que, malgrat registrar descensos moderats en els cinc primers mesos del 2024, van experimentar una forta caiguda el 2023. En canvi, a la resta de províncies, el nombre de compravendes va experimentar un descens més moderat el 2023 (el -7,2%, en relació amb el -10% del total nacional), i el comportament el 2024 també és més favorable (avanç del 2,1% interanual en l'acumulat del gener al maig). La capacitat que poden tenir aquests mercats més secundaris per sostenir la demanda d'habitatge és limitada, de manera que esperem que es pugui produir una certa moderació de l'activitat durant la segona meitat de l'any.

## Les compravendes d'habitatges reculen a 15 dels 16 grans mercats residencials



## Compravendes als mercats residencials més grans d'Espanya

	Gener-maig 2024 Variació interanual (%)	2023 Variació interanual (%)	Pes el 2023 (%)
Madrid	-8,1	-16,2	12,0
Barcelona	-5,0	-12,6	10,0
Alacant	-3,5	-3,5	8,3
València	-7,7	-5,4	6,3
Màlaga	-9,2	-17,7	5,9
Múrcia	-1,3	-5,5	3,7
Sevilla	-10,7	-11,4	3,6
Cadis	-8,6	-13,8	2,6
Tarragona	-6,3	-7,7	2,5
Almeria	-12,0	-6,0	2,4
Balears	-13,8	-20,3	2,4
Girona	-10,2	-8,2	2,4
Granada	-3,6	-9,1	2,2
Las Palmas	-0,6	-12,7	2,1
Astúries	0,8	6,1	2,1
Santa Cruz de Tenerife	-7,5	-16,8	1,9
Resta de províncies	2,1	-7,2	29,7
<b>Mitjana nacional</b>	<b>-4,1</b>	<b>-10,0</b>	<b>100,0</b>

Nota: L'ombregat vermell indica valors inferiors a la mitjana nacional.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

## Perspectives de la demanda d'habitatge a Espanya

Les perspectives per a la demanda d'habitatge en els propers trimestres són favorables, atès que la major part dels factors que han vingut fent costat al sector continuaran presents: dinamisme econòmic, elevada creació d'ocupació, que afavoreix l'augment de la renda real disponible en un context de moderació de la inflació, i una situació financera de les famílies favorable. A més a més, segons les noves projeccions de població de l'INE, l'impuls demogràfic podria guanyar intensitat, i, al conjunt de factors, s'ha d'afegir el descens de tipus d'interès que ha començat el BCE. Al juny, el banc central va dur a terme la primera baixada de 25 p. b. en els tipus d'interès de referència (refi al 4,25% i depo al 3,75%), i els mercats financers descompten que els tornarà a abaixar dues vegades més en el segon semestre del 2024. Aquest descens dels tipus d'interès de referència es va traslladant als tipus d'interès de mercat: l'euríbor a 12 mesos es va situar en el 3,65% al juny del 2024, uns 0,36 punts menys en relació amb el valor d'un any enrere, i els mercats financers contempen que pugui regular fins al voltant del 3,25% al final del 2024.<sup>4</sup>

④ Per a una anàlisi de les nostres expectatives de política monetària a la zona de l'euro, vegeu l'Observatori de Bancs Centrals a la web de CaixaBank Research.



La fortalesa de la demanda en els primers mesos de l'any i el fet que les perspectives a curt i a mitjà termini continuen sent favorables ens han empès a elevar la nostra previsió en relació amb l'informe anterior, publicat al començament de l'any, de manera que esperem que el volum de compravendes se situï al voltant dels 565.000 habitatges anuals en el període 2024-2025 (en relació amb els 550.000 estimats amb anterioritat).

### L'oferta d'habitatge nou comença a créixer, però continua sent insuficient

Malgrat que els visats d'obra nova han mostrat un cert dinamisme en els quatre primers mesos del 2024 (el +14,4% interanual, fins als 114.700 habitatges en els 12 últims mesos), l'oferta d'habitatge nou continua sent insuficient, tenint en compte que, el 2023, es van crear 208.000 noves llars, segons l'Enquesta Contínua de Població de l'INE.<sup>5</sup> Als factors estructurals que han llastat el sector en els últims anys (escassetat de sòl finalista, dificultat per trobar mà d'obra especialitzada, etc.), s'afegeixen altres factors de caràcter conjuntural, com uns costos de construcció elevats (malgrat haver-se estabilitzat el 2024, tot i que es troben el 29% per damunt dels costos del 2019) i la incertesa reguladora, entre d'altres. Malgrat la necessitat d'incrementar l'oferta d'habitatge de manera significativa, les perspectives són d'increments moderats en els propers trimestres, ja que aquests factors difícilment es resoldran en l'horitzó actual de previsions. En concret, preveiem que els visats d'obra nova se situaran al voltant dels 115.000 en el conjunt del 2024 i que augmentaran de forma gradual fins als 125.000 el 2025.

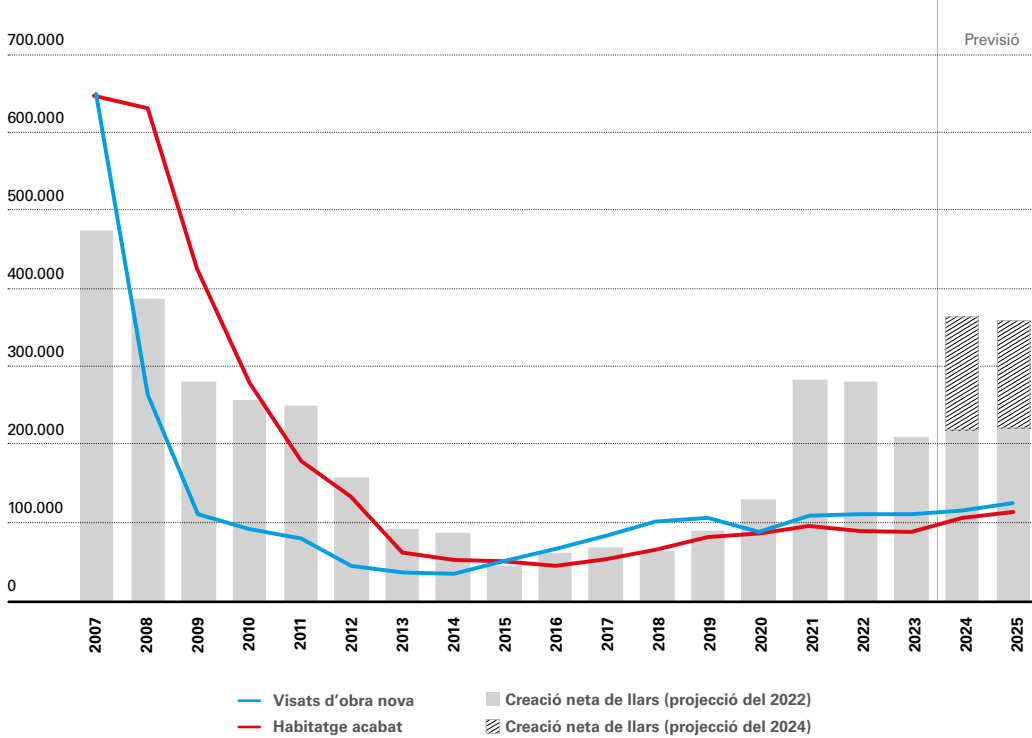
<sup>5</sup> Segons l'EPA, la creació neta de llars va ser de 265.000 el 2023.



## Les noves projeccions poblacionals apunten al fet que les necessitats residencials de la població espanyola continuaran augmentant

### Oferta d'habitatge nou i creació neta de llars

Nombre



**Notes:** Les barres grises amb franges diagonals indiquen l'increment en la projecció de llars que ha realitzat l'INE el 2024 en relació amb la projecció anterior del 2022. Ara s'estimen unes 135.000 llars més per any el 2024-2025. Les dades històriques de creació neta de llars provenen de l'Enquesta de Població Activa fins al 2013, de l'Enquesta Continua de Llars el 2014-2020 i de l'Enquesta Continua de Població el 2021-2023.

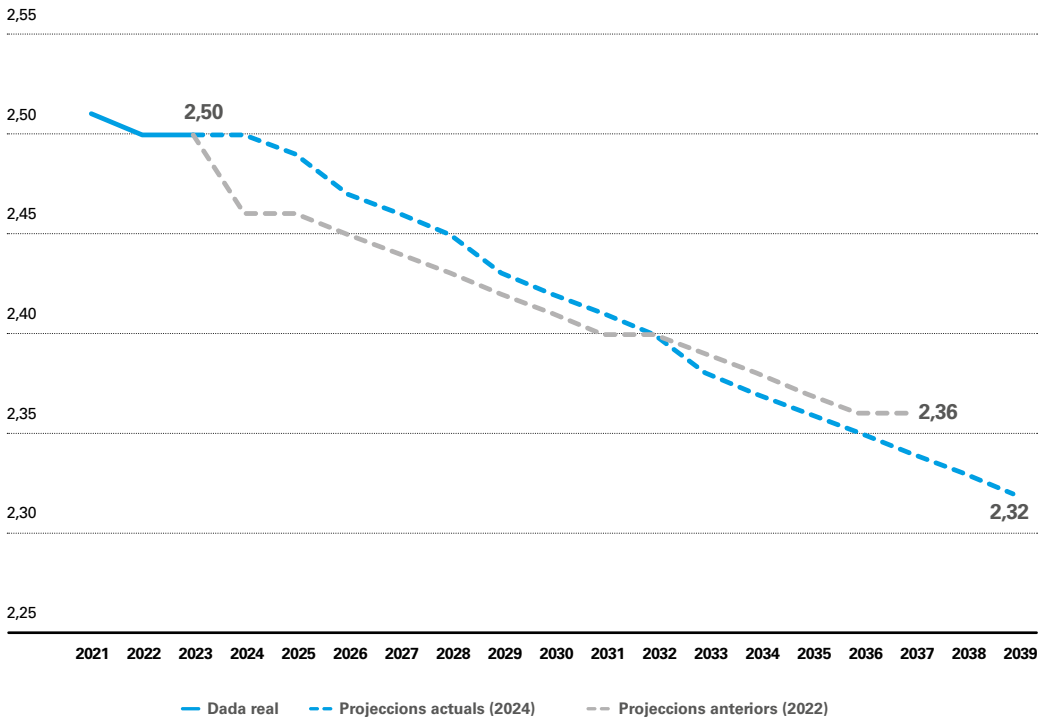
**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana i de l'INE.

L'actualització recent de les projeccions de població i de llars per part de l'INE per als propers 25 anys posa de manifest que les necessitats residencials del país seran més grans del que s'havia estimat amb anterioritat. D'una banda, s'estima ara una creació neta d'un 330.000 llars anuals en el període 2024-2028, quan les projeccions anteriors contemplaven la creació d'un 215.000 llars en aquest mateix període. De l'altra, la dimensió mitjana de les llars es continuarà reduint en els propers anys, fins i tot amb més força que en les projeccions anteriors. La combinació de llars més petites i d'una població creixent implica més necessitats d'habitatge a mitjà termini.

**La dimensió mitjana de les llars es continuarà reduint en els propers anys. La combinació de llars més petites i d'una població creixent implica més necessitats d'habitatge**

## Dimensió mitjana de les llars a Espanya

Nombre de persones per llar



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

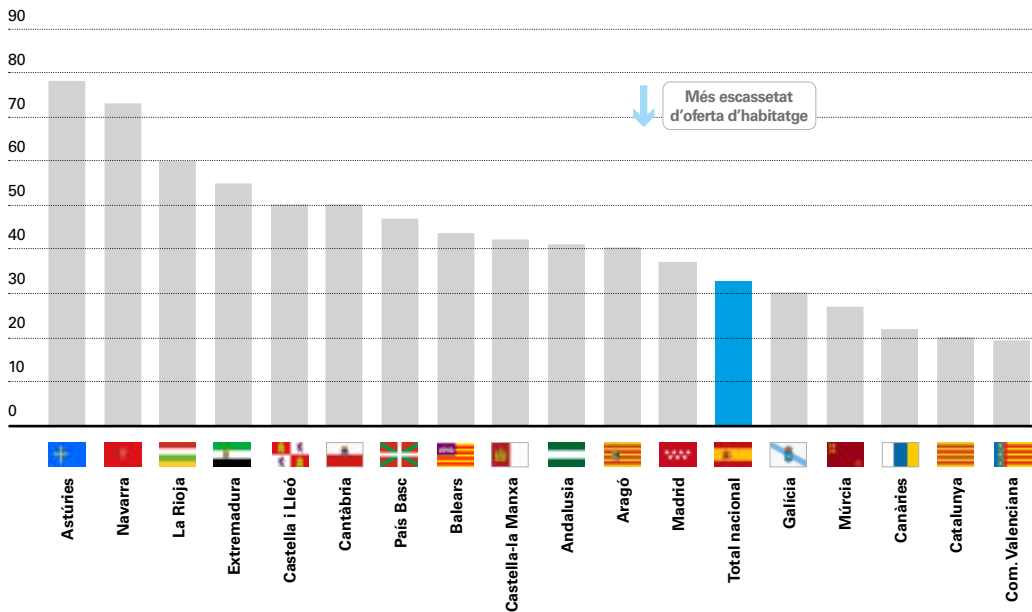
Cal assenyalar que hi ha una fortíssima heterogeneïtat entre regions pel que fa al desajustament entre oferta i demanda. El gràfic de la pàgina següent recull el nombre d'habitatges acabats en el període 2022-2023 (oferta d'habitatge nou) a cada regió en proporció amb la creació neta de llars (demanda d'habitatge en propietat o en lloguer). En algunes comunitats, l'habitatge acabat en els dos últims anys s'allunya del demandat, ja que cobreix menys del 30% de les llars creades (C. Valenciana, Catalunya, les Canàries, Múrcia i Galícia). Això és un factor determinant a l'hora d'explicar els increments dels preus de l'habitatge en propietat i també de les rendes al mercat del lloguer.<sup>6</sup> En efecte, els indicadors del preu del lloguer dels principals portals immobiliaris (preus d'oferta de nous contractes) anoten increments considerables (el 6,3% interanual, de mitjana, entre el gener i el maig segons Fotocasa i el 12,7% interanual, de mitjana, entre el gener i el juny segons Idealista) i amb una tendència ascendent. El fort increment dels preus en els nous contractes de lloguer està agreujant els problemes d'accessibilitat a l'habitatge, un aspecte que analitzem detalladament a l'article «El repte d'incrementar l'oferta d'habitatge assequible a Espanya», en aquest mateix informe. Així i tot, cal recordar que, el 2024, l'actualització de la renda del lloguer dels contractes vigents està limitada al 3%, si no hi ha un altre acord entre les parts. De fet, el component de lloguers de l'IPC, que recull l'evolució del conjunt de lloguers (nous i existents), mostra increments molt més continguts, del 2,2% interanual al juny del 2024.

<sup>6</sup> Per a una anàlisi en profunditat de la relació entre població i preu de l'habitatge, vegeu l'article «Població i preu de l'habitatge a Espanya: una relació estreta», a l'Informe Sectorial Immobiliari del 1S 2024.



## Habitatges acabats en relació amb la creació neta de llars el 2022-2023

(%)



**Notes:** Aquesta ràtio reflecteix quin percentatge de la creació neta de llars està cobert per l'habitatge acabat i disponible per a la venda. Les dades utilitzades són acumulades del 2022 i del 2023.

**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (Enquesta Contínua de Població) i del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana.

## El creixement del preu de l'habitatge s'ha accelerat en els últims trimestres

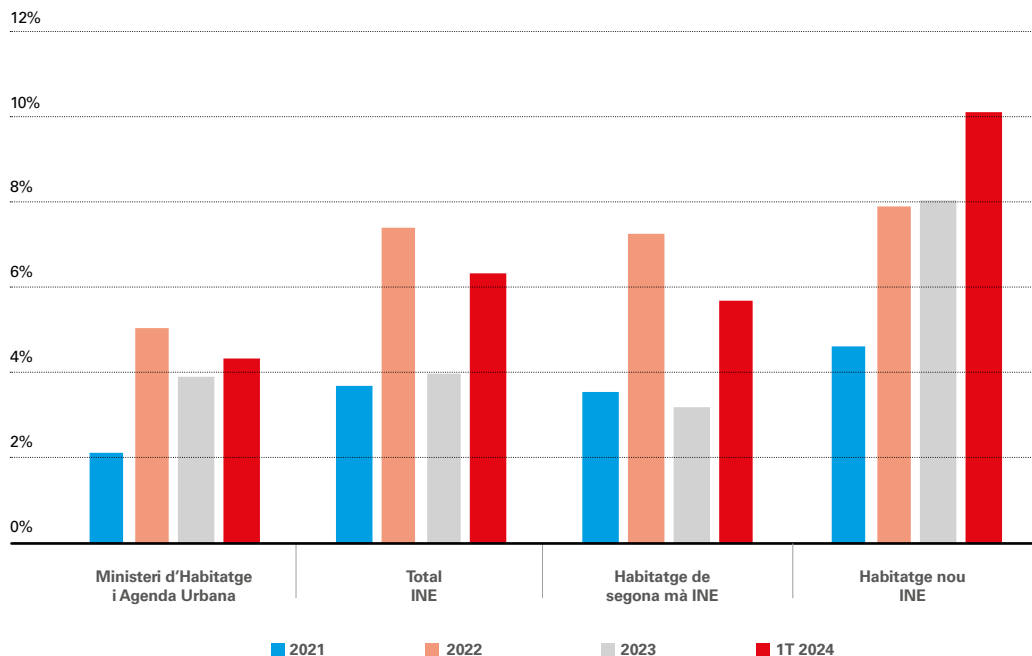
La combinació d'una demanda que es modera lleugerament (però que resisteix millor del que s'esperava) i d'una oferta que no arrenca està pressionant a l'alça els preus de l'habitatge. Així, el 2023, aquests preus es van moderar per l'impacte de l'augment dels tipus d'interès, amb avanços pròxims al 4% tant segons l'índex del preu de l'habitatge de l'INE, basat en els preus de transacció, com segons el valor taxat de l'habitatge lliure publicat pel Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana. No obstant això, els preus van accelerar el pas en el segon semestre del 2023 i van repuntar en el 1T 2024 en relació amb la mitjana registrada el 2023 (en termes interanuals). L'increment ha estat especialment intens en l'habitatge nou (el +10,1% interanual).

De cara als propers trimestres, preveiem que el descens dels tipus d'interès i el desajustament oferta-demanda continuaran donant suport al creixement del preu de l'habitatge. Com a resultat de tot plegat, hem augmentat la previsió: ara esperem que el preu de l'habitatge (INE) creixi el 5,0% el 2024 (el 3,5% estimat amb anterioritat) i el 2,8% el 2025 (el 2,5% amb anterioritat).

**De cara als propers trimestres, preveiem que el descens dels tipus d'interès i el desajustament oferta-demanda continuaran donant suport al creixement del preu de l'habitatge**

## El preu de l'habitatge es va moderar el 2023, però, en el 1T 2024, ha tornat a repuntar

Variació interanual (%)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE i del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana.

**S'observa una revaloració important en el cas de l'habitatge nou, que, en termes nominals, es troba el 35% per damunt dels màxims del 2007**

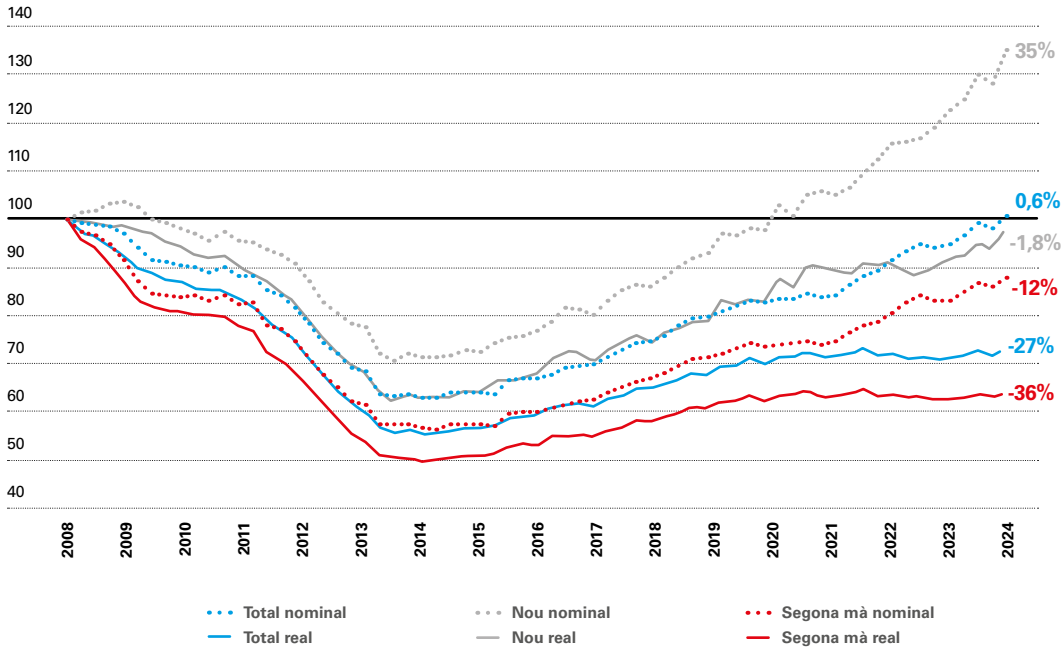
Si adoptem una perspectiva històrica més àmplia sobre l'evolució del preu de l'habitatge i situem el punt de referència en el màxim assolit durant el boom immobiliari (3T 2007), s'observa que, en termes nominals, l'índex del preu de l'habitatge de l'INE es va situar, en el 1T 2024, el 0,6% per damunt del màxim anterior. No obstant això, en termes reals, es troba molt per sota dels nivells del 2008, en concret el 27%. En qualsevol cas, sí que s'observa una revaloració important en el cas de l'habitatge nou, que, en termes nominals, es troba el 35% per damunt dels màxims del 2007 i, en termes reals, amb prou feines l'1,8% per sota. Aquesta tendència no sorprèn a causa de l'elevada demanda d'aquesta tipologia d'habitatge, que satisfà millor les preferències dels compradors, per les seves millors prestacions, per la millor localització i per una major eficiència energètica, entre d'altres, i també pel major impacte de l'augment dels costos de construcció sobre aquest segment.



## El preu de l'habitatge és lluny del màxim del 2007 en termes reals

### Índex del preu de l'habitatge

(100 = màxim anterior en el 3T 2007)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

### Previsions de CaixaBank Research per al sector immobiliari espanyol

	2022	2023	2024	2025
Compravendes (milers)	650	585	564	566
Visats d'obra nova (milers)	109	109	115	125
Preu habitatge Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana (var., %)	5,0	3,9	4,4	2,8
Preu habitatge INE (var., %)	7,4	4,0	5,0	2,8

Font: CaixaBank Research.



## Accés a l'habitatge

# El repte d'incrementar l'oferta d'habitatge assequible a Espanya

El problema de l'accés a l'habitatge, tant en lloguer com en propietat, s'ha agreujat en els últims anys i afecta amb especial intensitat alguns col·lectius, com els joves. La solució no és senzilla i requereix d'actuacions en múltiples fronts i que contemplin un horitzó temporal ampli. La col·laboració público-privada és fonamental per incrementar de manera significativa l'oferta d'habitatge assequible, i la construcció industrialitzada es postula com una nova forma de construcció que permet superar els principals reptes del sector, com atreure mà d'obra qualificada i femenina i fomentar sistemes constructius més digitals i més sostenibles.

## Els problemes de l'accés a l'habitatge: una qüestió que afecta en especial els joves

Segons el baròmetre del CIS publicat al juny del 2024, la preocupació per l'accés a l'habitatge s'ha disparat fins al segon lloc en la llista de preocupacions dels espanyols i ha escalat quatre posicions en relació amb el baròmetre del maig. Aquesta dada reflecteix les dificultats creixents d'accés a l'habitatge, tant en règim de propietat com de lloguer, que pateixen determinats col·lectius i cada vegada més zones geogràfiques.<sup>7</sup>

Els joves són un dels col·lectius que troben més obstacles per accedir a un habitatge, i això es manifesta en una edat d'emancipació cada vegada més tardana. El 65,9% dels joves entre els 18 i els 34 anys no s'havien emancipat el 2022, en relació amb el 53% del 2008 (el que representa un augment pròxim als 13 p. p.). Malgrat que diversos factors sociodemogràfics poden incidir en el retard de la decisió d'emancipar-se (canvi en les preferències, ajornament de les decisions vitals, etc.), és evident que també hi influeixen factors de caràcter econòmic, com la situació dels joves al mercat laboral (atur elevat, molta temporalitat i un salari mitjà relativament baix), i l'evolució del mercat immobiliari, on s'han registrat creixements del preu de l'habitatge superiors als dels salaris dels joves.

<sup>7</sup> Per a una anàlisi detallada dels problemes d'accés a l'habitatge de diferents col·lectius i àrees geogràfiques, vegeu «El mercado de la vivienda en España: evolución reciente, riesgos y problemas de accesibilidad», *Informe Anual 2023*, capítol 4, Banc d'Espanya.

**El retard de l'edat d'emancipació a Espanya suggereix un increment dels problemes d'accessibilitat a l'habitatge dels joves**



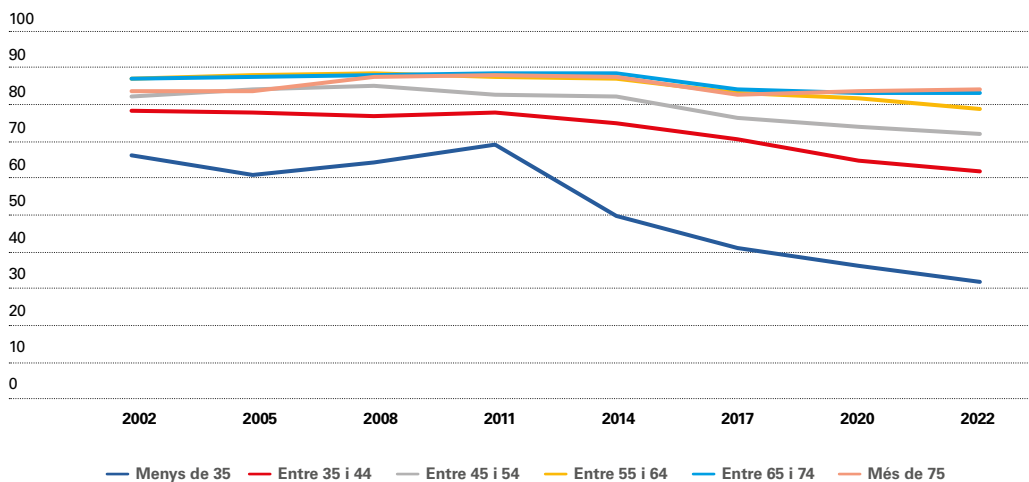
Entre els joves que s'han emancipat, s'observa una marcada reducció de la proporció que accedeix a un habitatge en propietat: del 66% el 2002 al 31,8% el 2022.<sup>8</sup> A més a més, el valor mitjà de l'habitatge principal ha reulat de manera significativa en els 20 últims anys entre els que han adquirit un habitatge, un descens que ha estat superior a l'experimentat per altres franges d'edat. Això suggereix que, en general i en relació amb uns anys enrere, els joves compren propietats més petites i en zones amb preus més baixos, la qual cosa té conseqüències significatives per a la situació financera de les noves generacions: el seu menor accés a l'habitatge en propietat i l'accés a habitatges amb menys valor augmenten la bretxa generacional en termes d'acumulació de riquesa al llarg del cicle vital.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Dades de l'Enquesta Financera de les Famílies del Banc d'Espanya.

<sup>9</sup> Vegeu l'article «Enquesta Financera de les Famílies: Espanya no és un país per a joves», a l'*Informe Mensual* del juny del 2024.

## S'ha reduït de forma molt marcada el percentatge de llars joves que tenen l'habitatge en propietat

Llars que tenen l'habitatge principal en propietat per franja d'edat (%)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'Enquesta Financera de les Famílies (Banc d'Espanya).

En tot cas, cal assenyalar que les llars hipotecades, incloses les joves, no solen mostrar una situació de sobreessorç associada al pagament de les quotes hipotecàries i d'altres despeses relacionades amb l'habitatge.<sup>10</sup> Així, el 4,4% de les llars espanyoles propietàries d'un habitatge amb hipoteca pateixen una situació de sobreessorç, una xifra una mica inferior al 5,6% del conjunt de la UE.<sup>11</sup> No obstant això, entre les llars joves hipotecades, la taxa de sobreessorç és lleugerament superior a la del conjunt de llars espanyoles, en concret 1,4 punts.<sup>12</sup>

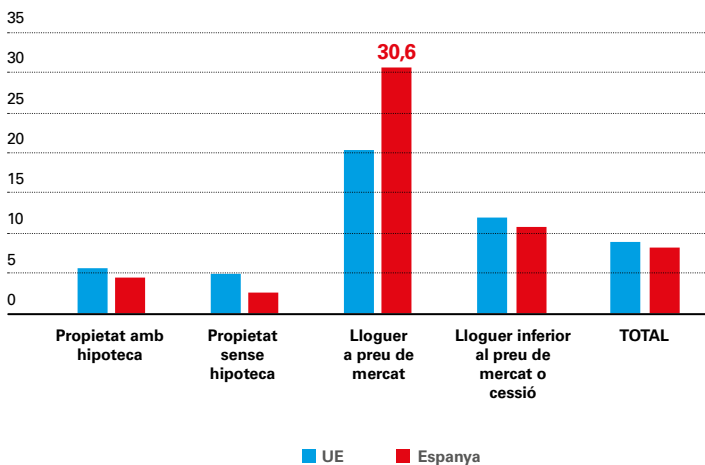
<sup>10</sup> La taxa de sobreessorç es defineix com la proporció de llars que han de destinar més del 40% de la renda a afrontar les despeses associades amb l'habitatge (quota hipotecària o lloguer, més els subministraments, com l'aigua, el gas i l'electricitat).

<sup>11</sup> Dades de l'Enquesta de Condicions de Vida d'Eurostat (2023).

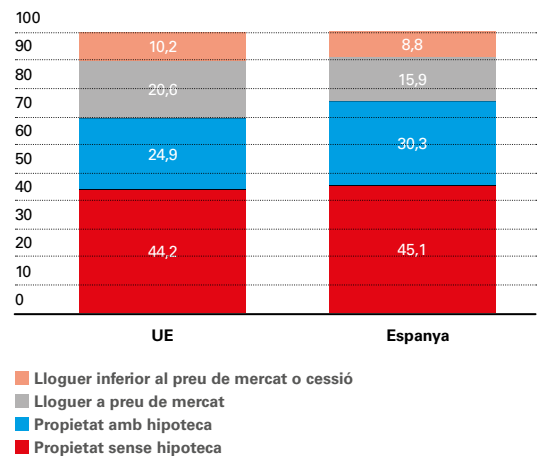
<sup>12</sup> Càlculs propis a partir de les microdades de l'Enquesta de Condicions de Vida de l'INE (2023).

## Les llars que viuen de lloguer tenen més dificultats econòmiques relacionades amb els pagaments de l'habitatge

Taxa de sobre esforç (%)



Distribució de les llars per tinença de l'habitatge principal (%)



Notes: La taxa de sobre esforç és el percentatge de llars que dediquen més del 40% de la renda a pagaments relacionats amb l'habitatge. Dades del 2023. Font: CaixaBank Research, a partir de dades d'Eurostat (SILC).

Al mercat del lloguer, les coses són diferents.<sup>13</sup> Això és degut al fet que el nivell de renda mitjana entre les llars que viuen en lloguer és més baix i també al fort increment del preu del lloguer en els últims anys, del 16,0% entre el 2014 i el 2022 per al conjunt d'Espanya, segons l'indicador del preu del lloguer de l'INE. Tant és així que la taxa de sobre esforç de les llars que viuen de lloguer de mercat és molt elevada a Espanya, del 30,6%, un percentatge significativament superior a la mitjana de la UE, del 20,3%. Entre els joves que viuen de lloguer de mercat, la taxa de sobre esforç és molt similar a la de la mitjana de la població.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Per a una anàlisi detallada de l'evolució del preu del lloguer i de la taxa d'esforç del lloguer per províncies, vegeu l'article «Llogar un habitatge a Espanya: sobre l'increment del preu del lloguer i la necessitat d'augmentar l'oferta de lloguer assequible», publicat a l'*Informe Sectorial Immobiliari del 2S 2023*.

<sup>14</sup> Càlculs propis a partir de les microdades de l'Enquesta de Condicions de Vida de l'INE (2023).

**El 30% de les llars que viuen de lloguer han de destinar més del 40% de la renda a pagar les despeses relacionades amb l'habitatge. En canvi, en general, les llars amb l'habitatge en propietat no mostren una sobrecàrrega excessiva, incloses les joves**

Els problemes d'accés a l'habitatge poden generar efectes econòmics i socials adversos. En concret, el sobre esforç relacionat amb els pagaments del lloguer dificulta que aquestes llars puguin estalviar, i això limita la seva capacitat d'accedir a un habitatge en propietat en un futur. Al seu torn, aquesta situació pot afectar altres decisions vitals, com la natalitat, la mobilitat geogràfica dels treballadors i l'acumulació de capital humà. Per revertir aquesta situació, és necessari adoptar un conjunt de polítiques públiques que permetin millorar les condicions d'accés a l'habitatge, tant en lloguer com en propietat, en especial per als



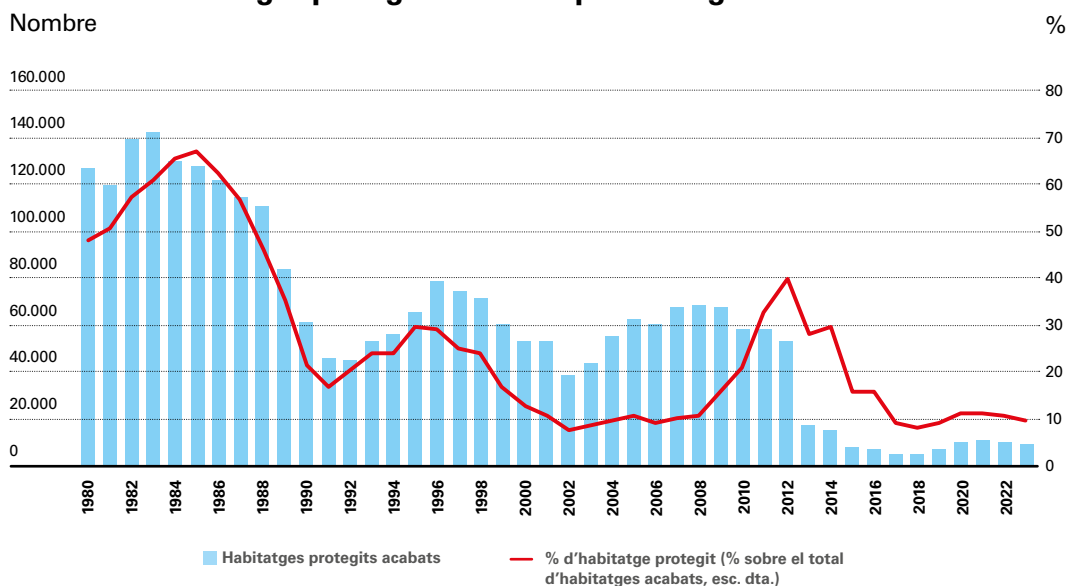
col·lectius més afectats (joves, immigrants i llars en els quintils de renda més baixos) i a les zones geogràfiques més problemàtiques (les grans ciutats i les seves zones d'influència i les zones turístiques). En aquest sentit, el Govern ha aprovat recentment una línia d'aval ICO per un import de 2.500 milions d'euros per a la concessió d'hipoteques fins al 100% del valor de l'habitatge per a joves i per a famílies amb fills que compleixin determinats requisits.<sup>15</sup> Aquest tipus de mesures de demanda pot afavorir l'accés a un habitatge en propietat a una part de la població amb capacitat de pagament suficient però amb estalvi insuficient. Així mateix, és necessària la implementació de polítiques d'oferta. És a dir, augmentar l'oferta d'habitatge, en especial en lloguer assequible i social, per dinamitzar un parc actual que és insuficient per cobrir les necessitats de la població.

## Una oferta insuficient d'habitatge assequible

L'actual parc d'habitatge de lloguer assequible a Espanya és insuficient per cobrir la demanda creixent. Les dades més recents no són esperançadores: el 2023, es van acabar 8.646 habitatges protegits, una xifra similar a la mitjana dels 10 últims anys, però clarament inferior als 60.000 habitatges anuals de la dècada anterior, com ho veurem amb més detall més endavant. Pel que fa al règim de tinença, el 52% dels habitatges protegits acabats el 2023 van ser en propietat. És a dir, més de la meitat es van destinar al mercat de compravenda, un percentatge molt inferior al 80% del 2014, però encara elevat si tenim en compte el canvi d'orientació de la política d'habitatge cap al règim del lloguer. Aquesta és precisament una de les principals raons per les quals el parc d'habitatge assequible a Espanya és tan limitat: històricament, s'ha fomentat l'habitatge protegit en propietat, i això ha impedit que s'hagi acumulat un parc d'habitatge destinat al lloguer significatiu.

<sup>15</sup> Vegeu la web d'Avals ICO per a l'adquisició d'habitatge per a joves i per a famílies amb menors a càrrec.

## Nombre d'habitatges protegits acabats i percentatge sobre el total



Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana.

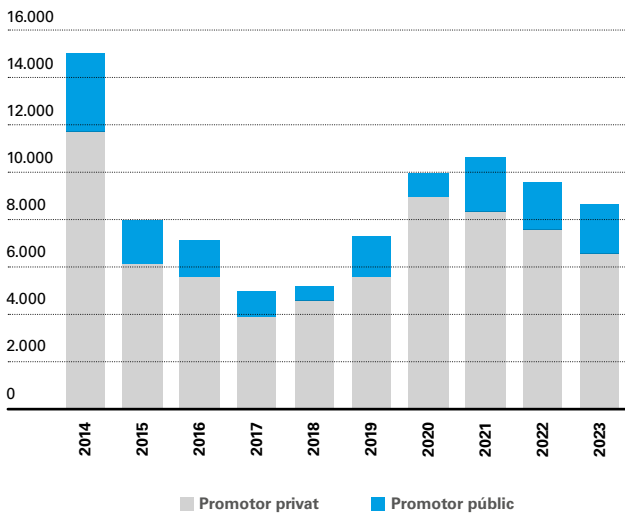
**L'actual parc d'habitatge assequible és insuficient per cobrir les necessitats de la població. La col·laboració públicoprivada és imprescindible per incrementar l'oferta**

Des de l'any 2010, el pressupost públic destinat a habitatge ha estat molt escàs. De fet, és el sector privat el que promou la major part dels habitatges protegits (el 76% el 2023), la qual cosa posa en relleu que la col·laboració públicoprivada és imprescindible en un context en què les Administracions no poden afrontar el repte d'incrementar el nombre d'habitatges assequibles de manera substancial per si soles, tant per les restriccions pressupostàries com per la capacitat de gestió i d'execució dels projectes. Així, doncs, la participació del sector privat és indispensable per poder incrementar l'oferta d'habitatge assequible de manera substancial, i, en conseqüència, l'Administració ha d'establir els instruments i les condicions necessàries que garanteixin la viabilitat financera d'aquesta mena d'operacions, per exemple, posant sòl a disposició del mercat per promoure habitatges de lloguer assequible mitjançant concessions o drets de superfície, reduint els temps administratius en la concessió de llicències, incrementant la dotació pressupostària per desplegar polítiques públiques d'habitatge, facilitant la reconversió d'usos (per exemple, oficines en zones de baixa demanda terciària i alta demanda residencial), augmentant l'edificabilitat en zones d'elevada demanda i escassetat de sòl, etc.

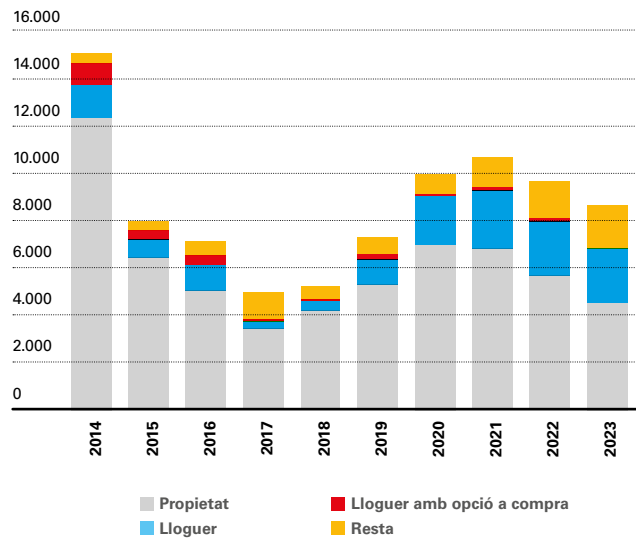


## Habitatge protegit (qualificacions definitives)

Per tipus de promotor



Per règim de tinença

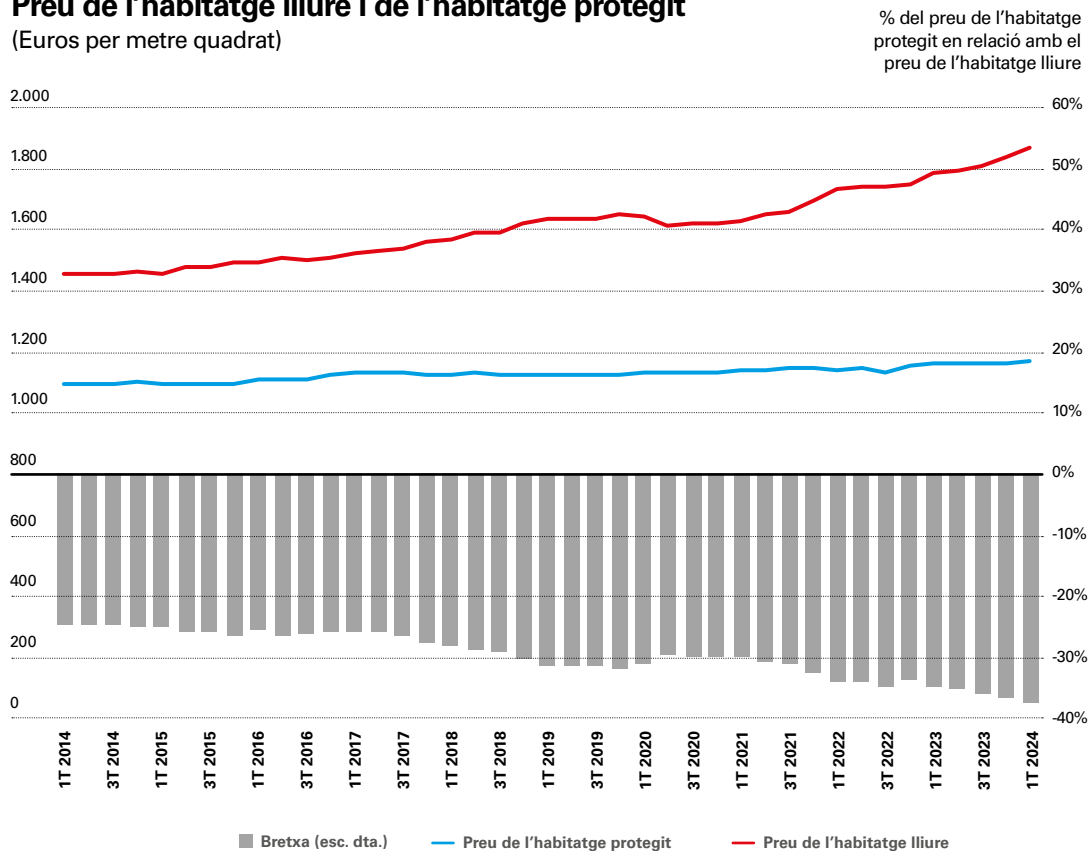


Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana.

En les promocions d'habitatge assequible destinades a la venda, un aspecte que cal tenir en compte per fer viables les operacions és l'actualització del preu de venda màxim (mòdul de l'habitatge protegit, VPO). En el 1T 2024, en la mitjana nacional, el preu de l'habitatge protegit es troba al voltant del 37% per sota del de l'habitatge lliure (vs. el -25% del 2017). Aquesta bretxa s'ha incrementat de manera significativa en els últims anys pel creixement del preu de l'habitatge lliure (el +25% entre el 2014 i el 1T 2024), a diferència del preu de l'habitatge protegit, que s'ha estancat (el +6,1%). Actualitzar els preus màxims de venda de l'habitatge protegit en un context de forta alça dels costos de construcció incentivaria l'increment de l'oferta, tal com ho han fet recentment diverses comunitats autònomes, com Madrid o Cantàbria.

**Actualitzar els preus màxims de venda de l'habitatge protegit en un context de forta alça dels costos de construcció incentivaria l'increment de l'oferta, tal com ho han fet diverses comunitats autònomes, com Madrid o Cantàbria**

## Preu de l'habitatge lliure i de l'habitatge protegit (Euros per metre quadrat)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana.

### La construcció industrialitzada es presenta com una gran aliada per a l'habitatge assequible

Un aspecte que està guanyant cada vegada més protagonisme en les noves promocions a Espanya és la construcció industrialitzada. Aquest tipus de construcció, basada en mòduls construïts en fàbrica i que s'acoblen a l'obra, s'havia desenvolupat gairebé exclusivament per als habitatges unifamiliars. Recentment, la construcció industrialitzada està creixent de manera significativa i s'està aplicant a edificis plurifamiliars. Els elements industrialitzats més habituals són les façanes, els revestiments, etc. i també peces completes, com banys o cuines.

**La construcció industrialitzada permet atreure mà d'obra qualificada i femenina al sector, al mateix temps que es fomenten sistemes constructius més digitals i més sostenibles**



La construcció industrialitzada ofereix molts avantatges, entre els quals destaquen els menors terminis d'execució, la minimització de les desviacions de costos, la menor generació de residus, el menor consum d'aigua i d'energia en el procés constructiu i l'estandardització de les qualitats. A més a més, es planteja com la principal solució al problema de la falta de mà d'obra del sector, amb la incorporació a les fàbriques de nous perfils professionals amb més formació (enginyers, especialistes TIC, etc.), i facilita la incorporació de la dona en un sector molt masculinitzat.

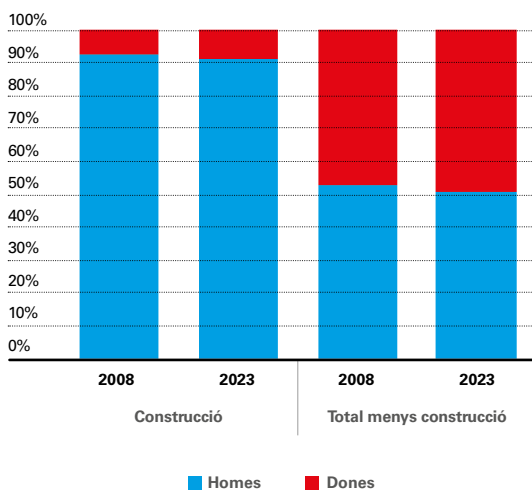
Així mateix, la construcció industrialitzada també aborda la necessitat de construir de forma més sostenible, ja que redueix l'impacte ambiental i el consum d'energia, d'aigua i de recursos naturals en el procés constructiu. A més a més, el disseny i la construcció d'edificis deconstruïbles eviten que la major part dels materials que conformen l'edifici es converteixin en residus en el moment de la seva demolició. Ben al contrari, es poden transformar en bancs de materials per a futures construccions.

Així, doncs, la construcció industrialitzada pot ser la solució que permeti que el sector pugui mantenir i augmentar els nivells de producció necessaris per atendre la demanda d'habitatge existent, per atreure els joves, per incorporar les dones al sector, per millorar les condicions de treball dels diversos oficis que intervenen en el procés constructiu i per millorar la sostenibilitat de la construcció.

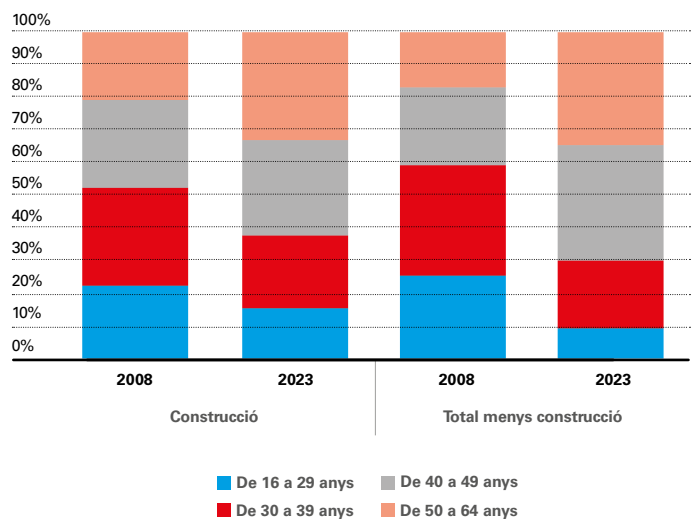
## La força laboral al sector de la construcció està molt masculinitzada i envellida, tot i que comparteix l'evolució generacional amb la resta de sectors

### Distribució en relació amb el total d'ocupats (%)

Gènere



Edat



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE.

En conclusió, la solució als problemes d'accés a l'habitatge no és senzilla i requereix d'actuacions en múltiples fronts, amb un horitzó temporal ampli, en col·laboració públicoprivada i on la innovació en la forma de construir és clau per superar les limitacions que pateix el sector a l'hora d'incrementar l'oferta d'habitatge assequible de manera substancial en els propers anys.



Demanda estrangera

# Què indica el big data sobre els estrangers que passen temporades llargues a Espanya?

Els visitants estrangers que romanen a Espanya durant temporades llargues són un grup de població rellevant per al mercat immobiliari, perquè se solen allotjar en segones residències, en habitatges de lloguer de temporada o en allotjaments especialitzats (residències d'estudiants o noves modalitats d'habitatge, com el *flex living* o el *coliving*), uns segments amb una tendència de demanda a l'alça a Espanya. Amb l'objectiu de caracteritzar-ne els patrons de despesa i les zones que solen freqüentar, hem analitzat les dades de pagaments amb targetes estrangeres als TPV de CaixaBank i hem identificat els turistes internacionals que van visitar Espanya el 2023 durant un període de temps relativament llarg, entre 3 i 11 mesos. La seva aportació a la despesa total de les targetes estrangeres és molt significativa i ha crescut amb força en els últims anys.

## Característiques dels estrangers que visiten Espanya durant temporades relativament llargues

Les principals ciutats espanyoles i algunes zones turístiques s'estan transformant amb l'arribada d'estrangers que visiten Espanya durant períodes llargs de temps, ja sigui perquè hi tenen una segona residència, per treball (nòmades digitals, treballadors desplaçats), per estudiar o per altres activitats. Aquesta tipologia de visitants ha anat creixent de manera significativa en els últims anys, en especial després de la pandèmia, i això està tenint un notable impacte sobre el mercat de l'habitatge als municipis on es concentren.

**L'arribada d'estrangers de llarga estada té un impacte notable sobre el mercat de l'habitatge**



Per analitzar el comportament diferenciat d'aquest grup d'estrangers i la seva localització, utilitzem les dades de pagaments amb targetes estrangeres als TPV de CaixaBank i identifiquem les targetes que registren despeses en almenys 30 dies durant un mínim de 3 mesos diferents i un màxim d'11 mesos en un any natural.<sup>16</sup> El 2023, l'1% de les targetes estrangeres satisfan aquesta definició, i les anomenarem «estrangers vinculats».<sup>17</sup> El 99% restant de targetes estrangeres corresponen a turistes que van tenir una estada més curta al nostre país, que anomenarem «estrangers esporàdics» (inferior a 3 mesos i/o amb pagaments en menys de 30 dies al llarg de l'any).

Malgrat que els visitants internacionals vinculats representen un percentatge reduït de les targetes, la seva aportació a la despesa total amb targetes estrangeres és molt significativa, el 8,8% el 2023, i, a més a més, ha crescut de manera significativa des del 2019, quan representaven el 0,8% del nombre de targetes i van aportar el 6,9% de la despesa total amb targetes estrangeres. L'arribada d'aquesta tipologia d'estrangers s'ha vist afavorida per una regulació i per una fiscalitat favorables.<sup>18</sup>

Al gràfic següent, podem observar que la despesa dels estrangers vinculats es distribueix de forma força uniforme al llarg de l'any i mostra una menor estacionalitat que la de les targetes estrangeres de curta estada. La diferència és especialment marcada durant els mesos d'estiu.

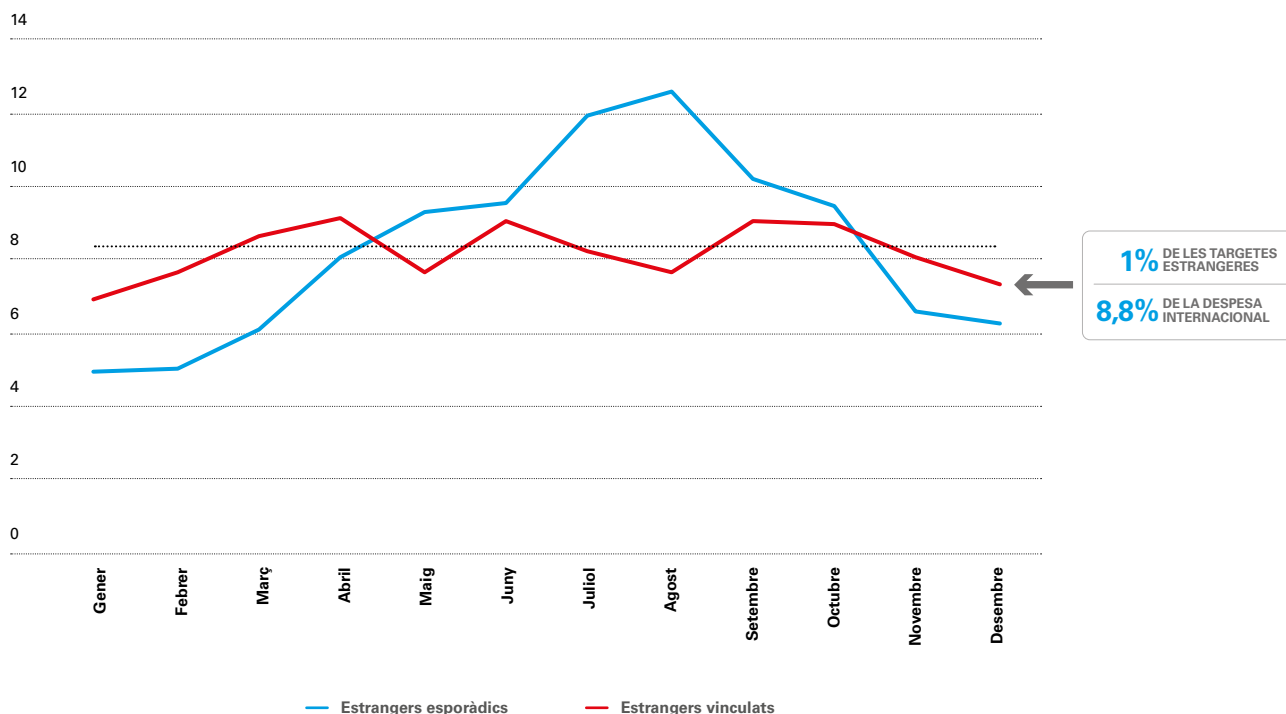
<sup>16</sup> No considerem les targetes estrangeres que s'observen en els 12 mesos de l'any, per excloure els estrangers que poden tenir una vinculació de residència més permanent a Espanya. Les dades disponibles (de transaccions de pagament) no permeten distingir entre residents i no residents a Espanya. A efectes fiscals, es considera resident aquella persona que, durant l'any natural, roman més de 183 dies a Espanya.

<sup>17</sup> Tot i que aquesta definició no es correspon amb la de l'INE, conceptualment tractem d'identificar la població vinculada (o «flotant»), que segons l'INE es defineix com el conjunt de persones que tenen algun tipus de vinculació amb un municipi, ja sigui perquè hi resideixen, perquè hi treballen o hi estudien o perquè hi solen passar certs períodes de temps (vacances, caps de setmana, etc.) al llarg de l'any. Informalment, se'ls sol anomenar *expats*, persones estrangeres que emigren no fugint al seu país, sinó per elecció, i que, generalment, tenen una alta qualificació i un poder adquisitiu elevat.

<sup>18</sup> Per exemple, els beneficis fiscals de la Llei Beckham (règim especial d'impatriats de l'IRPF), la concessió de Golden Visas per a inversors immobiliaris (en l'actualitat, en procés d'eliminació) i els visats per a nòmades digitals (teletreballadors de caràcter internacional) o per a inversors estrangers mitjançant la Llei de foment de l'ecosistema d'empreses emergents (Llei d'Startups).

## Els estrangers vinculats presenten una menor estacionalitat

(% de targetes observades en cada mes sobre el total)



**Notes:** Dades del 2023. Es consideren estrangers vinculats aquelles targetes estrangeres que presenten despeses en almenys 30 dies i entre 3 i 11 mesos diferents al llarg de l'any. La resta es consideren esporàdics. S'exclouen les targetes que s'observen en els 12 mesos de l'any.

**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades internes de pagaments amb targetes estrangeres als TPV de CaixaBank.

Els visitants internacionals vinculats fan estades molt més prolongades (48 dies, de mitjana, en relació amb els 2,8 dies dels turistes esporàdics). Malgrat que la seva despesa diària és inferior a la dels turistes estrangers de curta estada (35 euros per dia, en relació amb els 64 dels esporàdics),<sup>19</sup> la seva despesa total per targeta és substancialment superior (1.729 euros vs. 180 euros). És important destacar que aquestes dades, basades en totes les transaccions observades, s'han d'interpretar com una aproximació de la despesa total i de la durada de l'estada completa. Per exemple, els estrangers també paguen als TPV d'altres entitats, poden utilitzar diverses targetes o tenir targetes emeses per un altre banc espanyol, i pot haver-hi dies en què estiguin a Espanya i no facin operacions als TPV de CaixaBank. D'altra banda, pot haver-hi residents permanents a Espanya o persones amb nacionalitat espanyola que tenen targetes estrangeres i les utilitzin de manera esporàdica.

<sup>19</sup> Dades de despesa agregades per targeta. L'estada de cada targeta es defineix a partir del nombre de dies en què s'observen transaccions amb aquesta targeta.

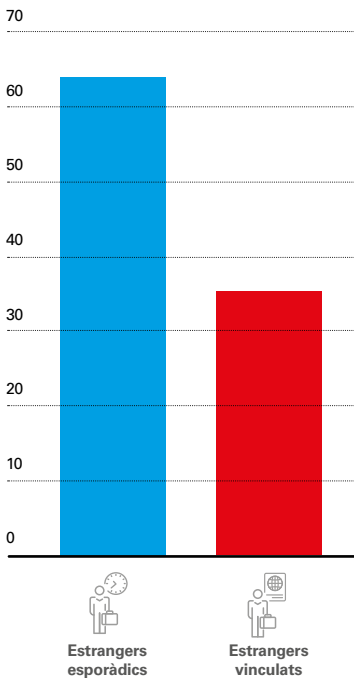
**Tot i que la despesa diària dels visitants internacionals vinculats és inferior a la dels turistes de curta estada, la seva despesa total per targeta és substancialment superior**



## Els estrangers vinculats presenten una elevada despesa total a causa de la major durada de l'estada

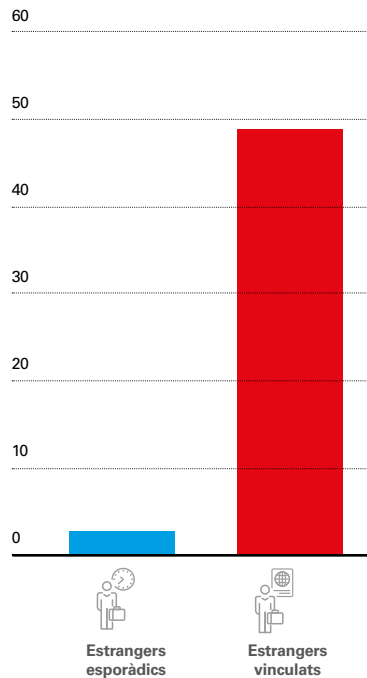
### Despesa per dia

Euros



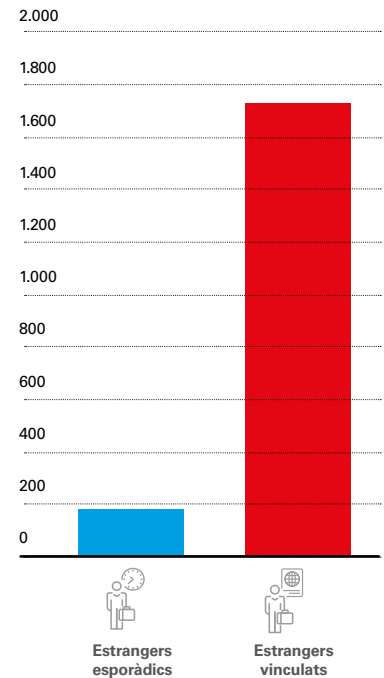
### Durada observada del viatge

Dies



### Despesa total per targeta

Euros



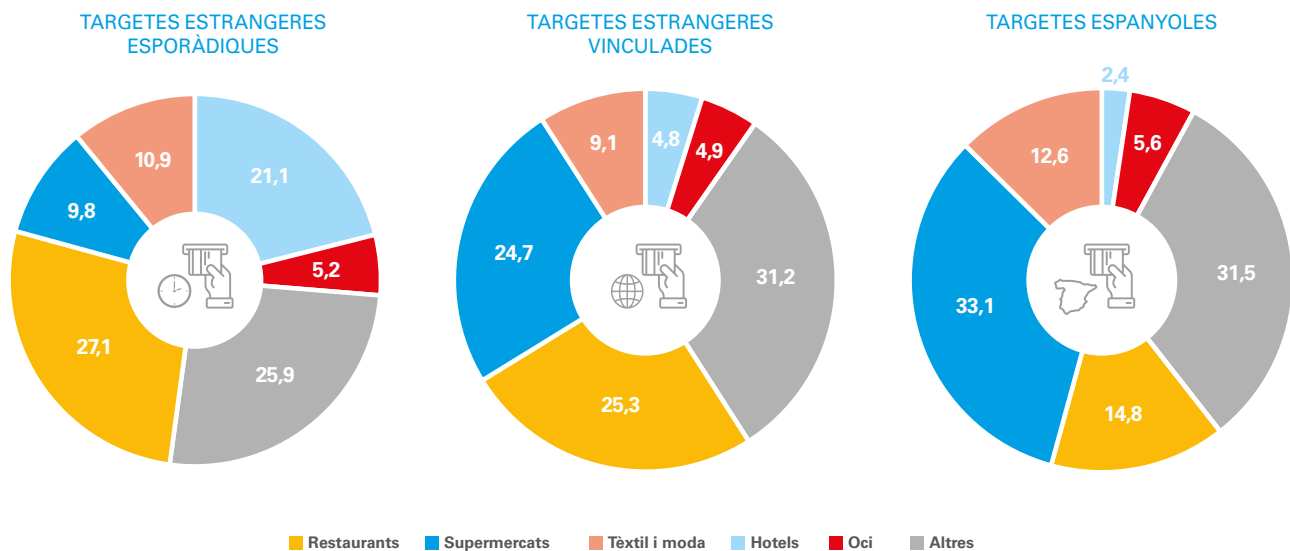
**Notes:** Dades del 2023. Es consideren estrangers vinculats aquelles targetes estrangeres que presenten despeses en almenys 30 dies i entre 3 i 11 mesos diferents al llarg de l'any. La resta es consideren esporàdics. S'exclouen les targetes que s'observen en els 12 mesos de l'any.  
**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades internes de pagaments amb targetes estrangeres alsTPV de CaixaBank.

Si analitzem amb detall en què gasta cada tipologia de targeta, observem que els estrangers vinculats tenen una despesa elevada en supermercats (el 25% del total), similar a la de les targetes espanyoles (el 33%) i molt superior a la dels estrangers esporàdics (el 10%). En canvi, la despesa en establiments de restauració (el 25% del total) s'assembla més a la dels estrangers esporàdics (el 27%) que a la dels espanyols (el 15%). D'altra banda, el pes de la despesa en hotels (el 5%) és molt inferior a la dels turistes esporàdics (el 27%), però el doble que la dels espanyols (el 2,4%). Aquestes dades permeten fer un perfil dels visitants que passen temporades relativament llargues a Espanya: tenen una despesa en productes de primera necessitat similar a la dels espanyols, però, durant la seva estada, manifesten més disposició a viatjar i, sobretot, a gaudir de la gastronomia.

**Els visitants de llarga estada tenen una despesa en productes de primera necessitat similar a la dels espanyols, però manifesten més disposició a viatjar i, sobretot, a gaudir de la gastronomia**

## Els estrangers vinculats tenen una despesa elevada en supermercats i en restaurants

Distribució de la despesa en funció de la tipologia de la targeta (% sobre el total de despesa)



**Notes:** Dades del 2023. Es consideren estrangers vinculats aquelles targetes estrangeres que presenten despeses en almenys 30 dies i entre 3 i 11 mesos diferents al llarg de l'any. La resta es consideren esporàdics. S'exclouen les targetes que s'observen en els 12 mesos de l'any.  
**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades internes de pagaments amb targetes estrangeres als TPV de CaixaBank.

## No sorprèn que el *ranking* d'estrangers vinculats l'encapçalin els francesos, els britànics i els nord-americans, una llista molt similar a la dels compradors estrangers d'habitatge a Espanya

### Quines nacionalitats solen passar temporades relativament llargues a Espanya?

Per nacionalitat, els francesos, els britànics i els nord-americans encapçalen el *ranking* d'estrangers vinculats. No sorprèn que la llista sigui molt similar a la dels compradors estrangers d'habitatge a Espanya, la qual cosa corrobora la hipòtesi que moltes d'aquestes targetes corresponen a estrangers amb una segona residència a Espanya. Si tenim en compte el pes de les targetes estrangeres vinculades sobre el total de targetes (recordem-ho, un percentatge que va augmentar del 0,8% del 2019 a l'1,0% del 2023), observem que algunes nacionalitats tenen un pes superior a la mitjana i que ha crescut de manera significativa entre el 2019 i el 2023. Ucraïna és la nacionalitat que més destaca, per raons òbvies vinculades als desplaçaments arran de la invasió russa (el 5,7% de les targetes ucraïneses es classifiquen com a vinculades i aporten el 32% de la despesa realitzada amb targetes emeses per aquest país el 2023, mentre que, el 2019, la seva presència era negligible). També destaquen alguns països llatinoamericans, com Mèxic, Colòmbia i l'Argentina, la presència dels quals a Espanya s'ha incrementat de forma molt substancial després de la pandèmia.



## Principals nacionalitats dels estrangers vinculats

PAÍS DE LA TARGETA	NOMBRE		DESPESA		NOMBRE		DESPESA	
	(% sobre el total de targetes estrangeres vinculades)		(% sobre el nombre total de targetes estrangeres)		(% sobre la despesa total amb targetes estrangeres)			
	2023	2023	2019	2023	2019	2023	2019	2023
França	12,4	11,6	0,7	0,8	6,4	6,7		
Regne Unit	9,8	11,0	0,7	0,5	6,0	6,1		
EUA	9,6	11,0	0,8	1,3	7,0	10,1		
Alemanya	9,0	10,5	0,6	1,0	5,4	9,1		
Itàlia	7,1	4,9	0,9	1,2	6,9	9,5		
Països Baixos	5,4	5,7	0,8	0,9	7,6	8,8		
Ucraïna	4,4	3,2	0,0	5,7	0,0	31,9		
Bèlgica	3,3	3,6	0,8	1,0	7,1	8,8		
Irlanda	3,1	2,8	1,1	0,9	9,4	7,8		
Mèxic	2,2	1,9	1,6	2,3	9,9	13,7		
Portugal	2,2	1,7	0,6	0,8	5,8	7,4		
Suècia	2,1	2,0	0,0	1,0	0,0	8,6		
Polònia	1,7	1,4	0,9	1,0	7,5	10,5		
Noruega	1,6	1,6	0,7	0,9	6,3	7,2		
Suïssa	1,5	2,7	0,5	0,7	5,6	7,4		
Finlàndia	1,2	0,9	1,0	1,3	9,7	10,7		
Romania	1,0	0,9	1,4	1,5	11,8	13,5		
Colòmbia	1,0	0,7	0,6	2,0	4,4	12,0		
Argentina	1,0	0,6	1,2	1,3	8,6	9,1		
Àustria	0,8	0,8	0,6	0,8	4,9	7,4		
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>6,9</b>	<b>8,8</b>		

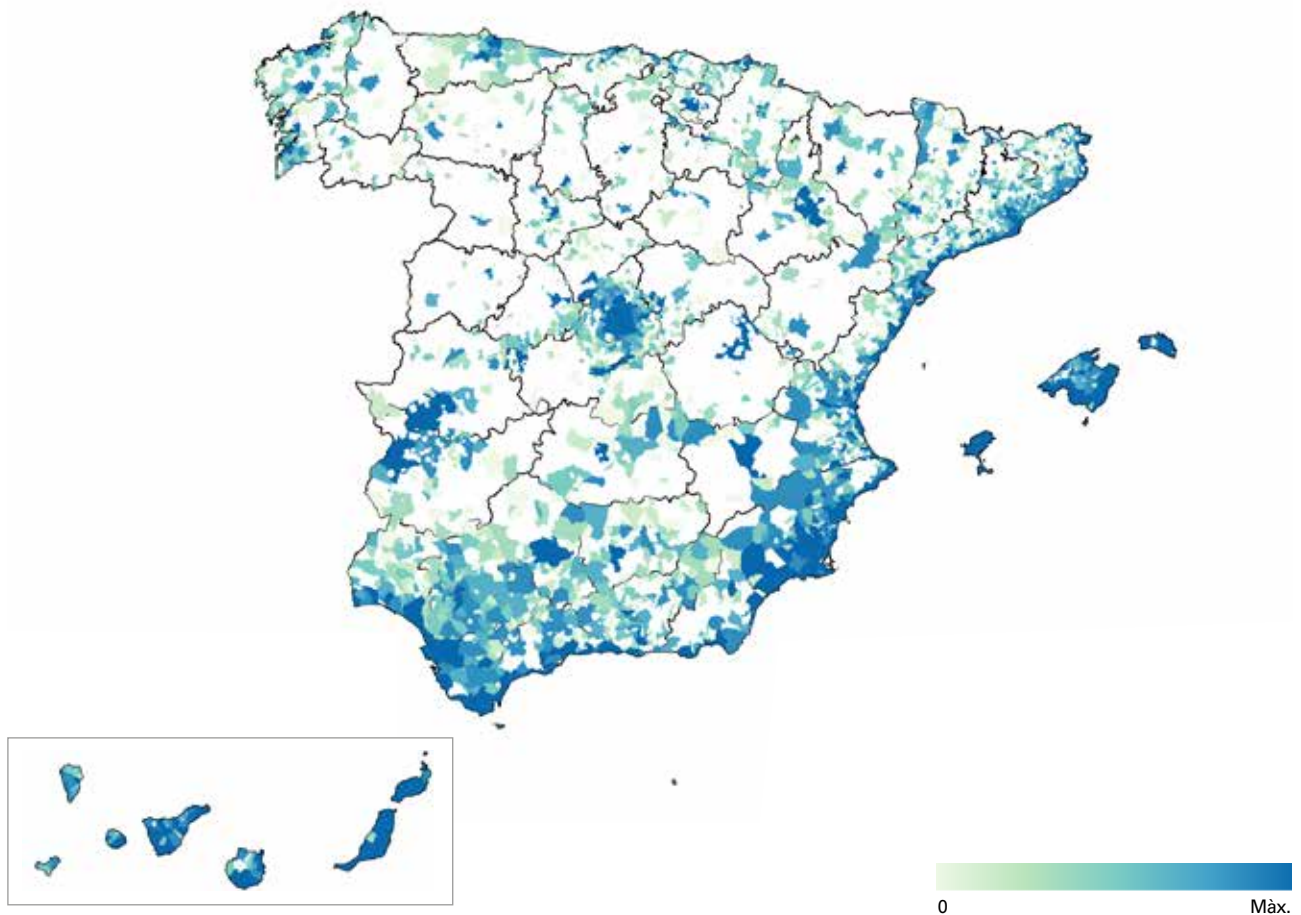
**Notes:** La taula presenta el *ranking* de nacionalitats en funció del nombre de targetes estrangeres vinculades el 2023. Es consideren estrangers vinculats aquelles targetes estrangeres que presenten despeses en almenys 30 dies i entre 3 i 11 mesos diferents al llarg de l'any. La resta es consideren esporàdics. S'exclouen les targetes que s'observen en els 12 mesos de l'any. Les cel·les ressaltades en verd i en groc indiquen un valor superior a la mitjana.

**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades internes de pagaments amb targetes estrangeres als TPV de CaixaBank.

## On es concentren els estrangers que passen temporades relativament llargues a Espanya?

Tal com es pot observar al mapa adjunt, els estrangers vinculats es concentren als arxipèlags, a l'arc mediterrani, en especial a Alacant (la província amb un major percentatge de compravendes d'habitatges per part d'estrangers) i a Múrcia, a algunes grans zones urbanes, com Madrid, Barcelona, Saragossa i Sevilla, i a altres capitals de província, com Còrdova, Càceres, Badajoz o Gijón, entre d'altres.

## Distribució dels estrangers vinculats per municipis espanyols



**Notes:** Dades del 2023. Es consideren estrangers vinculats aquelles targetes estrangeres que presenten despeses en almenys 30 dies i entre 3 i 11 mesos diferents al llarg de l'any.

**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades internes de pagaments amb targetes estrangeres alsTPV de CaixaBank.

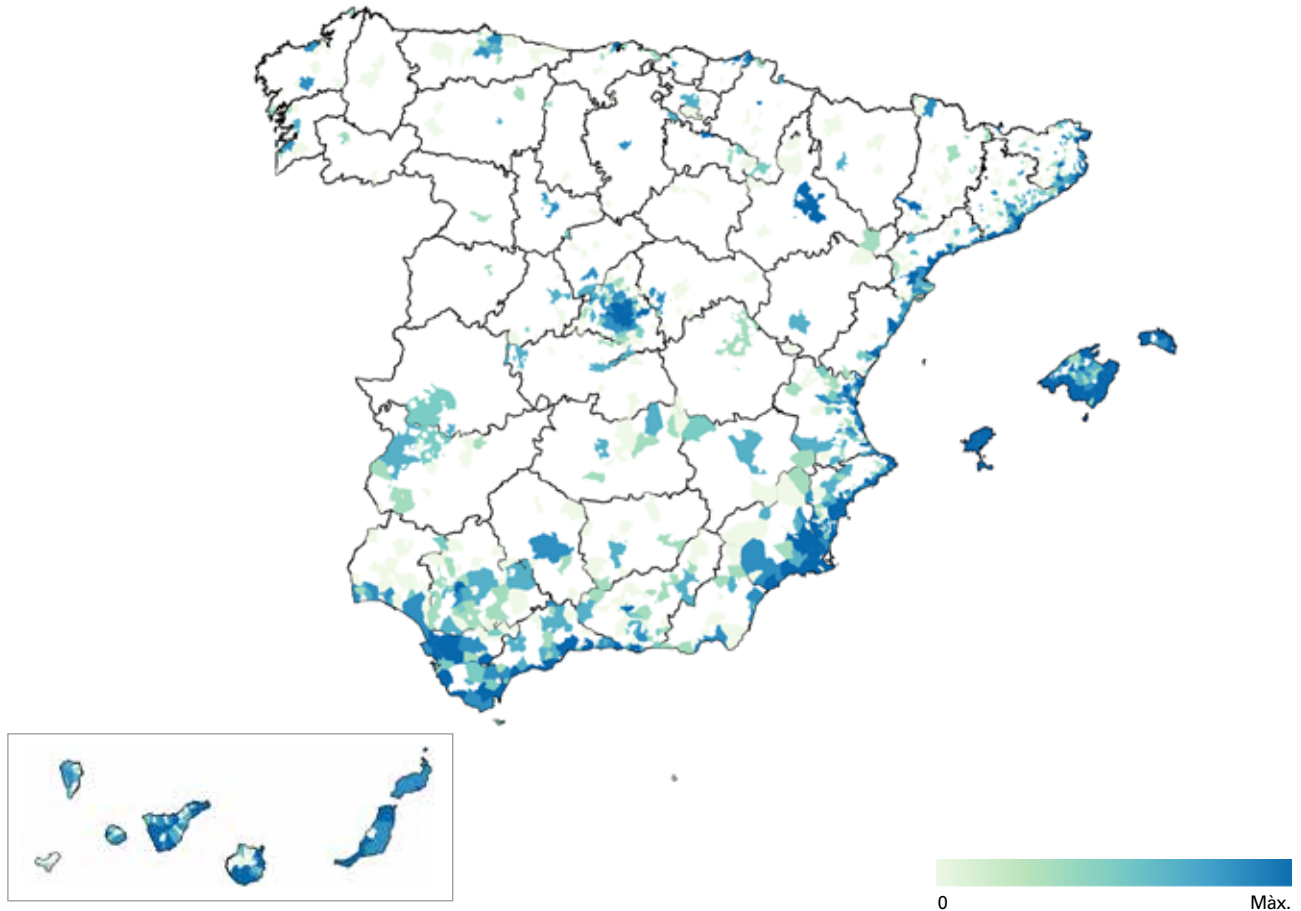
### I els estrangers vinculats d'alt poder adquisitiu?

Alguns dels estrangers que visiten el nostre país durant temporades relativament llargues tenen un poder adquisitiu significativament superior al de la mitjana dels espanyols. Aquests estrangers solen optar per comprar habitatges de preu elevat, un segment que està atraient un gran interès en certes localitats, com Madrid, les Balears, Màlaga i Barcelona.<sup>20</sup> Per analitzar aquest segment del mercat, seleccionem el 5% de les targetes estrangeres vinculades que registren un major nivell de despesa agregada. El mapa de la pàgina següent mostra els municipis en què gasten aquestes targetes. La granularitat de les dades permet identificar on es concentra el major nombre de targetes de despesa elevada, llista que encapçalen la ciutat d'Eivissa, el barri de Salamanca a Madrid, tres districtes del centre de Palma, Sant Gervasi-La Bonanova a Barcelona, i Xàbia i Oriola a Alacant.

<sup>20</sup> Segons diverses consultores immobiliàries, el mercat residencial de luxe està travessant el seu moment més àlgid a Espanya i atreu l'interès d'inversors, de promotors i de clients. Dins aquest mercat, les *branded residences* (residències de marca associades, generalment, a un hotel que ofereix serveis excepcionals en localitzacions singulars) són el producte estrella.



## Distribució dels estrangers vinculats d'alt poder adquisitiu per municipis espanyols



**Notes:** Dades del 2023. Municipis en què gasten els estrangers vinculats amb més nivell de despesa (el 5% més alt). Es consideren estrangers vinculats aquelles targetes estrangeres que presenten despeses en almenys 30 dies i entre 3 i 11 mesos diferents al llarg de l'any.  
**Font:** CaixaBank Research, a partir de dades internes de pagaments amb targetes estrangeres alsTPV de CaixaBank.

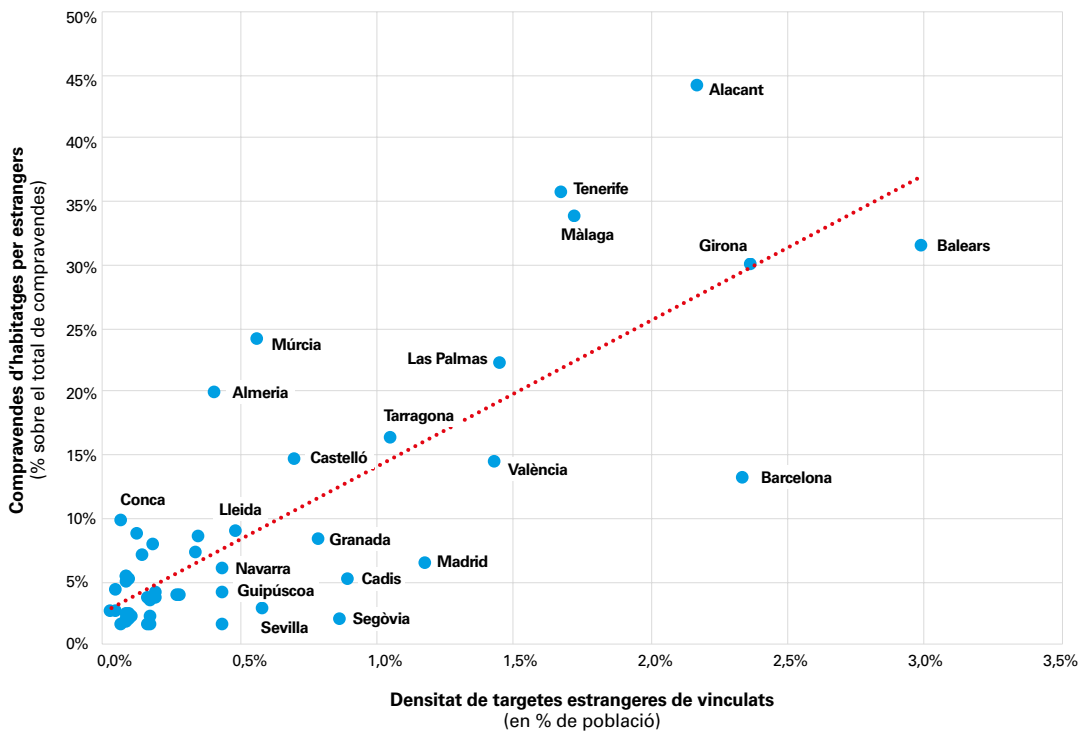
### Els estrangers vinculats i les segones residències a Espanya

Desafortunadament, les dades disponibles de transaccions amb targetes no ens permeten delimitar en quin tipus d'allotjament s'allotgen els estrangers vinculats que hem analitzat. No obstant això, és d'esperar que una gran part s'allotgi a les seves **segones residències** espanyoles. Al gràfic de la pàgina següent, mostrem una relació positiva i molt significativa entre el percentatge de compravendes per part d'estrangers (en percentatge del total de compravendes de la província) i la densitat de targetes estrangeres vinculades (en percentatge de la població de la província) el 2023. No sorprèn que les províncies més turístiques tinguin valors alts en les dues mètriques.

**Les dades disponibles no ens permeten delimitar en quin tipus d'allotjament s'allotgen els estrangers vinculats, però és d'esperar que una gran part ho faci a les seves segones residències**



## Les províncies amb més compravendes d'habitatges per part d'estrangers tenen una major presència d'estrangers vinculats



Nota: Dades del 2023.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE (Índex de Preus de l'Habitatge de Lloguer) i de dades internes de pagaments amb targetes estrangeres als TPV de CaixaBank.

### L'auge dels habitatges flexibles o *flex living*

D'altra banda, per als estrangers vinculats que no són propietaris d'una segona residència, està emergint una nova tipologia d'allotjaments especialitzats per cobrir les necessitats d'allotjament temporal. D'una banda, trobem segments com les residències d'estudiants, que solen estar vinculades a les mateixes universitats i que, malgrat el creixement recent, es continuen caracteritzant pel seu desproveïment.<sup>21</sup> De l'altra, trobem noves modalitats d'allotjament, com el *flex living* i el *coliving*, que també solen oferir lloguers temporals. Es tracta d'un concepte híbrid entre hotel i edifici residencial, gestionat de manera professional i que ofereix accés a serveis (zones comunes, gimnàs, barbacoa, etc.) i pertinença a una comunitat. Aquest segment es troba en una fase de ràpid creixement a Espanya, gràcies a una demanda elevada, ja que s'adapta a les noves realitats i necessitats emergents de la societat, i a una oferta que va creixent gràcies a l'apetència que mostren els inversors per aquesta tipologia d'actius.<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Vegeu «Tendències CBRE en Living 2024» i «The Flex living market in Spain», JLL, maig del 2024.

<sup>22</sup> Segons la consultora immobiliària CBRE, l'*stock* de *flex living* s'ha multiplicat per quatre des del 2020, i s'estima que assolirà els 23.000 llits el 2026. Segons JLL, Madrid és la ciutat espanyola amb una oferta més gran de *flex living*, amb 6.000 llits disponibles i 16.000 d'oferta futura. Després se situa Barcelona, amb gairebé 2.300 llits en l'actualitat i uns 2.600 al pipeline.



Sostenibilitat

## Com impacta el canvi climàtic sobre el sector immobiliari?

El canvi climàtic planteja riscos per al sector immobiliari que són un desafiament crucial no solament per al propi sector, sinó per al conjunt de l'economia espanyola. D'una banda, els riscos associats a esdeveniments climàtics extrems poden repercutir en el valor dels immobles i en les primes de les assegurances de llar, com ja està succeint en certes geografies. De l'altra, el sector s'haurà d'adaptar a regulacions més estrictes que permetin aconseguir la completa descarbonització del sector el 2050. Per abordar la magnitud dels reptes associats al canvi climàtic, les polítiques públiques han d'actuar en diferents àmbits, com la millora de la informació disponible perquè els agents econòmics puguin prendre decisions informades, el foment de la reconversió del parc d'habitatges per reduir les emissions de gasos amb efecte d'hivernacle, i l'afavoriment de les inversions necessàries per mitigar l'impacte dels riscos físics. Així mateix, és imprescindible que aquestes mesures de transició vagin acompanyades de mecanismes per mitigar el seu impacte sobre les llars més vulnerables i per assegurar una transició climàtica eficient i justa.

El canvi climàtic planteja riscos significatius per al sector immobiliari, en forma de riscos físics i de transició. Aquests riscos són un desafiament crucial no solament per al sector immobiliari, sinó també per a l'economia espanyola en conjunt, atesa la importància dels actius immobiliaris en la riquesa de les famílies i en el balanç de les institucions financeres.<sup>23</sup> Comprendre i gestionar aquests riscos serà essencial per dur a terme una transició climàtica reeixida al sector i per minimitzar els costos i els riscos per a l'estabilitat financera i per el conjunt de l'economia.

### Els riscos físics del canvi climàtic i el seu impacte sobre el sector immobiliari

Els riscos físics associats al canvi climàtic fan referència als costos econòmics i a les pèrdues financeres resultants de la gravetat i de la freqüència creixents d'esdeveniments climàtics o meteorològics extrems relacionats amb el canvi climàtic.<sup>24</sup> Són aguts quan provenen d'esdeveniments meteorològics extrems, com les onades de calor, els lliscaments de terra, les inundacions, els incendis forestals i les tempestes, i crònics quan provenen de canvis en el clima més graduals i a llarg termini, com les variacions en el nivell de precipitació, l'acidificació dels oceans o l'augment del nivell del mar i de la temperatura mitjana.

<sup>23</sup> El 75,7% de la riquesa total de les llars espanyoles és en actius immobiliaris (dada del 4T 2023), i el saldo viu de crèdit per a l'adquisició d'habitatge amb garantia immobiliària va representar el 31,2% del PIB en el 1T 2024, segons el Banc d'Espanya (síntesi d'indicadors).

<sup>24</sup> Definició del Comitè de Basilea de Supervisió Bancària (BCBS), que coincideix amb la del Task Force for Climate Related Financial Disclosures (TCFD).

## La materialització d'esdeveniments climàtics extrems sol anar associada a un descens del valor dels habitatges afectats per aquests esdeveniments

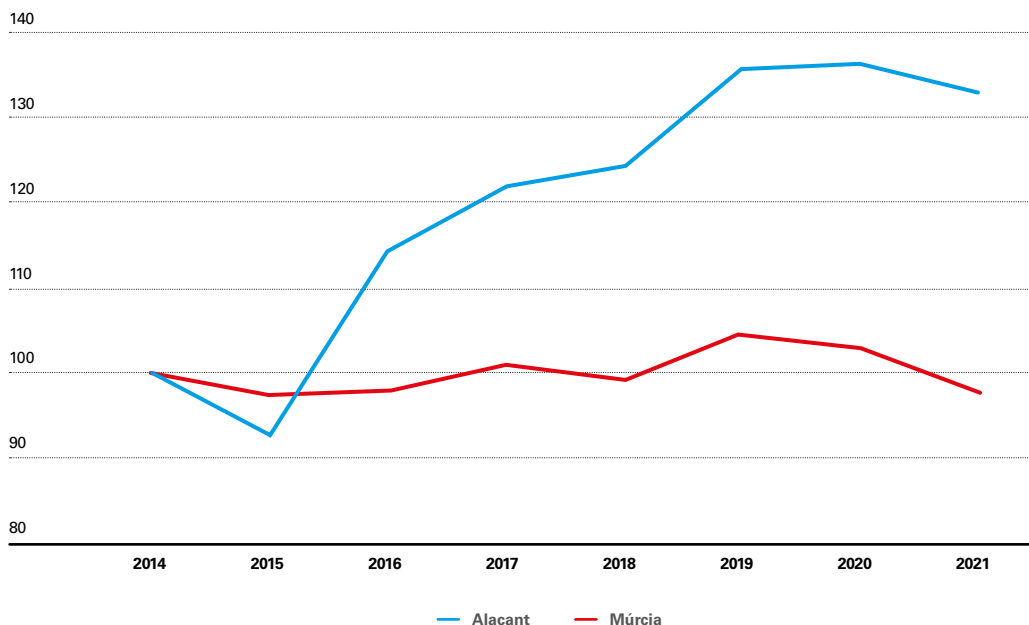
Diversos estudis demostren que la materialització dels riscos físics pot reduir de forma significativa el valor dels habitatges, a causa de danys directes o per l'emigració de la població de les zones afectades després d'un esdeveniment. A Espanya, informes recents han analitzat l'impacte econòmic de la degradació ecològica del Mar Menor a la Regió de Múrcia,<sup>25</sup> on, segons el Banc d'Espanya, ha provocat pèrdues en el valor dels habitatges de la zona afectada per un import de 4.150 milions d'euros en un període de sis anys (2016-2021).<sup>26</sup> Com es pot apreciar al gràfic, a partir del 2016, hi ha un efecte negatiu sobre l'evolució del preu per metre quadrat dels habitatges que es venen a la zona del Mar Menor en relació amb les zones del sud d'Alacant no afectades, la qual cosa correspon a un 45% menys de revaloració a la zona afectada.

<sup>25</sup> Malgrat que la degradació ecològica del Mar Menor no pot ser considerada una conseqüència directa del canvi climàtic, analitzar l'impacte econòmic de desastres ambientals és útil per aproximar l'impacte potencial que poden tenir esdeveniments climàtics extrems.

<sup>26</sup> Lamas Rodríguez, M., García Lorenzo, M. L., Medina Magro, M. *et al.* (2023), «Impact of climate risk materialization and ecological deterioration on house prices in Mar Menor, Spain», *Sci Rep*, 13, 11772.

### Mitjana del preu per metre quadrat de l'habitatge als codis postals afectats (Múrcia) i no afectats (Alacant) per la catàstrofe ecològica al Mar Menor

Índex (100 = 2014)



Font: Banc d'Espanya.

## Al mercat de les assegurances de la llar, ja es comencen a percebre els riscos que comporta el canvi climàtic



Malgrat que la materialització dels riscos físics pot reduir de manera significativa el valor dels habitatges, la literatura suggereix que aquests riscos no estan completament reflectits en els preus de mercat abans que succeeixin.<sup>27</sup> Aquesta «fallada de mercat» pot dur a decisions subòptimes, com, per exemple, fomentar la inversió en àrees amb una elevada exposició a riscos climàtics (zones inundables, urbanitzacions properes a grans masses forestals, etc.), i això podria arribar a amplificar el valor econòmic de les pèrdues. En aquest sentit, seria desitjable que les polítiques públiques s'orientessin cap a la generació d'informació de qualitat i d'alta granularitat sobre els riscos climàtics que afecten cada zona,<sup>28</sup> amb la finalitat que els agents que participen al mercat de l'habitatge puguin prendre decisions més informades i es pugui fer una gestió més eficient d'aquests riscos. Així mateix, augmentar la quantitat i millorar la qualitat de la informació és particularment important en aquest àmbit, a causa dels biaixos cognitius relacionats amb els esdeveniments climàtics. En concret, els individus tendeixen a subestimar els esdeveniments de baixa probabilitat però alt impacte, la qual cosa pot comportar una presa de decisions subòptimes en la compra i en la valoració dels immobles.<sup>29</sup>

L'augment dels riscos físics també pot comportar un increment de les primes de les assegurances de l'habitatge. En casos més extrems, hi ha fins i tot zones que s'han tornat no assegurables. Un exemple paradigmàtic és el dels EUA, on, en estats com Califòrnia o Florida, un nombre creixent d'habitatges no pot obtenir una assegurança al mercat privat, la qual cosa ha empès el Govern a intervenir com a assegurador d'últim recurs. Al conjunt dels dos estats, el valor dels habitatges assegurats pel sector públic ha augmentat de 160.000 milions a 633.000 milions de dòlars entre el 2017 i el 2024.<sup>30</sup> Malgrat que les assegurances d'habitatge són crucials per a la resiliència de les llars davant els riscos climàtics, aquesta política d'oferir assegurances públiques en zones molt exposades al canvi climàtic, a més d'implicar riscos importants per a les Administracions, podria empènyer les famílies a assumir més riscos climàtics del que seria desitjable si internalitzessin els costos que això comporta. En aquest sentit, és molt important que les intervencions del sector públic s'orientin a mitigar els riscos climàtics i que s'evitin els incentius cap a la presa excessiva de riscos.

<sup>27</sup> Gourevitch, J. D. et al. (2023), «Unpriced climate risk and the potential consequences of overvaluation in US housing markets», *Nature Climate Change*.

<sup>28</sup> Per exemple, crear bases de dades accessibles i actualitzades sobre els riscos climàtics per regió o adaptar la normativa de les taxacions immobiliàries perquè es puguin tenir en compte de forma més explícita els riscos climàtics en les valoracions immobiliàries.

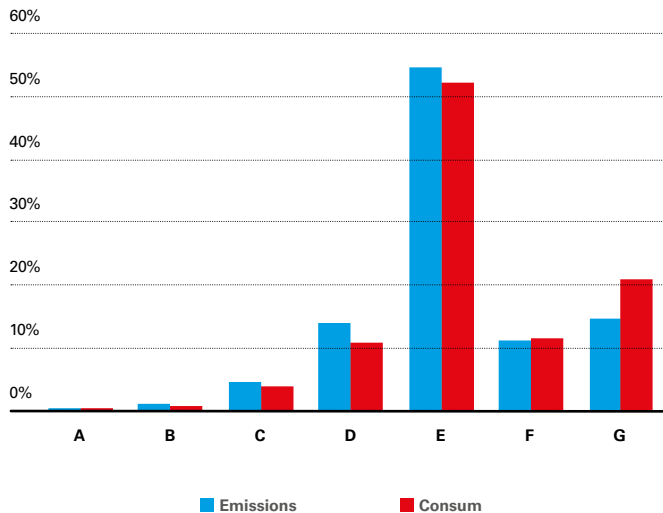
<sup>29</sup> Vegeu Haines, N. et al. (2013), «Explaining the description-experience gap in risky decisionmaking: learning and memory retention during experience as causal mechanisms», *Cognitive, Affective & Behavioral Neuroscience*, i Barron, G. i Ursino, G. (2013), «Underweighting rare events in experience based decisions: Beyond sample error», *Journal of Economic Psychology*.

<sup>30</sup> Suma dels actius assegurats per la Citizens Property Insurance Corporation i pel California FAIR Plan al començament del 2024. Vegeu «The next housing disaster», *The Economist*, abril del 2024.

## El parc d'habitatges a Espanya és poc eficient energèticament i la rehabilitació d'habitatge no s'acaba d'enlairar

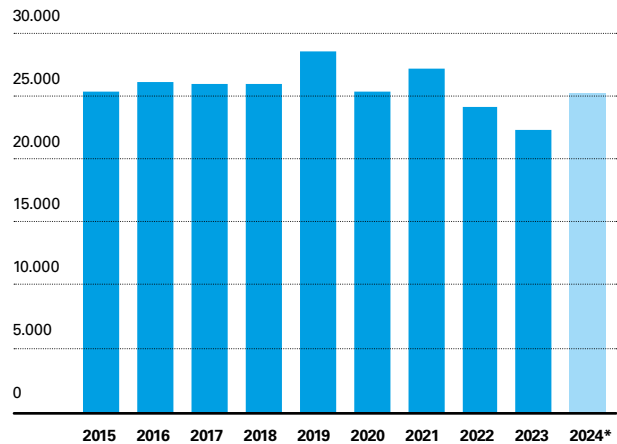
### Habitatges en funció del certificat energètic el 2022

(% sobre el total d'habitatges)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'Institut per a la Diversificació i l'Estalvi d'Energia i del Ministeri per a la Transició Ecològica i el Repte Demogràfic.

### Nombre de visats per a la rehabilitació d'habitatges



Nota: \*La dada del 2024 s'estima extrapolant per al conjunt de l'any el creixement experimentat entre el gener i l'abril (el 13,0%).

Font: CaixaBank Research, a partir de dades del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana.

## Els riscos de transició del canvi climàtic i el seu impacte sobre el sector immobiliari

Els riscos de transició fan referència als costos associats a l'adaptació a una economia baixa en carboni. Inclouen des dels riscos reguladors, legals i tecnològics (una nova tecnologia desplaça la tecnologia antiga i provoca disruptions) fins a riscos de mercat (canvis en la demanda i en l'oferta de primeres matèries, etc.) i reputacionals. Per al mercat de l'habitatge, els riscos de transició més rellevants són la implementació de regulacions més estrictes en termes de reducció de l'emissió de gasos amb efecte d'hivernacle i la necessitat d'adaptar els habitatges als nous estàndards energètics.

El 2023, la Comissió Europea va aprovar una nova Directiva d'Eficiència Energètica de l'Edificació amb l'objectiu que el sector de l'habitatge contribueixi a assolir la neutralitat climàtica el 2050 i una reducció del 55% de les emissions de CO<sub>2</sub> el 2030. El sector immobiliari residencial és clau per reduir les emissions, ja que, segons la mateixa directiva, els edificis europeus consumeixen el 40% de l'energia a la UE i produeixen el 36% de les seves emissions. Aquesta directiva obliga a reduir el consum d'energia primària utilitzada pels edificis residencials, com a mínim, el 16% el 2030 i, com a mínim, entre el 20% i el 22% el 2035. El compliment d'aquests objectius comportarà obligacions tant pel que fa a la rehabilitació del parc d'habitatges existent com pel que fa al de nova construcció, que, segons la mateixa directiva, haurà de ser enterament zero emissions el 2030. Malgrat que la directiva no inclou sancions, és responsabilitat de cada Estat membre adoptar mesures per arribar als objectius fixats.



Complir aquesta directiva requerirà un esforç important, ja que el parc d'habitatges actual té un nivell d'eficiència energètica molt baix. En l'actualitat, el 25,6% dels habitatges tenen una qualificació F o G per a emissions, i només el 19,7% té una qualificació D o superior. Malgrat la necessitat imperant de rehabilitar el parc d'habitatges a Espanya, el procés es troba actualment estancat al voltant dels 25.000 habitatges a l'any, segons els visats per a la rehabilitació d'habitatges del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana. En aquest sentit, caldria impulsar el desemborsament dels fons NGEU disponibles per al programa de recuperació econòmica i social en entorns residencials. Segons l'Observatori del Pla de Recuperació, Transformació i Resiliència (PRTR) de l'AIReF,<sup>31</sup> fins a l'abril del 2024, només s'havien formalitzat el 18% dels 6.187 milions destinats a la rehabilitació i a la regeneració urbana (Component 2 del PRTR).<sup>32</sup>

<sup>31</sup> AIReF, Observatori del PRTR.

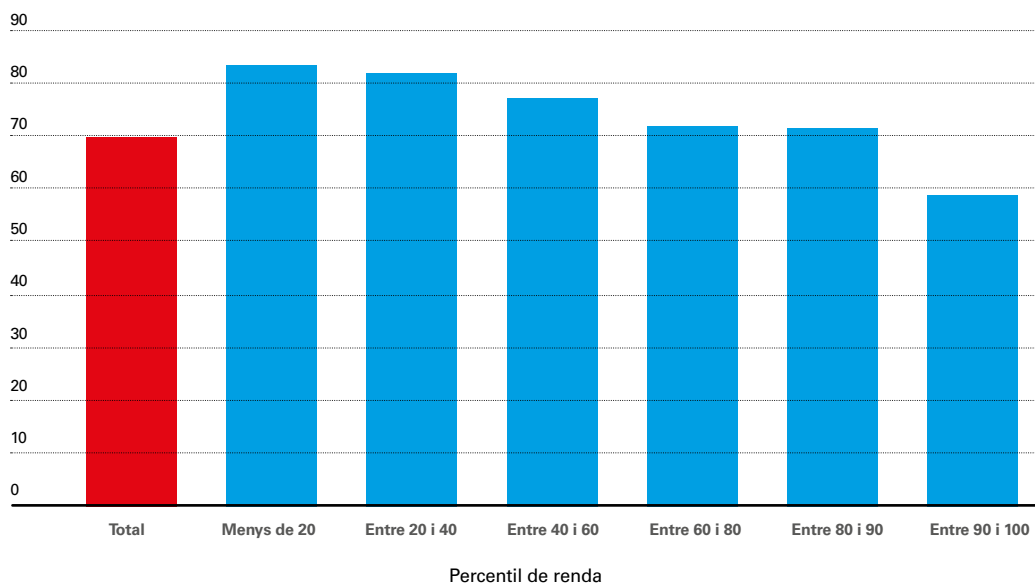
<sup>32</sup> Segons la IGAE, els pagaments realitzats sota el concepte «C02. I01 Rehabilitació i recuperació econòmica i social d'entorns residencials» pugen a 676,6 milions d'euros el 2022, a 384,3 el 2023 i a 150 al gener-abril del 2024.

## La gestió de la transició climàtica al sector immobiliari ha de tenir en compte les importants implicacions distribuïdors de riquesa que comporta: les llars més humils són les més vulnerables al canvi climàtic

És important assenyalar que les llars amb ingressos baixos estan més afectades pels riscos del canvi climàtic. D'una banda, l'habitatge representa un percentatge major de la riquesa bruta de les llars amb ingressos més baixos: tenen el 83,5% de la seva riquesa bruta en actius immobiliaris, en relació amb el 58,7% de les llars al decil de rendes superior. De l'altra, com recull la directiva 2024/1275 relativa a l'eficiència energètica dels edificis, les llars més modestes tendeixen a habitar en habitatges en pitjor estat i amb pitjors qualificacions energètiques.

## Riquesa immobiliària de les llars espanyoles per nivell de renda

(% sobre el total d'actius)



Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'Enquesta Financera de les Famílies (2022) del Banc d'Espanya.

Des d'un punt de vista de política econòmica, subvencionar les inversions per a l'adaptació al canvi climàtic és desitjable per dues raons clau. La primera és que augmentar l'eficiència energètica d'un habitatge té externalitats positives per a la societat en general. La segona és que les inversions per millorar l'eficiència energètica poden representar un cost inassumible per a les llars amb rendes més modestes, i, per tant, les mesures de transició han d'anar acompanyades d'un mecanisme de transferències o de subvencions que les facilitin i que mitiguin el seu impacte sobre les llars més vulnerables.



## Indicadors i previsions

Variació anual (%), llevat que s'indiqui el contrari

	Mitjana 2000-2007	Mitjana 2008-2014	Mitjana 2015-2021	2022	2023	Previsió 2024 <sup>1</sup>	Previsió 2025 <sup>1</sup>	Tendència
<b>Indicadors d'activitat</b>								
PIB total	3,7	-0,9	1,2	5,8	2,5	2,4	2,3	☀️
VAB construcció	3,3	-8,6	0,1	3,2	2,3	2,7	3,1	☀️
Inversió en construcció	5,6	-8,9	2,4	2,6	2,3	2,9	3,1	☀️
Inversió en habitatge	7,4	-8,5	3,8	1,4	0,6	1,4	3,3	☀️
Inversió en resta de construcció	3,3	-8,6	0,1	3,2	2,3	4,8	3,0	☀️
Visats d'inici d'obra (milers)	642	94	85	109	109	115	125	☁️
Visats d'inici d'obra	3,0	-34,2	17,6	0,6	0,5	5,0	8,7	☀️
Certificats de final d'obra (milers)	482	230	66	89	88	105	113	☀️
Certificats de final d'obra	9,0	-31,2	10,0	-2,5	-1,7	19,9	7,1	☁️
Confiança al sector de la construcció (nivell) <sup>5</sup>	13,1	-41,7	-17,7	8,9	8,7	7,6	-	☀️

## Mercat laboral

Afiliats total	3,5	-2,1	2,3	3,9	2,7	2,5	2,1	☁️
Afiliats a la construcció	6,1	-13,5	3,9	3,5	3,8	3,7	3,2	☀️
Construcció d'edificis	-	-14,4	5,2	4,3	4,2	4,0	3,6	☁️
Enginyeria civil	-	-16,4	1,0	4,9	7,4	7,3	6,8	☀️
Act. de construcció especialitzada	-	-8,9	3,3	2,9	3,5	3,3	2,9	☁️
Afiliats en activitats immobiliàries	10,3	-12,3	4,9	5,5	3,8	3,7	3,2	☀️
Ocupats total (EPA)	4,3	-2,4	1,9	3,6	3,1	2,4	2,0	☁️
Ocupats a la construcció (EPA)	7,0	-13,5	4,1	3,0	3,2	2,5	2,1	☀️
Taxa de temporalitat a la construcció (%) <sup>5</sup>	57,6	39,6	39,8	25,8	18,0	15,6	-	☀️
Taxa d'atur a la construcció (%) <sup>5</sup>	7,5	22,8	11,8	7,6	7,1	8,3	-	☀️

## Demanda d'habitatge

Compravendes <sup>2</sup> (milers)	775	388	463	650	585	564	566	☁️
Compravendes <sup>2</sup>	-0,1	-8,7	8,1	14,8	-10,0	-3,6	0,3	☀️
Habitatge nou <sup>2,5</sup>	12,1	-13,4	6,8	2,1	-4,3	9,0	-	☀️
Habitatge de segona mà <sup>2,5</sup>	-7,8	-5,0	8,4	18,0	-10,4	-1,3	-	☀️
Compravendes estrangers <sup>3</sup>	-	2,0	6,0	30,7	-8,5	0,0	0,3	☀️
Compravendes segona residència <sup>4</sup>	-	-10,5	7,1	6,5	-7,1	-9,2	2,5	☀️

## Preus

Preu de l'habitatge (MITMA)	12,3	-4,8	1,8	5,0	3,9	4,4	2,8	☀️
Preu de l'habitatge (INE)	0,0	-6,1	4,6	7,4	4,0	5,0	2,8	☁️
Preu de l'habitatge nou <sup>5</sup>	-	-4,4	6,0	7,9	8,0	10,1	-	☀️
Preu de l'habitatge de segona mà <sup>5</sup>	-	-7,5	4,3	7,3	3,2	5,7	-	☁️
Preu del sòl	18,8	-8,8	0,5	5,0	-2,8	4,0	2,5	☁️
IPC lloguer <sup>5</sup>	4,3	1,3	0,6	1,3	2,0	2,1	-	☀️

## Ràtios d'accessibilitat

Preu de l'habitatge (% renda bruta disponible)	6,7	7,9	6,9	7,5	7,3	7,0	6,9	☀️
Esforz teòric (% renda bruta disponible)	37,8	38,7	30,2	31,8	37,2	34,8	33,3	☀️
Rendibilitat del lloguer (%) <sup>5</sup>	4,5	3,5	4,1	3,6	3,4	3,4	-	☀️

## Finançament<sup>5</sup>

Nombre d'hipoteques	5,8	-22,7	10,8	11,0	-18,0	-1,1	-	☁️
Saldo viu del crèdit per a la compra d'habitatge	21,9	-0,3	-2,1	0,8	-2,7	-2,5	-	☁️
Noves operacions de crèdit habitatge	17,7	-26,7	15,6	9,8	-18,6	13,1	-	☁️
Saldo viu del crèdit promotor i construcció	37,3	-10,1	-9,6	-6,7	-5,6	-5,8	-	☁️
Taxa de morositat del crèdit habitatge (%)	0,5	3,5	4,2	2,7	2,5	2,7	-	☀️
Taxa de morositat del crèdit promotor i construcció (%)	0,5	20,2	16,1	4,8	4,0	3,7	-	☀️

Notes: 1. Previsions a 30 de juny del 2024. 2. La mitjana 2000-2007 per a les compravendes d'habitatge correspon al període 2004-2007 i les dades provenen del Ministeri d'Habitatge i Agenda urbana. Compravendes de l'INE a partir del 2007. 3. Compravendes d'estrangers segons el Ministeri d'Habitatge i Agenda urbana. 4. Les compravendes de segona residència s'estimen a partir de les compravendes realitzades en una província diferent de la província de residència del comprador. 5. Les dades de la columna «Previsió 2024» corresponen a les dades acumulades fins a l'última disponible del 2024.

Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE, del Ministeri d'Habitatge i Agenda Urbana, del Ministeri d'Ocupació i Seguretat Social i del Banc d'Espanya.



# CaixaBank Research

Els *Informes Sectorials* i la resta de publicacions de CaixaBank Research estan disponibles a la web: [www.caixabankresearch.com](http://www.caixabankresearch.com). Mitjançant els nostres estudis, intentem estimular el debat i l'intercanvi d'opinions entre tots els sectors de la societat i afavorir la divulgació dels temes clau de l'entorn socioeconòmic del nostre temps.



## Informe de Turisme 2S 2024

Les xifres rècord que està assolint el turisme a Espanya i els efectes del canvi climàtic sobre el sector posen de manifest la necessitat de continuar treballant per millorar els fluxos turístics i per tendir cap a un model més sostenible i menys estacional.



## Informe Agroalimentari 2023

La guerra a Ucraïna i el seu impacte sobre els preus de l'energia i de les primeres matèries agrícoles continuaran condicionant les perspectives del sector agroalimentari espanyol.



## Observatori Sectorial 2024

Informe 360° sobre la situació i les perspectives dels sectors d'activitat a Espanya. Aprofundim en les dinàmiques subjacents de l'evolució macroeconòmica i oferim una visió transversal del comportament dels sectors d'activitat al llarg del temps.



## Informe Mensual

Anàlisi de la conjuntura econòmica espanyola, portuguesa, europea i internacional i de l'evolució dels mercats financers, amb articles especialitzats sobre temes clau de l'actualitat.




## Notes Breus d'Actualitat Econòmica i Financera


Valoració dels principals indicadors macroeconòmics d'Espanya, de Portugal, de la zona de l'euro, dels EUA i de la Xina i de les reunions del Banc Central Europeu i de la Reserva Federal.



## Monitor de consum

Anàlisi mensual de l'evolució del consum a Espanya mitjançant tècniques de *big data* a partir de la despesa amb targetes emeses per CaixaBank, de la despesa de no clients als TPV de CaixaBank i dels reintegraments en caixers CaixaBank.

 [www.caixabankresearch.com](http://www.caixabankresearch.com)

 [research@caixabank.com](mailto:research@caixabank.com)

 [@CABK\\_Research](https://twitter.com/CABK_Research)

 Newsletter

L'*Informe Sectorial* és una publicació de CaixaBank Research que conté informacions i opinions procedents de fonts que considerem fiables. Aquest document té un propòsit merament informatiu, de manera que CaixaBank no es fa responsable en cap cas de l'ús que se'n pugui fer. Les opinions i les estimacions són pròpies de CaixaBank i poden estar subjectes a canvis sense notificació prèvia. Es permet la reproducció parcial de l'*Informe Sectorial* sempre que se citi la font de manera adequada i sigui remesa una còpia a l'editor.

© CaixaBank, S.A., 2024

# My way

## The bank that adapts to your needs

We belong to the place we are born, but we also belong to where we choose to live. And for all those who choose our country to go on holiday, to live or work, at HolaBank you will find more than a bank – it's *your* bank. With managers who speak your same language and a tailor-made club that simplifies your day-to-day processes, with services like translations<sup>1</sup> and an online interpreter<sup>2</sup>, a 24-hour helpline<sup>3</sup> and a service to help you get your NIE. Plus all the financial benefits of Spain's leading retail bank.

[www.CaixaBank.es](http://www.CaixaBank.es)

1. Three free services/year for texts in Spanish, English, French, German and Russian with a maximum of 600 words. The text must be non-technical and may not be divided into parts. Any words to be translated over the limit will be invoiced to the customer subject to a prior quote. 2. Unlimited free service. 3. Unlimited free service. NRI: 6467-2023/09542



**HolaBank**

# RealEstate&Homes

## Llars plenes de vida

A CaixaBank creiem que les empreses del sector immobiliari mereixen una atenció especialitzada. Per això, disposem d'una xarxa de centres amb equips de professionals especialitzats que donen cobertura a tot el territori per acompanyar el promotor durant tot el procés de construcció, des de l'inici de l'obra fins al lliurament dels habitatges. De la mateixa manera, facilitem també el finançament als compradors a través de la subrogació del préstec promotor, implicant-nos dia a dia per crear llars plenes de vida.



[www.CaixaBank.cat/empresas](http://www.CaixaBank.cat/empresas)

