



EVOLUCIÓ DEL SECTOR DE LA PROMOCIÓ I LA CON- STRUCCIÓ RESIDENCIAL EN LA DARRERA DÈCADA: **CANVIS, FINANÇAMENT I DEBILITATS**

Mia Torner
Josep M^a Raya

Abril 2024



Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona

ÍNDEX

1. Àmbit de l'estudi, metodologia i estructura de l'informe.....	5
2. Canvis en el sector.....	5
2.1 Canvis en els criteris bancaris.....	5
2.2 Reducció del risc financer de les empreses.....	7
2.3 Transformació de l'estructura competitiva del sector i paper dels agents.....	8
2.4 Reducció de l'activitat de les administracions públiques i la necessitat de la col·laboració publicoprivada.....	8
2.5 La tendència alcista del lloguer.....	9
3. El baix impacte de la crisi del Covid.....	11
4. Les principals debilitats del sector en l'actualitat.....	13
4.1 Envelliment i falta de mà d'obra.....	14
4.2 L'augment global dels costos de construcció.....	15
4.3 Falta de sòl en les grans zones urbanes i volum de construcció insuficient.....	16
5. Conclusions i propostes per al sector.....	19
Bibliografia.....	20

1. ÀMBIT DE L'ESTUDI, METODOLOGIA I ESTRUCTURA DE L'INFORME

El sector de la construcció i promoció residencial té un paper fonamental en qualsevol país. En el territori espanyol i català, el sector havia tingut un pes en termes de PIB superior al 10% prèviament a la crisi immobiliària i financera (Bosch et al, 2023). Després d'aquesta recessió, el sector ha perdut pes econòmic, però també s'ha transformat i modernitzat. Aquest estudi té com a finalitat descriure els principals canvis que ha viscut el sector de la construcció i promoció d'habitatge residencial, analitzant l'evolució de la indústria en els últims 10 anys.

Per la realització de l'estudi s'han dut a terme entrevistes semi estructurades² a experts del sector per tal de conèixer la seva realitat. Addicionalment, s'han utilitzat dades provinents de fonts primàries i secundàries. L'informe s'estructura en quatre blocs. En primer lloc, es descriuen els canvis més destacats en el sector. En segon lloc, s'analitza el reduït impacte del COVID en el sector com a exemple de la solidesa i sanejament. En tercer lloc, es tracten les principals debilitats del sector en l'actualitat. En últim lloc, s'analitzen els principals reptes del sector cap a futur.

2. CANVIS EN EL SECTOR

A partir de les entrevistes realitzades es pot considerar que els principals canvis en el sector de la construcció i promoció son els següents: (1) un canvi en els criteris bancaris de concessió de crèdit; (2) una reducció del risc financer de les empreses; (3) una professionalització de les empreses que operen en el sector i una tendència cap a la concentració; (4) una baixa participació en el sector de les Administracions Públiques i la necessitat de revisar les condicions de la col·laboració publicoprivada, així com (5) l'aparició de models alternatius a la promoció per a la compra. A continuació procedim a detallar els mateixos.

2.1. CANVIS EN ELS CRITERIS BANCARIS

El primer canvi del sector després de la recessió és el viratge en les polítiques de concessió de crèdit promotor. Aquest fet respon a que una de les causes de la crisi immobiliària del 2008 van ser una polítiques de crèdit promotor molt laxes i un finançament de projectes no rigorós. Fins i tot quan ja hi havia els primers signes econòmics d'una disminució del ritme de compra d'habitatges, es van seguir finançant promocions.

² Poden trobar-se les dades dels entrevistats al final de l'informe.

Les institucions bancàries espanyoles en els temps previs a la crisi oferien els tipus hipotecaris més baixos de l'Eurozona (Akin et al., 2014). Durant el període 2003-06, el tipus mitjà a l'Eurozona era del 4.51, mentre que a Espanya era del 3.71. Com que els tipus hipotecaris eren més baixos a Espanya que a la resta d'Europa, l'única forma que tenien els bancs d'obtenir grans beneficis era a través de la concessió massiva d'hipoteques (Akin et al., 2014). Aquesta oferta tant elevada va ser possible tot i els controls bancaris, entre d'altres coses perquè hi havia un biaix a l'alça d'un 29% dels preus de taxació, permetent així complir els llindars regulatoris que establí el Banc d'Espanya (Akin et al., 2014). Dites actuacions bancàries van permetre la generació d'una oferta que no es corresponia amb la demanda d'habitatge, generat un excés de estoc en zones de baixa demanda que després, quan va començar la crisi financera, no es va poder vendre.

Després de la reestructuració del sector bancari, les polítiques de concessió del crèdit són més estrictes, en línia amb les polítiques de prudència macroeconòmica del Banc Europeu, que pretén evitar la generació d'una nova bombolla immobiliària. En l'actualitat, es realitza un anàlisi curós i detallat de la viabilitat individual de cada promoció –només s'emeten préstecs promotors a aquelles empreses que puguin aportar entre un 30% i 40% de recursos propis (Roca, 2019). En aquest sentit, sembla que és més adequat parlar de **prudència bancària** i no de restricció de crèdit, ja que tant el sector promotor com el sector bancari estan d'acord en que se segueix donant finançament a aquelles promocions que es consideren viables, però el volum d'operacions finançades és inferior. Malgrat tot, cal puntualitzar que el fet que es busqui assegurar una solvència elevada té com a contrapartida un volum de construcció baix, que no sempre permet cobrir la demanda d'habitatge de trams de la població amb menys recursos econòmics o que viuen en zones de gran concentració poblacional.

El model de finançament que es proporciona a les promocions que es financen també és diferent al que s'oferia en els anys previs a la crisi. En aquest sentit destaquen els següents aspectes: la concessió del crèdit en fases avançades –en contraposició amb la situació anterior on es concedia a les fases inicials– de la promoció, el condicionament d'aquest finançament a llindars mínims de prevendes i al seguiment del desenvolupament establert del projecte.

1. **Concessió de crèdit en una fase avançada de la promoció immobiliària.** En l'actualitat el promotor adquireix el sòl per a la construcció amb fons propis o internacionals (equity), ja que el sector bancari no proporciona finançament per a aquesta fase de la promoció. Hi ha debat sobre si la banca suposa un substitut o un complement dels fons internacionals, ja que l'actuació dels fons internacionals es dona en una fase inicial del projecte. La incertesa associada a les fases inicials del projecte comporta que els fons internacionals demanin una rendibilitat molt alta. El sector bancari intervé quan la promoció es troba en una fase més avançada i el promotor ja és propietari del sòl. La concessió del crèdit està també condicionada a un volum de prevendes d'un 50%, quota que es relaxa en les zones de major demanda habitacional.
2. **Project monitoring:** tradicionalment, el finançament bancari s'havia realitzat en desemborsaments laxos i no condicionats. En l'actualitat el finançament es rep conforme a la realització exitosa de determinades fases del procés de construcció. Aquest seguiment permet un major control sobre el desenvolupament del projecte segons l'establert, agilitza el procés de finançament i dona seguretat tant al creditor com al comprador final dels habitatges.
3. **Control de les consignacions a prevendes:** En l'actualitat aquests fons es consignen en comptes separats de la resta de l'activitat de la promoció. D'aquesta manera, el banc proporciona la garantia al client de recuperar els fons en cas de no acabar la promoció.

Tot i que, com s'analitza amb detall en el punt 2.6, el lloguer està creixent en importància relativa respecte a la compra d'habitatge, la majoria de la promoció se segueix fent per a

la compra d'habitatge. En l'actualitat, al voltant del 50% de compravendes es fan gràcies a una hipoteca. De manera similar que amb l'atorgament de crèdit per a la promoció en els anys previs a la crisi immobiliària, la concessió excessivament laxa d'hipoteques també va contribuir a un escalfament del mercat per sobre de les capacitats reals de retorn de les famílies. Per tant, la mateixa prudència aplica a la concessió hipotecària: en l'actualitat hi ha un estudi minuciós de la capacitat de devolució de la hipoteca i una prudència financera per a la concessió d'aquestes hipoteques. El volum de concessions és menor (com es veu en la figura 1), i també ha canviat el volum del préstec sobre el valor de l'habitatge: en l'actualitat no es finança més del 80% del seu valor. Finalment, s'han reduït els comportaments previs de sobretasació (Garcia Montalvo i Raya, 2018), disminuint així l'exposició del risc dels bancs. Pot veure's l'evolució del número d'hipoteques atorgades a Espanya a la figura 1.

Número hipoteques atorgades per any a Espanya.

FIGURA 1



Nota: les dades de 2023 només inclouen les hipoteques atorgades fins al mes de novembre.
Font: elaboració pròpia en base de dades de l'INE.

2.2. REDUCCIÓ DEL RISC FINANCER DE LES EMPRESES

El palanquejament es una mesura de la relació entre el capital propi i les inversions totals en una inversió financera. Les empreses del sector tenien un palanquejament molt elevat en l'etapa prèvia a la crisi immobiliària: finançaven gran part de les promocions amb crèdit i no amb capital propi. En l'actualitat, els canvis en els criteris bancaris de concessió de crèdit han implicat la reducció del palanquejament dels promotors del sector. Especialment rellevant és el fet de que el sòl i la urbanització hagin d'estar finançats amb fons propis i que només es concedeixi crèdit en fases de construcció i condicionat a determinades quotes de prevendes, implicant que el crèdit utilitzat sigui menor. Tot i que un palanquejament baix pot implicar un ús poc productiu dels recursos de l'empresa, permet assegurar la solvència de totes les promocions i evitar que es financin promocions de major risc. Per tant, es destaca

la reducció del palanquejament com una característica derivada de l'enfocament cap a una major seguretat financera del sector.

2.3. TRANSFORMACIÓ DE L'ESTRUCTURA COMPETITIVA DEL SECTOR I PAPER DELS AGENTS

El nombre d'empreses que operaven es va reduir a aproximadament la meitat com a conseqüència de la crisi del sector. Aquesta reducció va comportar una destrucció i reconversió del teixit empresarial, comportant una reducció del nombre d'empreses que operen en el sector. Les empreses que van sobreviure eren aquelles que estaven més sanejades i per tant, les empreses que operen en el mercat en l'actualitat tenen un grau de professionalització més elevat.

El sector s'ha caracteritzat tradicionalment per estar atomitzat, és a dir, hi ha un nombre de compradors i venedors molt elevat. Tot i que aquesta característica es manté, en l'actualitat hi ha una lleugera tendència a la concentració empresarial: hi ha promotors amb quotes de mercat d'entre l'1 i el 4%, xifres que no s'havien vist amb anterioritat. A la taula 1 s'indiquen els percentatges d'entregues realitzades a nivell estatal pels principals promotors del país l'any 2022. Per altra banda, les empreses de dimensió més reduïda tendeixen ara a la participació en petites promocions o a la gestió d'aquestes, veient-se lleugerament desplaçades per les empreses amb major quota de mercat. Joan Soler, director tècnic territorial de Catalunya de AEDAS Homes, opina que, tot i aquesta tendència a la concentració, l'oferta seguirà sent atomitzada perquè la demanda també ho és.

Nombre d'entregues d'habitatge acabat realitzat per les principals empreses del sector respecte del percentatge d'habitatge total acabat per a l'any 2022

TAULA 1

	Culmia	Kronos	Vía Célebre	AEDAS Homes
Nombre d'entregues	610	700	1781	2544
Percentatge respecte del nombre de vivendes estatals	0,763%	0,876%	2,228%	3,183%

Nota: per al nombre total a nivell estatal, s'ha pres el valor de número d'habitatges lliures acabats publicat pel Ministeri de Transports i Mobilitat Sostenible.

Font: elaboració pròpia en base a les dades de Brainsre.News, EjePrime i l'INE.

2.4. REDUCCIÓ DE L'ACTIVITAT DE LES ADMINISTRACIONS PÚBLIQUES I LA NECESSITAT DE LA COL·LABORACIÓ PUBLICOPRIVADA

Un altre canvi rellevant en el sector és el rol que juguen les Administracions Públiques en la promoció d'habitatge residencial, ja que l'activitat del sector públic en l'àmbit de la construc-

ció ha minvat considerablement, tant en termes absoluts com relatius en relació al sector privat. En l'actualitat, quatre de cada cinc habitatges assequibles s'edifiquen per promotors privats (Garcia Montalvo, J., Raya, J. M., Sala, C., 2021)³. Aixímateix, les promotores públiques han deixat de participar en aquest mercat. En particular, de 2014 a 2022 únicament 14.737 habitatges dels 74.558 que han rebut qualificació definitiva com protegit, han estat construïts per promotores públiques (Ministeri de Transports, Mobilitat i Agenda Urbana). La col·laboració publicoprivada es presenta en aquest context com una eina efectiva per a cobrir les necessitats socials en matèria d'habitatge (Garcia Montalvo, Raya i Sala, 2022) quan les administracions públiques no poden fer front als reptes per si soles. Tots els agents coincideixen que la manca d'oferta d'habitatge assequible per als col·lectius vulnerables ha de ser contraatacada de manera conjunta entre tots els actors del mercat, permetent així donar una resposta a la necessitat d'incrementar l'oferta d'habitatge.

La col·laboració públicoprivada es pot articular de diverses formes. L'administració pot col·laborar a través de la planificació urbanística, actuant sobre la disponibilitat i el preu del sòl, facilitant que el sector privat pugui aportar la inversió necessària en aquest segment. Això inclou mecanismes financers i/o fiscals (reducció de riscos, subsidis a la promoció, facilitats per accedir al sòl edificable, etc.) i agregadors per aprofitar les economies d'escala. La col·laboració publicoprivada pot tenir també un caràcter més estructural. Així, la col·laboració publicoprivada per a la provisió d'habitatge social es pot articular amb la participació d'entitats sense ànim de lucre o de lucre limitat. (Trilla i Bosch, 2018). Altrament, la provisió d'habitatge més assequible també es pot realitzar a través de la coproducció comunitària, amb les cooperatives d'habitatge i els *Community Land Trust*, entre d'altres fórmules. A Alemanya, les cooperatives d'habitatge són els agents principals de provisió d'habitatge. Entre les possibilitats que ofereix la col·laboració publicoprivada destaca el dret de superfície, que ha permès que l'Administració cedeixi sòl de titularitat pública a empreses privades, cooperatives o fundacions. Això permet a les administracions evitar la descapitalització que derivaria d'una venda del sòl. En el cas de les cooperatives, els ha permès edificar en la parcel·la i fer ús d'aquest edifici durant un termini predeterminat —generalment, 75 anys—. Durant aquest període, tots els socis són propietaris de la cooperativa, i la cooperativa és la titular dels habitatges, de forma que es realitzarà una cessió d'ús dels espais individuals a les persones sòcies.

Finalment, aquests models de col·laboració publicoprivada estan trobant moltes dificultats, entre d'altres, pel fet de què el cost de la construcció supera els preus dels mòduls. En un context on els preus de la construcció d'habitatge residencial han augmentat molt (vid apartat anterior), les dificultats es fan més patents, apuntant a la necessitat d'una revisió dinàmica dels requisits de la oferta pública en termes dels preus de mòduls, especialment en un context d'augment addicional dels costos financers.

2.5. LA TENDÈNCIA ALCISTA DEL LLOGUER

El model espanyol de promoció immobiliària previ a la crisi es caracteritzava per la promoció destinada a la venda. Malgrat això, degut a l'encariment del preu de l'habitatge, menor accés al crèdit i canvis en les preferències dels consumidors, la demanda s'ha orientat cap al règim de lloguer.

En el cicle previ a la crisi immobiliària gairebé tota la promoció que es realitzava era per a la venda, doncs més del 80% de les llars vivien en habitatges de propietat. L'augment de la demanda en lloguer ha derivat en una nova tendència: **la promoció per al lloguer o *build to rent***, promocions de construcció que estan plantejades per al lloguer. A diferència de la promoció per a la venda, en què el promotor normalment ven els diferents pisos a particulars, en aquest model el promotor ven la totalitat de l'edifici a un gestor. Habitualment, hi ha

³ De fet, mentre entre 2003 i 2012 es van construir 593.308 habitatges de protecció social, entre 2013 i 2022 només se n'han construït 91.617 (Garcia Montalvo, J., Raya, J. M., Sala, C., 2024).

un únic propietari per a tots els habitatges de la promoció, que s'encarrega de la gestió dels lloguers i del manteniment de l'edifici. A través de la venda completa de l'edifici a un únic client, el promotor té una major facilitat per accedir al finançament bancari i redueix el risc de la operació. Que el gestor sigui propietari de la totalitat de l'edifici és també una de les principals diferències amb el sistema de lloguer tradicional, en què els arrendadors solen ser particulars que estan en possessió només d'un dels pisos de l'edifici.

Les promocions de *build to rent* es concentren en l'actualitat en les grans capitals, on hi ha major demanda d'habitatge (*vid* punt 4.2). Això es deu a que aquest model permet oferir habitatge d'obra nova a persones que no poden accedir a la compra a causa de la capacitat financera que es requereix. A més, com que la promoció sencera està dissenyada inicialment per al lloguer, en general es construeixen pisos amb molts serveis i àrees comunes que es puguin adaptar als diferents perfils de llogaters. Aquesta fórmula permet especialitzar-se en diferents segments de la població.

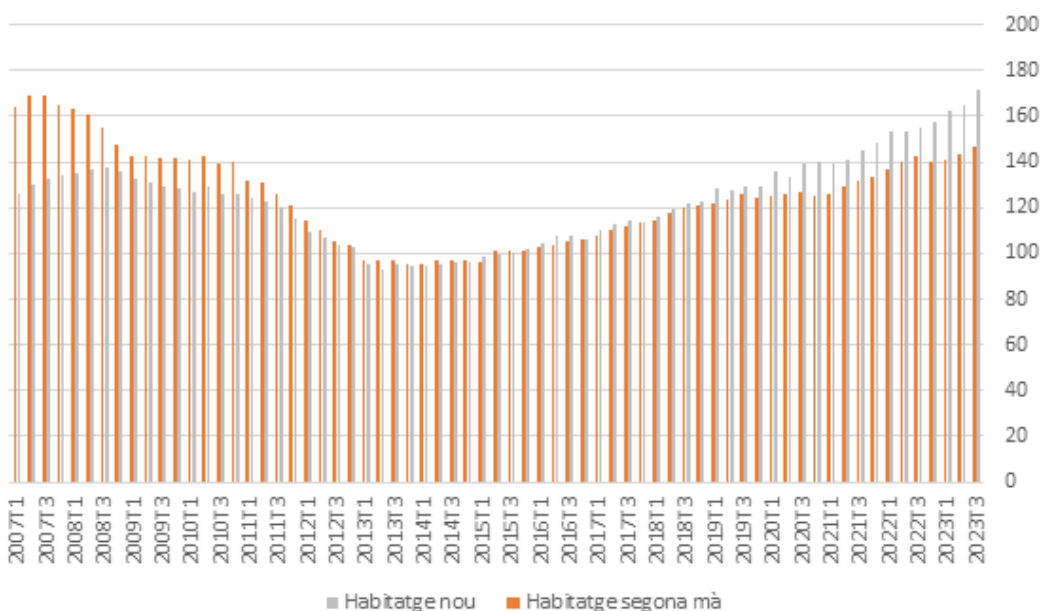
El model té potencial de creixement a tot el territori degut a l'augment de llars que viuen en règim de lloguer: l'any 2020 un 17,3% de les llars espanyoles viuen en un habitatge lloguer, en comparació amb el 16,1% de 2013 o el 10% de 2001 (Montoriol, 2021). La tendència europea ha estat més estable en els últims anys, tot i que el pes del mercat de lloguer és més elevat (30%) del qual un terç és lloguer protegit i els altres dos terços son lloguer a preu de mercat (Eurostat, 2013, 2015, 2018, 2021). Ara bé, aquesta tendència s'enfronta a les conseqüències del control de lloguer que figura a Llei d'habitatge (Llei 12/2023). El control de lloguer té unes conseqüències negatives sobre la oferta d'habitatges, ben documentades a la literatura (Garcia Montalvo, Raya i Monras, 2023; Raya, 2023)

3. EL BAIX IMPACTE DE LA CRISI DEL COVID

Alguns dels canvis més rellevants exposats anteriorment fan referència al canvi en la estructura competitiva del sector, solidesa i qualitat del finançament del sector. Això queda exemplificat amb el baix impacte econòmic que ha tingut la pandèmia a llarg termini. En el curt termini, la paralització de l'activitat de construcció sobre el terreny, com a conseqüència de les diverses restriccions, va provocar certes repercussions en el sector. En els mesos centrals de la pandèmia va haver-hi una reducció de la ocupació, els visats d'obra nova i les compravendes d'aproximadament un 30% (Raya, 2020). Cal afegir que també va haver-hi una davallada relativa de la demanda de segones residències respecte les de primera residència, i va ser especialment rellevant la caiguda de compravenda residencial estrangera —una reducció el primer trimestre de 2021 respecte el primer trimestre de 2019 del 8,9% en nacionals i del 21,4% en estrangers—. Malgrat això, a partir de maig de 2021 es va veure una recuperació generalitzada dels indicadors econòmics que s'ha mantingut i augmentat des de llavors (Montorniol, 2023). Pot veure's l'evolució dels preus de l'habitatge en la figura 2.

Índex dels preus de l'habitatge de primera i segona mà

FIGURA 2



Nota: Índex en base 100 calculat al 2015.

Font: elaboració pròpia en base a les dades de l'INE

Els primers segments de demanda a recuperar-se van ser els trams de població de classe mitjana-alta de població adulta, degut al menor impacte laboral que va tenir la crisi per a ells. Així, l'estalvi acumulat per aquests col·lectius durant la pandèmia va derivar en un augment de la demanda d'habitatges en aquest segment. Amb la reactivació de compra de primera residència es va reactivar el crèdit a les famílies a uns tipus similars del 2019. En aquest sentit, els professionals addueixen que els principals canvis en la demanda s'han vist en el tipus d'atributs que es valoren: post-pandèmia hi ha més demanda d'espais lluminosos, balcons grans, zones verdes comunitàries... Ara bé, l'evidència és fluixa i sembla ser que hi ha una tendència a valorar de nou la localització com a atribut principal a l'hora d'escollir un habitatge, igual que succeïa prèviament a la pandèmia (Raya, 2021).

L'alentiment de l'activitat no va suposar una disminució del preu de l'habitatge. Això reflexa una posició sòlida de les llars, que només s'endeuten si hi ha capacitat real de retorn del crèdit, un mercat immobiliari amb escassetat d'oferta i una política econòmica que va permetre sostenir les rendes familiars. Per altra banda, també és un factor rellevant per a entendre la resistència a la caiguda de preus el termini que transcorre entre que es comença una promoció i se li entreguen les claus al comprador.

4. LES PRINCIPALS DEBILITATS DEL SECTOR EN L'ACTUALITAT

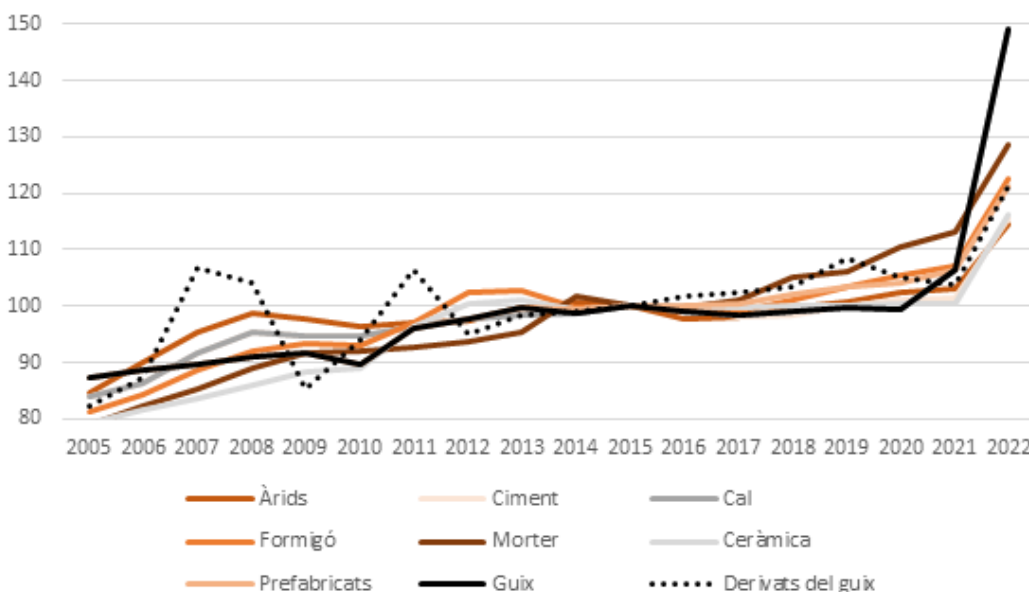
Tot i que els canvis en el sector l'han dotat de major solidesa i resiliència, el sector no està exempt de debilitats que cal afrontar per a l'enfortiment del sector. Les principals debilitats detectades són: (1) l'augment del preu de les matèries primes, (2) l'envelliment i falta de mà d'obra, així com l'impacte que aquests dos augments tenen en els costos totals de la construcció, (3) la falta de sòl en zones tensionades i el volum de construcció insuficient

AUGMENT DELS PREUS DE LES MATÈRIES PRIMES

L'augment de preus de matèries primes des de 2021 està tenint un impacte sobre els materials de construcció. Tot i que durant 2021 es va fer una lectura com a un fenomen de caràcter temporal degut a la recuperació econòmica, aquests preus no estan baixant —i alguns actors apunten a una major tensió en el mercat a causa d'aquests increments de costos—. Pot veure's l'evolució dels costos de les matèries primeres rellevants per al sector de la construcció en la figura 3. Aquest augment de preus té especial afectació en el cas de habitatge protegit, ja que falta dinamisme a l'hora d'adaptar els preus dels mòduls, especialment a les zones B i següents.

Evolució del preu de les matèries primeres rellevants per a la construcció

FIGURA 3



Nota: índex en base 100 calculat al 2015.

Font: elaboració pròpia a partir de les dades del Ministeri de Foment

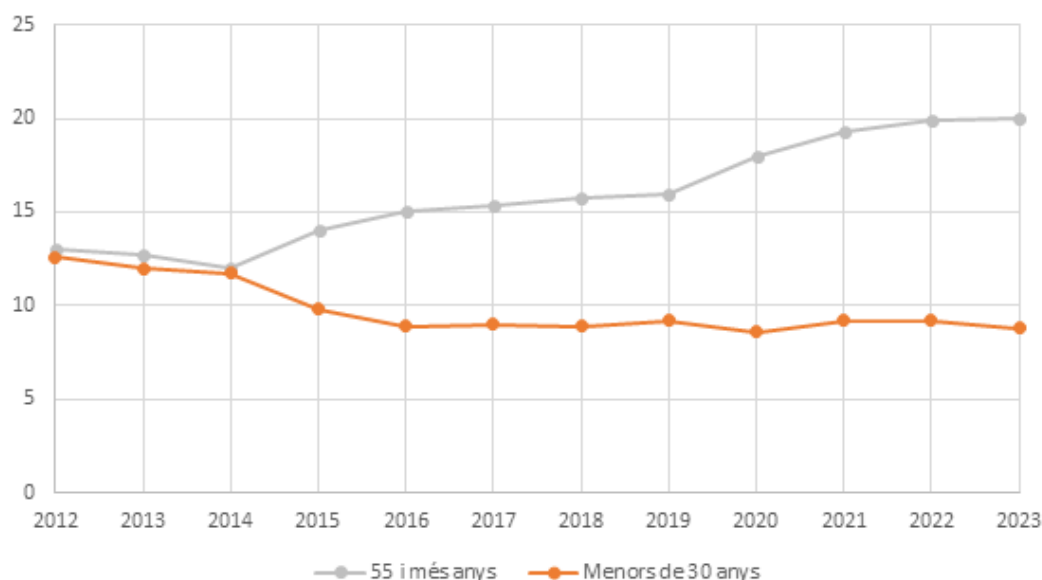
4.1. ENVELLIMENT I FALTA DE MÀ D'OBRA

Una de les conseqüències de la reestructuració del sector de la construcció arrel de la crisi, del tancament d'empreses i de la subseqüent professionalització del sector va ser la **destrucció del teixit productiu**. La població més jove va reconvertir-se més fàcilment cap a altres sectors com la hosteleria (l'any 2008 aquest tram de la població suposava el 25,2% i l'any 2012 ja només un 12,4%). Això va comportar un augment automàtic del pes relatiu de la mà d'obra d'edat més avançada. Aquesta situació no s'ha revertit en els últims deu anys, ja que la població que ha entrat recentment al mercat laboral no ha optat per a treballar en el sector de la construcció, especialment en el de l'obra.

En l'actualitat, el 70,8% dels treballadors del sector de la construcció tenen entre 30 i 55 anys (INE, 2022). A més, hi ha una tendència a l'envelliment: mentre que l'any 2012 els treballadors majors de 55 anys només suposaven un 12,8% del total, l'any 2022 ja suposaven el 19,9%, i és una tendència que es manté. La proporció de treballadors menors de 30 anys ha caigut més de tres punts percentuals en els últims 10 anys: l'any 2012 aquest grup suposaven un 12,4% i en l'actualitat suposen un 9,2%. Poden veure's aquestes tendències en la figura 4.

Evolució de l'envelliment de la població al sector de la construcció expressat en punts percentuals

FIGURA 4



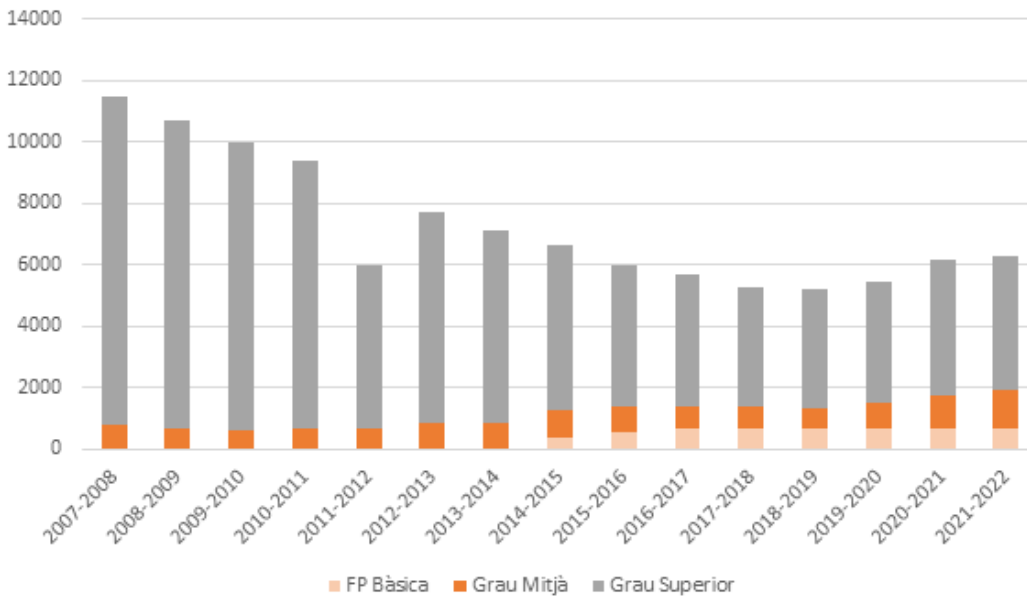
Font: Elaboració de l'Observatori Industrial de la Construcció amb Microdades de l'Enquesta de Població Activa de l'INE.

Les persones majors de 55 anys són les que es troben en una edat propera a la jubilació i per a les quals cal un relleu generacional, que no s'està donant en l'actualitat. De fet, el fenomen és el contrari, i la població major de 60 anys augmenta cada any.

La combinació de la consideració social de la Formació Professional i la visió social del sector de la construcció des de la crisi de 2008 ha comportat una reducció a la meitat en les matriculacions en formació en el sector de la construcció (Observatori de la Construcció, 2022). Pot veure's aquesta evolució en la figura 5.

Evolució de l'alumnat matricular en una EOC per grau

FIGURA 5



Nota: dades en valor absolut

Font: Elaboració de l'Observatori Industrial de la Construcció amb dades de EDUCAbase (MEFP).

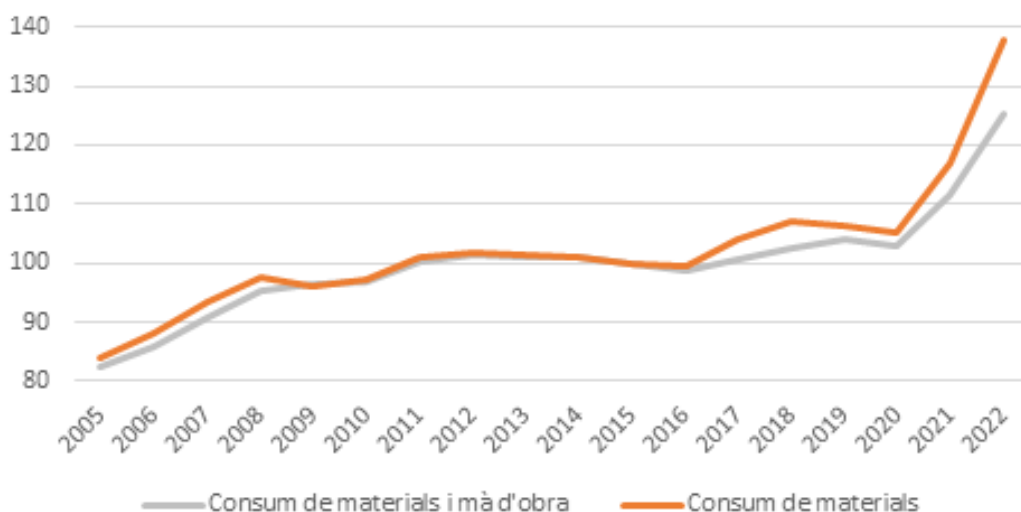
L'escassa **presència de la població jove menor de 30 anys** alarma als agents del sector per diversos motius. En primer lloc, la construcció és una feina que requereix d'un elevat component físic, sent idònia per a gent jove. A més, la majoria de treballadors de més de 55 anys són treballadors a peu d'obra, sent el problema no només quantitatiu sinó qualitatiu: hi ha poca gent amb el coneixement de l'ofici d'aquest tram de la població que està jubilant-se. Cal treballar en la reversió de la imatge social de les feines associades al sector, proporcionant la renovació de mà d'obra que necessita i els perfils necessaris i qualificats. En segon lloc, la falta de relleu generacional implica una tendència contractiva en la oferta de treball que, al estar-se jubilant, comporta una **falta de mà d'obra** que suposa un encariment dels preus de construcció i un factor limitant de l'activitat del sector.

4.2. L'AUGMENT GLOBAL DELS COSTOS DE LA CONSTRUCCIÓ

El maig de 2022 es va registrar un augment interanual del 19,5% en els costos, i tot i que sembla que hi ha una previsió interanual lleugerament a la baixa, els costos es consolidarien en uns nivells al voltant d'un 16% per sobre del nivell del gener del 2021 (Montoriol, J., 2023), fet que suposa un increment acumulat del 37,6% en els últims deu anys (Garcia Montalvo, J., Raya, J. M., Sala, C., 2024). Pot veure's l'evolució dels costos de la matèria prima i de la mà d'obra en la figura 6. Aquesta situació és especialment preocupant en la promoció d'habitatge protegit, ja que encareix el preu al que es pot proporcionar. A més, cal tenir a més en compte que a aquests costos amb tendència a l'alça dels preus de la matèria primera, els costos financers estan anant també a l'alça, suposant una pressió afegida per als promotors.

Evolució dels costos del consum de materials i de mà d'obra

FIGURA 6



Nota: Índex calculat amb base 100 al 2015

Font: elaboració pròpia a partir de les dades del Ministeri de Foment

4.3. FALTA DE SÒL EN LES GRANS ZONES URBANES I VOLUM DE CONSTRUCCIÓ INSUFICIENT

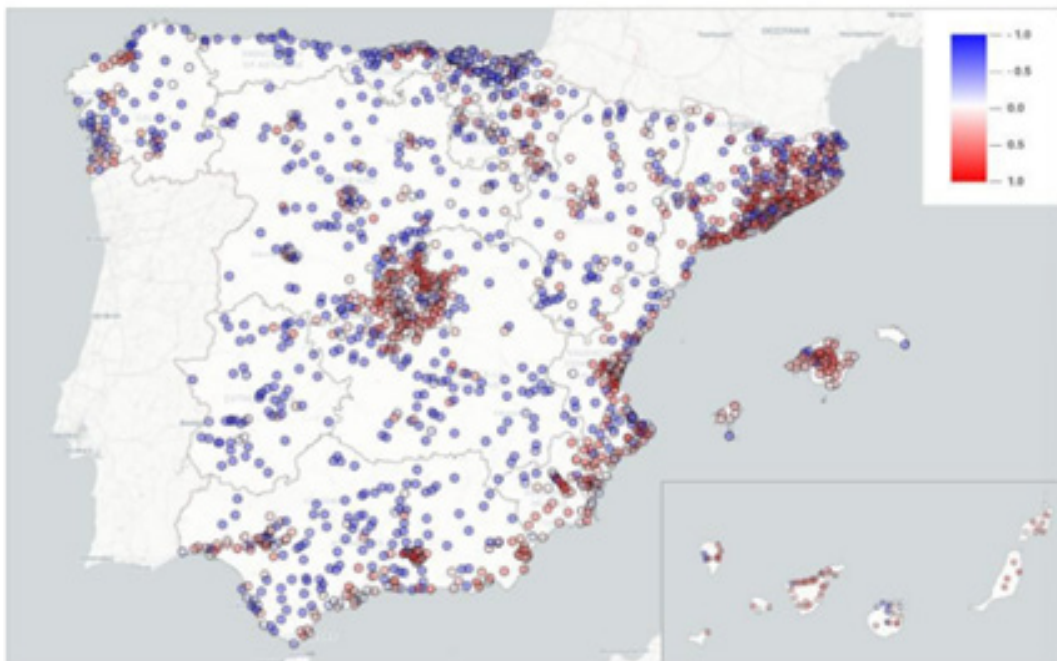
En l'actualitat, hi ha un volum d'oferta immobiliària insuficient en les zones d'elevada concentració de població i activitat econòmica. És ben sabut que hi ha una distribució territorial de la població desigual a Espanya, i aquestes diferències s'han anat engrandint amb el temps, ja que la població tendeix a desplaçar-se cap als centres amb major activitat econòmica (el que és un fenomen mundial). Això genera una tensió en el mercat immobiliari. Tal i com es pot veure gràficament, les zones on hi ha una falta d'oferta d'habitatge —en vermell a la figura 7— son la costa mediterrània i els grans nuclis urbans: Barcelona i Madrid. Aquestes zones tensionades concentren més del 60% de la població espanyola i el 96% de la creació de noves llars. Això confirma la tendència a la concentració poblacional i per tant augura un major tensionament en cas de no revertir la situació.

És cert que la meitat de la construcció en els últims tres anys es concentra en aquestes zones amb falta d'habitatge, però tot i així, els nivells de construcció son insuficients per a la demanda d'aquestes zones. La conclusió és doncs que, **tot i que es construeix un major nombre d'habitatges en aquelles zones on hi ha més demanda, aquesta construcció no és suficient per a seguir el ritme de concentració poblacional.**

Els agents del sector apunten a que el volum de construcció en l'actualitat és molt baix, entre vuit i deu vegades inferior als nivells de construcció dels anys 2000. Aquesta falta d'oferta s'emmarca en la tendència de pèrdua del pes relatiu de l'habitatge nou en el conjunt de transaccions: mentre que entre 2007 i 2012 suposava un 50% de les transaccions, en l'actualitat, només el 18% de les compravendes espanyoles son d'obra nova (ASPRI-

Escassetat relativa d'habitatge a Espanya

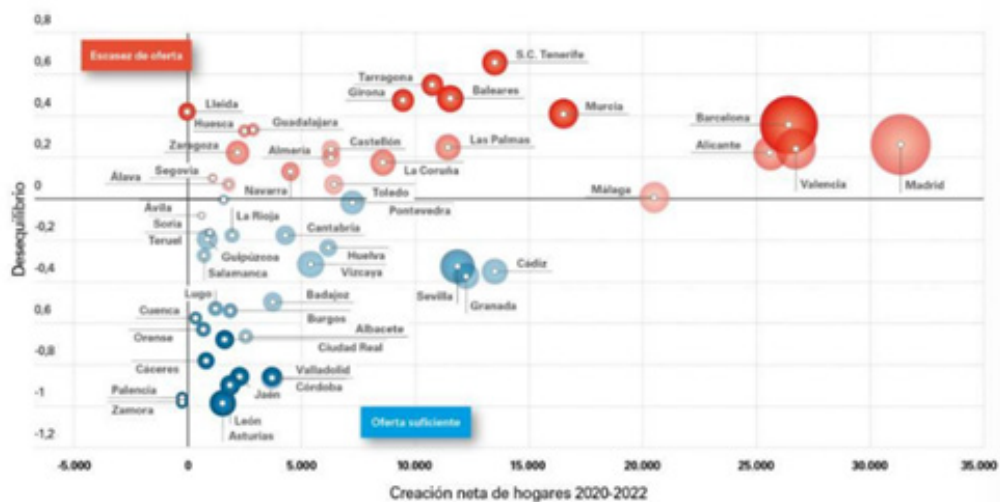
FIGURA 7



Nota: l'escassetat relativa d'habitatge de nova construcció es mesura a partir de la comparació entre el número de visats d'obra nova acumulats entre 2020 i 2022 i la creació neta de llars en el mateix període.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE, MITMA i estimacions pròpies.

Les províncies amb major dinamisme demogràfic son les que tenen una major escassetat d'oferta

FIGURA 8



Nota: les dades estan agregades a nivell de província ponderant pel número de llars l'any 2022. La mida de la bombolla es correspon amb el número de llars l'any 2022.
Font: CaixaBank Research, a partir de dades de l'INE, MITMA i estimacions pròpies.

MA, 2023). Si es considera que la taxa de reposició és de quatre nous habitatges per cada mil habitants, se n'estan construint només dos. Això implica que hi ha una oferta insuficient d'habitatge per a cobrir la demanda estructural. Diversos agents del sector avisen de que hi ha una situació d'emergència habitacional crònica, mentre que altres agents argumenten que aquesta emergència es troba concentrada en sectors de la població concrets amb rendes baixes i zones urbanes tensionades. En el que sí que hi ha un acord és que **s'està construït a uns nivells molt inferiors a la demanda habitacional**. A Llana, Garcia i Raya (2022) es calcula que en l'escenari actual la producció se situa molt per sota de les necessitats d'habitatge, que es calculen d'entre 21 i 30 mil habitatges anuals. En els últims anys, la construcció de nous habitatges a Catalunya oscil·la al voltant de 11.000. Aquesta reduïda construcció es deu a factors ja analitzats amb anterioritat, com el fet de que l'operador privat sense finançament té dificultats per generar sòl i l'Administració Pública hi dedica pocs recursos.

5. CONCLUSIONS I PROPOSTES PER AL SECTOR

Aquest informe recull els principals canvis en el sector de la promoció d'habitatge residencial des de la crisi financera, així com els principals reptes per a un major enfortiment. Pel que fa als principals canvis, s'han destacat els nous criteris bancaris de concessió de crèdit. En l'actualitat no es finança el sòl ni la urbanització, que s'han d'adquirir amb fons propis; la inversió bancària entra en una fase avançada del projecte en la que es pot acreditar una quota de prevendes rellevant. Això ha generat una reducció del risc financer de les empreses que actuen en el sector i una tendència a la concentració empresarial. Tot i així el sector continua dominat per petites i mitjanes empreses amb un fort coneixement territorial que s'enfronta a unes fortes necessitats de en condicions viables—especialment per a la construcció d'habitatge protegit en lloguer. En aquest sentit resulta important l'anunci realitzat de la línia de fins a 4.000 milions d'euros per a finançar nous habitatges dins els Fons Next Generation. En qualsevol cas, la dificultat en el desenvolupament de nous sector urbanitzables així com els elevats terminis d'execució dels mateixos està propiciant la manca de sòl disponible per a edificar en alguns àmbits, especialment l'àmbit metropolità de Barcelona.

Per altra banda, l'augment del pes del lloguer, ha propiciat la irrupció del model de la promoció per al lloguer. Aquest model s'enfronta amb la incertesa procedent la regulació de lloguers dins de la nova Llei d'Habitatge. En relació amb les principals debilitats del sector, s'han destacat l'augment del preu de les matèries primes i el seu especial efecte en l'habitatge protegit, la falta de disponibilitat de sòl en zones tensionades i l'envelliment i falta de mà d'obra.

L'envelliment i falta de mà d'obra suposa un repte per al sector, que necessita una transició cap a la industrialització i digitalització. Malgrat això, les tècniques de construcció a Espanya han evolucionat poc en els últims anys, i tots els agents del sector coincideixen que la industrialització del sector està sent lenta, i que tot i que s'estiguin realitzant els primers projectes de fabricació de llars i que s'estiguin introduint nous materials, la producció amb aquestes noves tècniques és reduïda. El cost és més elevat que l'ús de tècniques tradicionals, i per tant, no pot implantar-se en totes les construccions actuals. Malgrat això, la industrialització en la construcció permetria una reducció dels temps de construcció —permet una fabricació entre un 30% i un 40% més ràpida que en una obra tradicional. La industrialització va de la mà de la digitalització, i el sector de la construcció s'ha incorporat a la era digital de forma tardana, sent un dels sectors més endarrerits en l'adopció de noves tecnologies (McKinsey & Company, 2019). Un major ús de les tècniques analítiques que proporcionen les noves tecnologies serviria per a oferir projectes més ajustats a la demanda i per tant tenir un major rendiment de les inversions realitzades. A més, permetria anticipar problemes i evitar endarreriments i sobrecostos. Cal tenir en compte que la industrialització del sector implica noves necessitats formatives i professionals qualificats.

Per altra banda, cal tenir en compte que caldrà renovar el parc immobiliari edificat per al compliment de requisits, entre d'altres, d'eficiència energètica. Això implica que el sector ha de treballar activament en la direcció de la sostenibilitat i la renovació del parc immobiliari envellit. A Catalunya, hi ha iniciatives de regeneració de les àrees urbanes i rehabilitar edificacions (a diferència del paradigma previ en el que l'objectiu era construir nous habitatges). La sostenibilitat en la promoció d'obra nova pot beneficiar-se de la industrialització, ja que permet un major control de les emissions dels residus, així com de reciclatge i tractament d'aquests.

BIBLIOGRAFIA

Alfageme, H. (21 d'abril de 2023). *La ya inaplazable industrialización de la construcción en España*. EjePrime. <https://www.ejeprime.com/opinion/la-ya-inaplazable-industrializacion-de-la-construccion-en-espana>

Akin, O., Montalvo, J. G., García Villar, J., Peydró, J., & Raya, J. M. (2014). *The real estate and credit bubble: Evidence from Spain*. *SERIEs*, 5(2-3), 223-243. <https://doi.org/10.1007/s13209-014-0115-9>

ASPRIMA - Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid. (2023, May 25). *El problema de la vivienda sí tiene solución. Análisis histórico y situación actual de la vivienda asequible*. <https://www.apirm.es/2023/05/el-problema-de-la-vivienda-si-tiene-solucion-analisis-historico-y-situacion-actual-de-la-vivienda-asequible/>

Bosch, Garcia, Llaneza i Raya (2023): *El sector de la construcció i promoció a l'economia catalana: contribució al PIB, a l'ocupació i als ingressos fiscals*. Monogràfic Catedra APCE.

Construcción de viviendas industrializadas | AEDAS homes. (19 de maig de 2023). AEDAS Homes Blog. <https://www.aedashomes.com/blog/construccion-viviendas-industrializadas-procesos-ventajas/>

De Gregorio, A., & Southern, J. (2019). *Potencial de la Analítica Avanzada en la industria de Infraestructuras en Espana*. McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/capabilities/operations/our-insights/seizing-the-power-of-advanced-analytics-in-spanish-infrastructure/es-ES>

Estadísticas sobre vivienda - Statistics explained. (2021). Comissió Europea. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Housing_statistics/es&oldid=498645. Última consulta realitzada el 23 de febrer de 2024.

Jofre-Monseny, J., Martínez-Mazza, R., i Segú, M. (2022). *Effectiveness and supply effects of high-coverage rent control policies*. IEB Working Paper 2022/02. <https://doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2023.10391> Gobierno de España - Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible - Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. (2023). Boletín estadístico online - Información estadística - Ministerio de Fomento. <https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline/?nivel=2&orden=08000000>

Llaneza , Raya i Garcia (2023): *Estimación de la demanda solvente de vivienda nueva en Cataluña*. Monogràfic Catedra APCE.

Montalvo, J. G., & Raya, J. M. (2018). *Constraints on LTV as a macroprudential tool: A precautionary tale*. *Oxford Economic Papers*, 70(3), 821-845. <https://doi.org/10.1093/oepp/gpy007>

Garcia Montalvo, J., Raya, J. M., & Sala, C. S. (2021). *Col·laboració Público-Privada en el Mercat de l'Habitatge a Catalunya*. Càtedra APCE - UPF Habitatge i Futur.

Garcia Montalvo, J., Raya, J. M., & Sala, C. S. (2024). *La colaboración público-privada y su relevancia cuantitativa en la mejora de la eficiencia del gasto público en el sector de la vivienda*. Instituto de Estudios Económicos.

Monras, J., i Montalvo, J. G. (2023). *The effect of second-generation rent controls: New evidence from Catalonia*. Barcelona School of Economics Working Paper: 1345, 01-69. <https://doi.org/10.24148/wp2023-28>

Montoriol, J. (14 de novembre de 2022). *Informe sectorial. El sector inmobiliario en la nueva normalidad*. CaixaBank Research. <https://www.caixabankresearch.com/es/inmobiliario/julio-2021/inmobiliari-sector-inmobiliari-nova-normalitat>

Montoriol, J. (11 de gener de 2023). *Lo Que revela el 'big data' sobre la oferta de vivienda nueva y las tendencias demográficas en España*. CaixaBank Research. <https://www.caixabankresearch.com/es/analisis-sectorial/inmobiliario/lo-revela-big-data-sobre-oferta-vivienda-nueva-y-tendencias>

Montoriol, J. (27 de juliol de 2023). *Informe sectorial. Desaceleración en el sector inmobiliario español*. CaixaBank Research. <https://www.caixabankresearch.com/es/inmobiliario/julio-2023/inmobiliario-desaceleracion-sector-inmobiliario-espanol>

Observatorio de la Construcción. (2022). *La Formación Profesional en Edificación y Obra Civil*. Fundación Laboral de la Construcción. https://www.observatoriodelaconstruccion.com/uploads/media/XHrwfQ_GMK.pdf

Raya, J. M. (3 de novembre de 2020). *El impacto de la pandemia en el Mercado de la vivienda en España: Diagnóstico y políticas*. Do Better | ESADE Insights & Knowledge hub. <https://dobetter.esade.edu/es/vivienda-coronavirus>

Raya, J. M. (2021). *La COVID-19, el teletreball i el futur de les ciutats (IEB Report 1/2021)*. Institut d'Economia de Barcelona. Capítol consultat: La demanda d'habitatge en temps de COVID-19: mals temps per a la localització? https://ieb.up.edu/wp-content/uploads/2021/04/IEB_Report_012021.pdf

Raya, J. (2021). *La política de limitación de precios de los alquileres: evidencia científica y empírica (II)*, Policy brief, Càtedra APCE-UPF

Roca, C. (2019, November). *Financiación e inversión alternativa en el sector inmobiliario* [Conferència]. IE Real Estate Club, Madrid.

Entrevistes semi-estructurades:

- Donato Muñoz, Conseller Delegat i Director General a Cevasa.
- Joan Soler, director territorial de Catalunya de AEDAS Homes.
- Judit Montoriol, lead economist al departament d'Economia espanyola de CaixaBank.
- Joan Gómez, Representant del Consell Municipal de l'Economia Social i Solidària en el Consell Municipal d'Habitatge de Terrassa i Secretari de la Cooperativa d'Habitatge La Teulada.
- Xavier Garcia, Arquitecte de l'àrea Coordinació Tècnica a l'IMPSOL.



CÀTEDRA APCE - UPF
HABITATGE I FUTUR