

# **Evolució del sector immobiliari residencial a Espanya durant la pandèmia. Un mercat irracional?**

JOAN CARLOS AMARO-MARTÍNEZ

Universitat de Vic-Universitat Central de Catalunya

NÚRIA ARIMANY-SERRAT

Universitat de Vic-Universitat Central de Catalunya

Data de recepció: 3-9-2023

Data d'acceptació: 14-10-2023

## **RESUM**

Aquesta recerca pretén determinar l'impacte en els preus de venda del mercat immobiliari residencial a Espanya al llarg del període de pandèmia, evidenciant la irracionalitat del mercat, per no seguir cap patró específic en tot el territori. La metodologia utilitzada és exploratòria, a partir de la literatura acadèmica dels últims anys, entre 2020-2022, i, l'anàlisi dels preus de compravenda a Espanya dels municipis i districtes amb informació procedent del Col·legi de Notaris. Així doncs, l'objectiu és evidenciar el comportament irracional dels preus del mercat residencial en el període 2020-2022, a Espanya, període de pandèmia del qual disposem d'informació.

Cal destacar que el mercat immobiliari presenta un comportament irracional davant la COVID-19, per l'excepcionalitat del moment per a promotors, clients i Administració Pública, especialment en el cas del mercat residencial, que és heterogeni i inclou submercats amb inductors de valor diferenciats. Amb les variables que condicionen l'evolució

dels preus i la racionalitat del sector immobiliari, segons literatura acadèmica, l'estudi estableix els efectes de la pandèmia en el període 2020-2022 sobre el valor de mercat de l'habitatge a Espanya. L'anàlisi posa en relleu l'heterogeneïtat de la resposta davant la pertorbació econòmica viscuda, i, d'altra banda, manifesta la mínima correlació amb factors tradicionalment vinculats a l'evolució del mercat residencial, com ara el nombre de llars, la renda neta per habitant, la taxa de desocupació o l'activitat del mercat entre altres. Això avala una certa irracionalitat del comprador quan pren la decisió d'invertir en el sector residencial. La rendibilitat (paràmetre de mercat que relaciona rendes i preus de compravenda, que podria assimilar-se a una rendibilitat bruta per dividend), presenten valors realment baixos. El valor afegit d'aquesta recerca és presentar l'efecte de la pandèmia en la valoració d'immobles i, especialment en la valoració d'habitatges, per a intuir les noves tendències arran de la COVID-19.

Classificació JEL: L74; I85; A1; D4.

## **PARAULES CLAU**

Immobiliari, Covid-19, Habitatge, Preu, Renda, Preu residencial determinat, Irracional, bombolla, Comportamental, Ubicació.

## **ABSTRACT**

This research aims to determine the impact on the sale prices of the residential real estate market in Spain throughout the pandemic period, evidencing the irrationality of the market, for not following any specific pattern throughout the territory. The methodology used is exploratory, based on the academic literature of recent years, between 2020-2022, and the analysis of the purchase and sale prices in Spain of the municipalities and districts with information from the College of Notaries. Thus, the objective is to demonstrate the irrational behavior of the prices of the residential market in the period 2020-2022, in Spain, a pandemic period for which we have information.

It should be noted that the real estate market presents an irrational behavior in the face of COVID-19, due to the exceptional nature of the moment for developers, clients and the Public Administration, especially in the case of the residential market, which is heterogeneous and includes submarkets with differentiated value drivers. With the variables that condition the evolution of prices and the rationality of the real estate sector, according to academic literature, the study establishes the effects of the pandemic in the period 2020-2022 on the market value of housing in Spain. The analysis highlights the heterogeneity of the response to the economic disturbance experienced, and, on the other hand, shows the minimal correlation with factors traditionally linked to the evolution of the residential market, such as the number of homes, net income per inhabitant, the unemployment rate or market activity among others. This supports a certain irrationality of the buyer when he makes the decision to invest in the residential sector. The yields (market parameter that relates income and purchase-sale prices, which could be assimilated to a gross dividend yield), present really low values. The added value of this research is to present the effect of the pandemic on the valuation of real estate and, especially on the valuation of homes, to intuit the new trends because of COVID-19.

JEL classification: L74; I85; A1; D4.

## KEYWORDS

Real Estate, Covid-19, Housing, Price, Rent, Determined residential price, Irrational, bubble, Behavioural, Location.

---

## 1. Introducció

Aquesta recerca analitza l'impacte dels preus de venda del mercat immobiliari residencial a Espanya al llarg del període de pandèmia. La metodologia utilitzada és exploratòria, a partir de la literatura acadèmica dels últims anys, entre 2020-2022, i l'anàlisi dels preus de compravenda a Espanya dels municipis i districtes amb informació procedent del Col·legi de



info@acciid.org  
www.acciid.org  
@Asociacio.ACCIB