

NOTA DE PRENSA

Análisis sector inmobiliario

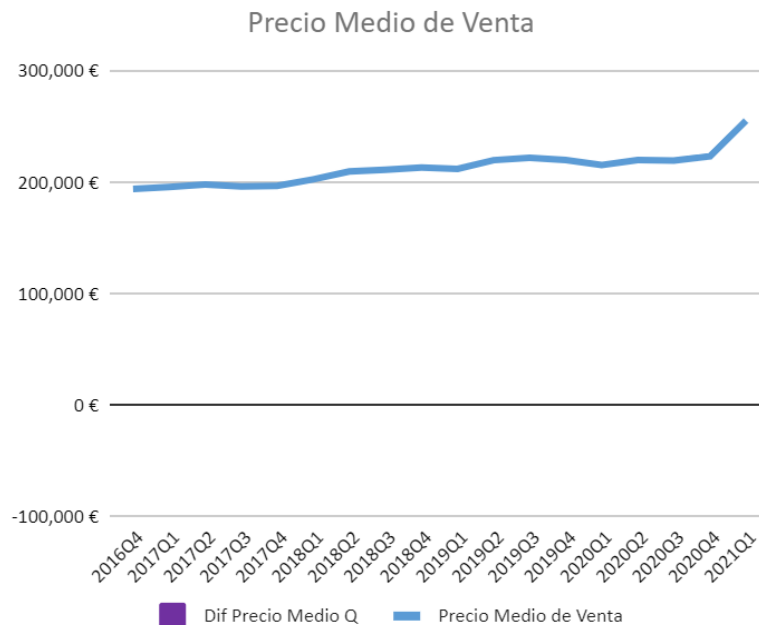
El precio de la vivienda en España asciende un 13% desde el último trimestre de 2020

- Houcell publica una nueva edición de su barómetro nacional para analizar en profundidad los precios, los tiempos de venta durante la crisis de la covid-19
- El tiempo de venta de una vivienda ha aumentado en casi un 63% desde el último trimestre de 2020

Madrid, 6 de julio de 2021. Houcell, la compañía líder de servicios inmobiliarios y proptech de referencia, ha publicado una nueva edición de su Barómetro¹ sobre la situación actual del mercado de la vivienda en España. Esta recoge y analiza la información relativa a los precios y a los tiempos de venta de la vivienda en España en los últimos años.

El precio medio de la vivienda asciende casi un 13%

El estudio elaborado por Houcell muestra que, durante el primer trimestre de 2021 (enero-marzo) el precio de la vivienda ha ascendido casi en un 12,54% con respecto a los mismos meses durante el año anterior, de 223,368€ a 225.405€.



@Houcell

¹ El estudio se ha realizado en base a los datos internos de la compañía, generados a partir de la tecnología de UDA (Urban Data Analytics) de alta especialización en Big Data del sector inmobiliario.

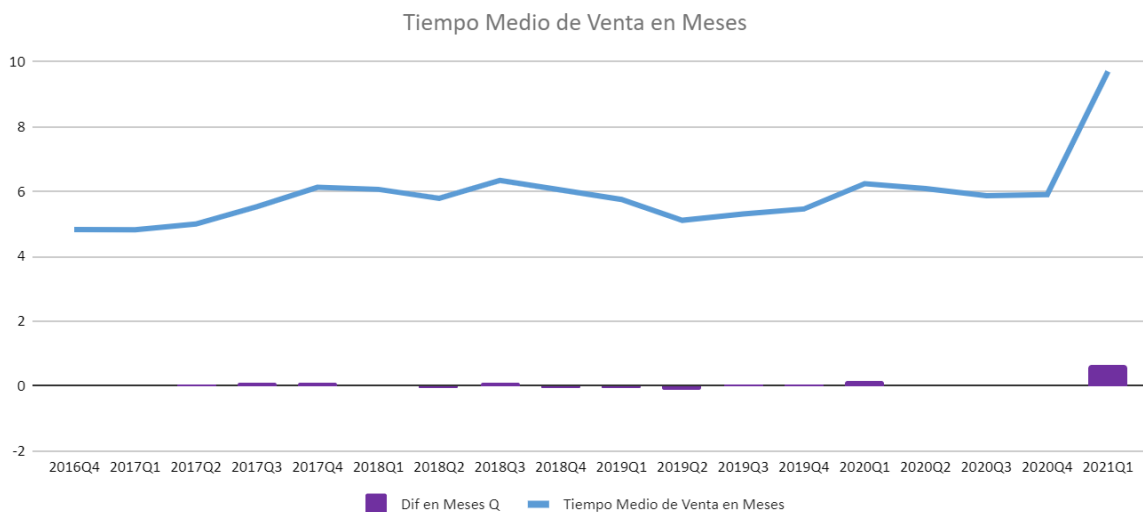
Cabe destacar que, desde 2017, el precio de la vivienda no ha logrado estabilizarse en ningún momento en España, siendo comunes las subidas y bajadas de un trimestre a otro. Bien es cierto que desde finales de 2018, el precio de la vivienda llevaba una trayectoria ascendente, hasta que llegó la covid-19.

“En España, el mercado inmobiliario es cíclico y tiene una duración aproximada de 7 años. A principios de 2020 nos encontrábamos en el sexto año de subida generalizada consecutiva (por lo que nos acercábamos a la parte alta del ciclo). Sin embargo, la COVID-19 lo ha cambiado todo”, afirma Guillermo Llibre, CEO de Housell. “Con los últimos datos parece que el mercado ha empezado a recuperarse un poco, pero creemos que seguirá tratándose de una tendencia algo irregular”.

Los tiempos de venta se disparan

Por lo que respecta al tiempo medio empleado en vender una vivienda en España, el estudio de Housell indica que durante el primer trimestre de 2021 esta cifra volvió a aumentar con respecto al año pasado y al trimestre anterior.

En los meses de enero y marzo vender una vivienda costaba casi 9 meses (unas 24 semanas), mientras que venderla en el trimestre anterior (septiembre-diciembre) era cuestión de unos 5,2 meses (39 semanas, aproximadamente). Esto se traduce en un incremento del 62,5%, entre un trimestre y otro.



@Housell

“Las restricciones también han afectado al sector inmobiliario. El hecho de no poder visitar una vivienda hace que, muchas veces, las personas se lo piensen dos veces antes de llevar a cabo la adquisición. Por ello, es esencial que el sector se recicle continuamente y haya formas nuevas de mostrar viviendas”, sostiene Llibre.

Por su parte, el número de venta de viviendas se ha aumentado en un 14,90%. Según indica el estudio de Housell, durante el primer trimestre de 2021 se vendieron 130.270 viviendas, cifra que contrasta levemente con las 113.367 que se vendieron en el último trimestre de 2020.



“Hacer la vida más fácil a las personas es de suma importancia para Housell, por eso apostamos por un mercado inmobiliario más transparente”, afirma Guillermo Llibre, CEO de Housell. “Por ello, llevamos a cabo este tipo de estudios, para poder facilitar toda la información necesaria a aquellas personas que quieren comprar o vender una vivienda. Desde Housell creemos que es esencial que, en cada proceso de compraventa, el vendedor conozca qué está pasando en tiempo real y cómo va cambiando la oferta inmobiliaria de su zona geográfica, los precios, etcétera”, añade Guillermo.

Acerca de Housell

Housell, la compañía de servicios inmobiliarios, es líder del sector proptech con un 60% de cuota de mercado. Fundada en 2017, Housell combina la tecnología más innovadora con la experiencia de sus más de 100 expertos inmobiliarios a pie de calle, dando un servicio completo durante todo el proceso de compraventa. Es la inmobiliaria mejor valorada por los consumidores en España, con una puntuación “excelente” y más de 3.000 reseñas positivas.

La compañía ha conseguido que la compraventa de un inmueble sea un proceso transparente, simple y económico, y ha permitido a sus clientes ahorrar más de 40 millones de euros en comisiones.

Su última ronda de inversión, que tuvo lugar en junio de 2019, fue liderada por el grupo Axel Springer (SPRGn.DE), principal inversor en proptech a nivel europeo, y el cual tiene participación en compañías de referencia como Purplebricks y Homeday (líderes en Reino Unido y Alemania respectivamente).

Para más información, solicitud de materiales o concertar entrevistas, puedes contactar con:

LEWIS

Marina López / Sara Pérez

T +34 919 266 280

[housing@teamlewis.com](mailto:housell@teamlewis.com)