

Mercado inmobiliario, muy lejos de la estabilidad

Carlos Balado García

Investigador de OBS Business School

Julio, 2026

Partners académicos:



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

unie* Universidad



Autor

Carlos Balado García

Investigador de
OBS Business School

Carlos Balado García es licenciado en Ciencias de la Información, Ciencias Políticas y Sociología Industrial por la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con más de 44 años de experiencia profesional, de los que 32 los ha dedicado a la comunicación corporativa y a la gestión empresarial.

Fue Director de Comunicación en la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), años más tarde Director de Comunicación de Unicaja y en ambas organizaciones miembro del Comité de Dirección. Posteriormente, trabajó como consultor en economía y finanzas en Estudio de Comunicación hasta que asumió la Dirección de Obra Social, Comunicación y Relaciones Institucionales en la Confederación Española de Cajas de ahorros, donde también fue miembro el comité de dirección.

Se incorporó después al Banco Popular, como Subdirector General de la entidad, director del Área de Comunicación, Marca, Relaciones Corporativas y miembro del comité de dirección, hasta junio de 2017. Más adelante, en 2018, fue nombrado director general de Eurocofín.

Desde febrero de 2026 es secretario de la Junta Directiva de Denaria, la asociación que promueve la defensa del acceso y uso del efectivo.

Es profesor de OBS Business School, en el Centro de Estudios de Garrigues, en la Escuela de Organización Industrial y en el Máster Universitario en Dirección y Liderazgo Público en el Instituto Nacional de Administración Pública.

Además de lo anterior lleva más de 13 años colaborando con distintos medios de comunicación, tanto escritos como audiovisuales, como, ABC, Cinco Días, 20 minutos, Cataluña Económica, Intereconomía, Onda Cero, El Europeo, Diario 16 y Antena 3, en el área de finanzas y economía. Es autor del libro '120 notas sobre Comunicación corporativa para no comunicadores' de la editorial Libros.com; y de la novela 'Luna de Junio' de la editorial Almed.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

01	Capítulo 1	Introducción	PÁG. 5
02	Capítulo 2	Evolución del mercado 2025	PÁG. 9
2.1.		Predominio de la vivienda usada y dinamismo en la obra nueva	PÁG. 11
2.2.		Financiación al alza	PÁG. 13
2.3.		Hipotecas, el tipo fijo supera al variable	PÁG. 14
2.4.		Precios, once años consecutivos de crecimiento desde 2014	PÁG. 16
03	Capítulo 3	Primer trimestre de 2026: menos intenso que 2025, pero con un mercado robusto	PÁG. 18
3.1.		Moderación en las ventas	PÁG. 21
3.2.		La accesibilidad empeora	PÁG. 23
3.3.		El precio medio alcanza en marzo un máximo histórico	PÁG. 24
3.4.		El precio de la vivienda usada se acelera y marca máximos en el primer trimestre	PÁG. 28
3.5.		En las grandes capitales el esfuerzo para comprar duplica el “nivel razonable”	PÁG. 30
3.6.		El déficit nacional de vivienda ya supera las 740.000 viviendas	PÁG. 32
3.7.		No se construye donde más se necesita	PÁG. 37
3.8.		Plan estatal de vivienda 2026-2030, un parche minúsculo para una herida gigante	PÁG. 38



ÍNDICE DE CONTENIDOS

04 Capítulo 4 La burocracia estrangula el mercado **PÁG. 48**

- 4.1. La falta de solución a los problemas acumulados en el mercado inmobiliario, sobre todo en la vivienda, los multiplica **PÁG. 49**
- 4.2. La carencia de electricidad y transporte dificulta la construcción de vivienda **PÁG. 58**
- 4.3. La vivienda protegida (VPO) está prácticamente desaparecida **PÁG. 61**
- 4.4. Regulación desenfocada **PÁG. 62**
- 4.5. Consecuencias para los compradores: jóvenes y familias, los más perjudicados **PÁG. 63**
- 4.6. Soluciones necesarias para desbloquear el mercado **PÁG. 65**
- 4.7. Qué retrasa sistemáticamente la concesión de las licencias de obra **PÁG. 66**

05 Capítulo 5 Por qué demanda y oferta no se encuentran **PÁG. 70**

- 5.1. Salarios y vivienda, dos ritmos divergentes **PÁG. 71**
- 5.2. La inversión en el sector de la construcción se ha estancado **PÁG. 78**
- 5.3. La señal de precio no funciona en la construcción: apenas se inicia vivienda nueva en España **PÁG. 82**
- 5.4. La presión sobre los precios va a continuar **PÁG. 85**
- 5.5. Medidas políticas sobre el alquiler que han agravado el déficit estructural **PÁG. 86**
- 5.6. La controvertida prórroga de los alquileres **PÁG. 88**
- 5.7. ¿Hay dinero público para vivienda? **PÁG. 90**
- 5.8. ¿Qué cabe esperar para el futuro? **PÁG. 93**

06 Capítulo 6 Consideraciones finales **PÁG. 94**

07 Capítulo 7 Conclusiones **PÁG. 111**

01

Capítulo 1

Introducción



La esencia del muy debatido problema de la vivienda en España es muy fácil de entender: faltan viviendas en las ciudades donde hay empleo, sus precios son muy altos en relación a los salarios más frecuentes, y también son escasas en aquellos núcleos urbanos en los que el turismo, uno de los principales motores de la economía española, se concentra en mayor medida.

España soporta una presión demográfica congruente con el crecimiento del turismo y el aumento de la emigración, tanto de quienes buscan de empleo, como de aquellos que han elegido el país como destino para su residencia, ya sea temporal o permanente.

La población en España ha crecido de forma acelerada hasta alcanzar 49,5 millones de habitantes en 2025, y una creación de 1,2 millones de nuevos hogares en el último lustro. Este dinamismo, tres veces superior al del periodo inmediatamente anterior, y muy concentrado en grandes polos urbanos, ha chocado frontalmente con un sector promotor cuyas cifras de producción se han encontrado deprimidas durante los últimos diez años.

España cuenta con una reserva teórica para casi siete millones de viviendas, pero menos del **0,5%** de este potencial se encuentra en fase finalista en edificación, y más del **74%** corresponde a suelo sin urbanizar, cuyos plazos de maduración superan sistemáticamente las dos décadas.

Ese bloqueo administrativo y regulatorio se ve reforzado por dos carencias notables, menos del **13%** de las viviendas potenciales cuenta con acceso rápido a la red eléctrica y solo un **20%** dispone de conexiones de transporte adecuadas, lo que sitúa a la inmensa mayoría de los desarrollos futuros en una situación de inviabilidad técnica o inadecuación a la demanda a corto plazo.

Y todo lo anterior se entrelaza con una fragmentación del mercado nacional que supone que, en provincias como Madrid, Barcelona y Baleares, incluso si fuesen capaces de movilizar la totalidad de su suelo en gestión, carecen de la capacidad física para cubrir su déficit acumulado y futuro.

La oferta de vivienda nueva continúa condicionada por múltiples factores estructurales que limitan la capacidad del sector para responder al incremento sostenido de la demanda.

Entre ellos destacan la escasez de suelo finalista en las zonas con mayor presión residencial, la lentitud administrativa en los procesos urbanísticos –que en algunos casos puede prolongarse más de una década–, los sobrecostes derivados de normativas más exigentes, el aumento de los costes de producción y la escasez de mano de obra cualificada, todo ello en un contexto actual de rentabilidades históricamente bajas para el sector promotor.



La consecuencia de lo anterior es que los precios mantienen su tendencia al alza y, de hecho, los municipios turísticos registran un nivel de precios más elevado que los no turísticos y la brecha entre unos y otros se ha expandido de manera sustancial entre 2005 y 2025, aumentando del **42,1%** al **85,7%**.

Desde 2015, los precios han aumentado un **105,2%** en los municipios turísticos, frente a un **66,6%** en los no turísticos. Los municipios turísticos concentran una demanda más elevada tanto porque los hogares cuentan con mayor renta, son segundas residencias, como por los usos vinculados a la actividad turística, ya sea alojamiento, inversión para explotación o mayor rotación de la demanda.

Dado que esta presión de demanda se combina con una oferta que ha tendido a ajustarse con dificultad –por restricciones de suelo, regulación, tiempos de construcción o limitaciones físicas en enclaves costeros–, el resultado ha sido un crecimiento de precios más intenso y persistente que en el resto del territorio.

Desde luego, controlar los precios, como ha ocurrido con los alquileres, no soluciona la dificultad de acceder a una vivienda en España, como demuestran las experiencias de los dos últimos años en nuestro país.

La clave está en actuar sobre las causas estructurales del déficit de oferta. Para ello, es preciso liberar suelo edificable, agilizar la tramitación urbanística, revisar los estándares técnicos y energéticos que encarecen indebidamente la construcción, ofrecer mucha más seguridad jurídica a los propietarios, desarrollar un parque de alquiler social que hoy es prácticamente inexistente (apenas el **1,5%** de las viviendas principales) reducir la fiscalidad aplicable a todas las dimensiones de la actividad inmobiliaria e incentivar la actividad promotora o, al menos, suprimir trabas.

Para revertir la tendencia nacional y saldar el déficit de vivienda habitacional para 2037, el sector inmobiliario necesitaría elevar su producción a más de 230.000 viviendas anuales, es decir triplicar, al menos, la oferta de vivienda terminada.

En grandes núcleos como Madrid (2,8) o Barcelona (3,7), el factor multiplicador es similar a la media nacional, aunque hay otros territorios donde se dispara, como Castellón (16,4), Tarragona (9,5) o Valencia (5,9).

En definitiva, una deficiente gestión en todas las administraciones públicas, que posponen, año tras año, las acciones necesarias para estabilizar el mercado, no hace otra cosa que acumular un problema hasta llevarlo a una magnitud intimidatoria.

Y todo por no liberar suelo, acelerar licencias, dar seguridad jurídica y permitir que se construyan viviendas. Mientras no haya oferta, la política de vivienda no funciona, y esto se demuestra en el hecho de que muchas de las intervenciones que se debaten y se adoptan tienen como efecto agravar el problema, incluso no serían necesarias si abordaran los problemas de oferta.

02

Capítulo 2

Evolución del mercado 2025



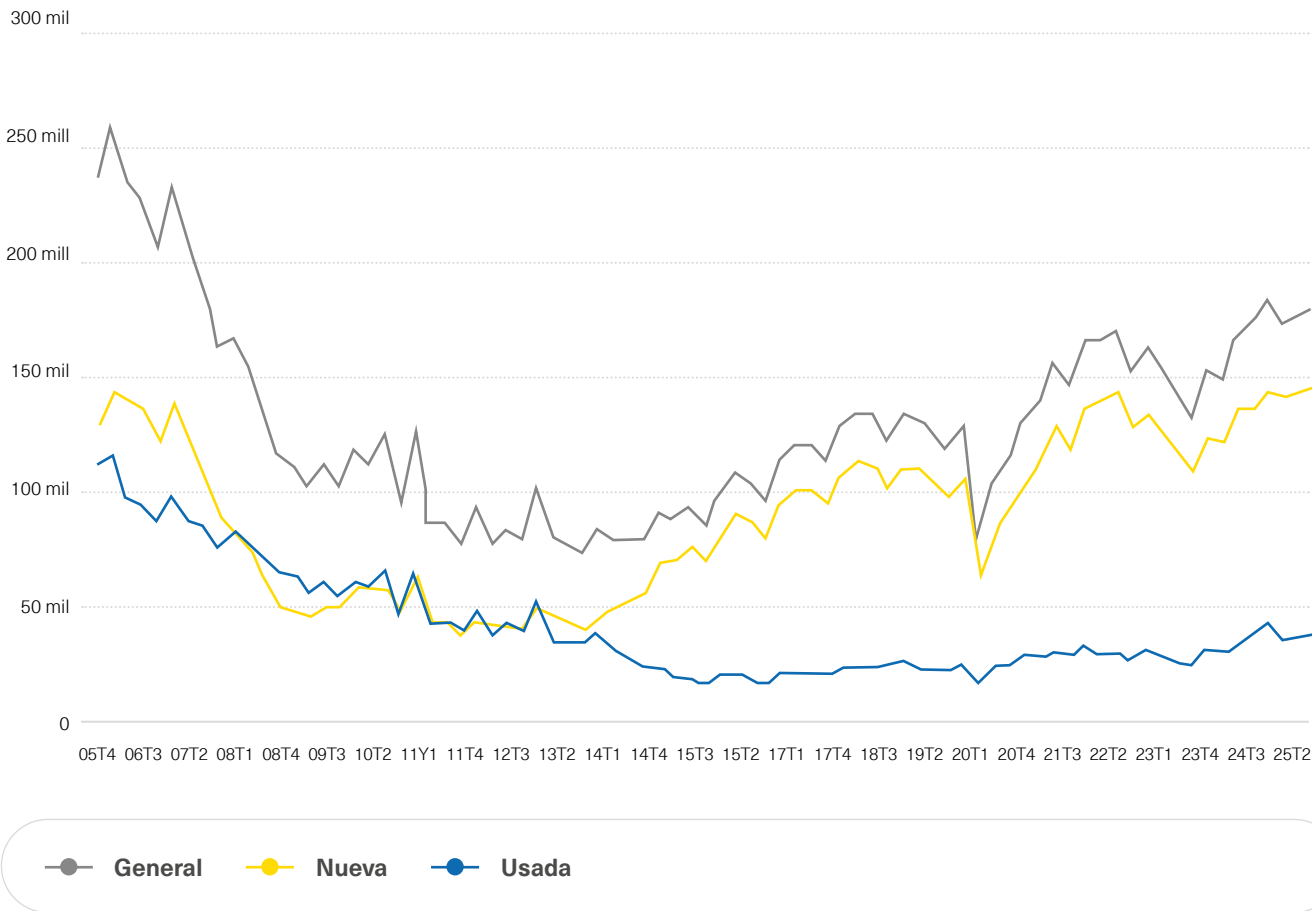
A pesar de la crisis de acceso a la vivienda, tanto por la escasez de inmuebles respecto a la alta demanda, como por el encarecimiento de los precios y la constante regulación del sector, las operaciones inmobiliarias continúan al alza.

En el año 2025 se registraron 705.357 compraventas de vivienda, según el Colegio de Registradores, un **10,7%** en 2025 respecto a 2024, la cifra más alta desde 2008, justo antes del estallido de la burbuja inmobiliaria. De ese total, 556.091 se correspondieron con segundas transmisiones, mientras que 149.266 fueron de vivienda nueva. En la Comunidad de Madrid se cerraron 81.484 y en Cataluña 112.105.

FIGURA 01

Evolución del número de compraventas trimestrales de vivienda. España

Fuente: Registradores de España. (2026, febrero). Estadística Registral Inmobiliaria. Cuarto trimestre 2025.



2.1

Predominio de la vivienda usada y dinamismo en la obra nueva

La vivienda usada concentró la mayor parte de la actividad durante el ejercicio, y se registraron 556.091 compraventas de vivienda usada, cifra que no se veía desde 2006, y con un crecimiento interanual del **10,1%**. La vivienda nueva contabilizó 149.266 transacciones, con un incremento del **13,3%**, manteniendo también un comportamiento dinámico.

Según los datos de la estadística notarial, las compraventas aumentaron un **4,4%** en 2025 y eso se tradujo en 752.661 transacciones, todavía por detrás de las 853.568 registradas en 2007.

El comportamiento fue desigual a lo largo del ejercicio: el primer trimestre concentró el mayor dinamismo, con 184.952 operaciones, un **14,6%** más que en el mismo periodo de 2024. Posteriormente, se observó una desaceleración del crecimiento y el año concluyó con tasas interanuales negativas en cada uno de los meses del último trimestre.

La compraventa de viviendas aumentó en catorce comunidades autónomas y descendió en tres. Destacaron los incrementos en Castilla y León (**13,6%**) y País Vasco (**12,0%**), así como en Extremadura (**9,9%**) y Aragón (**9,1%**). También se registraron avances en Castilla-La Mancha (**8,8%**), Galicia (**7,6%**), Cataluña (**7,3%**), Región de Murcia (**6,8%**), Navarra (**6,6%**), Andalucía (**6,3%**), La Rioja (**5,0%**) y Asturias (**4,7%**).

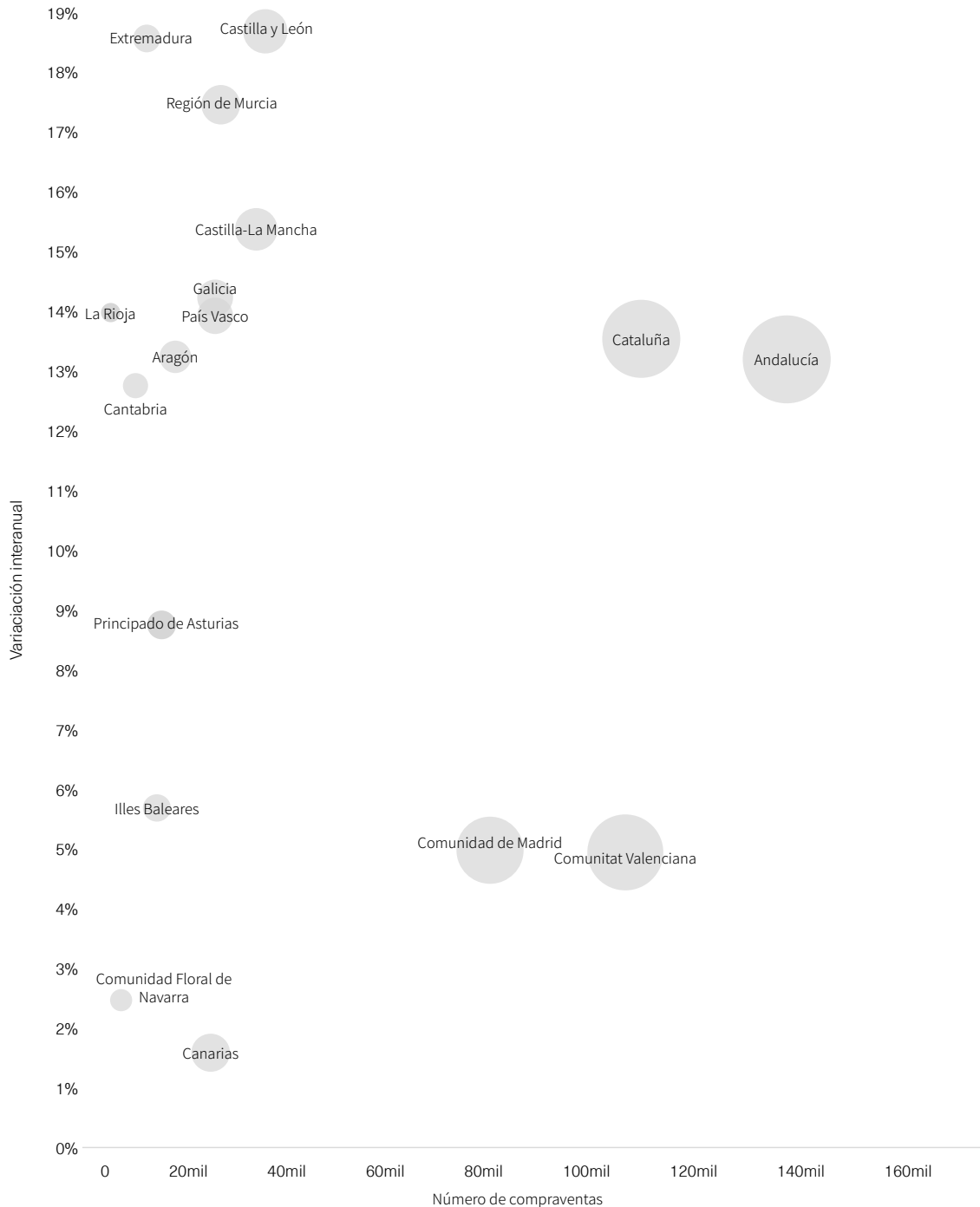
Por el contrario, las variaciones negativas se registraron en Comunidad de Madrid (**-4,7%**), Islas Canarias (**-4,7%**) e Islas Baleares (**-0,4%**).



FIGURA 02

Número de compraventas y tasa de variación interanual de vivienda registradas. CC. AA. Cuarto trimestre 2025

Fuente: Registradores de España. (2026, Febrero). Estadística Registral Inmobiliaria. Cuarto trimestre 2025.



El gráfico muestra el número interanual de compraventas de vivienda (eje x) y la variación interanual del número de compraventas (eje y). El tamaño nos indica también el número de compraventas de vivienda.

2.2

En definitiva, el mercado residencial registró en 2025 unos niveles de actividad que no se producían desde antes de la crisis inmobiliaria de finales de los 2000.

Financiación al alza

En cuanto a la financiación, en 2025 se constituyeron 498.500 hipotecas sobre vivienda y cerca del **29,33%** de la suma global prescindieron de financiación hipotecaria. La cuota hipotecaria mensual media se situó en 769,0 € a nivel nacional, mientras que en la Comunidad de Madrid fue de 1.184,2 € y de 845,8 € en Cataluña.

Desglosados los datos anuales, del total de compraventas de vivienda, el **13,82%** las formalizaron extranjeros, lo que representa en torno a 93.000 de las 705.357 operaciones señaladas. Así pues, en la Comunidad de Madrid, el **93,11%** de las compraventas corresponden a nacionales, mientras que en Cataluña este porcentaje es del **84,43%**.

Por último, el precio por metro cuadrado de la vivienda también ha aumentado correlativamente a la demanda, especialmente en los núcleos urbanos: en Madrid capital se sitúa en 5.283 €, mientras que en Barcelona alcanza los 4.800 €. Resulta llamativo que, comparativamente, en España el precio medio interanual apenas alcance los 2.284 €, con 2.445 € en vivienda nueva y 2.240 € en vivienda usada.

A partir de estos datos, se pone de manifiesto que, pese al encarecimiento del precio por metro cuadrado, la falta de mano de obra para la construcción de vivienda nueva y los constantes cambios legislativos en la materia, el mercado inmobiliario mantiene una tendencia al alza en el conjunto del territorio nacional, impulsada por una demanda sostenida y un elevado volumen de financiación hipotecaria.

2.3

Hipotecas, el tipo fijo supera al variable

El endeudamiento hipotecario por vivienda ha registrado un ascenso trimestral del **2%**. El importe medio ha sido de 171.177 €, máximo histórico. En trece comunidades autónomas se han registrado ascensos. Los mayores importes se han registrado en Comunidad de Madrid (277.680 €), Illes Balears (271.874 €), Cataluña (190.086 €) y País Vasco (181.708 €). Por el contrario, los menores importes medios han correspondido a Extremadura (96.700 €) y Región de Murcia (107.544 €). Los tipos de interés de contratación de los nuevos créditos hipotecarios se han reducido en -0,02 pp, acumulando el séptimo trimestre consecutivo con descensos, situándose en el **2,97%**.

El importe medio en créditos a tipo fijo ha sido del **2,9%**, con un descenso trimestral de -0,01 pp., situándose el tipo variable en el **3,09%**, con un ajuste de -0,06 pp.

Las comunidades autónomas con tipos de interés más bajos durante el último trimestre han sido Comunidad Foral de Navarra (**2,68%**), La Rioja (**2,69%**) y País Vasco (**2,71%**), mientras que los mayores importes se han registrado en Principado de Asturias (**3,27%**), Canarias (**3,19%**), Comunitat Valenciana (**3,08%**) y Castilla - La Mancha (**3,08%**).

La contratación a tipo de interés fijo se ha reducido el último trimestre (-2,19 pp), formalizándose en el **63,95%** de los nuevos créditos hipotecarios. La contratación a tipo de interés variable se ha situado en el **36,05%**, correspondiendo en su práctica totalidad a tipo variable con índice de referencia EURIBOR (**35,43%** del total).

En prácticamente todas las comunidades autónomas (dieciséis) se han formalizado más hipotecas a tipo fijo que a tipo variable, encabezando la contratación a tipo fijo Comunidad Foral de Navarra (**77,66%**), La Rioja (**74,75%**) y Región de Murcia (**72,01%**), mientras que los pesos más destacados en contratación a tipo variable se han alcanzado en Extremadura (**60,91%**), Castilla - La Mancha (**45,09%**) y Canarias (**44,16%**). El periodo medio de contratación de los nuevos créditos hipotecarios ha sido de 25,58 años, con un incremento trimestral del **0,7%**. En Bancos el plazo medio ha sido de 25,74 años y en Otras entidades financieras de 24,25 años.

Los mayores periodos medios se han registrado en Cataluña (26,58 años), Comunidad de Madrid (26,33 años) y Castilla - La Mancha (25,67 años), mientras que los más cortos han correspondido a Canarias (24,17 años), Principado de Asturias (24,42 años) e Illes Balears (24,58 años).

Los indicadores de accesibilidad han registrado un nuevo deterioro durante el cuarto trimestre. La cuota hipotecaria mensual media ha sido de 796,6 €, con un ascenso trimestral del **1,3%**, y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial del **33,8%**, con un incremento trimestral de 0,22 pp.



En sentido desfavorable sobre la accesibilidad ha actuado el crecimiento del endeudamiento hipotecario por vivienda (**2%**), con un impacto favorable del alargamiento de los plazos de contratación (**0,7%**), el descenso de los tipos de interés (-0,02 pp) y las mejoras salariales.

Las mayores cuantías de cuota hipotecaria mensual media se han registrado en Illes Balears (1.298,3 €), Comunidad de Madrid (1.250,3 €), Cataluña (866,5 €) y País Vasco (838,4 €), mientras que los menores importes medios han correspondido a Extremadura (452,5 €), Región de Murcia (504,4 €) y La Rioja (523,1 €). En cuanto al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, los mayores niveles medios se han alcanzado en Illes Balears (**55%**), Comunidad de Madrid (**43,7%**), Canarias (**38,6%**) y Andalucía (**34,6%**), mientras que las condiciones más favorables han correspondido a Extremadura (**23,4%**), La Rioja (**24,2%**) y Región de Murcia (**24,8%**).

2.4

Precios, once años consecutivos de crecimiento desde 2014

El precio de la vivienda, representado a través del Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas (IPVVR) del Colegio de Registradores ha mantenido durante el cuarto trimestre la senda alcista de los últimos años.

Las razones de esa tendencia se encuentran en la fortaleza de la demanda, la escasez de la oferta, el crecimiento poblacional, los bajos tipos de interés y la evolución favorable de factores socioeconómicos con impacto sobre el mercado de vivienda, de manera que acumula once años consecutivos de crecimiento desde los mínimos alcanzados a finales de 2014.

Comparado con el máximo registrado en el anterior ciclo alcista, que se registró en el tercer trimestre de 2007, la cuantía actual del IPVVR se sitúa un **29,3%** por encima de dicho máximo.

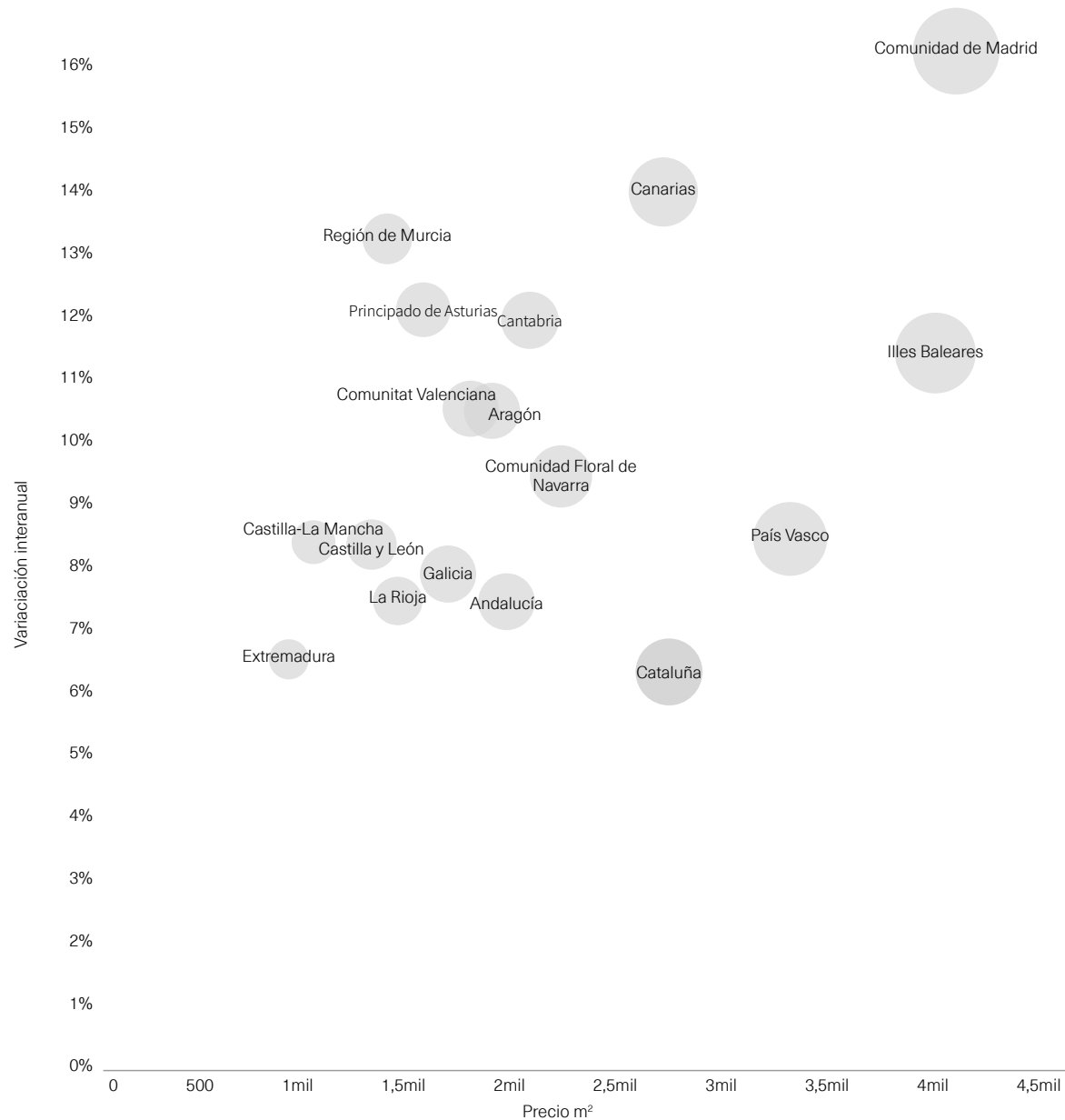
El crecimiento acumulado en el IPVVR, desde los mínimos de finales de 2014 hasta el cuarto trimestre de 2025, ha sido del **110,4%**. En consecuencia, en los últimos once años el precio de la vivienda se ha incrementado en más del doble.



FIGURA 03

Precio medio y tasa de variación interanual de viviendas registradas. CC. AA. Cuarto trimestre 2025

Fuente: Registradores de España. (2026, febrero). Estadística Registral Inmobiliaria. Cuarto trimestre 2025.



El gráfico muestra el precio por m² de compraventa de vivienda interanual (eje x) del cuarto trimestre de 2025, la variación interanual del precio por m² (eje y). El tamaño del círculo indica el precio m².

Esta fuerte subida de precios no ha provocado, hasta la fecha, una corrección en forma de una menor demanda, ni de notables caídas de la actividad en las compraventas de vivienda.

03

Capítulo 3

Primer trimestre de 2026: menos intenso que 2025, pero con un mercado robusto



A comienzos de 2026 la situación no difiere del cierre del pasado año y aunque la demanda no es insensible al precio, los factores que podrían retraerla están lejos de ser una realidad, porque sus determinantes son sólidos: mercado laboral fuerte, flujos migratorios positivos, es decir, la población crece con el correspondiente impacto sobre el aumento en la formación de hogares, los tipos de interés están en niveles relativamente bajos y el sector financiero se mantiene en posición proactiva en la concesión de crédito. Además, la compra de viviendas por extranjeros puede aumentar como consecuencia de las tensiones geopolíticas.

El año 2026 comienza con un leve descenso trimestral de las compraventas de vivienda (-0,1%) según los datos del Colegio de Registradores.

El número de compraventas de vivienda ha registrado un leve descenso trimestral, el -0,1%, alcanzando las 178.096 operaciones, todavía en niveles máximos desde el tercer trimestre de 2007.

El descenso interanual ha sido del 1,9%, con 701.828 operaciones. La vivienda nueva (39.473 compraventas) presenta un incremento trimestral del 7,2%, mientras que la vivienda usada alcanza las 138.623 compraventas, con un descenso trimestral del 2%.

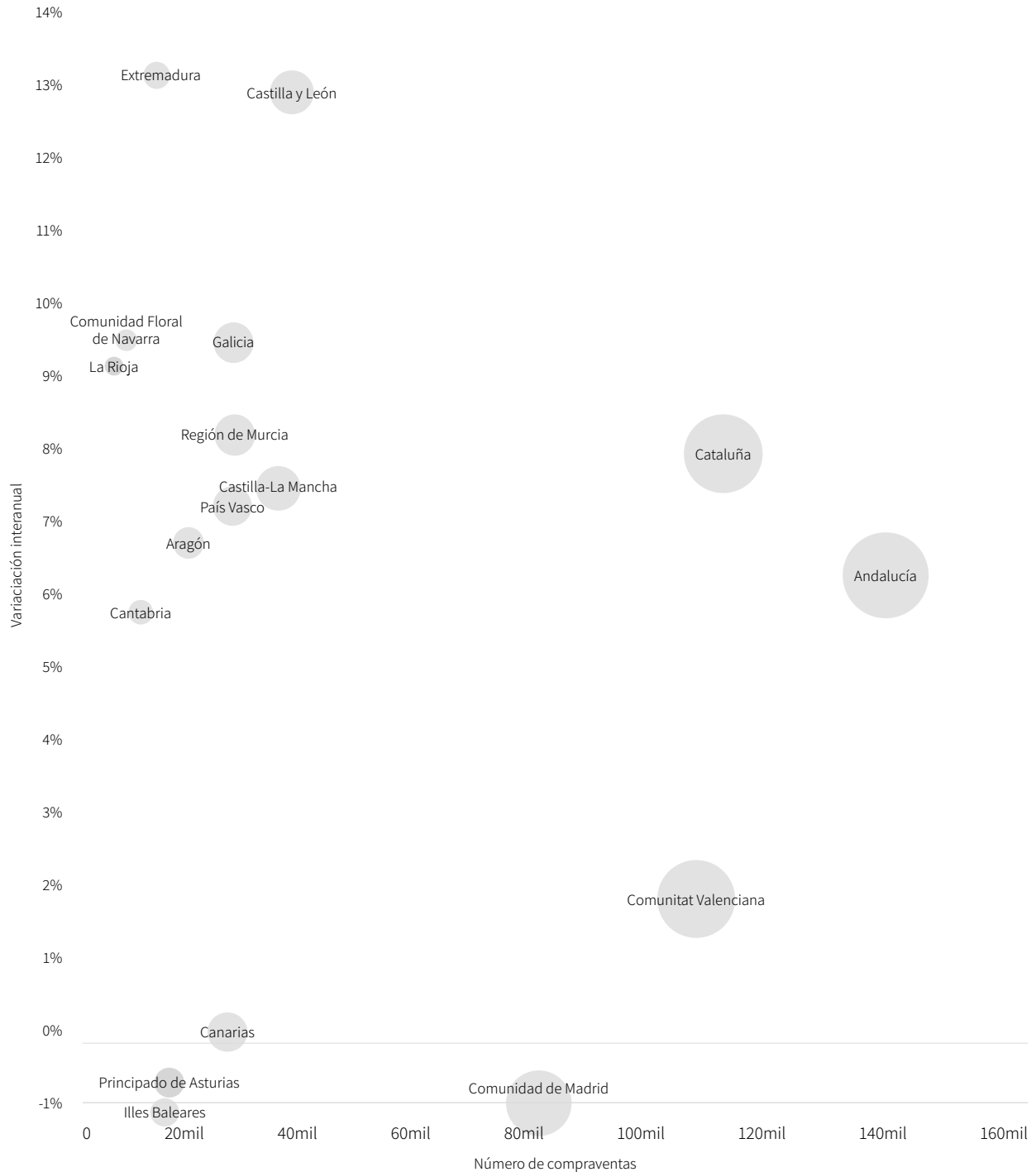
En diez comunidades autónomas, así como en treinta provincias, se han registrado descensos trimestrales en el número de compraventas. Por tanto, las operaciones, tras varios meses de ralentización, se mantienen los niveles robustos de los últimos 5 años.



FIGURA 04

Número de compraventas y tasa de variación interanual de vivienda registradas. CC. AA. Primer trimestre 2026

Fuente: Registradores de España. (2026, Mayo). Estadística Registral Inmobiliaria. Primer trimestre 2026.



El gráfico muestra el número interanual de compraventas de vivienda (eje x) y la variación interanual del número de compraventas (eje y). El tamaño nos indica también el número de compraventas de vivienda.

3.1

Este descenso cabe atribuirlo a que el impacto de las pasadas bajadas de los tipos de interés ya había animado a lo largo de 2025 a la compraventa de vivienda por parte de quienes estaban a la espera de una mejora en las condiciones hipotecarias. El mercado ha podido absorber esas operaciones y, por lo tanto, al comienzo de 2026 estas se producen a un ritmo más lento comparadas con un año récord como fue 2025.

Moderación en las ventas

Sin embargo, hay factores que apuntan a una moderación de las ventas en los próximos trimestres: los precios han alcanzado niveles relativamente elevados en las principales zonas de demanda y la oferta de producto escasea en algunas áreas de interés; todo ello en un contexto de moderación del crecimiento económico.

El número de hipotecas sobre vivienda registradas en el primer trimestre han sido de 133.618 (132.385 el trimestre precedente), con un ascenso trimestral del **0,9%**. Con respecto al total de compraventas de vivienda del trimestre, alcanza un peso del **75%**, con una mejora trimestral de 0,8 pp. Siete comunidades autónomas han registrado incrementos trimestrales, alcanzando las mayores cuantías Andalucía (27.270), Cataluña (24.254), Comunidad de Madrid (20.379) y Comunidad Valenciana (15.640).

Se observa, asimismo, una dicotomía en el sector constructor: mientras el valor añadido crece al **8,4%**, la edificación real de viviendas nuevas se mantiene en niveles bajos, aunque crecientes, evidenciando una insuficiente respuesta desde la oferta y limitaciones en su capacidad productiva para escalar la oferta al ritmo de la demanda.

La estructura de compradores de viviendas en el mercado español sigue manteniendo una presencia de compradores no residentes algo superior al **10%** del total de transacciones.

Los españoles residentes son la mayoría de los compradores de viviendas indicando que las condiciones económicas internas (mercado de trabajo y salarios) son las que influyen fundamentalmente los precios.

No obstante, la presencia sistemática de compradores no residentes (especialmente en algunas provincias) y el uso de capital no dependiente del mercado financiero local, indican desiguales niveles de competencia por las viviendas con superior capacidad en aquellos que cuentan con el capital inicial completo, por lo que su influencia sobre los precios no es neutra, especialmente en algunos estratos residenciales.

En definitiva, la vivienda se muestra como un mercado tensionado en precios y en actividad de intercambio, con fuerte liquidez y con nuevas tensiones desde 2025. La actividad se refleja en los datos agregados, con fuerte aumento del Valor Añadido que se manifiesta en un crecimiento de la edificación de vivienda nueva, aunque no muy relevante, e insuficiente como para satisfacer la demanda existente.



La entrada de unidades al mercado objeto de transacción se produce a través de la movilización del parque existente por herencia, lo que sustituye parte de las necesidades de unidades nuevas.

Una parte notable del stock existente entra al mercado y se intercambia cada año, casi el **3%** del total del parque mostrando una gran liquidez resultante, en parte, de la entrada de unidades no usadas o procedente de herencias. De hecho, este origen en la transmisión creció sustancialmente durante la crisis financiera llegando a suponer casi el **20%** del total de transacciones, y es el origen de la mayor liquidez en el mercado y de los máximos observados.

El tímido repunte de las viviendas nuevas compensaría también parte de las necesidades, pero no evita la aceleración en el aumento de precios.

3.2

La accesibilidad empeora

Los indicadores de accesibilidad han registrado un nuevo deterioro durante el primer trimestre. La cuota hipotecaria mensual media ha sido de 807,8 €, con un ascenso trimestral del **1,4%**, y el porcentaje de dicha cuota con respecto al coste salarial del **34%**, con un incremento trimestral de 0,15 pp.

En sentido desfavorable sobre la accesibilidad ha actuado el crecimiento del endeudamiento hipotecario por vivienda (**2,6%**), el descenso de los plazos de contratación (**-0,7%**) y el aumento de los tipos de interés (0,02 pp). Las mayores cuantías de cuota hipotecaria mensual media se han registrado en Illes Balears (1.362,1 €), Comunidad de Madrid (1.277,4 €), Cataluña (854 €) y País Vasco (807,1 €), mientras que los menores importes medios han correspondido a Extremadura (478,1 €), Región de Murcia (521,4 €) y La Rioja (521,6 €).

En cuanto al porcentaje de la cuota hipotecaria con respecto al coste salarial, los mayores niveles medios se han alcanzado en Illes Balears (**56,8%**), Comunidad de Madrid (**44%**), Canarias (**37,8%**) y Andalucía (**34,9%**), mientras que las condiciones más favorables han correspondido a La Rioja (**23,6%**), Extremadura (**24,7%**) y Región de Murcia (**25,6%**).



La contratación a tipo de interés fijo se ha incrementado el último trimestre (3,16 pp), formalizándose en el **67,11%** de los nuevos créditos hipotecarios. La contratación a tipo de interés variable se ha situado en el **32,89%**, correspondiendo en su práctica totalidad a tipo variable con índice de referencia EURIBOR (**32,54%** del total).

En prácticamente todas las comunidades autónomas (dieciséis) se han formalizado más hipotecas a tipo fijo que a tipo variable, encabezando la contratación a tipo fijo Principado de Asturias (**76,63%**), La Rioja (**74,64%**) y Región de Murcia (**74,24%**), mientras que los pesos más destacados en contratación a tipo variable se han alcanzado en Extremadura (**54,35%**), Castilla - La Mancha (**43,38%**) y Comunidad de Madrid (**41,5%**).

El precio de la vivienda, representado a través de la metodología de ventas repetidas (Índice de Precio de la Vivienda de Ventas Repetidas -IPVVR-), ha registrado un nuevo máximo histórico, con un crecimiento trimestral del **5,3%**, intensificando el crecimiento trimestral. El resultado alcanzado se sitúa un **36,5%** por encima de los niveles máximos de 2007.

El incremento interanual se ha situado en el **17,6%** y respecto a los mínimos de 2014 se acumula un crecimiento del **122,6%**.

Tras el avance de 2024 (**12,2%**), en 2025 se moderó sustancialmente el crecimiento de la venta de viviendas, con un crecimiento del **4,4%**. En 2026, la restricción de la oferta, sobre todo de vivienda nueva, y la subida de precios mostrará una ligera contracción (**-1,6%**) para seguir con un cierto estancamiento en 2027 (**1,1%**).

El precio medio alcanza en marzo un máximo histórico

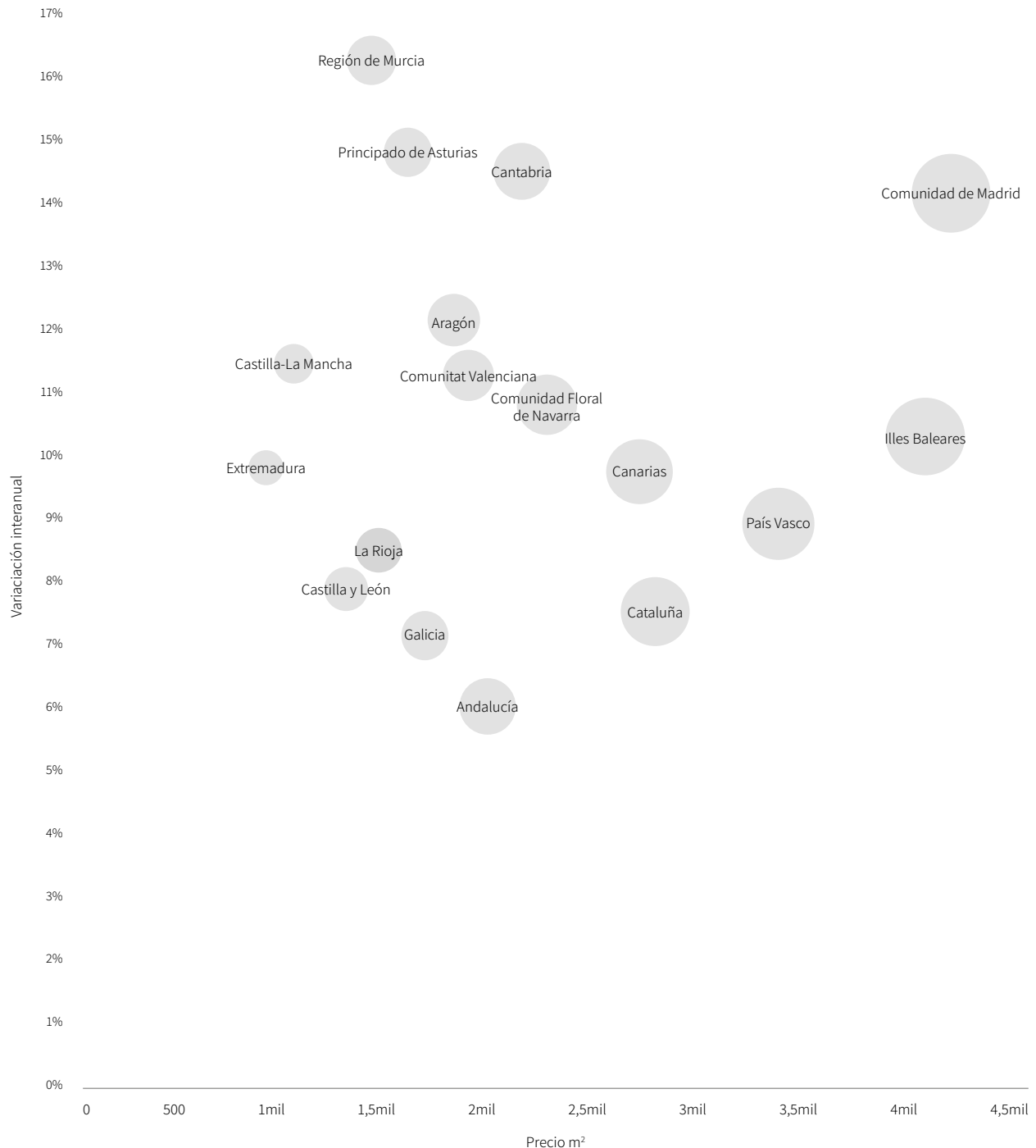
El precio medio por metro cuadrado de vivienda, representado a través de la metodología de precios medios, mantiene la tendencia alcista, con un ascenso trimestral del **3,2%** (**2,2%** 4T25), llevando la tasa interanual al **8,9%** (**9,5%** 4T25).

3.3

FIGURA 05

Precio medio y tasa de variación interanual de viviendas registradas. CC. AA. Primer trimestre 2026

Fuente: Registradores de España. (2026, mayo). Estadística Registral Inmobiliaria. Primer trimestre 2026.



El gráfico muestra el precio por m² de compraventa de vivienda interanual (eje x) del primer trimestre de 2026, la variación interanual del precio por m² (eje y). El tamaño del círculo indica el precio m².

El precio medio ha sido de 2.429 €/m², máximo histórico. En vivienda usada (2.366 €/m²) se ha registrado un ascenso trimestral del **2,2%** (**1,8%** 4T25), siendo en vivienda nueva del **6,2%** (**3,7%** 4T25), situándose en los 2.655 €/m², máximos históricos en ambas modalidades de vivienda. Las comunidades autónomas con mayores precios medios han sido Comunidad de Madrid (4.407 €/m²), Illes Balears (4.173 €/m²), País Vasco (3.474 €/m²) y Cataluña (2.852 €/m²).

Las provincias han estado encabezadas por Madrid (4.407 €/m²), Illes Balears (4.173 €/m²), Gipuzkoa (3.889 €/m²), Bizkaia (3.512 €/m²) y Málaga (3.339 €/m²), mientras que las capitales de provincia alcanzan los mayores precios en San Sebastián (6.154 €/m²), Madrid (5.428 €/m²), Barcelona (4.922 €/m²), Palma (4.202 €/m²) y Bilbao (3.685 €/m²). Catorce comunidades autónomas y treinta y cinco provincias han registrado incrementos trimestrales.

Por su parte, según datos de Tinsa Spain by Accumin, el precio de la vivienda en el primer trimestre de 2026 aumentó **+14,3%** interanual nominal (**+11,8 %** descontando inflación vs. el **10,7%** registrado en el trimestre anterior).

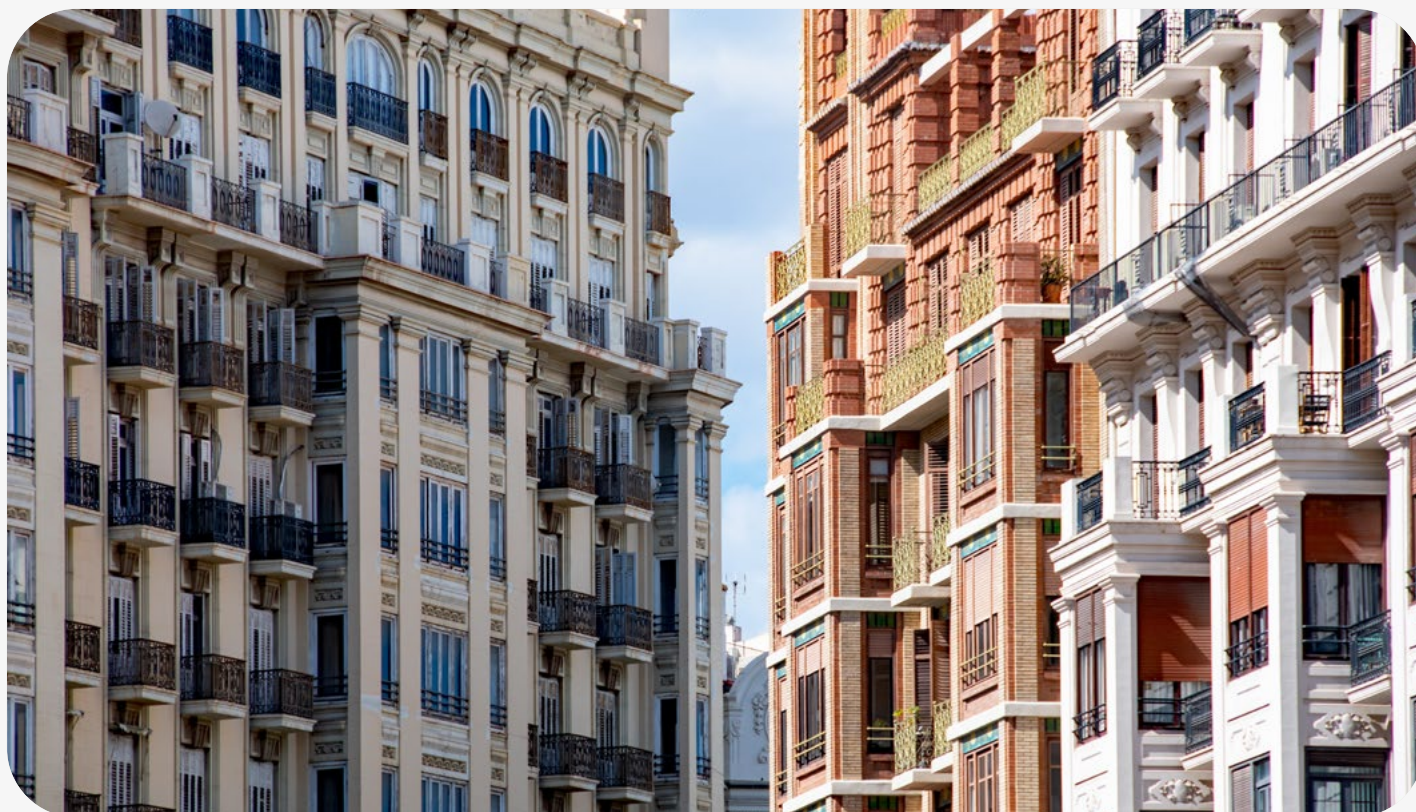
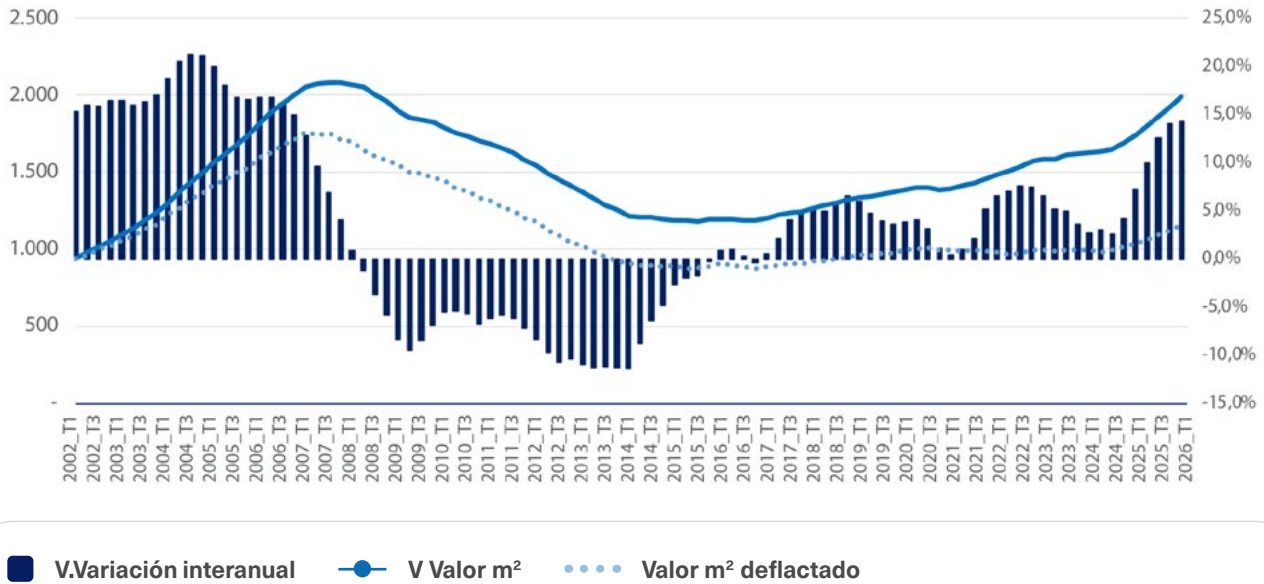


FIGURA 06

Precios y variación interanual

Fuente: Tinsa Spain by Accumin (2026, 31 de marzo). La vivienda continúa su escalada hasta el 14,3 % interanual [Nota de prensa]. <https://www.tinsa.es/sala-de-prensa/notas-de-prensa/imie-trimestral-1t-2026/>



Descontando la inflación, el precio de la obra nueva todavía se sitúa un **18%** por debajo de los máximos alcanzados en el pico del ciclo inmobiliario, aunque la tendencia de los últimos años apunta a una aproximación progresiva a esos niveles.

Ahora bien, en el análisis territorial se pueden ver precios superiores a los de los máximos de 2008 también en términos reales. Es el caso de Santa Cruz de Tenerife, Benidorm, Marbella, Málaga, San Cristóbal de La Laguna, Alcobendas, Alicante y Las Palmas de Gran Canaria, donde los precios actuales se sitúan entre un **1%** y un **26%** por encima de los niveles alcanzados en la primera década de los 2000.

Los precios más elevados se concentran en municipios que funcionan como polos de empleo o en enclaves turísticos con fuerte demanda internacional, y en segmento de obra nueva. El encarecimiento de este tipo de vivienda también está teniendo un impacto directo en la accesibilidad.

3.4

El precio de la vivienda usada se acelera y marca máximos en el primer trimestre

El precio de la vivienda usada en España cerró el primer trimestre en 2.709 euros/m², tras registrar un alza del **17,2%**, un punto superior a la del cuarto trimestre de 2025. Con esta subida interanual, la mayor desde la burbuja inmobiliaria, el promedio nacional alcanza un nuevo máximo histórico de la serie de Idealista. Todas las capitales experimentan un encarecimiento de la vivienda usada en venta, con León y Ciudad Real a la cabeza. Hasta 15 de las 52 capitales de provincia marcan precios máximos en marzo, entre las que encuentran Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla o Alicante.

Todas las capitales tienen precios más elevados que hace un año, según los datos de Tinsa. León encabeza la subida de precios, tras encarecerse un **22,7%** en el último año, seguida por Ciudad Real con un **21,1%**.

Les siguen Santa Cruz de Tenerife (**18,9%**) y Murcia (**18,3%**). Entre los grandes mercados los precios también han subido en Valencia (**14,4%**), Málaga (**12,1%**), Madrid (**12%**) y Palma (**10,4%**).



Con subidas de un solo dígito están Sevilla y Bilbao (**9,1%** en ambos casos), Alicante (**8,3%**), Barcelona (**7,7%**) y San Sebastián (**7,1%**). Mientras tanto, la menor subida se ha producido en Lugo (**2,9%**), Melilla (**3%**), Cádiz (**4,5%**) y Girona (**6,4%**).

San Sebastián es la capital española más cara (6.426 euros/m²), seguida de Madrid (5.960 euros/m²), Barcelona (5.176 euros/m²), Palma (5.117 euros/m²) y Bilbao (3.851 euros/m²). En la parte opuesta de la tabla encontramos a Zamora, la capital más económica, con un precio de 1.372 euros/m².

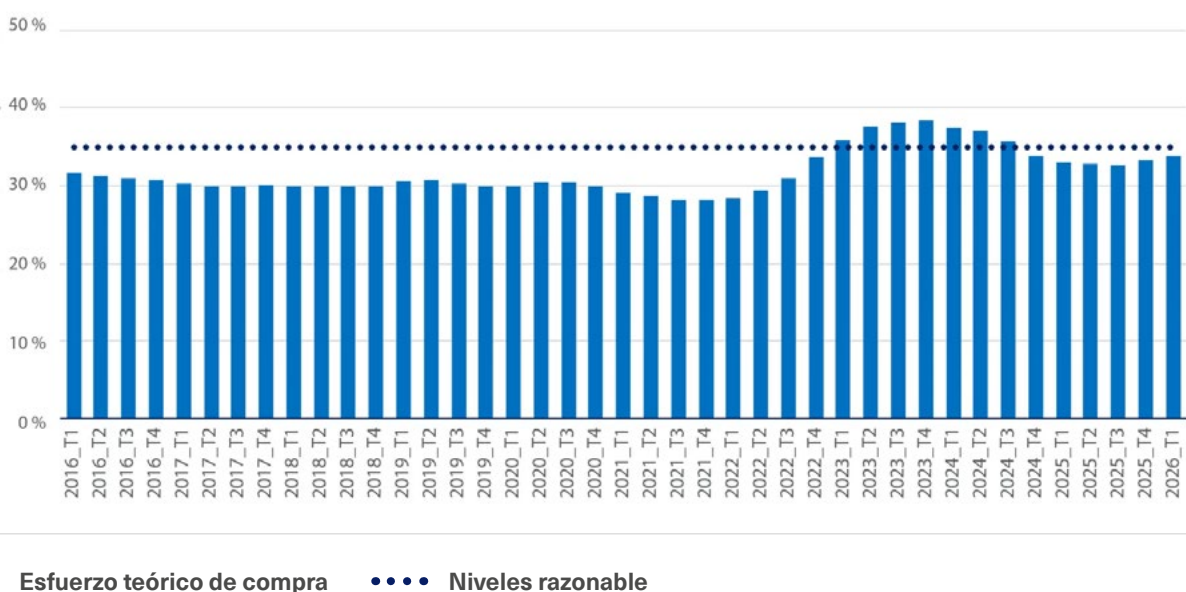
Hasta 15 de las 52 capitales de provincia analizadas marcan precios máximos en marzo, entre las que encuentran Madrid, Barcelona, Málaga, Sevilla o Alicante.

En esta situación, un hogar medio necesita destinar el **44%** de su renta disponible para pagar el primer año de hipoteca de una vivienda nueva, una tasa muy superior al umbral del **35%** que habitualmente se considera razonable...

FIGURA 07

Esfuerzo teórico de compra

Fuente: Tinsa Spain by Accumin (2026, 31 de marzo). La vivienda continúa su escalada hasta el 14,3 % interanual [Nota de prensa]. <https://www.tinsa.es/sala-de-prensa/notas-de-prensa/imie-trimestral-1t-2026/>



3.5

En las grandes capitales el esfuerzo para comprar duplica el “nivel razonable”

En las grandes capitales el esfuerzo es todavía mayor, el **57%** de la renta en Madrid y el **68%** en Barcelona. La situación se agrava aún más en algunos destinos turísticos donde el peso del comprador extranjero es elevado, de manera que, en municipios como Benidorm, Marbella o Torrevieja, el esfuerzo necesario para adquirir una vivienda nueva puede superar el **80%** de la renta disponible media.



El análisis del esfuerzo teórico de compra en las capitales refleja que en 15 de 52 (16 en el trimestre anterior) se supera el nivel de esfuerzo de **35%** considerado razonable. Se exige más del **45%** de la renta disponible (accesibilidad crítica) en Madrid (**60,2%**), Barcelona (**59,9 %**), San Sebastián (**59,2%**), Palma (**51,7%**), Málaga (**50,3%**) y Cádiz (**49,3%**).

Con accesibilidades por encima de lo razonable, pero por debajo de niveles críticos (esto es, entre el **35%** y el **45%** de tasa de esfuerzo) se sitúan las capitales de Valencia, Bilbao, Santander, Alicante, Granada, Girona, Pamplona y Vitoria.

En el grupo de las seis mayores capitales españolas Sevilla y Valencia se acercan al nivel de accesibilidad crítico (**43%** en ambos casos), mientras que Zaragoza se mantiene en línea con la media nacional (**33,8%**).

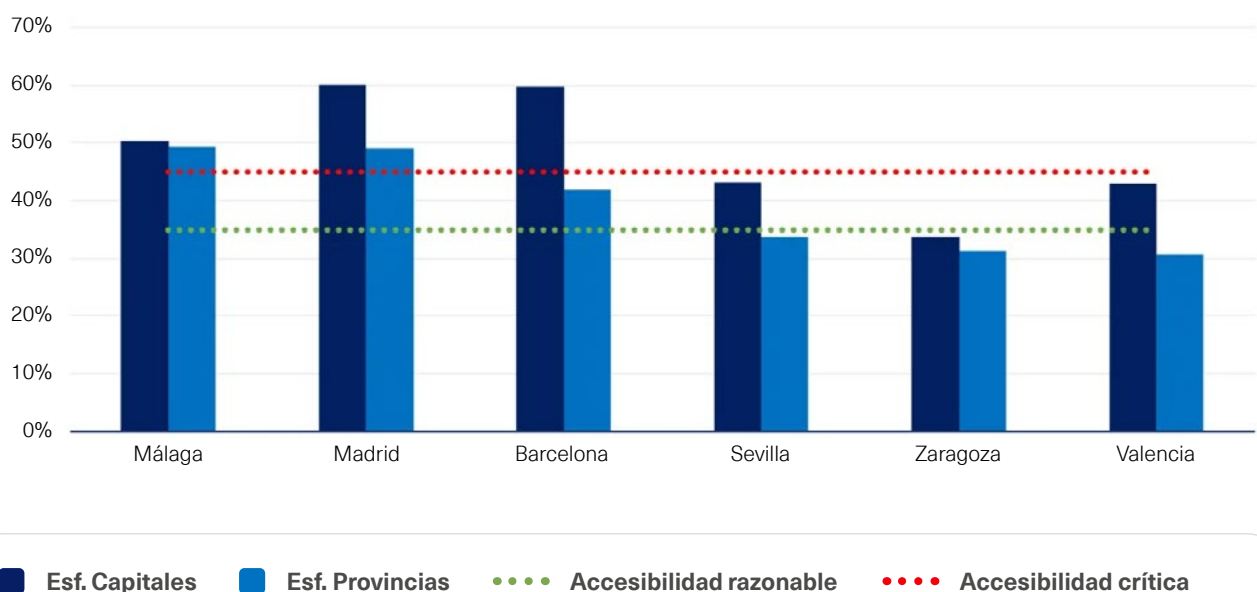
Descendiendo a nivel de distrito en la seis mayores capitales españolas, los mayores tensionamientos en el acceso a la vivienda se localizan en Madrid y Barcelona, con Ciutat Vella, en la Ciudad Condal, (**78,6%**) y Centro, en Madrid, (**77,5%**) como los distritos donde la población local has de destinar una mayor proporción de su renta disponible. Otros 7 distritos de Madrid, en uno de Barcelona y en uno de Málaga superan la tasa de esfuerzo del **60%**.

Es decir, las nuevas viviendas sólo son accesibles para rentas altas y turismo, pero insuficientes para cubrir la escasez de vivienda habitual en los núcleos más poblados.

FIGURA 08

Esfuerzo teórico en las principales capitales y las respectivas provincias

Fuente: Tinsa Spain by Accumin (2026, 31 de marzo). La vivienda continúa su escalada hasta el 14,3 % interanual [Nota de prensa]. <https://www.tinsa.es/sala-de-prensa/notas-de-prensa/imie-trimestral-1t-2026/>



3.6

El déficit nacional de vivienda ya supera las 740.000 viviendas

Esta escasez se hace patente en el déficit nacional de vivienda, que ya supera en 2026 las 740.000 viviendas. Entre el 4T 2020 y el 4T 2025, en España se han creado 1.207.000 hogares y se han terminado 466.000 viviendas (libres + VPO). La diferencia, 741.000 unidades, es el déficit acumulado en cinco años.

Aunque se han incrementado los visados de los últimos años y la previsión de crecimiento es positiva, el volumen de viviendas terminadas seguirá siendo insuficiente para dar respuesta a la creación de hogares.



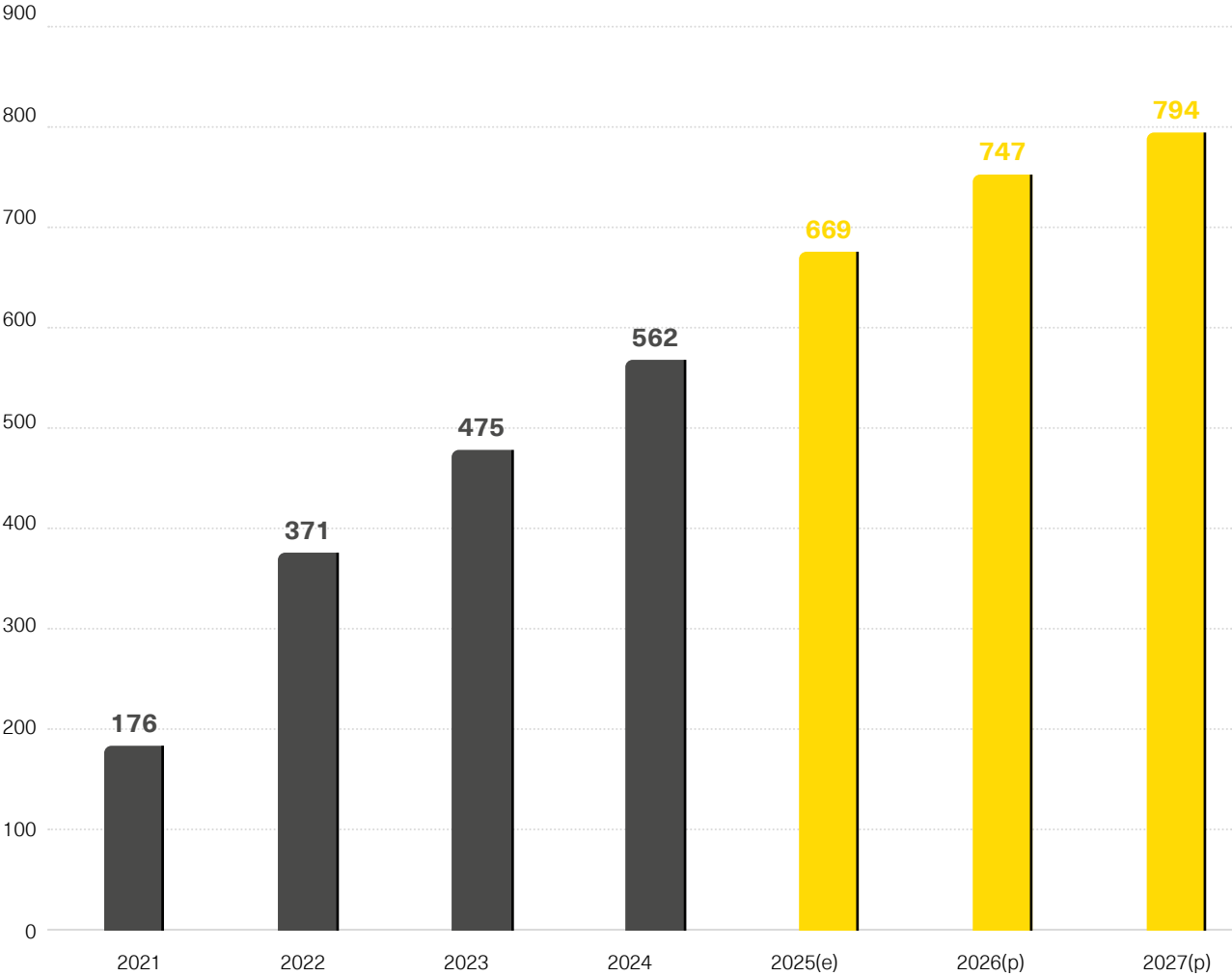
En un escenario conservador (la creación de hogares en 2026 y 2027 sería similar al estimado para 2025, en torno a 200.000 unidades), respecto a lo apuntado por las previsiones del INE (crecimiento promedio de unos 350.000 hogares en 2026 y 2027), se prevé que el déficit de vivienda continúe incrementándose en el próximo bienio, aunque a menor ritmo.

De esta forma, en 2027 el déficit acumulado de vivienda desde 2021 se acercará a las 800.000 unidades. Es decir, el ritmo de construcción sólo habrá dado respuesta al **48%** de los nuevos hogares creados.

FIGURA 09

Déficit de vivienda en España (miles de viviendas)

En 2026 y 2027 se considera un ritmo de creación de hogares similar al de 2025
Fuente: BBVA Research (2026) en base en los datos del Ministerio de Transportes y de Movilidad Sostenible [MITMA] (2026)



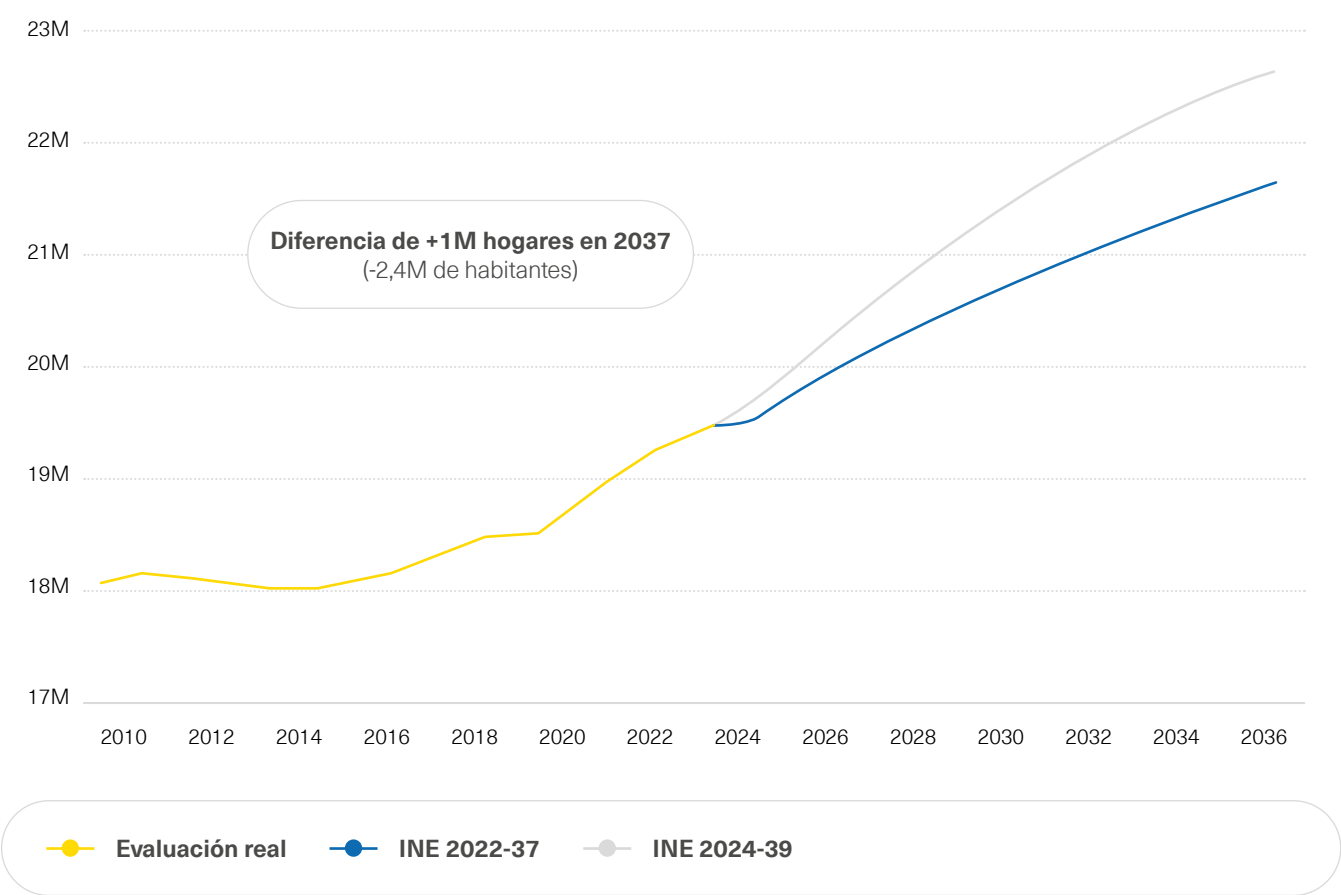
(p): Previsión

Ahora bien, atendiendo a la proyección oficial del INE, entre el cierre de 2025 y 2037 se van a crear alrededor de 3,2 millones de nuevos hogares en España. Estas cifras indican que, para no aumentar el déficit de vivienda ya acumulado en el país, sería necesario construir un promedio de 178.000 nuevas viviendas al año.

FIGURA 10

Evolución real de hogares y proyecciones oficiales

Fuente: Atlas Real Estate Analytics (2026) con base en los datos del Instituto Nacional de Estadística [INE] (2025)

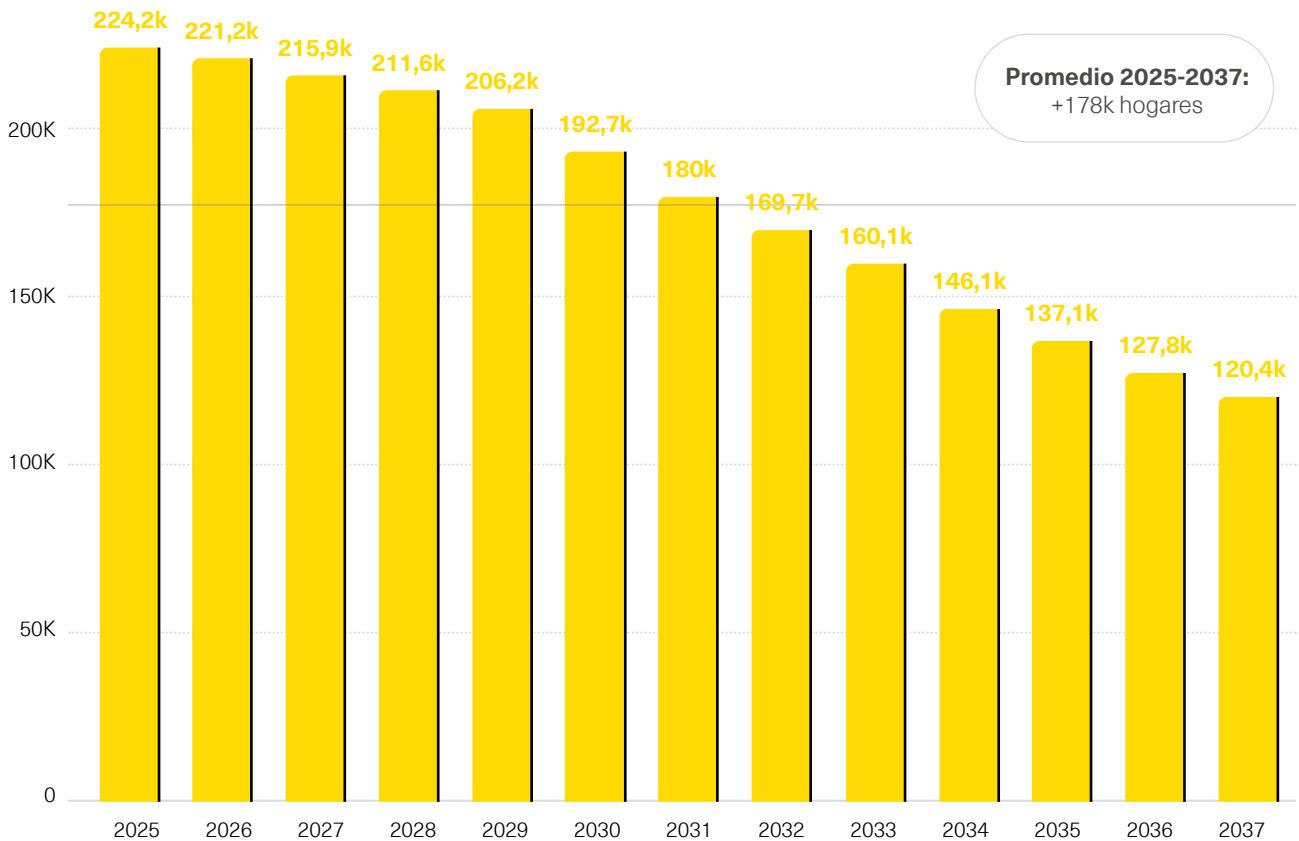


Sin embargo, este ritmo, pese a que sería un **76%** superior al volumen actual, no es suficiente para cubrir la nueva demanda esperada y resolver a la vez el déficit ya existente. Con un ritmo de promoción de 178.000 viviendas al año durante los próximos 12 años España llegaría a 2038 manteniendo un déficit estructural de alrededor de 640.000 viviendas.

FIGURA 11

Evolución real de hogares y proyecciones oficiales

Fuente: Atlas Real Estate Analytics (2026) con base en los datos del Instituto Nacional de Estadística [INE] (2025)



Consideraciones metodológicas:

Por motivos expuestos en la página anterior, para este y siguientes apartados se empleará la anterior proyección de hogares de INE (2022-2037), que se realizó teniendo en cuenta periodos de menos crecimiento demográfico, por lo que consideramos más conservadora.

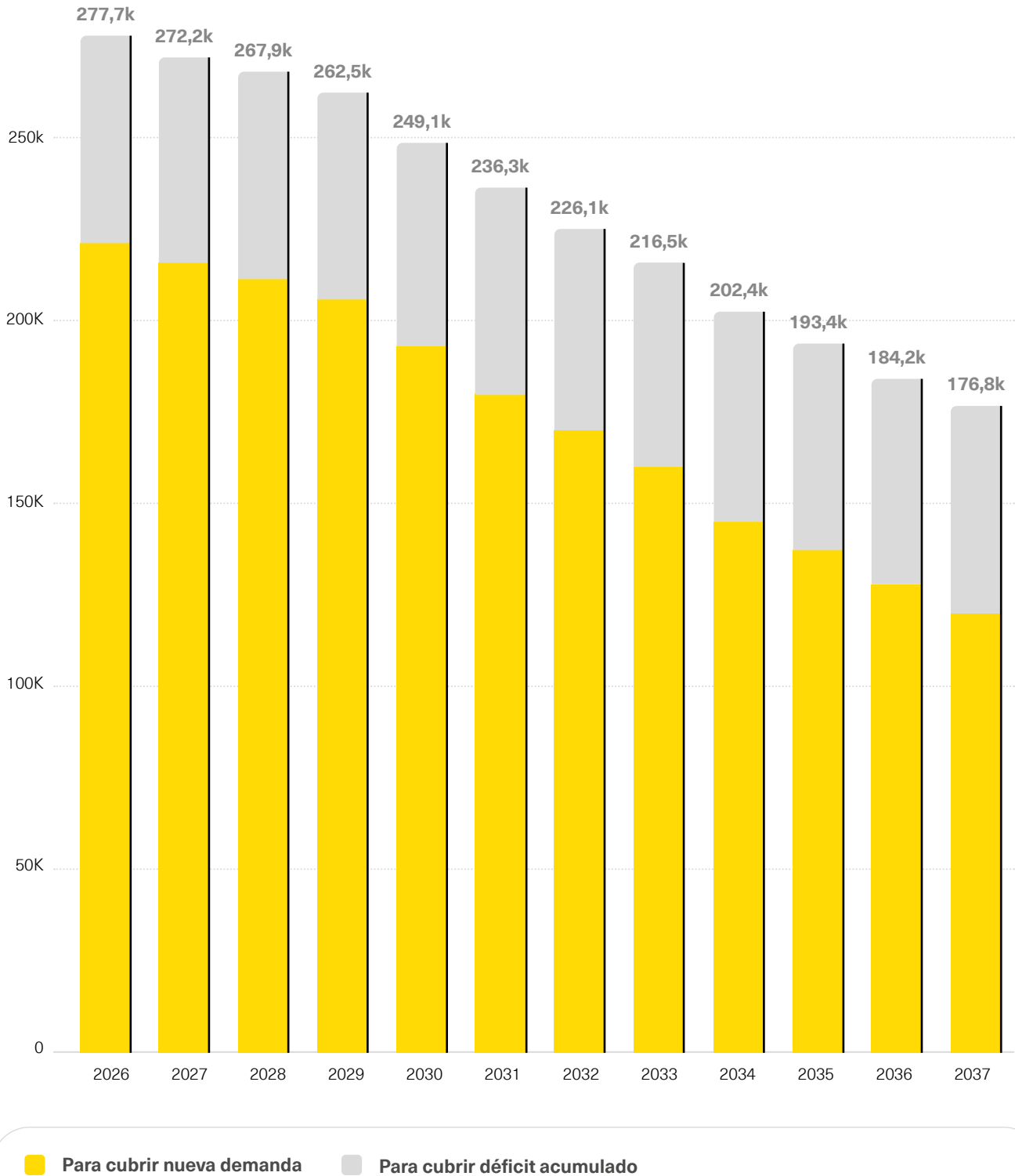
Es importante destacar que esta decisión supone que los cálculos extraídos a partir de estos datos, en especial en lo relativo a la demanda de vivienda potencial en las próximas décadas, son conservadores en relación a los datos oficiales.

Si además de atender la nueva demanda de vivienda prevista para el periodo 2026-2037 se plantea asimismo la absorción del déficit acumulado durante la última década, con el objetivo de alcanzar una situación de equilibrio en 2038, sería necesario sostener un ritmo de promoción de vivienda superior a las 230.000 unidades anuales. Este volumen representa un nivel de producción aproximadamente un **128%** superior al registrado en 2024, que constituyó el máximo de la última década.

FIGURA 12

Estimación de vivienda total necesaria 2026-2037

Fuente: Atlas Real Estate Analytics (2026) con base en los datos del Instituto Nacional de Estadística [INE] (2025)



3.7

No se construye donde más se necesita

Madrid, Barcelona y Baleares, son provincias que, incluso movilizando la totalidad de su suelo en gestión, un escenario optimista, carecen de la capacidad física para cubrir tanto su déficit acumulado y como el futuro. Para revertir la tendencia nacional y saldar la deuda habitacional para 2037, el sector necesitaría elevar su producción a más de 230.000 viviendas anuales, un hito que, requiere repensar la gestión del suelo y las infraestructuras del país.

Por otra parte, no se construye donde más se necesita. El déficit se concentra en pocas provincias. Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante y Murcia acumulan el **48%** del déficit nacional. Solo Soria ha cerrado el período con superávit. Cáceres queda en equilibrio.

Si se ve la relación hogares creados dividido entre viviendas terminadas, en algunas provincias se necesita construir seis veces, es el caso de Castellón y Tarragona. Cuatro veces más en Valencia, Almería, Lugo, Murcia y Lleida, mientras que la mitad de las provincias necesitarían doblar, como mínimo, el ritmo de los últimos cinco años. Navarra y Madrid lideran la construcción por habitante.

Mirando viviendas terminadas por cada 100.000 habitantes, Navarra construye 1.655, Madrid 1.319 y La Rioja 1.238. En el extremo contrario, Galicia se queda en 494 y Canarias en 613. El peso de la vivienda protegida también es muy desigual: Madrid y País Vasco destacan con más de 270 VPO por 100.000 habitantes; en Cataluña, Murcia o La Rioja la cifra es prácticamente residual.

Por tanto, el problema de la vivienda en España no es solo de volumen, es también de localización. La oferta crece donde es menos necesaria y se atasca donde más se requiere. Mientras este desajuste persista, la presión sobre los precios seguirá concentrándose en los mismos mercados, dificultando aún más el acceso a la vivienda. Un bucle que no cesa.

3.8

Plan estatal de vivienda 2026-2030, un parche minúsculo para una herida gigante

Tampoco la velocidad en tomar decisiones es una característica destacada de la Administración española. El 23 de abril, el BOE recogía el Real Decreto del Plan Estatal de Vivienda 2026-2030. Este nuevo plan es el primero aprobado en el marco de la Ley de Vivienda de 2023.

Contempla un presupuesto total de 7.000 millones de euros a financiar en un **60%** por la administración central y en un **40%** por las comunidades autónomas, con las que se establecerán convenios para el desarrollo del plan en cada una de ellas. Si alguna comunidad autónoma aporta menos, la aportación estatal también disminuirá.

Se divide en tres bloques: medidas destinadas a incrementar la vivienda pública (un **40%**); para rehabilitación (un **30%**); y ayudas para pago de alquiler o compra de vivienda para jóvenes en municipios pequeños (otro **30%** del total).





Ayudas para ampliación del parque de vivienda social

La primera línea de ayudas es para incrementar el parque de vivienda social. Se incluyen, en primer lugar, ayudas a administraciones públicas y organizaciones sin ánimo de lucro o lucro limitado especializadas en vivienda para la compra de viviendas para alquiler o cesión de uso durante un mínimo de 50 años.

En el caso de las compradas por administraciones públicas, las viviendas tendrán protección permanente, pero las adquiridas por otras organizaciones solo estarán atadas al derecho de tanteo y retracto de la administración autonómica. La ayuda cubre, de forma general, hasta el **70%** del coste, incluyendo impuestos y otros gastos, y hasta el **85%** en zonas tensionadas; a ella se añaden hasta 12.000 euros para reformas.

El segundo tipo de ayudas de esta línea es a la promoción sobre suelo público para alquiler o cesión durante al menos 50 años y, en municipios de hasta 10.000 habitantes (y de hasta 20.000 en casos que valoren las comunidades autónomas), también para venta. En ambos casos, las viviendas tendrán protección permanente. Los beneficiarios de las ayudas serán las administraciones públicas y entes dependientes y empresas público-privadas y el importe es de hasta 1.000 euros por metro cuadrado, hasta un máximo de 85 metros cuadrados y el **70%** de la inversión.

Tanto en las viviendas adquiridas como en las promovidas en suelo público, el precio del alquiler mensual de estas viviendas será de 8 euros por metro cuadrado útil como máximo más 4,8 euros por metro cuadrado útil de garaje y trastero durante el primer año. En los siguientes, se actualizará según el índice de precios de alquiler. También se podrán incluir gastos como la comunidad de vecinos o el IBI. El máximo de ingresos para ser arrendataria de estas viviendas es de 5 veces el IPREM entre toda la unidad familiar (42.000 euros), 5,5 veces (46.200 euros) en el caso de personas con discapacidad a partir del **33%**, o 6 veces (50.400) para discapacidad a partir del **66%** y familias numerosas de categoría especial. El precio y los requisitos económicos para comprar las viviendas para venta en municipios de hasta 10.000 habitantes lo determinarán las comunidades autónomas.

Esta línea de ayudas también contempla la promoción público-privada de vivienda, también para alquiler o cesión durante 50 años y con protección permanente, con hasta 1.100 euros por metro cuadrado si es en zonas tensionadas y hasta 8.000 euros más por vivienda si cuenta con sistemas domóticos para personas con discapacidad severa. En este caso, el importe del alquiler será de hasta 9 euros por metro cuadrado útil más 5,4 euros por metro útil de garaje y trastero, además de gastos como la comunidad y tributos. Aquí, los requisitos para los arrendatarios se fijan en cada licitación y serán las comunidades autónomas quienes los decidan.

También incluye ayudas para la gestión de viviendas que sean cedidas a la administración pública durante un plazo mínimo de 50 años, y a la reanudación de promociones de viviendas en suelos privados que estaban paralizadas o a la rehabilitación de viviendas existentes, con protección permanente y que se destinen al alquiler durante un mínimo de 20 años (650 o 750 euros de ayuda máxima según si es para alquiler o venta).



Por último, recoge ayudas a la vivienda cooperativa, a las diseñadas en torno a la interrelación entre personas o a las viviendas en cesión de uso, para alquiler durante un mínimo de 20 años y con protección permanente. Son de hasta 750 euros por metro cuadrado útil y hasta un máximo de 85.000 euros por vivienda; a programas enfocados en poner a disposición de comunidades autónomas y ayuntamientos viviendas para alquiler social durante un mínimo de siete años por 600 euros al mes el primer año; y al desarrollo y urbanización de suelo (8.000 euros por cada vivienda a construir en ese suelo).

Esta línea de ayudas supondrá, al menos, el **40%** del total del presupuesto de cada convenio que se realice para el desarrollo del plan en las comunidades autónomas, a excepción de las enfocadas al desarrollo de suelo, que supondrán, como máximo, el **2,5%**.



Ayudas a la rehabilitación

La segunda línea de ayudas es para rehabilitación. En primer lugar, con ayudas a la regeneración urbana, incluyendo la rehabilitación de edificios y espacios públicos (iluminación, jardinería o gestión de residuos entre otros ámbitos) en áreas despobladas o con “chabolismo”.

También ayudas dirigidas a la rehabilitación integral de edificios construidos antes de 2006 para propietarios, comunidades de vecinos o administraciones, con importes de hasta 8.000 euros por vivienda en reformas que mejoren la seguridad del edificio y de 22.000 para accesibilidad, además de ayudas para la mejora de la sostenibilidad; y a la rehabilitación de viviendas, también en edificios anteriores a 2006 (hasta 18.000 por vivienda para accesibilidad y 7.500 para habitabilidad).

En el caso de viviendas que hubieran estado vacías en los dos años anteriores y se destinen a alquiler social durante, como mínimo, los cinco años siguientes, la ayuda será de hasta 30.000 euros (hasta 35.000 euros en municipios pequeños). Y en el caso de viviendas con protección patrimonial, además de las ayudas citadas, se podrán asignar 30.000 euros adicionales.



Ayudas para pagar el alquiler

La tercera línea es de ayudas al alquiler y está dirigida a unidades familiares que sumen ingresos de hasta 5 veces el IPREM (42.000 euros), 5,5 veces (46.200 euros) en el caso de personas con discapacidad a partir del **33%** o víctimas del terrorismo, o 6 veces (50.400) para discapacidad a partir del **66%** y familias numerosas de categoría especial.

El precio del alquiler no podrá ser superior a mil euros mensuales, o 600 en el caso de que sea una habitación en piso compartido, aunque tanto este precio máximo como los requisitos de acceso pueden ser modificados por las comunidades autónomas. El importe de la ayuda es de 250 euros para el caso de viviendas enteras y 150 para habitaciones, cifras que se pueden aumentar hasta el **40%** de la renta según el número de personas a cargo de la persona beneficiaria o si alguna de ellas tiene discapacidad de al menos el **33%**.



También incluye ayudas específicas a víctimas de violencia de género, personas objeto de desahucio de su vivienda habitual, personas sin hogar y otras personas especialmente vulnerables. El máximo de ingresos será de 3 veces el IPREM (25.200) por unidad familiar, o 4 si son persona con el **33%** de discapacidad o familia numerosa de categoría general y hasta 5 veces el IPREM (42.000) con discapacidad del **65%** y familia numerosa especial.

El precio del alquiler será de hasta 1.000 euros la vivienda o 600 la habitación, con los incrementos que justifiquen las comunidades autónomas, y la ayuda podrá suponer hasta el **100%** del alquiler más 300 euros para gastos de suministros.

Por último, se incorpora otra ayuda al alquiler dirigida a las personas jóvenes de hasta 35 años, con los mismos ingresos máximos que en el caso anterior y los mismos importes máximos de renta, aunque en este caso, si están en municipios de hasta 10.000 habitantes, estos alquileres máximos se reducen a 500 y 250 por vivienda o habitación respectivamente. El importe de la ayuda es de hasta 300 euros para viviendas y 200 para habitaciones, y no podrá superar el **60%** del alquiler.

También para jóvenes, incluye ayudas a la compra de vivienda en municipios de hasta 10.000 habitantes (o hasta 20.000 en casos en los que la comunidad autónoma lo justifique), con los mismos ingresos máximos que en los casos anteriores. El precio de la vivienda no podrá superar importes que van desde los 200.000 y 325.000, según comunidad autónoma, y el importe de la ayuda es de hasta 15.000 euros sin superar el **20%** del importe de compra. En el caso las viviendas de alquiler con opción a compra con protección permanente para jóvenes, el plan incluye ayudas al vendedor que pueden sumar hasta 60.480 euros.

Los convenios con las comunidades autónomas detallarán los objetivos de cada una de las tres líneas de ayudas, los mecanismos de seguimiento, control y evaluación de las actuaciones. Además, establece obligaciones en cuanto a datos: deberán enviar al Ministerio información sobre los alquileres.

El plan de vivienda prevé también que las administraciones públicas beneficiarias deleguen la gestión de las viviendas a entidades colaboradoras, aunque estas no podrán tener acceso a información tributaria o económica para comprobar el cumplimiento de los objetivos económicos. Estas entidades colaboradoras pueden ser organismos dependientes de la administración pública, pero también organizaciones no gubernamentales, entidades privadas sin ánimo de lucro o lucro limitado, y entidades de crédito o cualquier otra privada que la administración considere.

En definitiva, el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030 supone avanzar en orientar las políticas de vivienda en España hacia el alquiler asequible, consolidar el papel de los proveedores sociales de vivienda, actuar desde la vivienda existente y facilitar el acceso a la vivienda a colectivos vulnerables.

Sin embargo, el reto principal ya no es definir el rumbo, sino aplicar las medidas de forma coordinada con las comunidades autónomas y el sector privado.



La financiación del Plan se ha incrementado respecto al período anterior en 1.400 millones de euros anuales, aunque, sin embargo, solo representan aproximadamente el **0,08%** del PIB, una cifra que debería ser más ambiciosa ante la magnitud de la crisis de vivienda actual.

Este nivel de inversión aun nos mantiene a la cola de la Unión Europea: países como Países Bajos, Suecia o Reino Unido dedican más del **3%** del PIB a políticas de vivienda, mientras que Austria, Francia o Alemania se sitúan en torno al **1-2%**. Para abordar estructuralmente el problema de la vivienda en España será necesario continuar incrementando el esfuerzo inversor en los próximos años.

...y aun así, crece el interés por invertir en España.

El mercado inmobiliario español empezó el año con un fuerte dinamismo, impulsado por el cierre de operaciones de gran volumen y el retorno de capital a los principales segmentos. Durante el primer trimestre, la inversión alcanzó los 6.300 millones de euros, lo que supone un incremento interanual del **93%** y más del doble de la media de los últimos diez años, según los datos de CBRE.

Este resultado sitúa al periodo como uno de los más activos de la serie histórica, confirmando el cambio de ciclo iniciado en 2025 y el renovado interés inversor por el mercado español.

El capital nacional lideró la actividad inversora, con cerca del **50%** del volumen total, mientras que los inversores internacionales mantuvieron una presencia relevante, especialmente desde Canadá (**11%**) y Estados Unidos (**10%**).

Madrid y Barcelona concentraron el **73%** de la inversión (**55%** y **18%**, respectivamente), reforzando su papel como principales polos de atracción de capital. En paralelo, las ubicaciones secundarias redujeron su peso hasta el **27%**, aunque mercados como Andalucía, Baleares o Comunidad Valenciana continúan mostrando actividad relevante.

Por tipología de activo, el sector *Living* se posicionó como el principal motor de la inversión, con más de 2.200 millones de euros (**36%** del total), apoyado en grandes operaciones.

El *Retail* por su parte registró también un trimestre destacado, superando los 1.300 millones de euros (**22%**), impulsado tanto por centros comerciales como por el crecimiento de los parques comerciales.

El mercado de oficinas alcanzó más de 800 millones de euros (**14%**), multiplicando significativamente el volumen registrado un año antes gracias a operaciones de gran tamaño en ubicaciones *prime*.

España se sitúa por primera vez como el país más atractivo de Europa para la inversión inmobiliaria y en el primer puesto del *ranking* continental en 2026; de este modo ha pasado de no figurar en el listado en 2021, a entrar por primera vez en 2022 en séptima posición; escalar al cuarto puesto en 2024; alcanzar el segundo lugar en 2025 y culminar ahora en la primera posición, según el *European Investor Intentions*

Survey 2026 de CBRE, recoge las perspectivas de casi 700 inversores con base en Europa.

Por detrás de España, se encuentran Reino Unido en segundo lugar, mientras que Polonia mantiene su tercera posición.

Casi la mitad de los inversores seleccionan España como su principal destino por potencial de retorno, apoyado en la fortaleza de su economía, una fuerte demanda residencial y la escasez de oferta en determinados segmentos, lo que presiona al alza las rentas.

El informe sitúa a Madrid en el segundo puesto, por detrás de Londres, consolidando su atractivo gracias a su tamaño de mercado y dinamismo económico. Barcelona está en el cuarto puesto, mientras que Lisboa ocupa la octava posición en el *ranking*.

El liderazgo de España viene precedido por un fuerte 2025, con más de 18.400 millones de euros de inversión (**31%** interanual, máximo desde 2018), y con un crecimiento por encima de la media europea. De cara a 2026, el *Real Estate Market Outlook* de CBRE prevé un nuevo aumento del **5–10%**, hasta un rango de 19.000–21.000 millones de euros, en un entorno de estabilidad monetaria y mejores condiciones de financiación que favorecerán el cierre de operaciones y la liquidez del mercado.

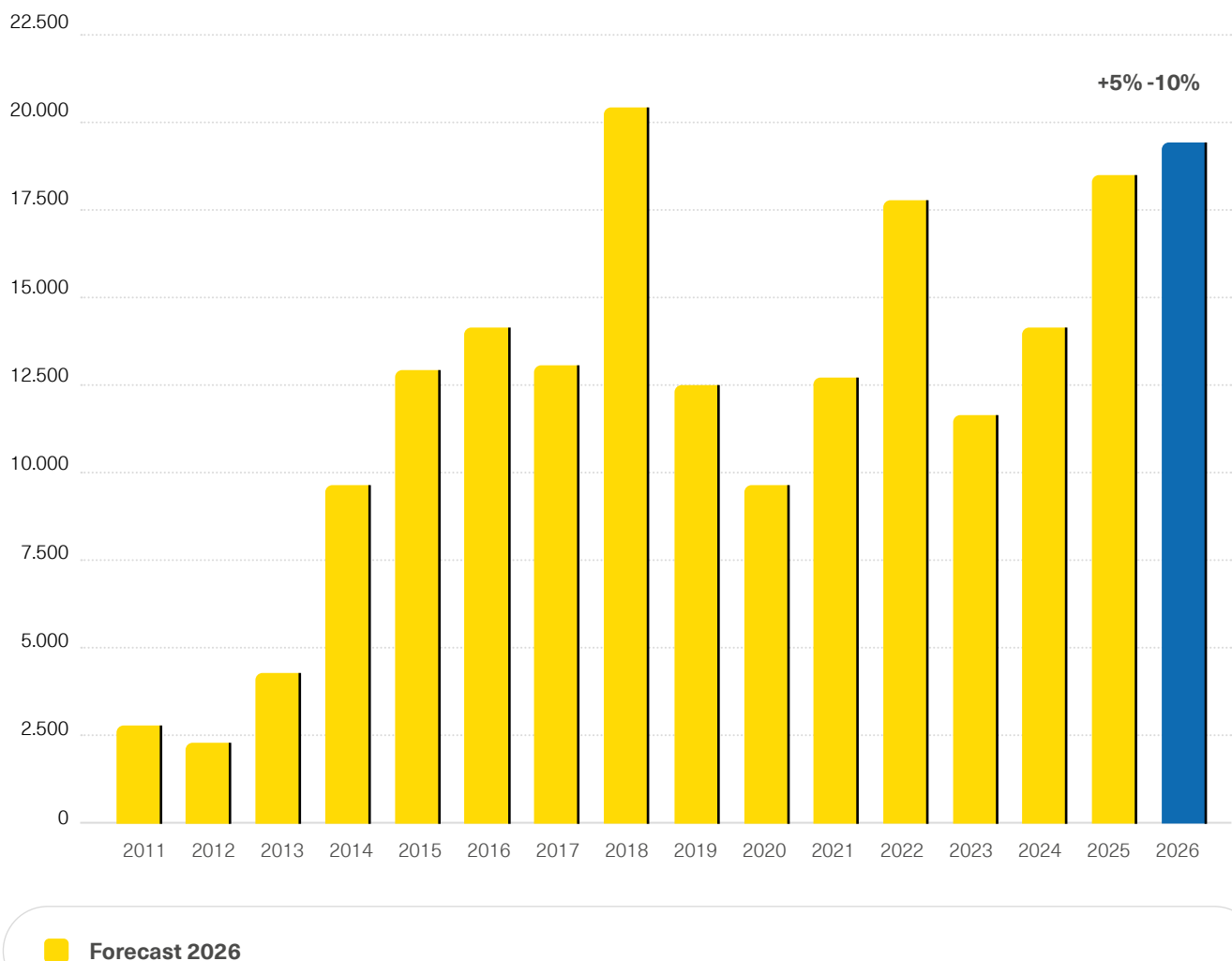


En este contexto, la idea generalizada es que, a pesar de la incertidumbre geopolítica y económica, España se encuentra en una posición destacada para captar capital en todos los segmentos, desde los tradicionales hasta los alternativos. La calidad del producto, el reposicionamiento de activos y los criterios ESG serán determinantes para atraer capital. Todo ello configura un 2026 decisivo, con estabilidad financiera, mayor liquidez y nuevas necesidades sociales y tecnológicas que crean un entorno favorable para la inversión.

FIGURA 13

Evolución de la inversión en España en los últimos años y previsión para 2026

Fuente: CBRE (2026, 21 de enero). La inversión inmobiliaria en España crecerá entre un 5% y un 10% en 2026. <https://www.cbre.es/press-releases/la-inversion-inmobiliaria-en-espana-crecera-en-2026>



04

Capítulo 4

La burocracia estrangula el mercado



4.1

La vivienda en todas sus dimensiones, se ha convertido en uno de los asuntos principales en las conversaciones diarias de los ciudadanos, agravado por la frustración que genera la ausencia de realismo y determinación para alcanzar soluciones prácticas, y mientras tanto, los hechos son tozudos: los precios siguen disparados en relación a la renta, el alquiler se contagia de ese alza, las operaciones de compraventa de viviendas aportan pingües ingresos al fisco, pero el presupuesto del Estado dedicado a vivienda resulta exiguo para afrontar la magnitud del problema.

Urbanistas, economistas, promotores y administraciones coinciden en que el problema es estructural y reside en el suelo, la regulación y la falta de producción masiva de vivienda asequible.

La falta de solución a los problemas acumulados en el mercado inmobiliario, sobre todo en la vivienda, los multiplica

En primer lugar, la raíz del problema reside en que el suelo urbanizable es un recurso artificialmente limitado. La legislación urbanística convierte este recurso en un bien escaso, lento y extraordinariamente caro de producir, según la CNMC puede representar hasta un **45%** del precio.

Con los precios finales actuales, un piso de 90 metros cuadrados, con un precio de venta de 300.000 euros, es decir, situado en un rango de entre 250.00 y 400.000 euros en función de la zona y las calidades, el coste de los materiales puede ascender a 60.000 euros, aproximadamente el 20 por ciento de precio final.

El 80 por ciento restante, el coste del suelo se divide en un 25/35 por ciento; la mano de obra entre un 15/20 por ciento; el coste de la promotora supone entre un 15/20 por ciento, los impuestos (para el comprador) un 10/12 por ciento, las licencias y tasas municipales un 3/5 por ciento; arquitectos e ingenieros un 3/5 por ciento, la financiación entre un 5/8 por ciento; y un 5/8 por ciento los costes propios de seguros e imprevistos, principalmente.

Otra opción es construir por uno mismo. En ese caso, antes de comenzar la construcción, es esencial formalizar la escritura de obra nueva, que inscribe la propiedad en el Registro de la Propiedad, otorgando plena legalidad al propietario. Los principales costes son los gastos notariales y de registro, regulados por el Estado.

En 2026, los gastos notariales oscilan entre el **0,1%** y el **0,5%** del valor declarado de la propiedad, dependiendo de la complejidad y el número de páginas de la escritura. Por ejemplo, para una vivienda valorada en 200.000 €, los honorarios notariales podrían rondar los 600-800 €. Las tasas de registro suelen ser del **0,03%** del precio de la edificación, con un promedio de 400-800 €, según el valor y la región. En total, estos costes representan aproximadamente el **1-2%** del valor de la propiedad, variando por comunidad autónoma y notario.

A partir de ese momento hay que tener en cuenta el coste por metro cuadrado de construcción en España, que ha aumentado en 2026 debido a la inflación en materiales, mano de obra y exigencias normativas de sostenibilidad. Según datos actualizados, el precio medio oscila entre 1.300 €/m² y 2.500 €/m² para viviendas unifamiliares, dependiendo de la calidad, ubicación y complejidad del proyecto.



- En zonas urbanas como Girona o Barcelona, los costes son más elevados, rondando los 1.800-2.500 €/m², debido a mayores precios de mano de obra y materiales.
- **Para calidades básicas:** 950-1.300 €/m².
- **Calidades medias:** 1.300-1.800 €/m².
- **Calidades altas o de lujo:** 1.800-2.700 €/m².

Proyectos complejos, como aquellos con estructuras especializadas o integración de tecnologías sostenibles, pueden elevar el precio. En regiones rurales, los costes bajan a 1.000-1.500 €/m². Según tendencias del mercado inmobiliario en el primer semestre de 2026, los precios de la vivienda nueva han subido un **7,5-14,7%** interanual en áreas metropolitanas, impulsados por la escasez de oferta y la demanda de eficiencia energética.

El precio por metro cuadrado de construcción abarca una serie de elementos esenciales para un proyecto completo:

- Materiales de construcción (cemento, acero, aislamientos ecológicos).
- Mano de obra (albañiles, electricistas, fontaneros).
- Honorarios profesionales (arquitectos, ingenieros, aparejadores).
- Permisos y tasas municipales (ICIO, licencias de obra).
- Instalaciones básicas (eléctricas, de fontanería, climatización eficiente).
- Cumplimiento de normativas, como eficiencia energética.

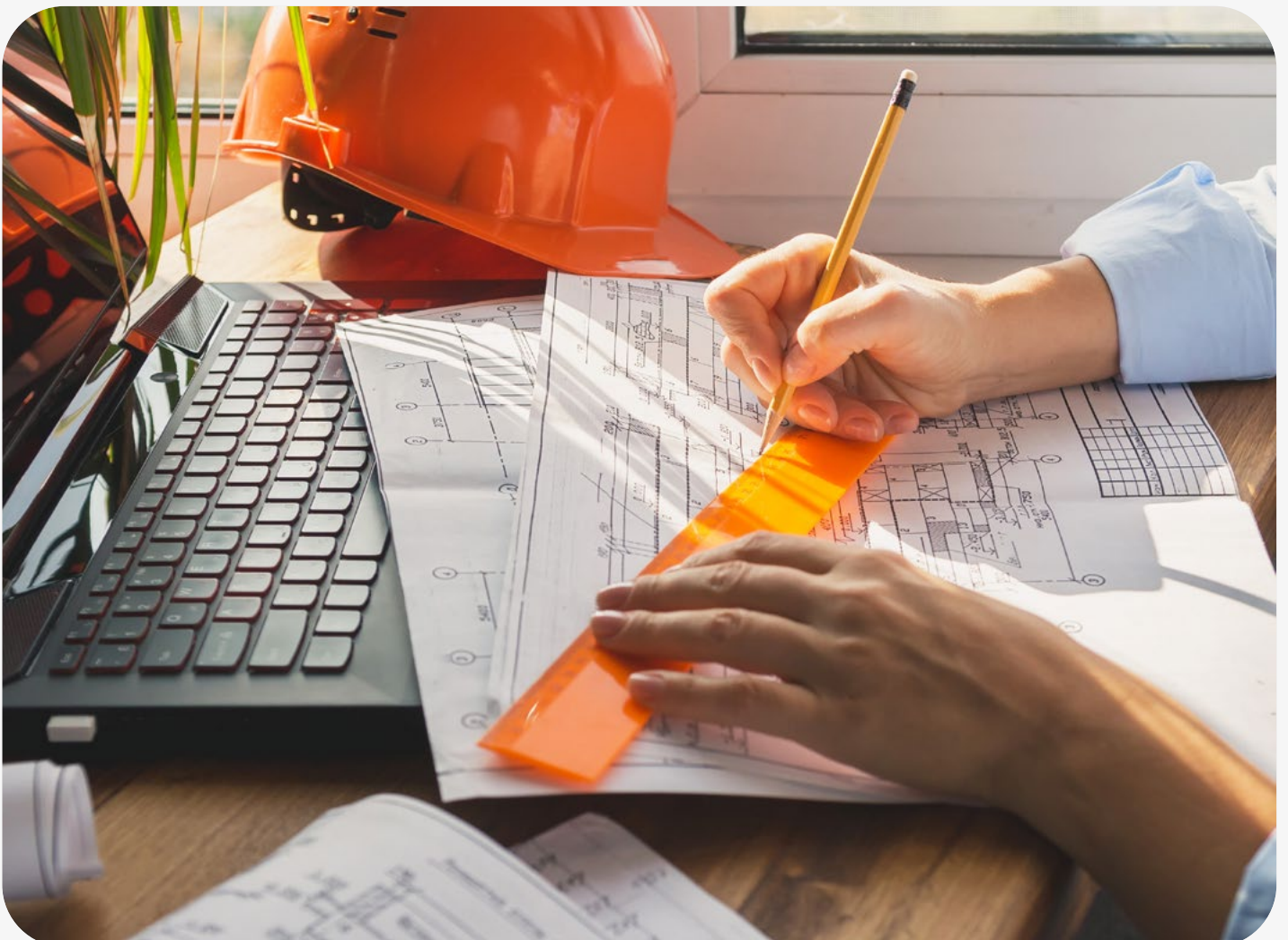
En 2026, el precio medio de la vivienda libre ha alcanzado los 2.251 €/m² en el primer trimestre, con un incremento del **3,3-5,1%** respecto a 2025, sin incluir el terreno, impuestos como IVA (**10%** para viviendas) ni extras como jardinería o piscinas.

El urbanismo español está basado en un modelo hiperregulado donde cada transformación de suelo puede tardar de 8 a 15 años en completar un planeamiento y de 3 a 10 años adicionales en su gestión y urbanización.

Esto significa que producir suelo apto para edificar puede requerir hasta 20 años. En ese lapso de tiempo, cualquier previsión presupuestaria para promover viviendas queda obsoleta. En consecuencia, el mercado se ajusta vía precios y un bien escaso y muy demandado se encarece.

Cualquier incremento de suelo urbanizable, modificación de usos o aumento de edificabilidad requiere una alteración del planeamiento urbanístico municipal que, en numerosos casos, resulta jurídicamente inviable debido a las restricciones impuestas por la legislación urbanística, los instrumentos de ordenación territorial, la normativa medioambiental o la legislación de protección del patrimonio.

En aquellos supuestos en los que tales modificaciones son legalmente posibles, los plazos de tramitación suelen oscilar entre cinco años en los escenarios más optimistas y una media cercana a los diez años.



El resultado efectivo de este marco normativo es un aumento de la inseguridad jurídica, una intensificación de la intervención pública en la formación de precios y un agravamiento de las restricciones a la oferta de suelo, con efectos claramente contractivos sobre la actividad urbanizadora y el conjunto del mercado inmobiliario.

La limitada disponibilidad de suelo residencial finalista constituye uno de los principales condicionantes para el desarrollo de nueva obra residencial en España, una circunstancia ampliamente identificada por los distintos agentes del mercado inmobiliario y objeto de análisis recurrente en los últimos años.

La radiografía del suelo en España muestra una situación tan clara como poco flexible, ya que el **95,7%** del territorio nacional se clasifica como suelo no urbanizable, al estar protegido o destinado a usos agrícolas y, por tanto, excluido de la construcción de vivienda.

En consecuencia, solo se puede construir vivienda residencial en el **2,1%** del territorio, una proporción de la que, además, una parte significativa ya se encuentra ocupada, y en el medio plazo, en un horizonte no inferior a cinco años, apenas podría incorporarse un **1,3%** adicional. Estos datos ponen de manifiesto que la escasez de suelo es artificial, responde fundamentalmente a decisiones normativas y no a una limitación física real del territorio.

Tal y como se observa en los gráficos anexos, todas las comunidades autónomas presentan, al menos desde un punto de vista teórico, bolsas relevantes de suelo residencial según la clasificación recogida en los instrumentos de planeamiento urbanístico municipal.

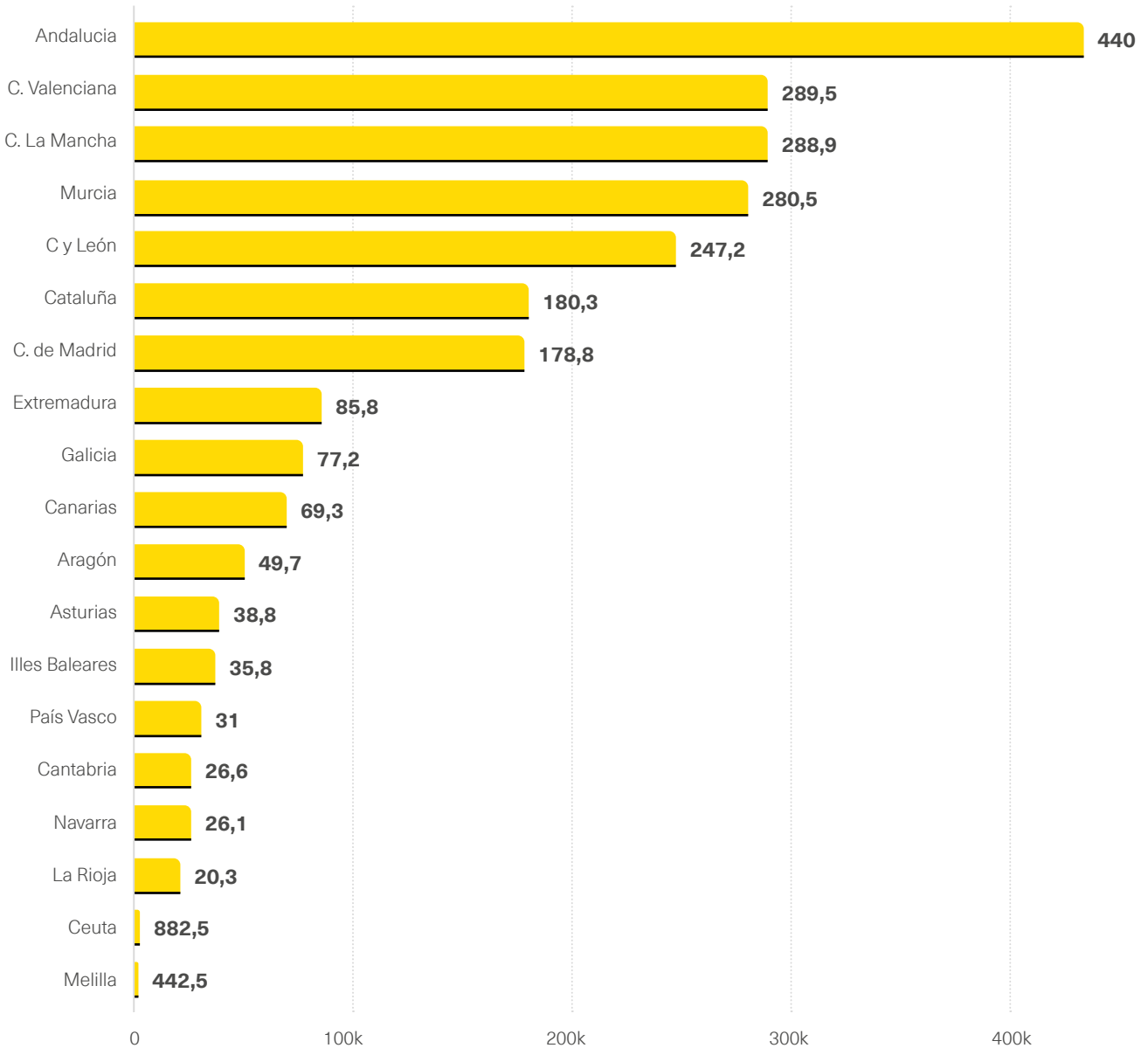
En términos agregados, estas bolsas de suelo representan un potencial de aproximadamente siete millones de viviendas.

Dicho volumen potencial podría ser utilizado para absorber la demanda estimada hasta 2037, que incluye tanto el déficit acumulado (740.000 viviendas) como la necesidad asociada a la creación de nuevos hogares (3,2 millones de viviendas).

FIGURA 14

Total suelo residencial disponible (Millones m²)

Fuente: Atlas Real Estate Analytics (2026, enero). Informe de suelo 2026.
Situación y potencial de las bolsas de suelo residencial en España



Sin embargo, la capacidad efectiva para hacerlo material presenta diferentes limitaciones. Una parte mayoritaria del suelo residencial con potencial edificatorio permanece aún sin urbanizar, mientras que una fracción relevante del resto se encuentra en fases iniciales o intermedias del proceso de urbanización, lejos de convertirse en vivienda disponible para nuevos hogares.

FIGURA 15

Suelo residencial existente por provincia

Fuente: Atlas Real Estate Analytics (2026, enero). Informe de suelo 2026.
Situación y potencial de las bolsas de suelo residencial en España

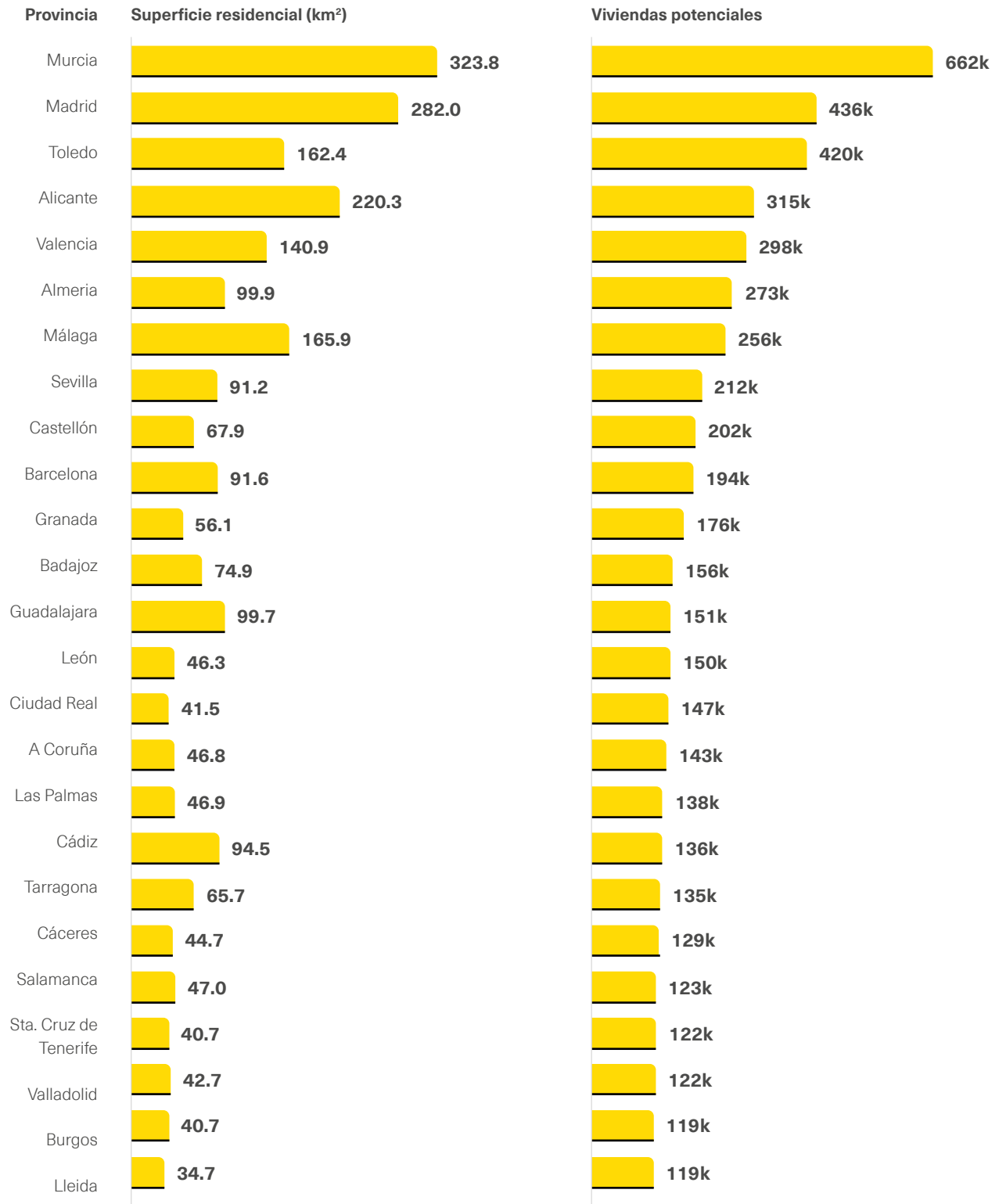
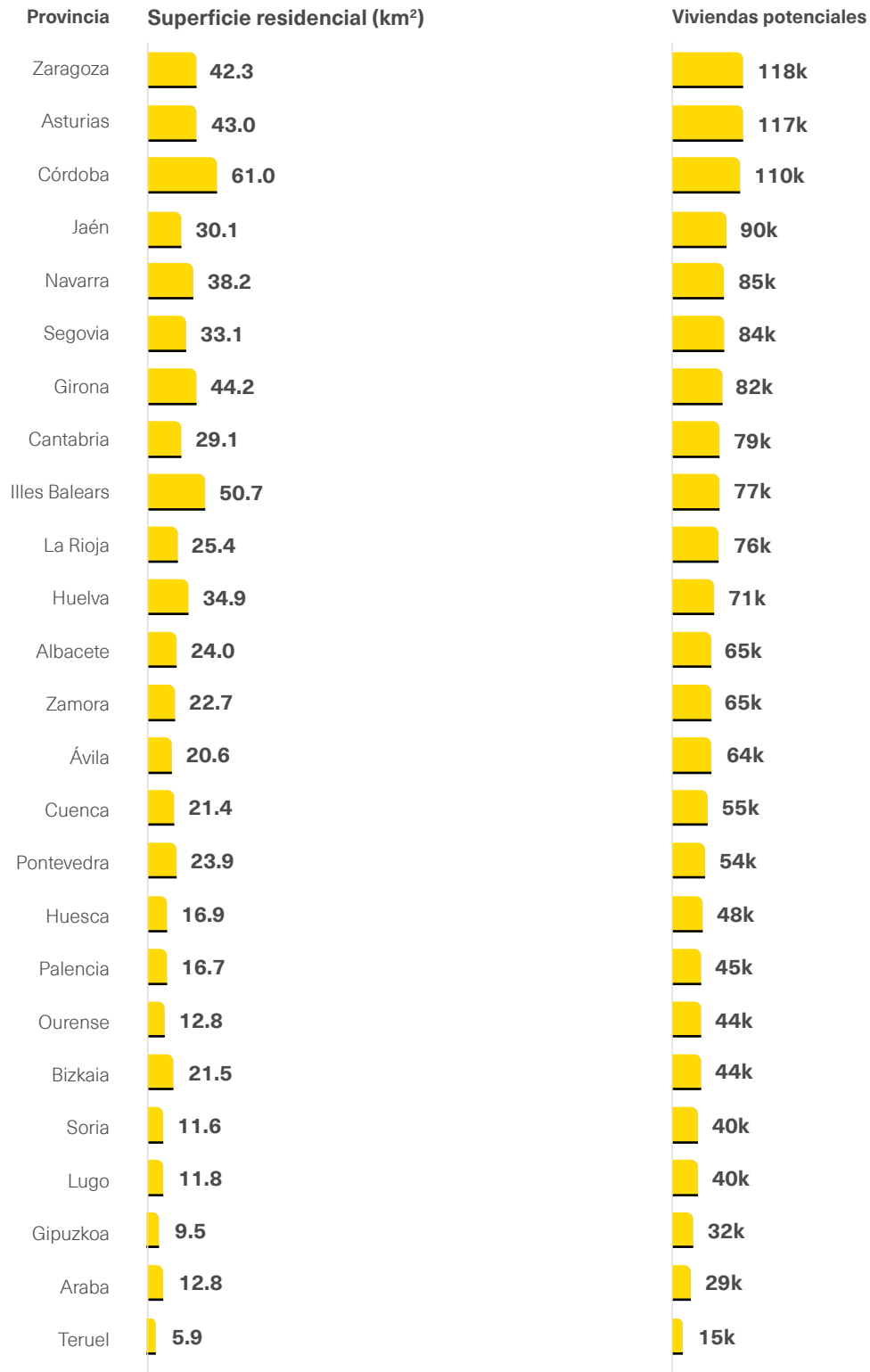


FIGURA 15

Suelo residencial existente por provincia

Fuente: Atlas Real Estate Analytics (2026, enero). Informe de suelo 2026.
Situación y potencial de las bolsas de suelo residencial en España

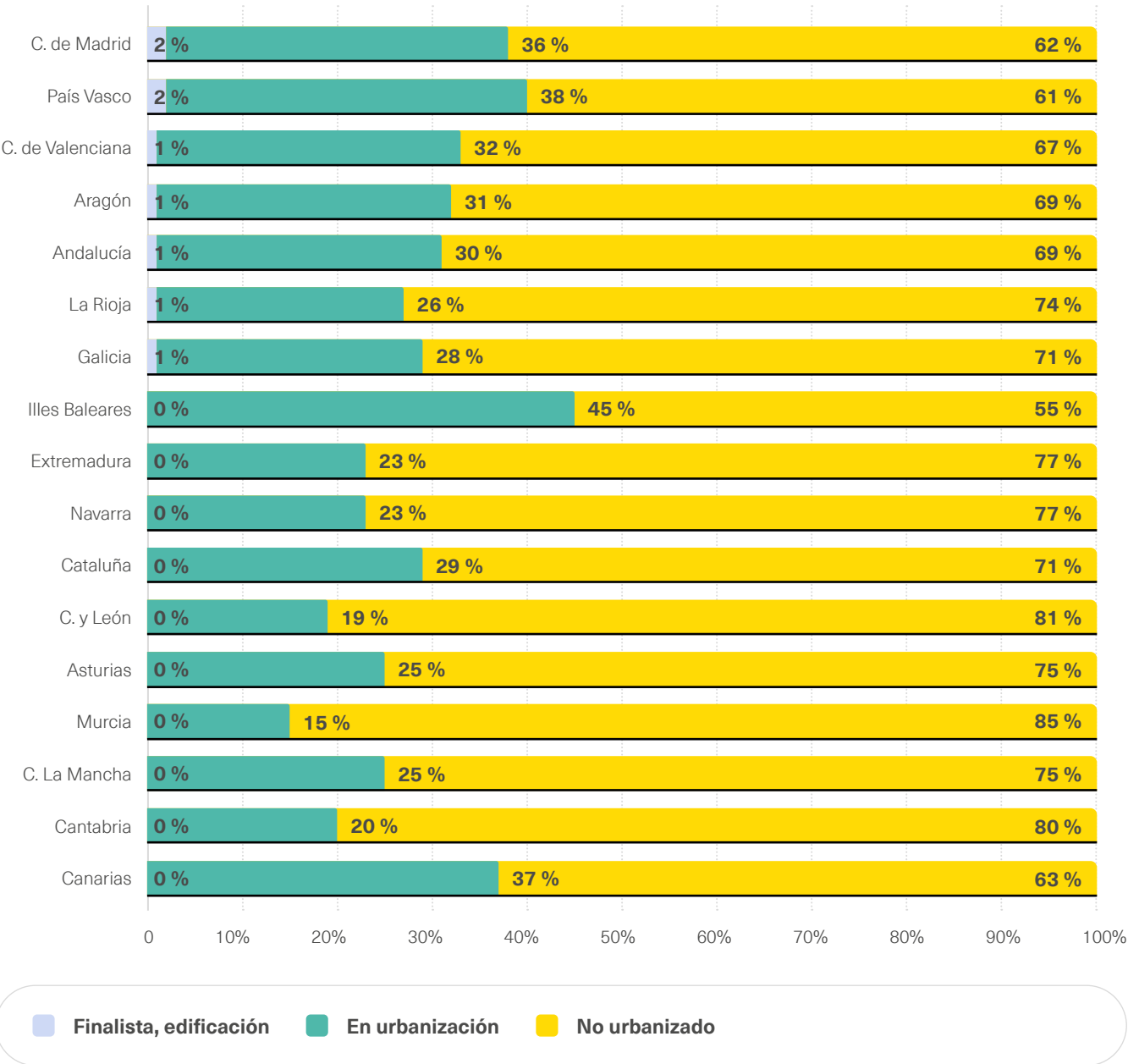


En términos de superficie, menos del **0,4%** del suelo residencial total del país se encuentra actualmente como finalista en fase de edificación, mientras que más del **74%** permanece en situación de suelo sin urbanizar, con horizontes temporales de desarrollo extensos.

FIGURA 16

Porcentaje de viviendas potenciales según estado de desarrollo del suelo

Fuente: Atlas Real Estate Analytics (2026, enero). Informe de suelo 2026. Situación y potencial de las bolsas de suelo residencial en España



4.2

En consecuencia, del potencial estimado previamente —cercano a siete millones de viviendas— menos del **0,5%** se encuentra como finalista en la actualidad en proceso de edificación.

Por tanto, a pesar de que existe suelo para construir un volumen de vivienda suficiente como para equilibrar el mercado, el proceso de producción se ve muy limitado por que la liberalización parcial del suelo y los procesos que conlleva su gestión no son ágiles, sino largos, lentos y con solapamientos entre administraciones.

La carencia de electricidad y transporte dificulta la construcción de vivienda

Una vez conseguido el suelo, la siguiente cuestión que condiciona la construcción de vivienda es el acceso a la red eléctrica. En febrero de 2026, Red Eléctrica (REE) hizo público el primer mapa de capacidad de acceso de la demanda a la red de transporte, que muestra que en torno al **75%** de los nudos de la red se encuentran saturados o sin capacidad disponible, precisamente en las áreas donde se concentra la actividad residencial, con capacidad disponible para nueva demanda sólo en el **25%** de sus nudos.

Dado que el acceso a la red es un requisito previo para la concesión de licencias, esta saturación se traslada de forma directa a las promociones, generando retrasos en la ejecución de nuevos proyectos.

El reconocimiento de este problema por parte de la Administración y de los principales actores del sistema eléctrico ha impulsado al Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico (MITECO) a iniciar la tramitación de un real decreto orientado a aumentar la capacidad de acceso a las redes eléctricas. La norma plantea, por ejemplo, actualizar los requisitos técnicos de conexión para aflorar una capacidad actualmente bloqueada, sin necesidad de grandes refuerzos de red.

Según un informe de *Atlas Data Real State Analytics*, a partir de un análisis comparado de la localización del suelo residencial total y

la infraestructura eléctrica cercana, solo un **13%** de las viviendas desarrollables en estos suelos cuentan con un acceso rápido a la red.

En suma, menos de un **47%** de las viviendas potenciales se encuentran en una situación definible como positiva, con un acceso relativamente bueno a la red eléctrica en relación con la capacidad demandada.

Un **54%** de las viviendas potenciales a nivel nacional tienen una situación que estriba entre Deficiente y Muy Difícil, lo que añade potencialmente décadas a su tiempo de desarrollo.

Esto significa que la gran mayoría de las viviendas potenciales del país no solo se encuentra en fases muy tempranas de la urbanización de sus parcelas, sino que además dicha urbanización será compleja debido a un acceso deficiente a la red eléctrica.



Incluso en las regiones con mejor acceso a la red eléctrica, son los desarrollos más grandes los que tienen mayores dificultades de acceso, precisamente por su tamaño, lo que limita la capacidad de todas las provincias españolas para hacer frente a la demanda futura de vivienda a escala.

Asimismo, el transporte es otro factor relevante en la construcción de vivienda. En España solo un **20%** de las viviendas potenciales dispone de conexiones de transporte adecuadas, lo que sitúa a la inmensa mayoría de los desarrollos futuros en una situación de inviabilidad técnica o inadecuación a la demanda a corto plazo.

Más del **50%** del potencial residencial se localiza en ámbitos con una conectividad operativa correcta, pero insuficiente para desplazamientos a gran escala, lo que implica una elevada dependencia del transporte privado y tiempos de desplazamiento diarios significativos.

Adicionalmente, aproximadamente el **29%** del *stock* residencial futuro presenta un acceso calificado como Pobre o Muy Pobre a redes de transporte, caracterizado por la ausencia de infraestructuras viarias de alta capacidad y de conexión con nodos intermodales.

Por tanto, del conjunto de las viviendas potenciales identificadas en suelo residencial a nivel nacional, menos del **5%** se encuentran en una situación susceptible de calificarse como de “*desarrollo inmediato*”, porque cuentan simultáneamente con conexiones eléctricas y de transporte de alta calidad.

Si se consideran conjuntamente las viviendas con niveles de conexión excelentes o buenos, el volumen de vivienda desarrollable en el medio plazo se situaría en torno al **15%** del total, lo que equivale aproximadamente a un millón de viviendas.

Por el contrario, el mayor grupo de viviendas potenciales se localiza en ámbitos con niveles de conexión calificados como Deficientes, Pobres o Muy Pobres, que representan el **48,2%** del total y que previsiblemente requerirán plazos prolongados antes de poder incorporarse de forma efectiva al mercado.

4.3

La vivienda protegida (VPO) está prácticamente desaparecida

Otra cuestión relevante que resta capacidad competitiva interna al mercado inmobiliario es que la vivienda protegida (VPO) está prácticamente desaparecida.

España tuvo durante años un sistema de VPO que funcionó razonablemente bien: miles de viviendas con precios regulados, destinadas a personas con rentas medias o bajas. Sin embargo, no todos los territorios obligan a reservar suelo para VPO, la Administración no promueve vivienda pública en alquiler de forma sostenida y gran parte de la VPO construida en el pasado se descalificó, pasando al mercado libre.

Mientras países como Austria, Países Bajos o Francia producen entre **20% y 40%** de vivienda asequible, España apenas alcanza cifras marginales. Sin VPO disponible y sin un parque público de alquiler robusto, el mercado queda exclusivamente en manos de la oferta privada, que no puede ni debe cubrir todas las necesidades sociales. Por tanto, sigue siendo urgente promover VPO de forma masiva, estable, continuada y con suelo reservado.



4.4

Regulación desenfocada

Un tercer aspecto distorsionador son las regulaciones que bajo el pretexto de proteger a quien más lo necesita, acaba por expulsar la oferta. En los últimos años se han aprobado medidas de control de precios y restricciones al alquiler turístico o residencial, con efectos contraproducentes: paralización de obra nueva destinada a alquiler, disminución de inversión institucional, reducción del parque en alquiler, incremento de la inseguridad jurídica. Sin una regulación clara, estable, y que entienda las reglas del mercado, la inversión necesaria para vivienda se retira y los activos disponibles para el alquiler se transforman en activos en venta.

El sector privado puede producir vivienda, pero solo la Administración puede producir vivienda a precios más bajos de manera estructural, y esto influiría en el mercado como mecanismo de estabilización porque tiene suelo, puede fijar precios, puede absorber plazos largos y no necesita márgenes empresariales. Mientras el Estado siga delegando todo en el mercado sin acompañarlo de oferta pública suficiente, el problema persistirá.



4.5

Consecuencias para los compradores: jóvenes y familias, los más perjudicados

La lentitud en la construcción de viviendas nuevas tiene un efecto directo en el acceso a la vivienda para las nuevas generaciones. Los jóvenes y familias con ingresos medios o bajos se encuentran con una oferta muy limitada, precios elevados y escasas alternativas en alquiler o compra. Según refleja la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE), el **67,1%** de las personas de 18 a 34 años convivía con alguno de sus progenitores en 2025. Este porcentaje fue del **93,4%** en los jóvenes de 18 a 25 años y del **44,3%** en los de 26 a 34 años.

En este último grupo, la convivencia con los padres ascendía al **50,8%** entre los hombres, frente al **37,5%** de las mujeres.

Entre las personas de 26 a 34 años las razones principales de convivir con sus padres estaban vinculadas a limitaciones económicas y de acceso a la vivienda. Así, el **34,6%** señaló que no se podía permitir alquilar una vivienda y el **12,7%** que no podía comprarla. Un **13,0%** afirmó estar ahorrando para comprar o alquilar.

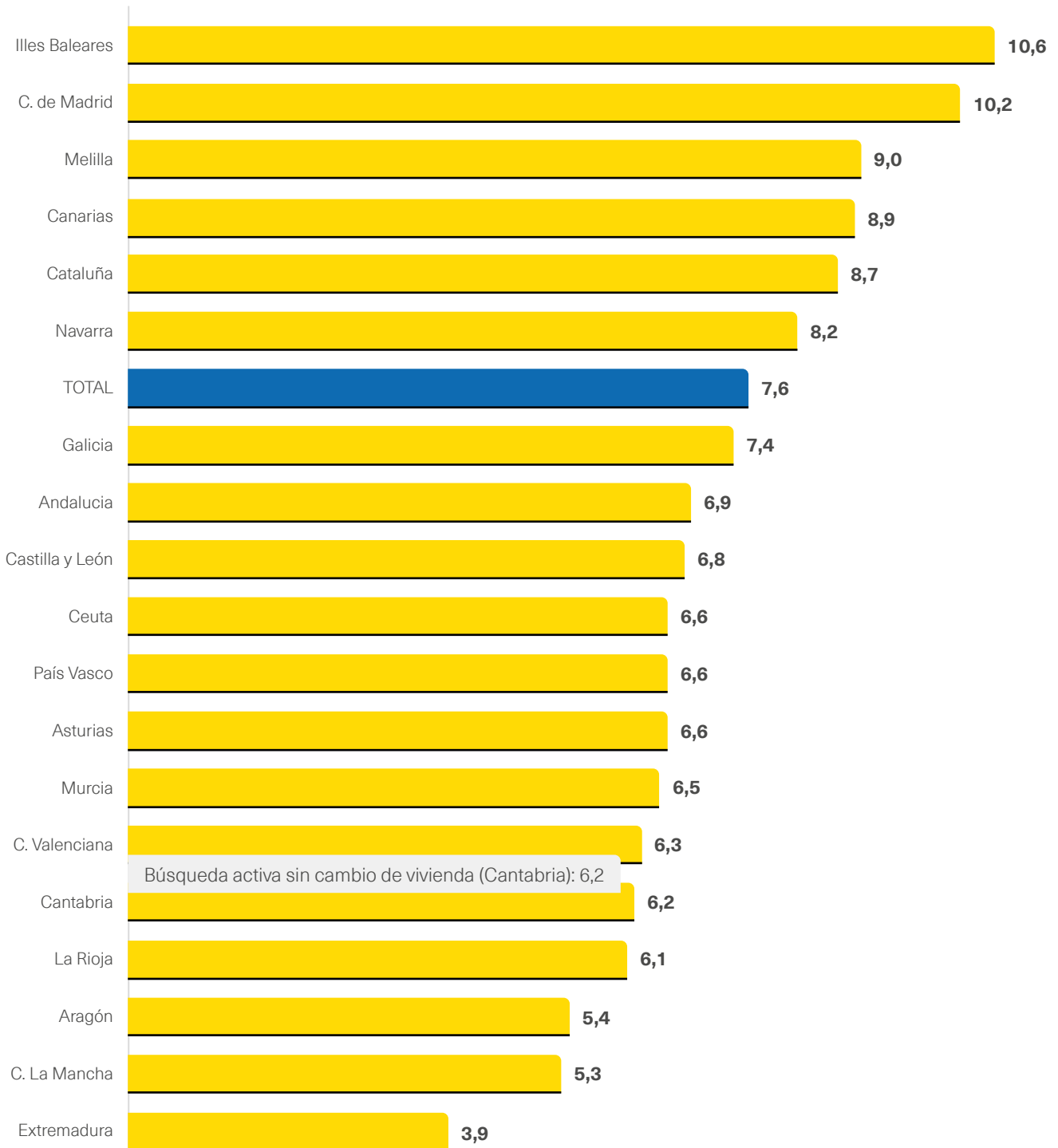
El **7,6%** de la población de 16 o más años buscó vivienda en 2025 sin llegar a cambiar de residencia. Entre estas personas, casi siete de cada 10 señalaron el precio excesivo como razón principal, seguidos de no reunir las condiciones exigidas para el alquiler o la compra (**6,6%**) y de que la vivienda no reunía los requisitos buscados (**6,6%**).

Los mayores porcentajes de población que buscó vivienda sin llegar a cambiarse se registraron en Illes Balears (**10,6%**) y Comunidad de Madrid (**10,2%**). Y los más bajos en Extremadura (**3,9%**) y Castilla-La Mancha (**5,3%**).

FIGURA 17

Personas de 16 o más años que han buscado vivienda de forma activa en los últimos 12 meses sin llegar a cambiarse por comunidades y ciudades autónomas. Año 2025

Fuente: Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2026). Encuesta de Condiciones de Vida



Búsqueda activa sin cambio de vivienda (Cantabria): 6,2

4.6

Soluciones necesarias para desbloquear el mercado

Para dar respuesta a esta situación, es imprescindible que las administraciones actúen con mayor agilidad y visión a largo plazo. Se requiere una reforma profunda de los procedimientos urbanísticos, una revisión integral de los planes de ordenación urbana y un mayor impulso público a la generación de suelo disponible.

Solicitar una licencia de obra es un requisito fundamental en la construcción y rehabilitación de edificios, y sin embargo su concesión suele sufrir importantes retrasos.

La Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación señala en su artículo 5 que *“La construcción de edificios, la realización de las obras que en ellos se ejecuten y su ocupación precisará las preceptivas licencias y demás autorizaciones administrativas procedentes”*.

Y ese mismo documento indica que consideran como edificación y requieren proyecto:

- Las obras de edificación de nueva construcción, excepto aquellas de escasa entidad constructiva y sencillez técnica, que no sean de uso residencial ni público y sean de una sola planta.
- Las intervenciones sobre edificios existentes, cuando no alteren su configuración arquitectónica.
- Las obras de intervención total o parcial en edificaciones catalogadas o protegidas.

La teoría obliga en esos casos a gestionar una licencia de obra en el Ayuntamiento del municipio donde se pretende realizar la edificación. Pero en la práctica esta tarea es casi imposible conseguirla en un plazo corto de tiempo, lo que da lugar a muchos perjuicios.

4.7

Qué retrasa sistemáticamente la concesión de las licencias de obra

Para conceder la licencia de obra, los servicios urbanísticos de ese Ayuntamiento solicitan la documentación concreta asociada al trabajo.

En unos plazos determinados, y previo pago de las tasas e impuestos correspondientes, se concede la licencia, siempre que la obra cumpla con los parámetros que marca el Plan General y las normas urbanísticas del municipio.

Cada Ayuntamiento tiene su propia ordenanza y eso puede variar la normativa estatal en ciertos aspectos, siempre más restrictivos.

Actualmente, el tiempo medio que tarda en otorgarse una licencia de obra nueva en nuestro país es de un año.

Aunque la legislación recomiende un plazo máximo de 3 meses para obras mayores y 1 mes para obras menores, casi ningún municipio de España cumple con ello.

Estos retrasos se deben a que el número de recursos humanos de los que dispone cada Ayuntamiento para esta labor no suelen estar acordes a la cantidad de trabajo, y son puestos con mucha rotación y a veces con limitada formación jurídica.

La organización del proceso de tramitación administrativa de las licencias es también un factor de peso. La mayoría de proyectos requieren informes a patrimonio, urbanismo, bomberos... Y algunos ayuntamientos paralizan el expediente, mientras otros en paralelo realizan las comprobaciones técnicas. De esta forma, a la excesiva regulación y burocratización del proceso, se suma la falta de coordinación entre estamentos y también la falta de digitalización en el proceso, sobre todo en las entidades locales.

Los retrasos en las licencias de obra tienen un coste directo para el comprador de vivienda, pero también afecta a los empresarios que construyen o renuevan naves o locales, puesto que su actividad productiva se ve ralentizada.

Incluso ya en el año 2020, Tecniberia, la patronal de las grandes tecnologías, consideraba que la lentitud en la concesión de licencias frena la construcción de infraestructuras industriales y de comunicaciones, especialmente en la industria y el sector de la energía.

Por tanto, resulta necesario simplificar los procedimientos de gestión que ahora varían por comunidades autónomas y municipios, ralentizando el proceso, unificar criterios normativos para todo el país. Además de la legislación nacional, cada Ayuntamiento dispone de sus propias ordenanzas que impone criterios particulares y restrictivos.

Para liberar a los técnicos municipales de su carga de trabajo, están proliferando entidades privadas que agilizan los trámites administrativos derivados de la concesión de licencias urbanísticas, es una delegación de funciones.

En esta dirección, por ejemplo, Cataluña cuenta con una ley que permite a los ayuntamientos delegar la elaboración del informe de idoneidad técnica en una entidad certificadora.



El Ayuntamiento de Barcelona recurre a ello desde 2011, donde la idoneidad técnica la revisa el Colegio de Arquitectos. Aunque se pide que también lo hagan otros colegios técnicos o Entidades Certificadoras Autorizadas, en busca de mayor celeridad.

Con esto, los ayuntamientos solo tienen que comprobar que el proyecto cumple la normativa urbanística municipal. Desde 2009, la ley permite sustituir las licencias por comunicaciones previas y/o declaraciones responsables.

Este es un acto administrativo menos intervencionista y que requiere verificación posterior, que abre la puerta a que ciertas actividades no se sometan a la obtención de licencia.

Una solución directa y sencilla para la problemática del retraso actual que sufren las licencias.

También se producen retrasos inconvenientes y costosos para los compradores en el caso de otorgamiento de la Licencia de Primera Ocupación de una vivienda. Es un documento administrativo para nuevas construcciones o aquellas que han sufrido una reforma o rehabilitación de calado, emitido por el ayuntamiento correspondiente que acredita que la casa cumple con los requisitos urbanísticos y técnicos establecidos por la normativa y, por tanto, es apta para ser habitada.

Sirve para verificar el cumplimiento de la normativa por cuanto que acredita que la obra se ha llevado a cabo de acuerdo con el proyecto visado y en base al que se ha obtenido la licencia por el ayuntamiento, respetando las normas urbanísticas, de habitabilidad y de seguridad (instalaciones, accesos, etc.). Autoriza al propietario a disponer y hacer uso legalmente la vivienda y es el documento requerido para poder contratar servicios básicos como electricidad, agua o gas, entre otros. En algunos casos, esta licencia es necesaria para poder vender o alquilar la propiedad, ya que garantiza que la construcción es legal y habitable.

Por tanto, quien compra una vivienda de obra nueva o reforma o rehabilita de forma sustancial la suya, tendrá que solicitarlo, porque de contrario se podría enfrentar a sanciones económicas o al precinto de la misma.

El tiempo que se tarda en recibir la Licencia de Primera Ocupación después de la solicitud varía según el ayuntamiento y la complejidad del proyecto. Si bien, en términos generales, el proceso suele tardar entre un mes y seis meses, aunque en algunos casos puede alargarse.

Por tanto, la vivienda podría ser más accesible si se aplicaran tres medidas claras:

- **Liberalizar y agilizar suelo:** menos burocracia, más suelo disponible, plazos reducidos.
- **Impulsar VPO de forma masiva y sostenida:** 20 años seguidos de producción, no planes puntuales.
- **Estabilidad regulatoria** que no disuada la inversión y permita construir más, no menos.

El problema sigue estancado porque abordarlo exige reformas profundas, cambios de mentalidad y actitud, política de Estado y una visión a largo plazo, todo lo cual parece, por los hechos, que pocas administraciones están dispuestas a asumir.



05

Capítulo 5

Por qué demanda y oferta no se encuentran



5.1

Salarios y vivienda, dos ritmos divergentes

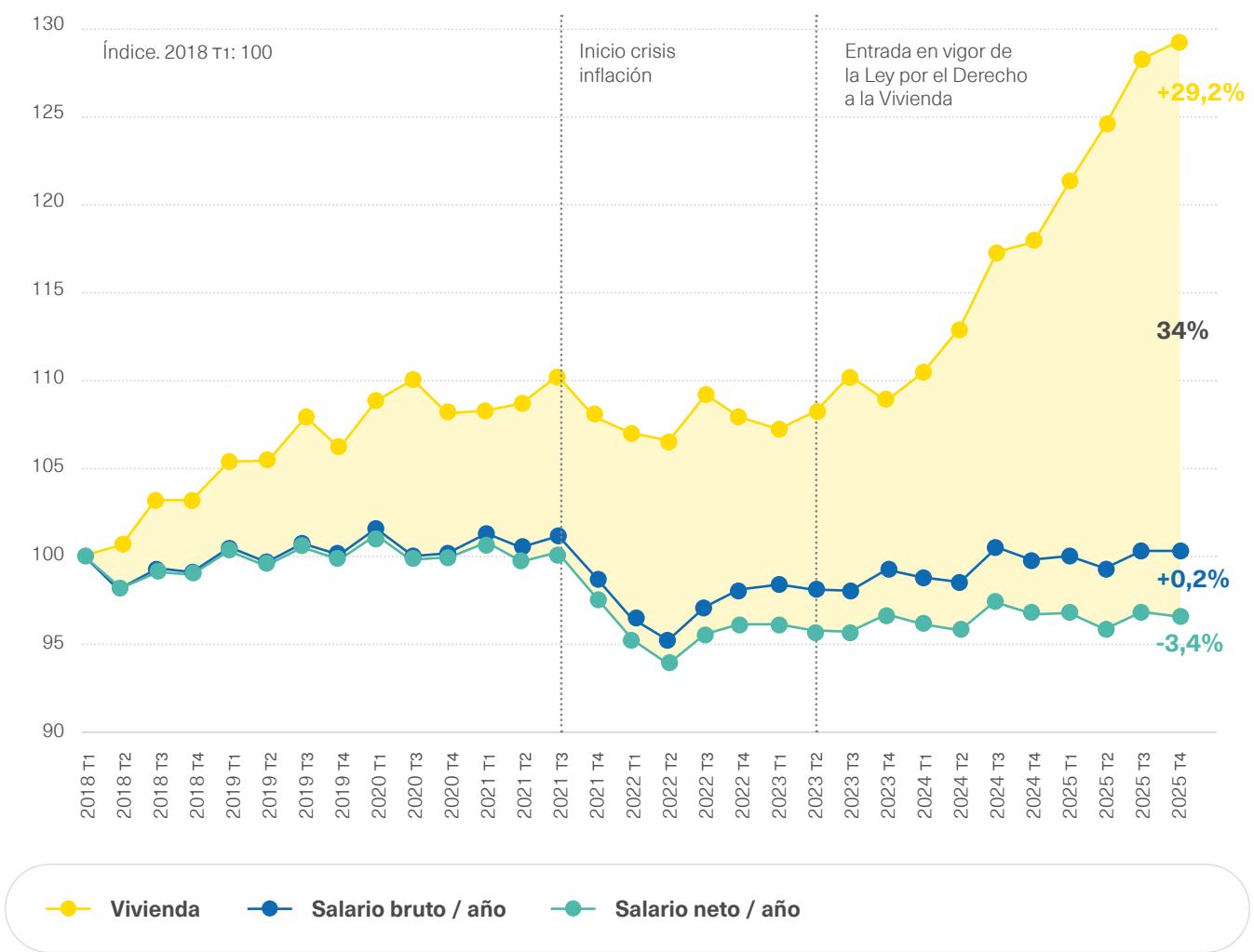
Por el lado de la demanda, el acceso a la vivienda se ve dificultado por la dispar evolución de los salarios y de la vivienda.

Desde 2018, el precio real de la vivienda sube un **+29,2%**, pero el salario bruto apenas avanza un **+0,2%** y el salario neto cae un **-3,4%**. Durante años, el mercado de la vivienda y la evolución salarial podían tensionarse, aunque no distanciarse.

FIGURA 18

Crecimiento del salario medio y el precio de la vivienda en términos reales

Fuente: Elaborado por @jongonzlz con base en los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), 2026.



Sin embargo, desde 2012 el precio de la vivienda crece de forma abrupta y los salarios están prácticamente planos o en descenso, como es el caso del salario neto.

Desde 2015:

- **el coste salarial por asalariado: +26%**
- **el coste salarial real (sin inflación): +1%**

De esta manera, tras IRPF y las cotizaciones correspondientes, el trabajador medio compra un **5%** menos que en 2015.

Es decir, los costes salariales suben un **26%**, pero el trabajador compra menos con su sueldo, porque, por una parte, la inflación resta poder adquisitivo, pero además, incrementa la diferencia entre el coste laboral que paga el empleador y el sueldo que recibe el trabajador.

Así, por ejemplo, en el caso de un sueldo de 30.000 euros que sube un **3%** para igualar la inflación, su poder de compra no varía, no ganas más; y si los tramos del IRPF no se actualizan con la inflación, Hacienda recauda más.



Además, la cuña fiscal (brecha entre lo que el empleador paga y lo que el empleado percibe realmente) del trabajador medio en la OCDE es del **35,1%**. En España, **41,4%**.

En 2025, los trabajadores españoles solteros y sin hijos destinaron el **41,4%** de su salario bruto al pago de impuestos y aportaciones a la Seguridad Social, por encima de la ‘cuña fiscal’ media del **35,1%** registrada en el conjunto de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), según el informe “*Taxing Wages*” elaborado por el ‘*think tank*’ de las economías avanzadas.

La OCDE estima un salario medio en España de 32.678 euros en el año 2025. Además, para calcular el IRPF que paga este trabajador promedio, se aplican varios criterios que conviene señalar.

- **Cotizaciones a la Seguridad Social:** todas las aportaciones del empleado son totalmente deducibles de la base imponible del impuesto.
- **Gastos de trabajo:** se aplica una reducción general por gastos de hasta 2.000 euros.
- **Reducción por Rendimientos del Trabajo:** se aplica una reducción específica para rentas bajas y medias (minoración de rendimientos), que para un salario neto inferior a 19.748 euros puede llegar hasta los 7.302 euros.
- **Mínimo Personal y Familiar:** se resta de la base una cantidad exenta de 5.550 euros por el contribuyente (base que se incrementa en casos de hijos o familiares a cargo).

Pues bien, con estos supuestos, el IRPF resulta en un **17,1%** del salario bruto para el salario medio de 32.678 euros, soltero y sin hijos. Según la OCDE, esto supuso un pago promedio en 2025 de 5.576 euros anuales por IRPF (combinando la parte estatal y autonómica), lo que resulta en la mencionada cuña fiscal del **41,4%**. Si se le suma el IVA e impuestos especiales subiría a un **49,8%**.

Mientras en el promedio de la OCDE la presión fiscal sobre los costes laborales avanzó 0,15 puntos porcentuales respecto a 2024, en España el incremento fue de 0,31 puntos, lo que refleja un aumento más intenso de la carga tributaria sobre el trabajo.

El desglose de esta subida muestra que el principal repunte se concentró en el impuesto sobre la renta, que sumó 0,25 puntos porcentuales, frente a un ligero descenso medio del **0,01%** en la OCDE. En cambio, las cotizaciones sociales a cargo del empleado se mantuvieron sin cambios, y las que soporta la empresa aumentaron en 0,05 puntos, frente a variaciones medias en la OCDE de 0,01 y 0,15 puntos porcentuales, respectivamente.

Con estos datos, la cuña fiscal española ocupó el décimo lugar entre los 38 miembros de la OCDE. La clasificación la lideró Bélgica, donde a los asalariados solteros y sin hijos se les retiene el **52,5%** del salario bruto. En este país, los trabajadores son los únicos de la OCDE que entregan a la Administración y a la Seguridad Social una cuantía superior a la que perciben en nómina neta.

En España, el peso no recae tanto en el IRPF visible como en el coste total que asume la empresa por las cotizaciones elevadas, poco visibles, pero determinantes en cada decisión de contratación, promoción o subida salarial.

Cada euro adicional que se quiere transformar en salario neto exige un esfuerzo desproporcionado en coste para la empresa y de esa forma para las familias supone que a partir de cierto nivel, el esfuerzo adicional no mejora proporcionalmente el ingreso disponible.

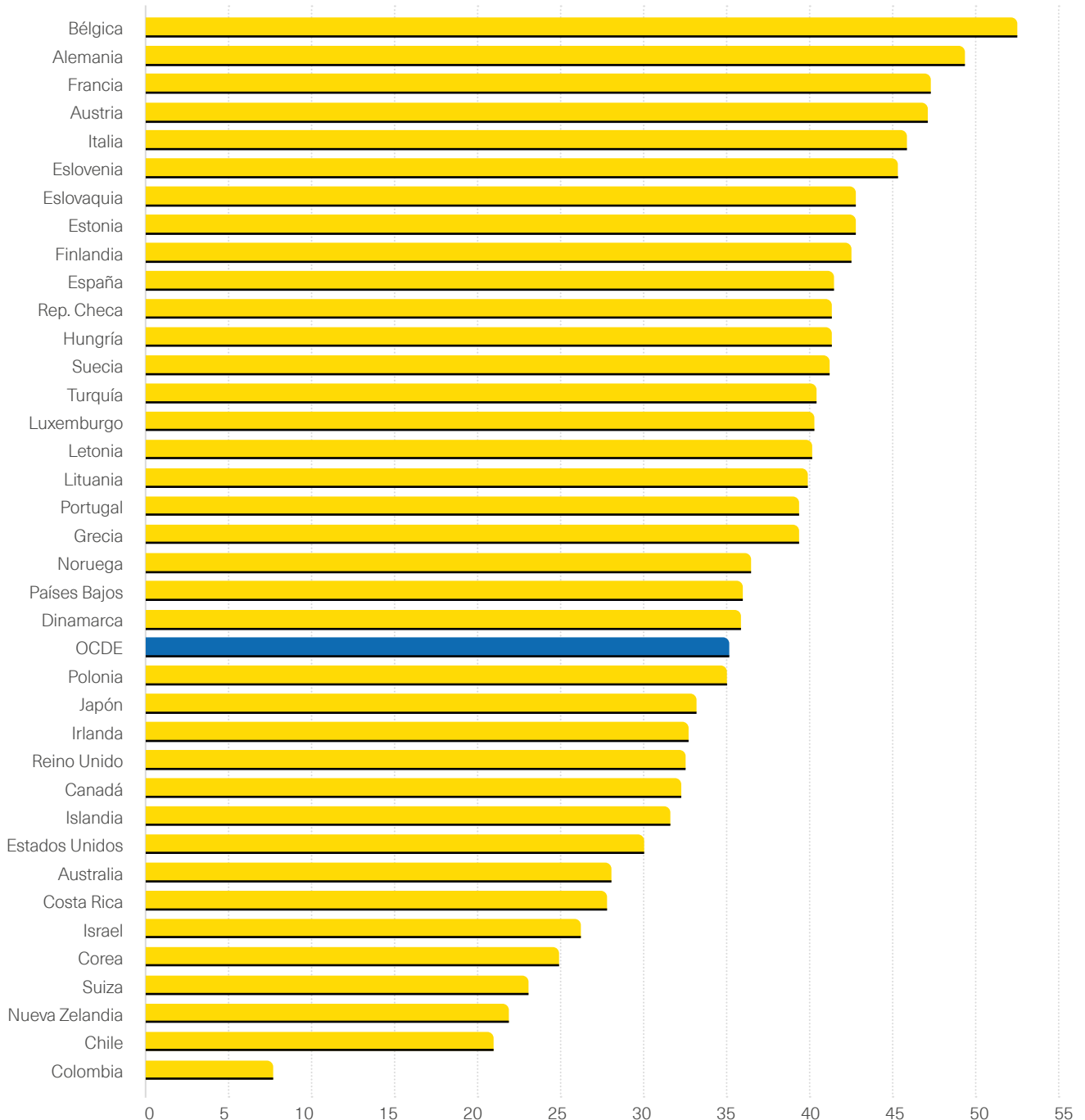
Para la empresa: subir salarios sin deteriorar márgenes es cada vez más complejo en un entorno de energía cara, regulación y competencia global.

A comienzos de abril, la OCDE ya había alertado a España de que su estructura tributaria concentra una carga elevada sobre el trabajo, lo que desincentiva la búsqueda de empleo y la creación de nuevos puestos. Por ello, recomendó reorientar el sistema hacia impuestos “menos distorsionadores” como el IVA y los gravámenes medioambientales, así como reducir de forma gradual determinadas prestaciones para reforzar los incentivos a trabajar.

FIGURA 19

Cuña fiscal de un trabajador soltero que percibe el salario medio. % de los costos laborales, 2025

Fuente: OECD (2026), Taxing Wages 2026



Cuña fiscal: impuesto sobre la renta más cotizaciones a la seguridad social a cargo del empleado y del empleador, menos prestaciones monetarias. En Colombia, un trabajador con este nivel de ingresos no paga impuesto sobre la renta, mientras que sus cotizaciones a la seguridad social se consideran pagos obligatorios no tributarios (NTCP, por sus siglas en inglés) y, por tanto, no se incluyen en los cálculos.

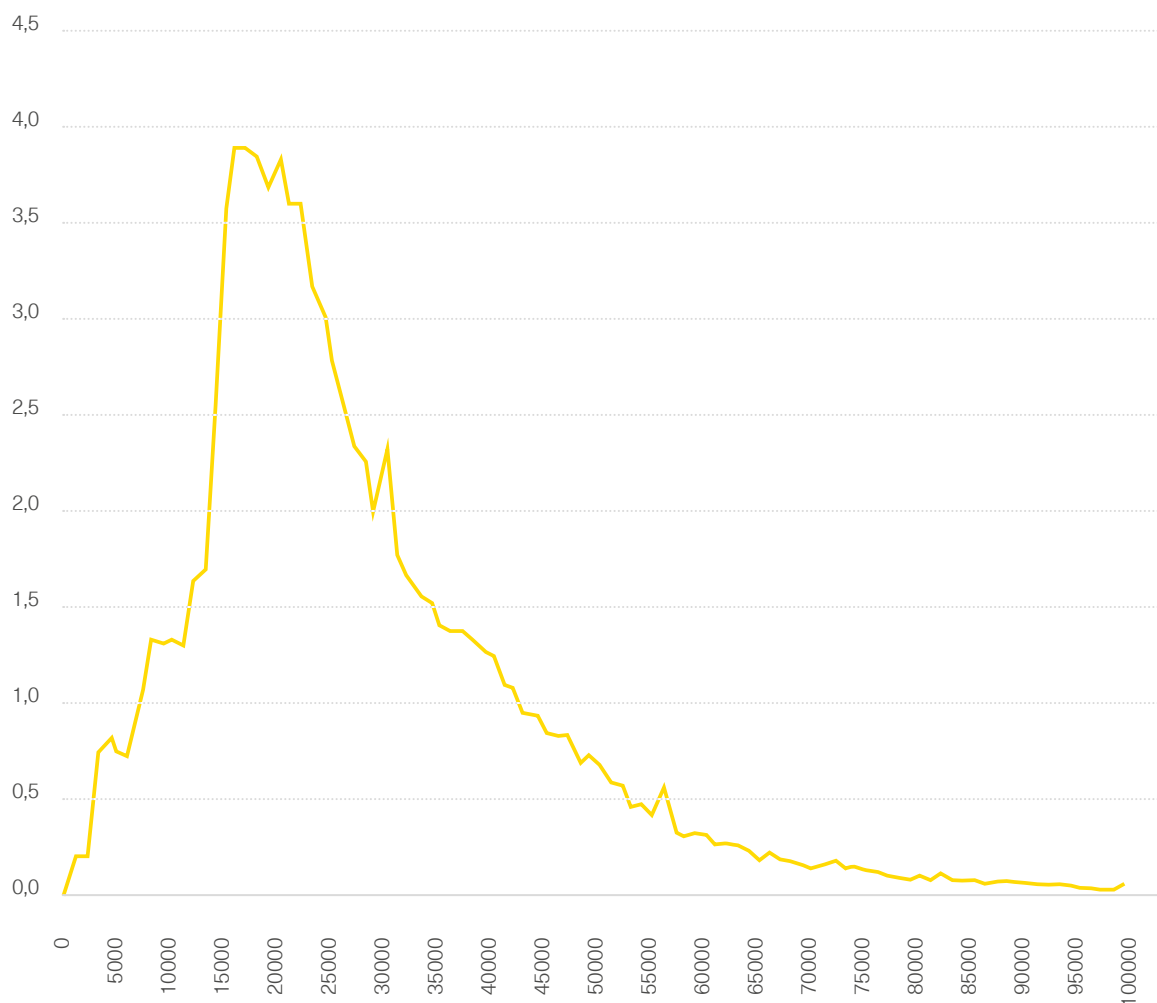
Tres décadas de salarios reales “congelados” en España hace que, en el contexto actual de precios de mercado, comprar vivienda se convierte en cierto modo en un privilegio, no en un objetivo alcanzable, el esfuerzo financiero se dispara y el mercado expulsa demanda real, que a pesar de que quiere comprar, no puede.

La ganancia media anual por trabajador fue de 28.049,94 euros en 2023, un **4,1%** superior a la del año anterior, según la encuesta anual salarial (EAES) del INE.

FIGURA 20

Distribución de la ganancia bruta anual. Año 2024. Porcentaje de trabajadores según su salario anual

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) (2025). Encuesta Anual Salarial (EAES).



La ganancia media anual por trabajador fue en 2024 de 29.540,26 euros, un **5,3%** superior a la del año anterior. Una característica de las funciones de distribución salarial es que figuran muchos más trabajadores en los valores bajos que en los sueldos más elevados. Este hecho da lugar a que el salario medio sea superior tanto al salario mediano, como al más frecuente.

Así, el salario mediano (el que divide al número de trabajadores en dos partes iguales, los que tienen un salario superior y los que tienen un salario inferior) presentó un valor de 24.497,17 euros en 2024.

El salario modal (el que tuvo mayor frecuencia, con un **3,8%** de los asalariados) se situó en 16.520,18 euros. El desplazamiento de los trabajadores de salarios bajos al intervalo de 16.000-17.000 euros, hizo de este intervalo el más frecuente en 2024.

No obstante, cabe también destacar los intervalos situados entre los 17.000 y los 23.000 euros, que todos tuvieron una frecuencia superior al **3,5%**.

En total, un **29,5%** de los asalariados tuvo una ganancia anual entre 16.000 y 23.000 euros.

Hay que tener en cuenta que 12 millones de asalariados ganan menos de 20.000 euros brutos al año, y que un **6%** de contribuyentes ganan más de 60.000 euros brutos al año.



5.2

En el supuesto de una persona con un salario de 2.000 euros netos al mes, tras analizar el banco la estabilidad laboral y las deudas contraídas (que no deberían superar el límite del **35%** de los ingresos), podrá destinar a la compra de vivienda 700 euros al mes como máximo.

A un tipo de Interés de referencia del **3%** (aproximación a la hipoteca media de hoy) y a un plazo de 30 años, el banco daría unos 170.000 euros de crédito. Dado que el banco suele financiar solo el **80%** del valor del inmueble, el precio total de la vivienda al que se podría acceder sería de unos 210.000 euros.

Para la entrada se necesitaría un **20%**, es decir, 42.000 euros, más los gastos asociados, al menos el **10%**, 21.000 euros, por lo que el ahorro necesario sería de 63.000 euros.

Por consiguiente, el verdadero reto no está principalmente en el pago mensual del crédito hipotecario, sino en disponer del dinero inicial.

La inversión en el sector de la construcción se ha estancado

Por el lado de la oferta, se observa un notable estancamiento en la formación bruta de capital fijo vinculada al sector, situándose muy lejos de las cotas alcanzadas en el pasado.

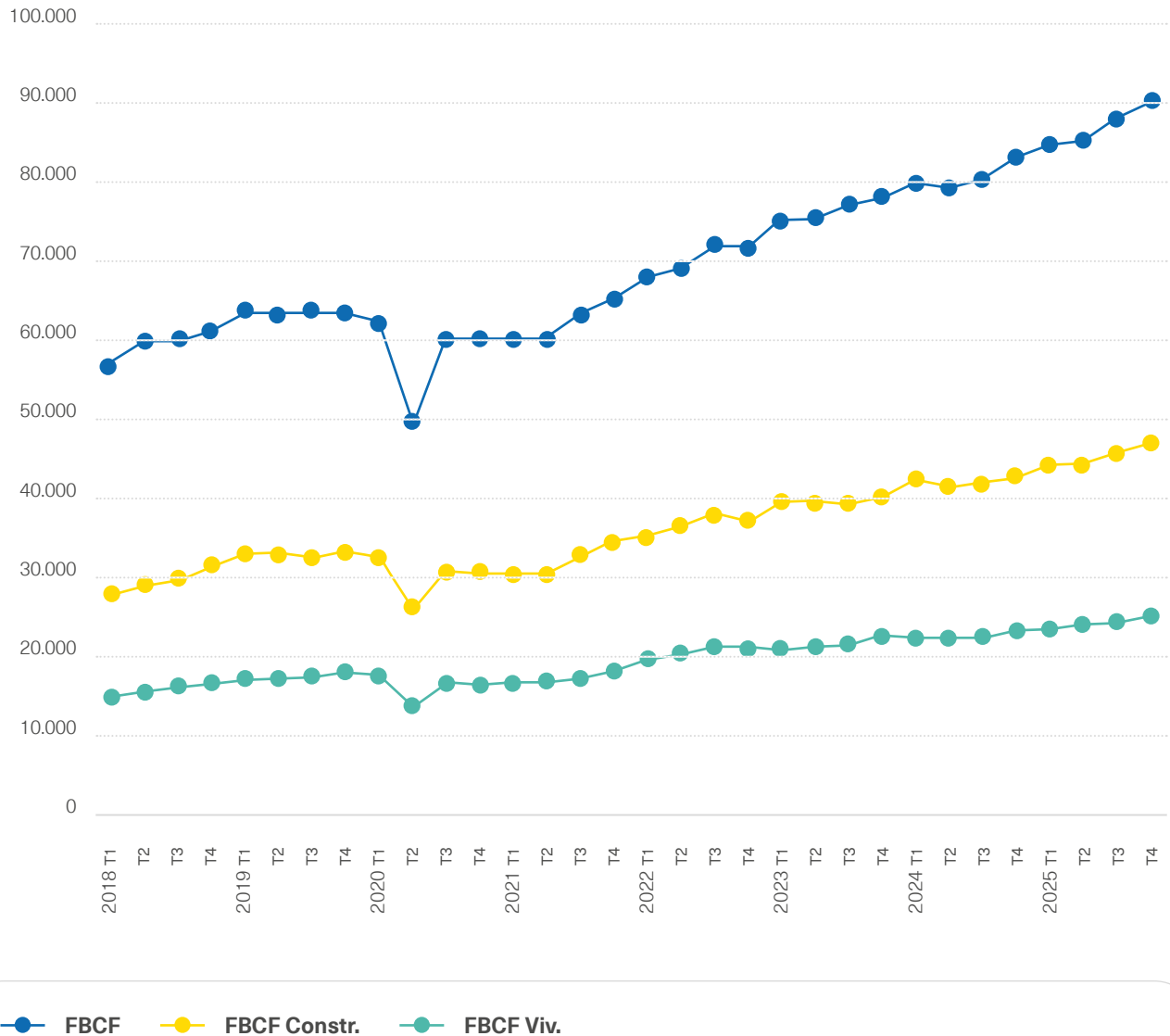
La participación en el PIB de la Formación Bruta de Capital BCF de la construcción ha bajado, desde el **18%** que representaba a comienzos de 2009, hasta valores cercanos al **11%** en el último periodo recogido en la Tabla 8.1.

De manera que, en el cuarto trimestre de 2025 fue de 47.282 millones de euros, situándose su participación sobre el total del PIB en el **10,9%**. En el Gráfico 8.1.c, en el que se representa la variación anual del PIB y de la FBCF, se puede observar que, en el cuarto trimestre de 2025, la FBCF de la construcción ha experimentado un incremento interanual del **10,1%**. La FBCF de vivienda ha tenido una variación interanual del **8,5%**.

FIGURA 21

Formación Bruta de Capital Fijo general, de la construcción y de vivienda. Millones de euros

Fuente: Observatorio de la Vivienda y Suelo (2026) con base en los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) (2026)

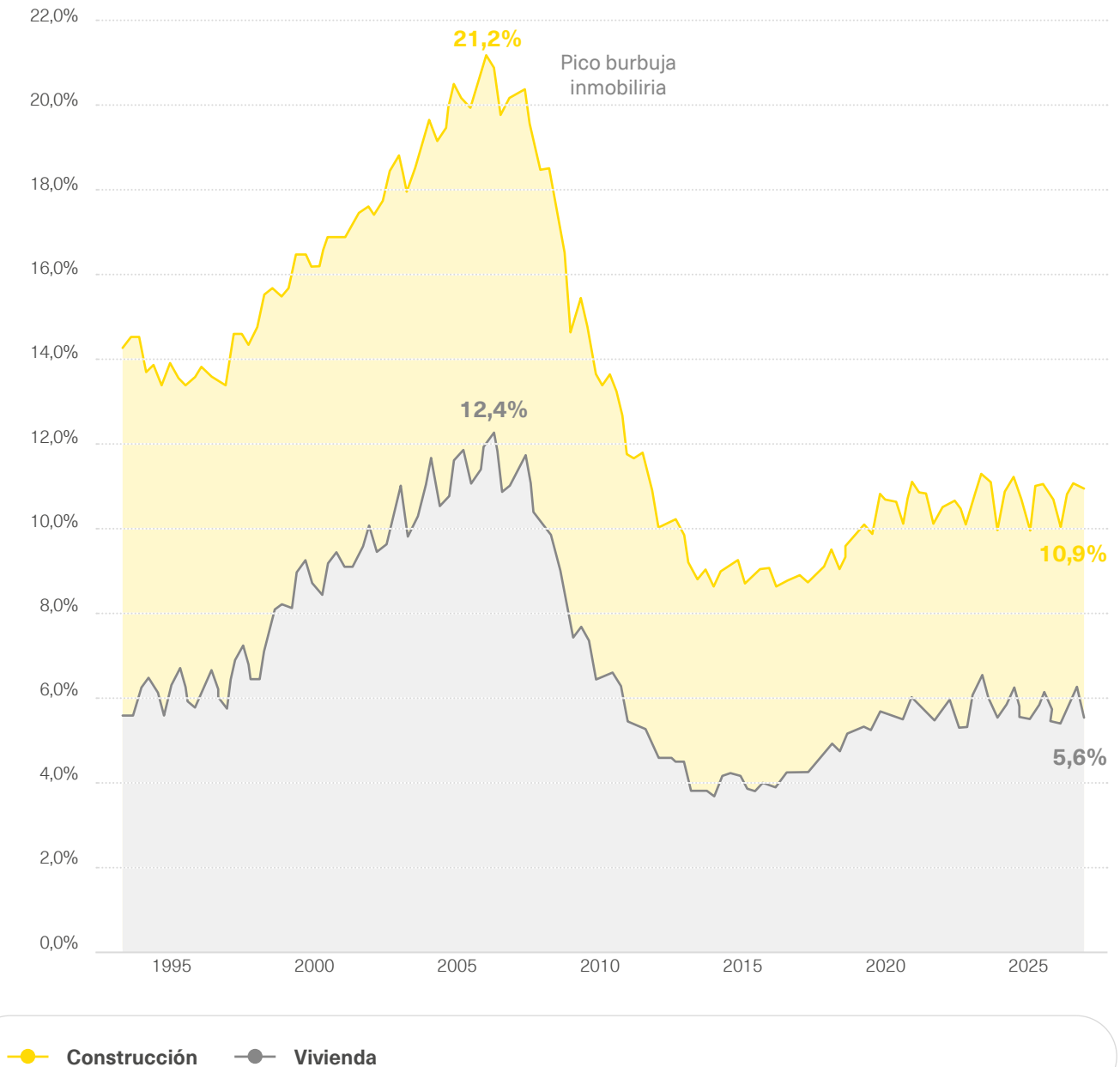


Los datos del Observatorio de la Vivienda y Suelo reflejan que la participación de la construcción en el conjunto inversor ha descendido desde el **20%** que llegó a representar en la época de la burbuja inmobiliaria hasta valores actuales cercanos al **10%**. Esta contracción es especialmente visible en la inversión en vivienda, que se sitúa en el **5,6%** del PIB, menos de la mitad del máximo histórico del **12,4%** registrado en 2006.

FIGURA 22

A pesar del aumento de los precios, la inversión en vivienda se mantiene estancada

Fuente: Universidad de las Hespérides (2026) con base en los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) (2026)

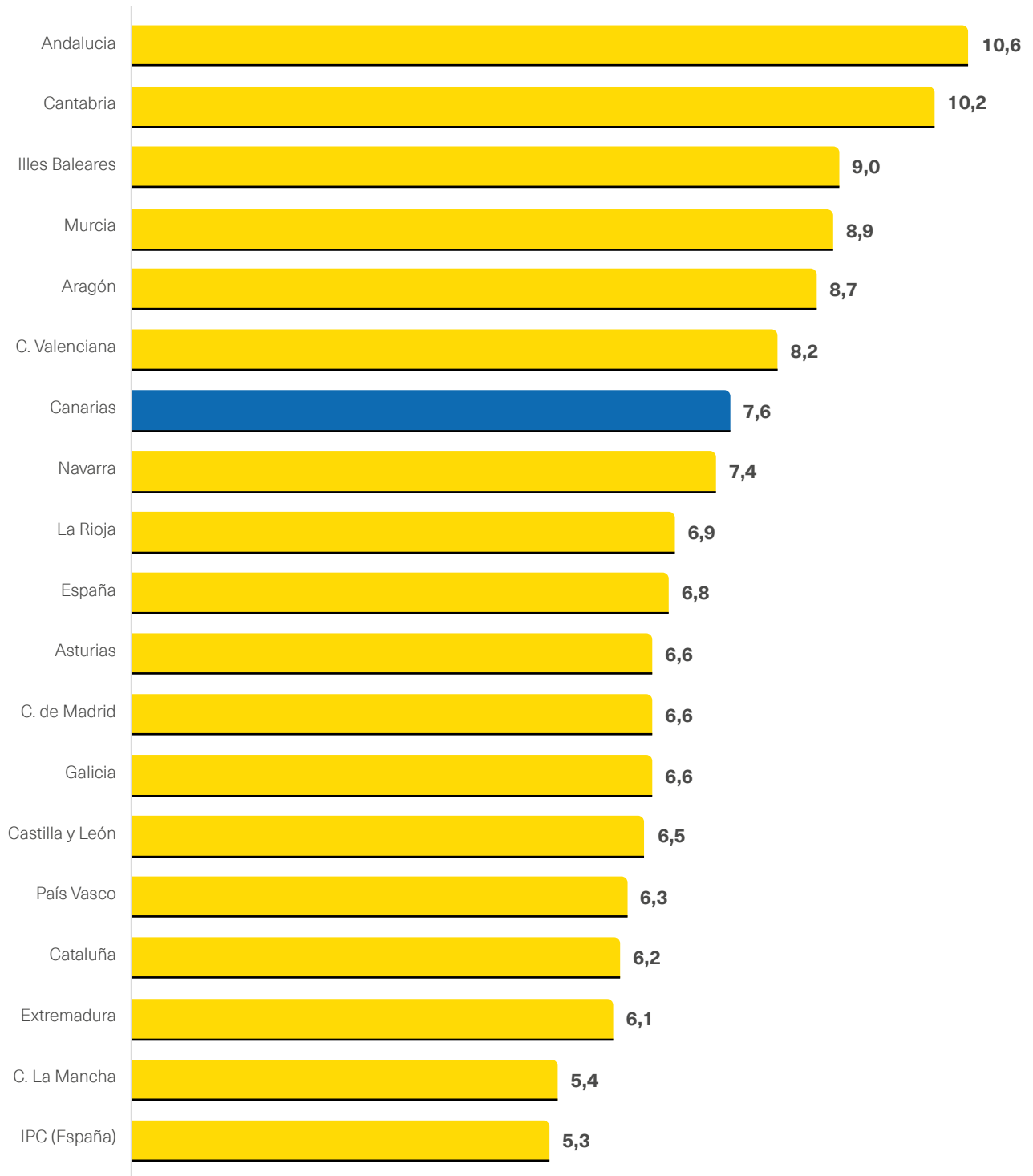


Obviamente, esto genera cierta inseguridad a la hora de invertir, por más que los precios se hayan incrementado en promedio más del **40%** durante los últimos 5 años.

FIGURA 23

Crisis habitacional en España: el precio de la vivienda duplica el crecimiento de precios al consumo

Fuente: Elaborado por Centro Ruth Richardson (Universidad de las Hespérides) (2026) con base en los datos de Instituto Nacional de Estadística [INE] (2026)



5.3

A este factor que hay que añadir el aumento de los costes de los materiales y la escasez de mano de obra cualificada. Encontrar la solución a este problema en el corto-medio plazo no deja de ser algo bastante complicado, más cuando se produce un crecimiento de la población (vía inmigración) creando mayor “*tensión*” en las grandes ciudades, ante una mayor oferta de trabajo, lo que agrava aún más el problema de la oferta. No hay que dejar de lado que el **90%** de la población vive en el **2,6%** del territorio, donde el problema no es que falten casas, sino que faltan donde se concentra la demanda (Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante, Málaga), con un déficit ya comentado superior a 700.000 mil viviendas.

La señal de precio no funciona en la construcción: apenas se inicia vivienda nueva en España

El aumento de precios debería suponer un fuerte incentivo a la edificación desde el propio mercado, y este efecto podría ser el observado a través de la estadística de inversión. No obstante, el ciclo de edificación sigue en mínimos, indicando la existencia de un fallo de mercado desde la oferta. En este período, el crecimiento de precios afecta tanto a vivienda nuevas (que crecen al **12,8%**), como a las existentes (**13,08%**), indicando que la presión se ha extendido a todo el mercado a lo largo de 2025.

La principal causa de que la construcción no incremente reside en que, los constructores de vivienda, en promedio, no consiguen beneficios.

Entre las razones que explican la baja rentabilidad de la construcción se encuentra la ya explicada escasez artificial de suelo por restricciones urbanísticas. Esto provoca que el suelo tenga un precio muy elevado, lo que a su vez eleva el coste de la construcción.

Por otro lado, la creciente regulación en la construcción ha provocado que los costes reales (descontada la inflación) de la misma se hayan disparado casi un **50%** desde el año 2006.

La construcción es uno de los sectores con menor rentabilidad en España. Su rentabilidad es de las más bajas de todas las actividades económicas en España. De las 78 actividades económicas que recoge el Banco de España (divisiones CNAE), la construcción es menos rentable que 68 de ellas, colocándose en un muy modesto percentil 13 de rentabilidad neta.

En resumen, la construcción de vivienda no crece en España porque la rentabilidad de los constructores es, en promedio, negativa. En este sentido, una vez deducido el coste de financiación, la rentabilidad de la construcción en España es actualmente negativa, tras muchos años en los que las rentabilidades medias ya habían sido muy reducidas o claramente desfavorables.

Asimismo, las dinámicas internas del sector de la construcción también lastran el posible crecimiento de la rentabilidad de construir. La productividad del sector de la construcción es uno de los graves problemas que arrastra el sector desde hace décadas, y se ha ido agravando con la entrada en vigor de nueva normativa que añade más capas de complejidad regulatoria y costes de cumplimiento.

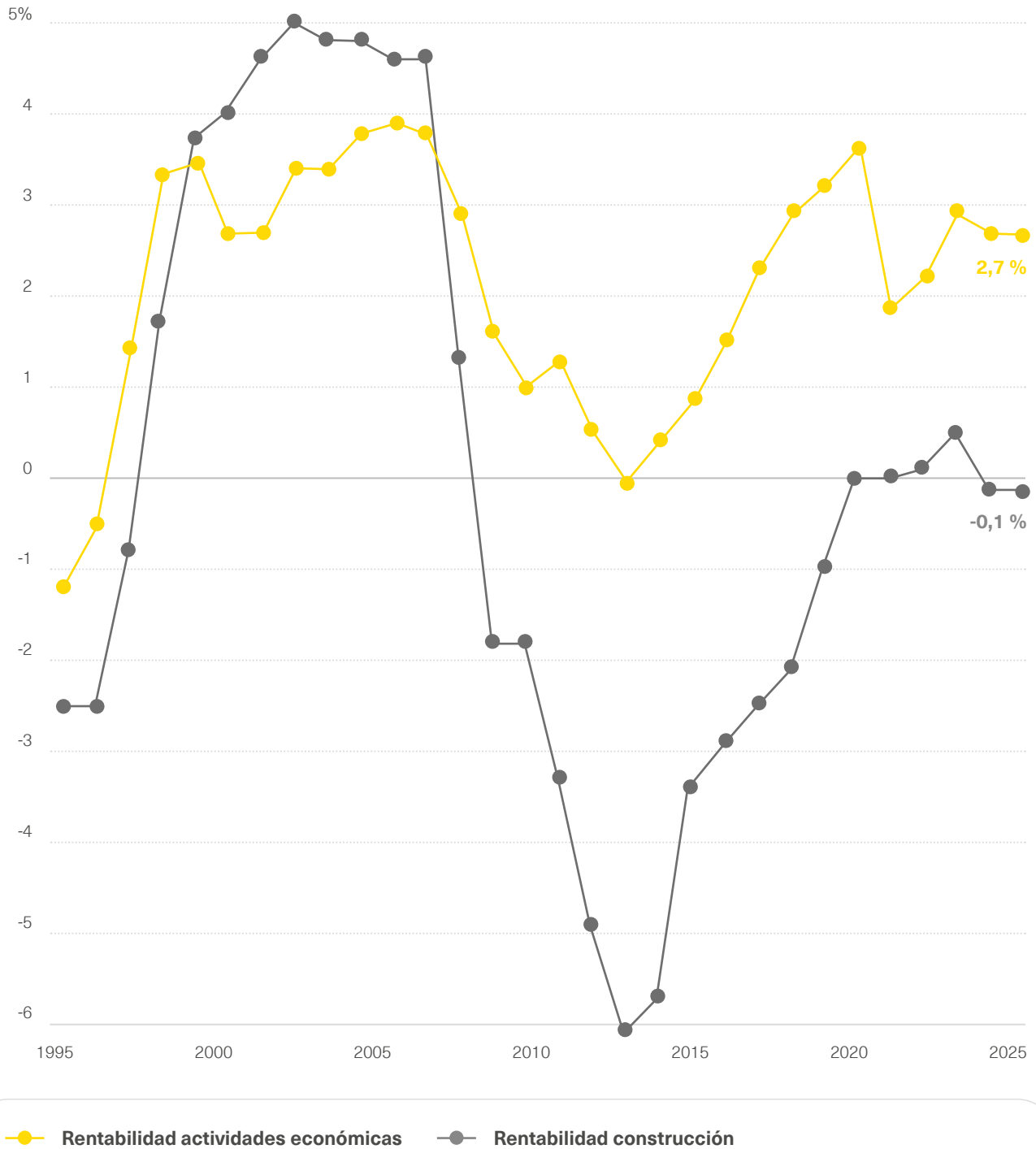
Por consiguiente, si bien a los precios actuales debería ser atractivo construir, la falta de suelo y los procesos tan largos e inciertos, el precio no resulta un incentivo suficiente.

En economía, el aumento de la producción no responde al precio del bien en sí, sino a la rentabilidad esperada de la actividad. El precio actúa sólo como una señal indirecta: si el incremento de ingresos no compensa el aumento de costes y el coste de financiación, el incentivo a invertir desaparece. Una forma habitual de medir este incentivo es la rentabilidad neta del activo (descontando el coste financiero). En la construcción española, esta rentabilidad lleva años en negativo, lo que explica por qué la oferta no reacciona pese al fuerte aumento de los precios de la vivienda.

FIGURA 24

La construcción sigue sin ser rentable en España

Fuente: Elaborado por Centro Ruth Richardson (Universidad de las Hespérides) (2026) con base en los datos de Banco de España (Central de balances, agregados sectoriales) (2025)



Construcción de edificios y promoción inmobiliaria (excluye elementos como infraestructura)
La rentabilidad es calculada sobre inmovilizado material a precios corrientes

5.4

La presión sobre los precios va a continuar

CBRE anticipa en su informe Real Estate Market Outlook 2026 un nuevo año de crecimiento para el inmobiliario español. Tras cerrar 2025 con más de 18.400 millones de euros invertidos, un **31%** más que en 2024 y el mayor volumen desde 2018 (20.383M€), la compañía estima que en 2026 la inversión aumentará entre un **5%** y un **10%**. Un avance especialmente relevante teniendo en cuenta el fuerte impulso registrado el año anterior, que situaría el volumen total entre los 19.000 y los 21.000 millones de euros.

El déficit estructural —más de 700.000 viviendas y un aumento anual previsto de 150.000 a 200.000 unidades— mantendrá la presión sobre los precios, aunque con un crecimiento más moderado, de un solo dígito, por lo que cabe esperar para este año incrementos interanuales del 9 por ciento.



5.5

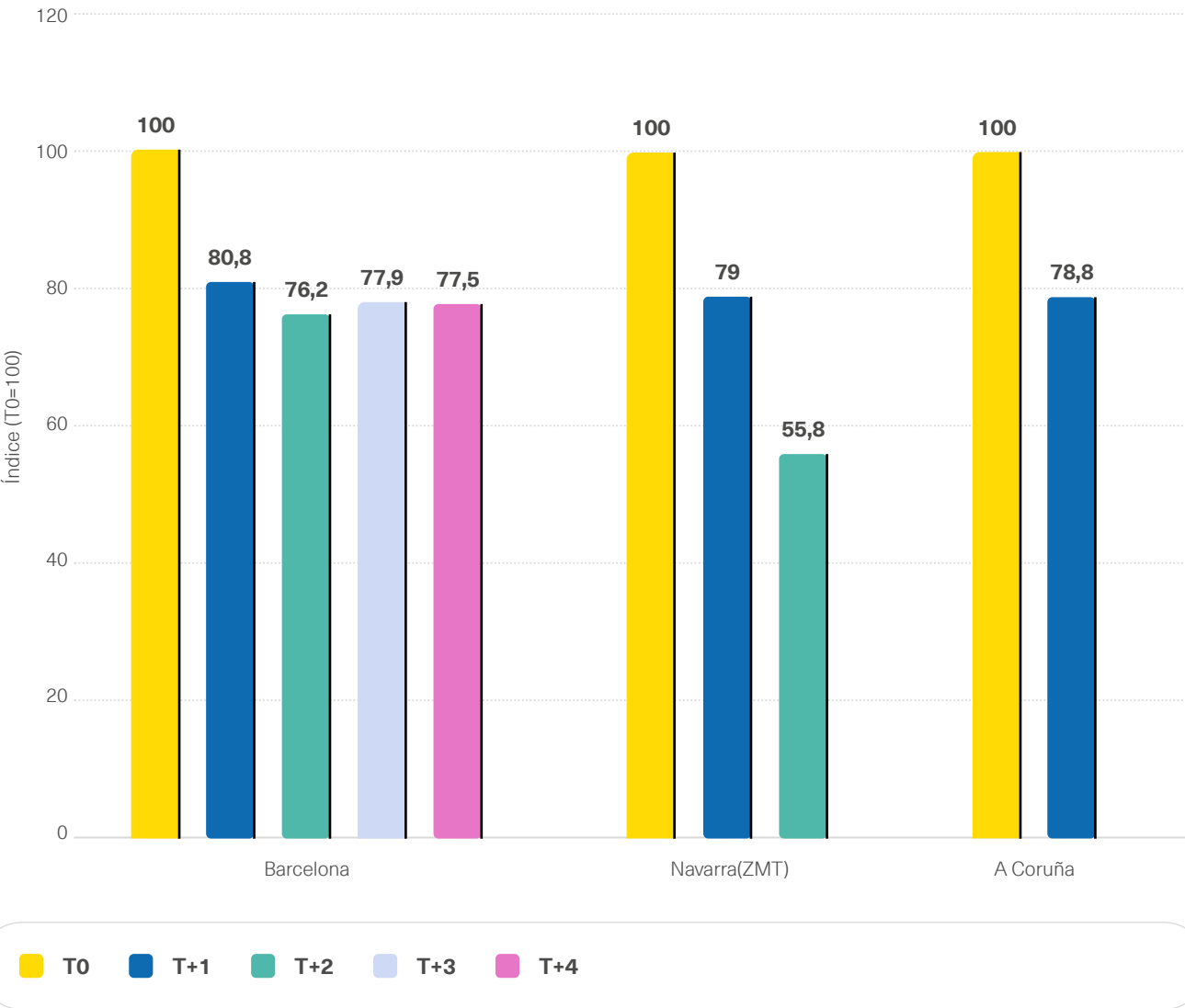
Medidas políticas sobre el alquiler que han agravado el déficit estructural

El 16 de marzo de 2026 se cumplieron dos años de la declaración de las primeras zonas tensionadas en Cataluña. El control de los precios ha tenido un balance negativo.

FIGURA 25

Evolución del número de nuevos contratos de alquiler, 100=trimestre entrada en vigor

Fuente: Instituto Juan de Mariana (2026) con base en Incasòl (Barcelona), RECA (Navarra), Observatorio da Vivenda de Galicia-IGVS (A Coruña) Nota: Barcelona T0=T1 2024, Navarra T0=T2 2025, A Coruña T0=T3 2025 (jul-sep)



En el caso de Barcelona, que se ha tomado como ejemplo de éxito, la renta media de una vivienda ha bajado un **4,8%** desde que se aplican los topes, hasta situarse en 1.136 euros al mes en el segundo trimestre de 2025.

Sin embargo, cuando se corrige por el efecto composición y se analiza el precio por metro cuadrado, este se sitúa en 16,56 euros/m², prácticamente igual que antes del control y con tendencia creciente. ¿Por qué baja entonces la renta media? Porque se están alquilando pisos más pequeños: la superficie media ha caído casi un **5%**, hasta apenas 71,4 m². Es decir, los inquilinos no pagan menos por lo mismo, sino que reciben menos por algo parecido.

Por tanto, lo que baja no es el precio del metro cuadrado, sino el tamaño de la vivienda que se alquila.

A esto hay que sumar el desplome de la oferta: en el segundo trimestre de 2025 se firmaron 7.411 contratos en Barcelona, un **24,6%** menos que un año antes y casi la mitad que en los máximos de 2021. Menos pisos disponibles, menos opciones para los inquilinos. El ajuste no se está produciendo vía precios, sino vía cantidad y calidad, que es exactamente lo que la teoría económica predice cuando se imponen controles de precios.

Los controles de alquiler son una medida con enorme rentabilidad política a corto plazo. Permiten construir un relato muy atractivo: el Gobierno protege al inquilino frente a los “abusos” del mercado, no obstante, esa supuesta protección, en la práctica, se traduce en menos oferta y peores opciones, y perjudica especialmente a quienes intentan acceder al mercado por primera vez.

No hay que olvidar que en los últimos cuatro años se han creado prácticamente un millón de hogares nuevos en España, y esa demanda necesita viviendas disponibles, no mercados cada vez más estrechos.

Además de Cataluña, de los datos oficiales de Navarra y La Coruña se puede concluir que el patrón se repite en todas partes. En Navarra, el Gobierno foral destaca una caída del **8,6%** en los precios y de estabilidad en la firma de contratos, con 4.202 frente a 4.176 en 2024. Pero menciona que las rentas también bajan en las zonas no tensionadas, que la superficie media de los pisos alquilados se reduce, y que los alquileres temporales han pasado del **5%** al **11%**.

En A Coruña, el caso más reciente, el patrón ya se está reproduciendo: los contratos pasaron de 713 en julio, cuando se declaró zona tensionada, a apenas 210 en diciembre, una caída del **70%** en medio año. La conclusión es clara: allí donde se aplican controles de alquiler, la oferta se contrae y disminuye la calidad de lo que se alquila.

Asimismo, otra medida anunciada para evitar subidas de los precios de los alquileres, la prórroga extraordinaria de dos años para contratos de alquiler con vencimiento hasta el 31 de diciembre de 2027 y el límite del **2%** en la actualización anual de las rentas, ha añadido más inseguridad a un mercado muy debilitado.

5.6

La controvertida prórroga de los alquileres

El Pleno del Congreso de los Diputados rechazó convalidar el Real Decreto-ley 8/2026. Esta medida sólo ha tenido efectos legales entre el 22 de marzo y el día de la votación de la no convalidación en el Congreso (28 de abril), de manera que sólo podrán disfrutar de esta prórroga extraordinaria de dos años los inquilinos con contratos de arrendamiento comprendidos entre el 22 de marzo y el 28 de abril en el momento de prórroga obligatoria o tácita, y que la hayan solicitado formalmente al propietario.



Desde el punto de vista político el procedimiento es muy poco riguroso, y menos aún que se haya animado a reclamar por burofax la prórroga del contrato antes de que llegase al Congreso bajo el supuesto de que, con esa petición, se blindaba el derecho a esa prórroga, aun sabiendo que existía un elevado de riesgo de que el decreto no fuese aprobado, como finalmente ha ocurrido. Ha sido un arma política para enfrentar a arrendatarios contra propietarios, creando inseguridad jurídica, por cuanto que es una normativa que da lugar a muchas interpretaciones y, por tanto, a conflicto y litigiosidad entre las partes.

La cuestión en disputa va a estar en que, por una parte, si el plazo de vencimiento de los arrendamientos finaliza durante el periodo en que ha estado en vigor el RDL, no hace falta ninguna contestación por parte de los arrendadores porque están obligados a aceptar la solicitud de los inquilinos, pero como el RDL no ha sido convalidado por el Congreso de los Diputados, los contratos que venzan en fecha posterior a la publicación en el BOE de la derogación de este Real Decreto no podrán acogerse a la prórroga de dos años, aunque hubiera sido solicitada en el plazo que dicho decreto ha estado en vigor.

Habrà quien interprete que quien se haya acogido a la prórroga tiene derecho a la misma independientemente de cuando finaliza el contrato, de modo que si se ejercita el derecho de petición de cualquiera de las prórrogas este queda blindado.

La cuestión a dirimir será si lo importante es la fecha de la solicitud o, por el contrario, la fecha del vencimiento del arrendamiento

Es difícil creer que los promotores de este decreto no supieran que hasta que el Congreso de los Diputados no se pronunciase no existía un derecho consolidado para el inquilino.

Tampoco es creíble que desconocieran que el artículo 86 de la Constitución configura el decreto-ley como una norma de urgencia y con carácter temporal, cuyas obligaciones generadas solo son jurídicamente exigibles mientras la norma está viva, si se deroga, el ordenamiento jurídico actúa como si esa obligación nunca hubiera adquirido carácter definitivo. Han manejado como real un derecho que nunca ha existido.

Antes de esa medida, las prórrogas de los contratos de alquiler se dispararon precisamente porque el mercado se ha deteriorado. Si los inquilinos salen al mercado, encontrarán menos opciones y en peores condiciones. Y muchos propietarios prefieren mantener al inquilino actual antes que firmar un nuevo contrato sujeto a topes que consideran poco rentables. Lo que la Administración vende como estabilidad es en realidad un mercado que se congela: menos rotación, menos movilidad y menos opciones para quien necesita acceder a una vivienda por primera vez.

El mercado del alquiler necesita dinamismo y oferta nueva, y los topes están consiguiendo exactamente lo contrario. Pasa exactamente lo que predice la literatura económica: con controles, la vivienda se asigna de manera ineficiente.

En cuanto a la inseguridad jurídica en el alquiler, la solución pasa por hacer exactamente lo contrario de lo que se ha hecho: eliminar los topes de precios, derogar las prórrogas extraordinarias y la moratoria de desahucios, y ofrecer al propietario un marco legal predecible en el que sepa que, si su inquilino no paga, podrá recuperar su vivienda en un plazo razonable. Mientras el propietario perciba que alquilar es un riesgo, la oferta seguirá retrayéndose. Las medidas que funcionan son las que hacen más rentable y más seguro construir y alquilar, no las que castigan a quien ofrece vivienda.

5.7

¿Hay dinero público para vivienda?

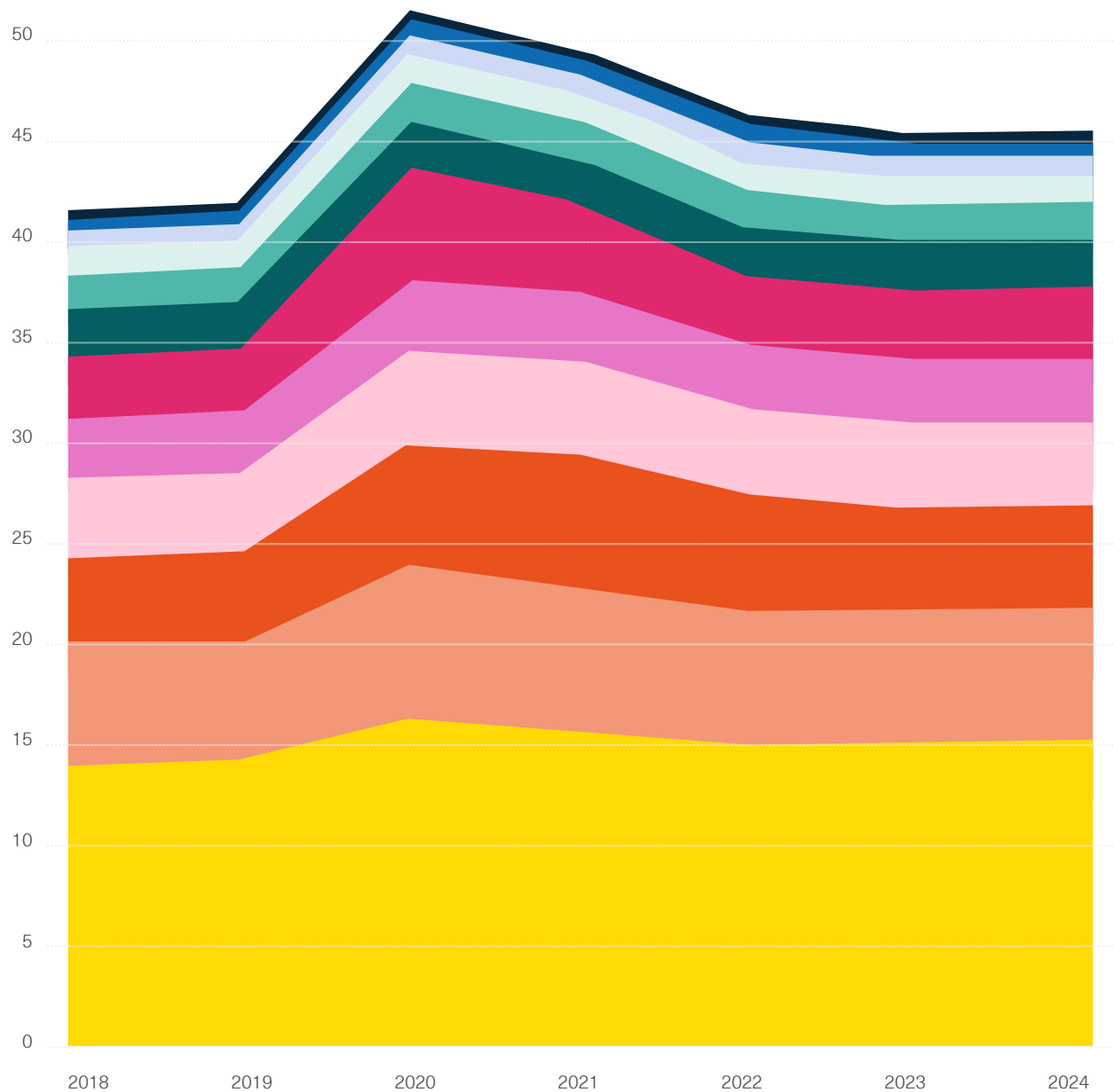
Entre 2018 y 2024 el gasto público real (deflactado) aumentó en 124.463 millones de euros constantes. A partir de los datos COFOG de la IGAE se puede ver que:

El gasto público supera ya el **45,5%** del PIB. Las pensiones e IT absorben el **15,3%** del PIB. Una sola partida pesa más que sanidad, educación y orden público juntos.

FIGURA 26

El gasto público supera el 45% del PIB y las pensiones se llevan ya un tercio del total

Fuente: Elaborado por Centro Ruth Richardson (Universidad de las Hespérides) (2026) con base en los datos de la Intervención General de la Administración del Estado [IGAE] (2025)



- Pensiones
- Salud
- Asuntos económicos
- Educación
- Resto servicios públicos generales
- Resto protección social
- Intereses de la deuda
- Orden público y seguridad
- Ocio, cultura y religión
- Protección del medio ambiente
- Defensa
- Vivienda y servicios comunitarios

De los 124.000 millones reales de aumento del gasto, 43.000 han sido para pensiones. Sanidad y educación juntas suman 26.000 millones. Las pensiones, por sí solas, casi duplican esa cifra. Por cada euro nuevo de gasto público, 35 céntimos van a pensiones. Frente a 16 céntimos en asuntos económicos, 14 en sanidad, 7 en educación, 3 en intereses de la deuda y 1 en vivienda.

El Estado español crece y el aumento del gasto se concentra en transferencias a un grupo demográfico cada vez más numeroso. La capacidad fiscal para financiar inversión en capital humano, vivienda asequible o funciones clásicas del Estado dependerá de cómo evolucione este reparto en la próxima década.

Lo cierto es que el problema principal de los españoles no encuentra el equivalente presupuestario para ser resuelto.



5.8

¿Qué cabe esperar para el futuro?

De seguir como hasta ahora, con una oferta que crece a tasas anuales del **14%-16%** y una leve moderación de la creación de hogares, hasta alrededor de 180.000 unidades netas anuales a partir de 2028, el déficit de vivienda alcanzaría su máximo en 2029, con unas 922.000 viviendas, y no se corregiría completamente hasta 2037.

Ahora bien, si la oferta aumentase, porque el sector promotor logra resolver los cuellos de botella actuales y aumenta la producción a ritmos superiores al **20%** anual entre 2028 y 2031, habría un total de 300.000 viviendas en 2031, y el déficit alcanzaría su máximo en 2028 (alrededor de 900.000 viviendas) y desaparecería ya en 2034.

Y si esa menor formación de hogares resulta ser más acusada, justamente por las dificultades de acceso a la vivienda y de la escasez de oferta, y se quedase en 150.000 unidades anuales a partir de 2031 y la oferta se mantiene en un crecimiento en torno al 15 por ciento, el déficit alcanzaría su máximo en 2029, unas 931.000 viviendas, y se corregiría más rápidamente, llegando a desaparecer en 2036.

En definitiva, por mucho que mejore la oferta y se reduzca la demanda, el déficit de vivienda alcanzará las 900.000 unidades dentro de tres años y no se corregiría, como muy pronto, hasta dentro de ocho años.

Hay que tener en cuenta que la dificultad para corregir con agilidad ese grave desajuste se encuentra en la rigidez estructural que caracteriza al mercado español y que todo indica que va a continuar en los próximos años, como la escasez de suelo finalista, los problemas para financiar procesos de urbanización, la falta de mano de obra especializada, los elevados costes de construcción, las exigencias normativas, los extensos plazos administrativos y la politización creciente de la vivienda.

En ese contexto, las expectativas son muy determinantes, con compradores que adelantan decisiones ante la percepción de futuras subidas, lo que contribuye a reforzar la propia aceleración de precios.

06

Capítulo 6

Consideraciones finales



Durante los últimos meses, la inestabilidad a nivel internacional impulsa la incertidumbre en los mercados. El comienzo de la guerra en Asia ha bloqueado la ruta del crudo generando un incremento de los precios del petróleo que ya se vivió con la guerra de Ucrania, pero que parece tener un cariz distinto que, por lo menos, va a llevar a un aumento de la inflación.

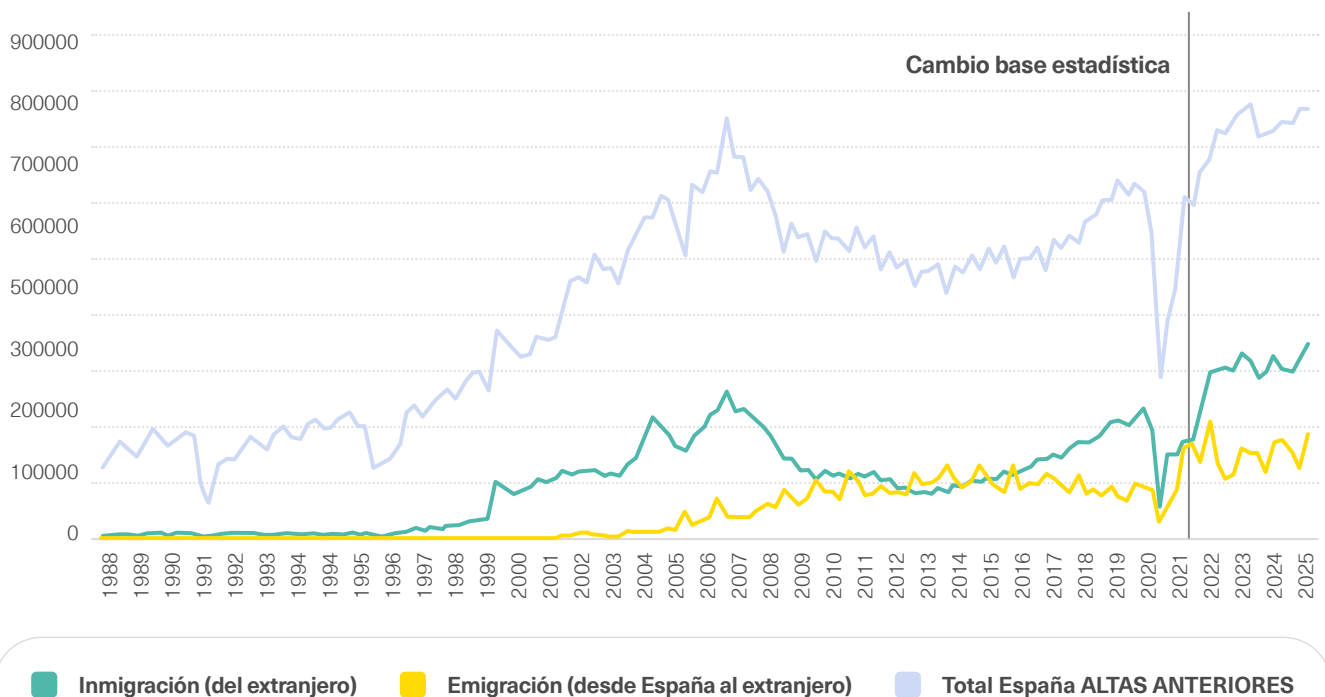
Subidas de precios de la vivienda del **12%** son una señal clara de sobrecalentamiento en un contexto de oferta rígida, salarios reales débiles y producción insuficiente, y refleja un mercado en el que la demanda solvente compite por un stock escaso, reproduciendo dinámicas ya observadas en 2025.

En ese sentido, está pesando la demanda embalsada tras el periodo Covid, el ahorro acumulado, la entrada de compradores no residentes, la inversión patrimonial defensiva y la demanda asociada a la movilidad territorial y al crecimiento de hogares de población extranjera ocupada.

FIGURA 27

Movilidad de la población en España. Altas residenciales trimestrales

Fuente: Observatorio de la Valoración (2026) con base en los datos de Instituto Nacional de Estadística [INE] (2025)



El desplazamiento desde el alquiler hacia la compra se produce por el encarecimiento de las rentas, así como la creciente presencia de compradores con menor dependencia de la financiación hipotecaria.

Por el lado de la oferta, existe un componente de expectativas, con compradores que adelantan decisiones ante la percepción de futuras subidas, lo que contribuye a reforzar la propia aceleración de precios.

La escasez de mano de obra cualificada, el envejecimiento profesional y las restricciones acumuladas desde la crisis anterior actúan como frenos estructurales.

En el corto plazo, existe un cuello de botella evidente que impide escalar la producción residencial, incluso en un contexto de mayor dinamismo del sector.

La necesidad de un marco regulatorio estable y previsible, que permita a promotores y financiadores comprometer capital a varios años vista. La heterogeneidad normativa, los cambios frecuentes y la incertidumbre regulatoria generan inversiones discontinuas y dificultan la planificación de proyectos.

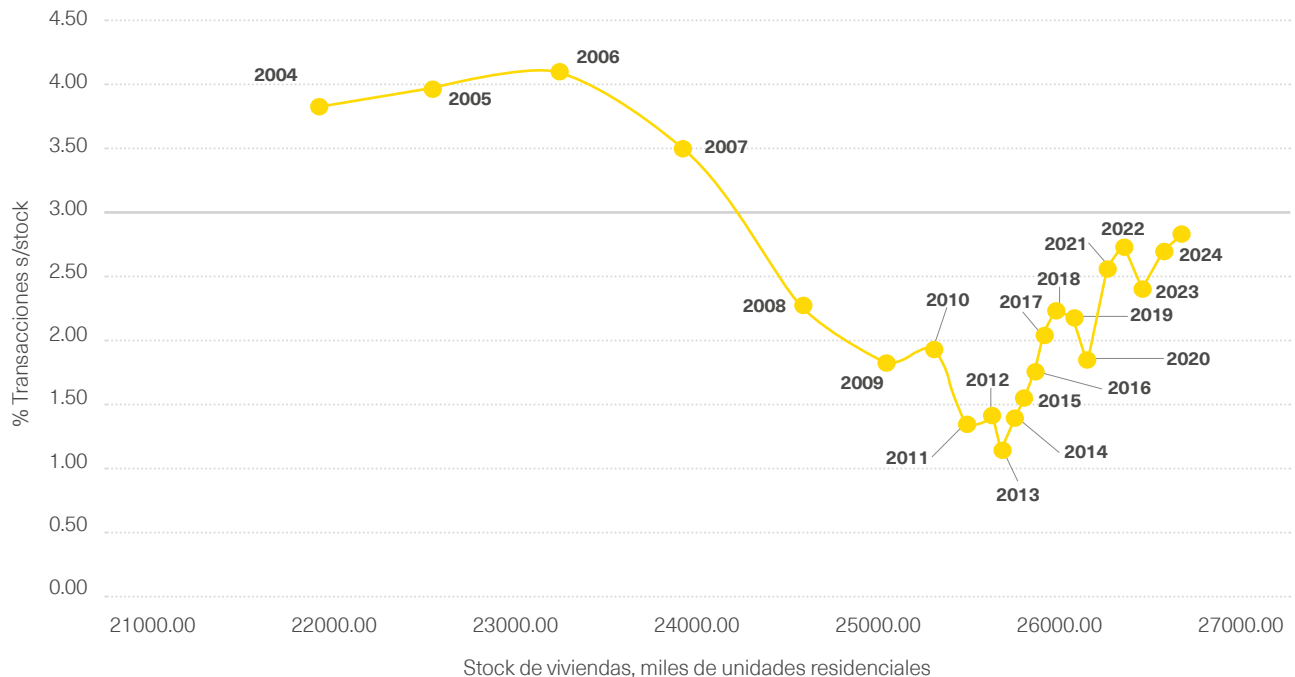
El volumen de intercambio residencial alcanzó casi el **3%** del stock total a finales de 2025, una cifra indicativa de fuerte liquidez y potencial sobrecalentamiento.



FIGURA 28

Transacciones de viviendas y % sobre el stock residencial (miles de unidades y %)

Fuente: Observatorio de la Valoración (2026) con base en los datos de Instituto Nacional de Estadística [INE] (2025) y del Ministerio de Transportes y de Movilidad Sostenible [MITMA] (2025)



Ante la reducida oferta nueva, el mercado se nutre de la rotación del parque usado, destacando que las viviendas transmitidas por herencia representan ya cerca del **20%** del total de transacciones.

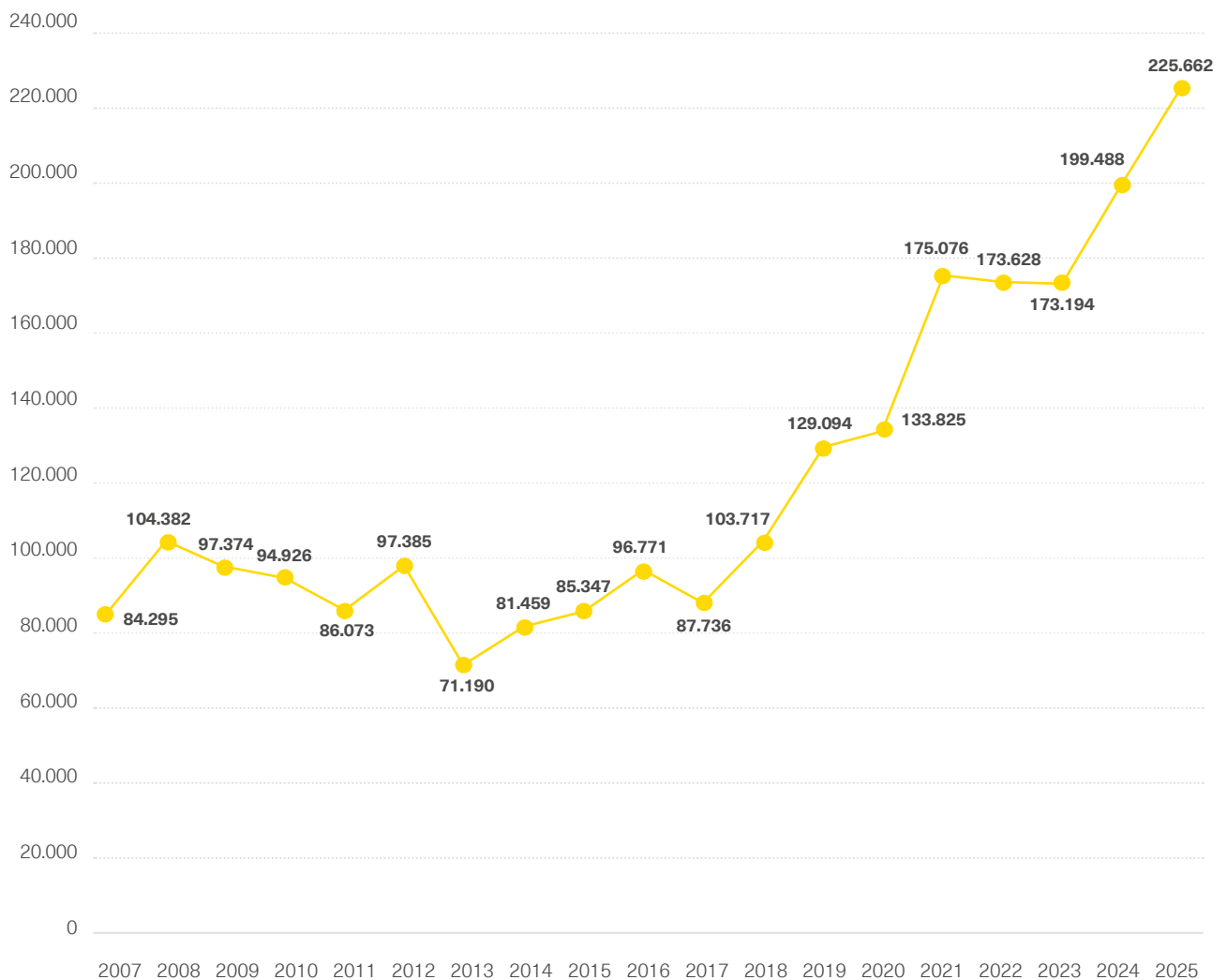
En 2025 se registraron más de 225.000 donaciones. Esta cifra supone un incremento del **13%** respecto al año anterior, el máximo histórico desde que hay registros. Las cantidades se mueven entre 20.000, 30.000 o 40.000 euros y dentro del perfil del beneficiario predominan personas jóvenes, en torno a los 35 años, que intentan por primera vez intentar acceder al mercado de la vivienda.

En este contexto, los notarios certifican que, tras registrar un mínimo de 71.190 operaciones en 2013, el número de donaciones se ha más que triplicado hasta 2025, con un crecimiento acumulado aproximado del **217%**, tras alcanzar las 225.662 de 2025. Este aumento es atribuible al creciente peso del apoyo intergeneracional y de la planificación patrimonial en vida dentro de las familias.

FIGURA 29

Evolución de las donaciones, de 2007 a 2025

Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado [CIEN] (2026)



Por su parte, las herencias con vivienda mantienen una dimensión significativa. El número de actos de herencia que incluyen viviendas ha mostrado una evolución oscilante: de 246.671 en 2017 a 279.438 en 2024, con un máximo en 2021 (293.139 actos) y una cifra de 140.851 en el primer semestre de 2025. Esta última cifra es un **2,6%** inferior al número de herencias con vivienda del primer semestre de 2024 (144.607 actos). Asimismo, el número de viviendas heredadas en dichos actos también se redujo en un **2,6%** en la primera mitad de 2025 frente a 2024 (202.923 en 2025 frente a 208.371 en el primer semestre de 2024).

En 2025 cambiaron de manos 1,1 millones de viviendas en total. A las herencias se sumaron 714.000 compraventas, más de 24.000 donaciones, 1.300 permutas y 183.000 transmisiones encuadradas en la categoría de “*otros*”. El mercado no solo se mueve por el crédito, la inversión extranjera o la presión del alquiler: también lo impulsa el relevo generacional.

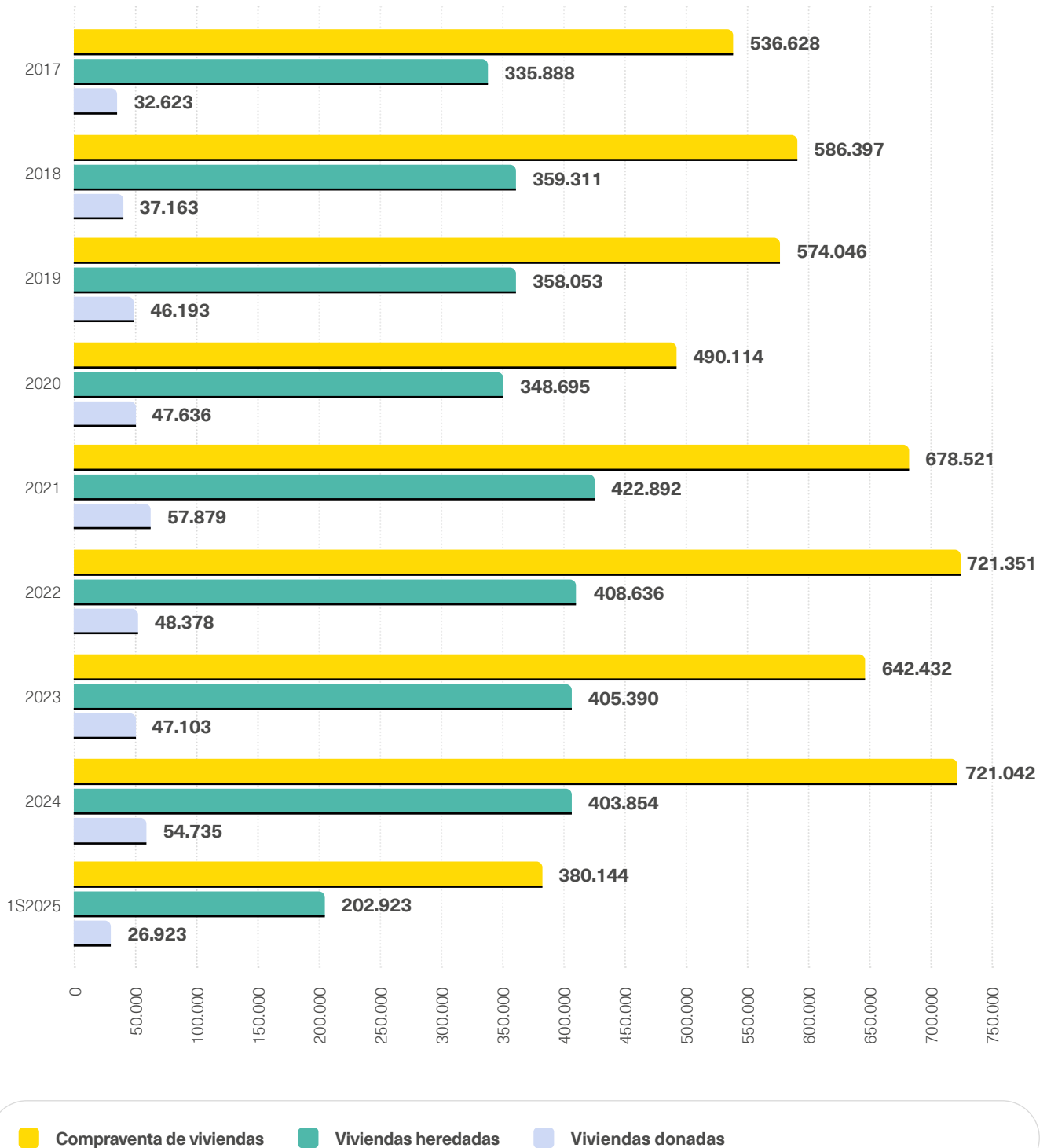
La relación entre estas cifras y el contexto actual del mercado inmobiliario adquiere una relevancia creciente: en paralelo al aumento de la compra de vivienda, las herencias y, sobre todo, las donaciones, parecen mostrar signos de convertirse en un canal clave de acceso para las generaciones más jóvenes. El envejecimiento poblacional augura una gran transmisión patrimonial en las próximas décadas bien sea mediante donaciones o herencias.



FIGURA 30

Evolución del número de compraventas y del número de viviendas donadas y heredadas (2017 – 1S 2025)

Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado [CIEN] (2025)



La magnitud territorial del fenómeno refuerza su carácter estructural. Andalucía rozó las 36.000 herencias de vivienda; la Comunidad Valenciana, casi 30.000. Cataluña superó las 29.000 y Madrid se situó cerca de las 24.000. Salvo excepciones puntuales, la práctica totalidad de comunidades autónomas se mueve en máximos o en niveles próximos a sus registros históricos más elevados.

El diseño del impuesto de sucesiones y donaciones también influye. Aunque es de titularidad estatal, está cedido a las comunidades autónomas y, en la práctica, ofrece bonificaciones muy elevadas —del **99%** o incluso del **100%**— en herencias entre familiares directos. Las donaciones, en cambio, suelen soportar mayor carga fiscal en muchos territorios.

Esa diferencia convierte la herencia en una vía fiscalmente más eficiente para transmitir patrimonio. No es casualidad que, pese al crecimiento de las donaciones, las sucesiones sigan siendo la fórmula dominante.

El Consejo General del Notariado viene alertando en sus informes de que tanto herencias como donaciones han aumentado con fuerza desde 2017, pero las adjudicaciones hereditarias con vivienda continúan representando el grueso de las transmisiones intergeneracionales.

Las cifras de herencias y donaciones pueden dimensionarse si se ponen en relación con las operaciones de compraventa de vivienda: el número de viviendas heredadas en 2024 (403.854) y el número de viviendas donadas (54.735 en 50.887 actos) equivaldría en conjunto a aproximadamente el **64%** de las operaciones de compraventa de vivienda registradas ese mismo año (721.042).

El volumen de viviendas heredadas se ha mantenido bastante estable en el entorno de las 335.000 a 423.000 unidades anuales, mientras que el número de viviendas donadas casi se duplicó entre 2017 y 2024, al pasarse del orden de 33.000 viviendas en 2017 a casi 55.000 viviendas en 2024.

Mientras, las compraventas han mostrado mayores oscilaciones, con descensos marcados en 2020 y máximos superiores a las 720.000 operaciones en 2022 y 2024.

Este patrón de funcionamiento puede aliviar temporalmente la presión del mercado, pero no sustituye la necesidad de una producción suficiente de vivienda nueva.

En ausencia de un aumento sostenido de vivienda terminada, la elevada rotación del parque existente tendería a mantener elevados los niveles de precios y a agravar los problemas de accesibilidad.

Una solución es la financiación hipotecaria, que ha superado las 133.000 operaciones trimestrales, su nivel más alto en una década. Actualmente, el volumen de hipotecas da cobertura al **66,6%** del total de transacciones, facilitando el acceso mediante capital financiero a pesar del encarecimiento de los activos y la debilidad de los salarios reales.

El elevado número de hipotecas no implica un acceso generalizado, sino un mercado donde el crédito se concentra en perfiles con mayor solvencia, estabilidad laboral, ahorro previo y menor vulnerabilidad ante los tipos de interés.

Desde esta perspectiva, el dinamismo hipotecario convive con un deterioro estructural de la accesibilidad: muchos hogares jóvenes y rentas medias encuentran crecientes dificultades para reunir la entrada inicial, soportar ratios de esfuerzo elevados y asumir la incertidumbre financiera futura.

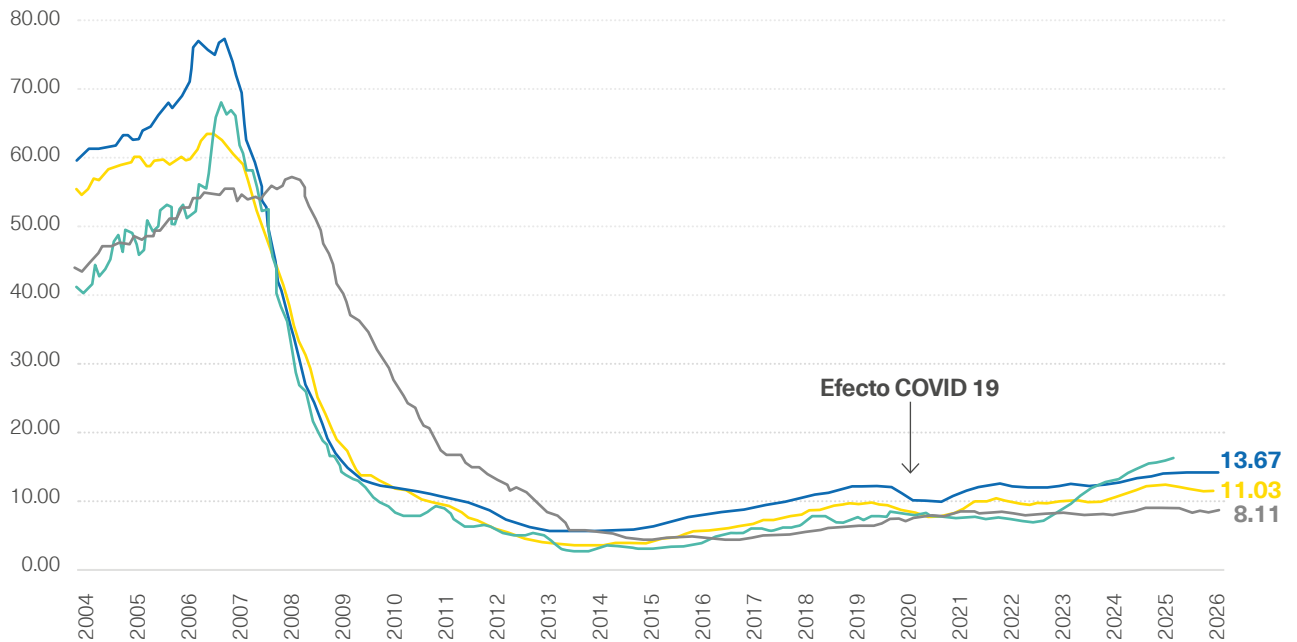
En los grandes núcleos urbanos y en mercados con fuerte presencia de demanda internacional, los niveles actuales de precios pueden resultar inaccesibles para rentas medias, generando dinámicas de exclusión más acusadas; en cambio, en áreas con precios más contenidos, el acceso mediante financiación sigue siendo viable para un mayor número de hogares.

Existe un riesgo relevante de que la inestabilidad geopolítica en Asia y el aumento de los precios de la energía interrumpan el incipiente ciclo de edificación. La volatilidad de la energía afecta a productos como cemento, cerámica o acero.

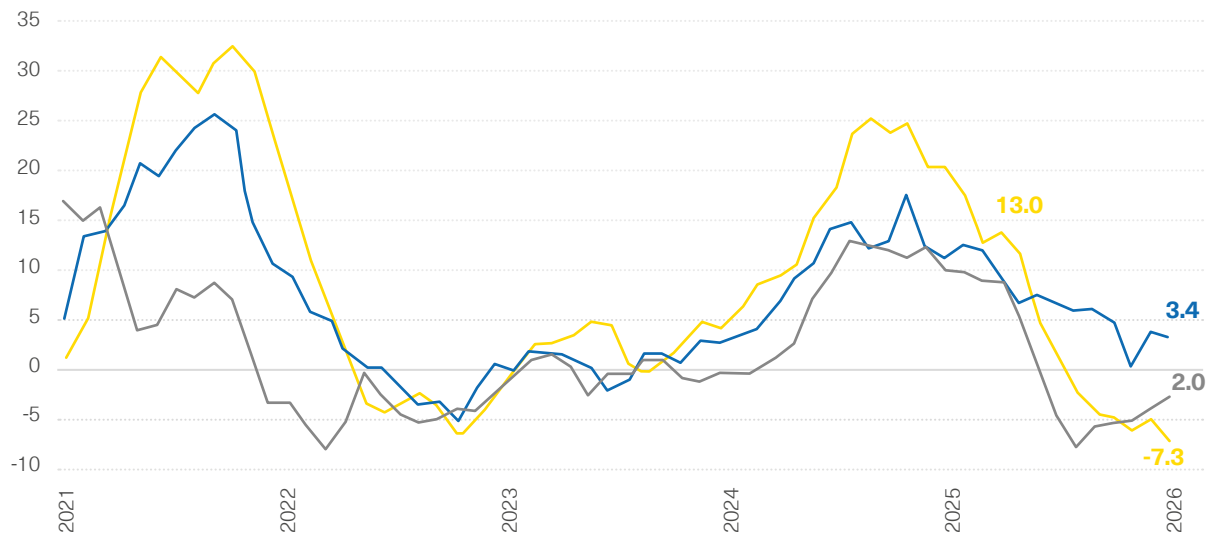
FIGURA 31

**Evolución del ciclo de edificación en España.
2004-2024 (sept) (en miles de vivienda por mes.
Medias móviles anuales).**

Fuente: Observatorio de la Valoración (2026) con base en los datos de
Ministerio de Fomento (2025)



**Subgráfico: Crecimiento anual por estado de
construcción de las viviendas (en %).**



—●— Visadas
 —●— Terminadas
 —●— Iniciadas
 —●— Licencia de los Aytos

El sector de la construcción es especialmente sensible a los costes energéticos y a la volatilidad de las materias primas. La experiencia de 2022 mostró que incrementos bruscos en energía y materiales pueden alterar rápidamente los márgenes de los promotores, comprometer la viabilidad de los proyectos, encarecer los suministros y retrasar decisiones de inversión.

El repunte del consumo de materiales sigue siendo muy leve y resulta muy dependiente del coste de la energía, de hecho, el coste medio de la construcción se ha incrementado en el primer trimestre de 2026 un **9%** interanual.

Si el impacto por la guerra se modera en la segunda mitad de 2026, el sector podría absorberlo; pero si se prolonga, elevará costes, reducirá la viabilidad de nuevos proyectos y podría interrumpir el inicio de la recuperación.

El descubrimiento del “*gran tenedor*”

Por otra parte, y para intentar limitar la subida de los precios del alquiler el Gobierno ha intervenido el mercado a partir de una nueva figura regulatoria denominada gran tenedor.

Los grandes tenedores de la vivienda en alquiler en España son las personas o sociedades que poseen más de 10 inmuebles, es una figura jurídica contemplada en la Ley de Vivienda de 2023, que alude a las personas físicas y jurídicas titulares de más de diez inmuebles urbanos. Además, la norma permite a las comunidades autónomas reducir esta cantidad a cinco en las zonas declaradas tensionadas.

Ser un gran tenedor implica la limitación del precio del alquiler: En zonas declaradas como tensionadas, los grandes tenedores deben ajustarse a un índice oficial de precios. El precio aplicable conforme a la normativa no puede exceder del límite máximo, establecido para proteger a los inquilinos.

También pueden exigirse medidas para garantizar el acceso a la vivienda, especialmente cuando hay una situación de vulnerabilidad económica. En estos casos, antes de iniciar una demanda de desahucio, es obligatorio ofrecer soluciones como el alquiler social.

Asimismo, a los grandes tenedores se les exige mayor colaboración con las administraciones y control sobre el estado y uso de sus viviendas.

Según los datos del Catastro sobre titulares de bienes inmuebles de uso residencial el **93%** del parque está en manos de personas físicas y sólo el **1,08%** del parque de vivienda en España es de titularidad pública.

Las sociedades representan el **1,48%** de los titulares y poseen el **4,41%** del parque. Por otro lado, el porcentaje de titulares que tiene más de 10 inmuebles el **0,16%**, posee el **4%** de los inmuebles.



El Banco de España en 2023 estimó, a partir de datos de la Agencia Tributaria y el INE, que las viviendas en alquiler propiedad de empresas representaban alrededor del **8%** del total, mientras otras fuentes elevan esta cifra actualmente hasta el **10%**. Según estas estimaciones, las viviendas propiedad de grandes tenedores estarían entre 180.000 y 200.000. Sobre el total de viviendas en España, alrededor de 27 millones, los grandes tenedores controlan alrededor del **1%**.

A partir de la Encuesta de Presupuestos Familiares del INE de 2023, que ha elaborado un análisis del número de propietarios que cuentan con, al menos, otra propiedad, la estimación ronda los 2.485.601 de propietarios.

La gran mayoría, un **93,4%**, tan solo cuentan con un inmueble adicional al suyo habitual, según datos de la empresa Alquiler Seguro. El número de personas que cuentan con más de dos propiedades son una clara minoría, en torno al **6,6%**, de los que un **5,3%** tienen dos, y los grandes tenedores se encuentran dentro de ese 1,3 por ciento restante.

Por tanto, el mercado del alquiler está muy atomizado y fragmentado, de hecho, las viviendas principales de los propietarios españoles, además de su régimen de tenencia, se encuentran, sobre todo, en zonas urbanas de clase media, un **75,4%**, mientras que el 15,8 por ciento reside en zonas rurales. Los propietarios que viven en zonas urbanas de clase alta y de lujo sólo representan el **8%**.

Las diferencias respecto a otros países europeos son significativas. El acceso a la vivienda no funciona igual en todos los países de Europa. Actualmente, el **68%** de la población de la Unión Europea vive en una vivienda en propiedad, mientras que el **32%** reside en régimen de alquiler.

Existen numerosos inversores que invierten en bienes raíces residenciales. Entre ellos se incluyen, por ejemplo, fondos de pensiones, sociedades de inversión y promotores inmobiliarios. Estos inversores suelen adquirir propiedades residenciales en grandes ciudades como Londres, Berlín, París o Madrid, debido al alto interés que despiertan. Entre los principales inversores se encuentran empresas como Vonovia, la mayor empresa de alquiler residencial de Europa, con sede en Alemania y fuerte presencia en Alemania, Suecia y Austria. Heimstaden Bostad, con origen en Suecia, es una de las inmobiliarias paneuropeas más grandes presente en 9 países, así como Blackstone y AXA Investment Managers.

El mapa inmobiliario europeo se puede dividir en tres grandes bloques:

- La propiedad masiva en Europa del Este.
- **Mayor equilibrio o predominio del alquiler en Europa Central y Norte. Alemania es el caso más claro:** el **53%** de la población vive en alquiler. También Austria, Dinamarca o Francia presentan porcentajes elevados.
- **El de una fuerte cultura de propiedad, aunque con crecimiento del alquiler, en el Sur. España mantiene un perfil claramente propietario:** el **74 %** de la población vive en una vivienda en propiedad, frente al **26%** en alquiler. Es decir, se sitúa por encima de la media europea. Forma parte del bloque del sur de Europa, junto a países como Portugal (**77%** de propietarios), Grecia (**73%**) o Italia (**72%**), donde la compra sigue siendo la vía principal de acceso a la vivienda.

Hay que tener en cuenta los efectos de la Segunda Guerra Mundial, que obligaron a reconstruir gran parte del parque residencial y llevaron a los Estados a impulsar amplios parques de vivienda en alquiler, y al día de hoy, tras la crisis financiera que llevó los tipos de interés al terreno y a propiciar una alta rentabilidad a las inversiones en activos inmobiliarios, al desarrollo de operadores privados y cooperativas que gestionan vivienda en arrendamiento. Asimismo, marcos jurídicos que ofrecen estabilidad al inquilino, con contratos de larga duración, así como menor presión cultural hacia la compra como única vía de acceso a la vivienda, son asuntos que caracterizan hoy al mercado del alquiler en Europa.



Desde 2020 a 2026 se produce una consolidación del capital institucional a largo plazo, fondos de pensiones, aseguradoras, socimis.

En 2024, más de dos tercios (**68%**) de la población que vivía en hogares de la UE eran propietarios de su vivienda, una cifra ligeramente inferior al **69%** de 2023. El **32%** restante vivía en viviendas de alquiler, un aumento respecto al **31%** del año anterior.

A diferencia de otros mercados europeos, el mercado inmobiliario español ha pasado por tres fases diferentes desde la explosión de la burbuja inmobiliaria.

- **La primera, de 2008-2014:** En la que absorbió el exceso de oferta y reconstrucción de la confianza para obtener financiación.
- **La segunda entre 2014-2020:** Entrada de capital oportunista, fondos del alto riesgo, en busca de rentabilidades elevadas en activos adjudicados y préstamos fallidos.
- **Y la tercera de 2020 a la actualidad, tras la pandemia:** La escasez estructural de obra nueva, una fuerte demanda de compra e inversión y una notable presión sobre los precios, que han alcanzado máximos históricos. El mercado actual es más maduro y exige una alta solvencia financiera por parte del comprador.

Al igual que en España, es la limitada oferta como uno de los principales factores que impulsan la crisis de la vivienda. El Banco Europeo de Inversiones (BEI) estimó que la UE necesitaba 2,25 millones de viviendas adicionales en 2025. Esto representa aproximadamente un **50%** más que el número de viviendas que se están construyendo actualmente.

Y también como en España, a medida que las ciudades siguen atrayendo gente para trabajar y estudiar, la población se concentra cada vez más en los grandes y medianos centros urbanos, mientras que muchas zonas rurales se enfrentan a una despoblación progresiva.

Al mismo tiempo, la oferta de vivienda social en los centros urbanos no ha seguido el ritmo del crecimiento demográfico en los últimos años. En 2021, había alrededor de 14 millones de viviendas sociales en toda la UE, lo que representaba apenas el **8%** del total (frente al **11%** en 2010).

Frente a la creencia de que los grandes tenedores tienen un peso determinante en el mercado del alquiler, lo cierto es que su peso es menor que el que representan la mayoría de arrendadores que tan solo cuentan con un inmueble adicional a aquel en el que residen.

La demanda de vivienda es poco elástica, es muy dependiente del lugar de residencia por motivos de trabajo, y ese es uno de los factores principales que presiona sobre los precios y, en el caso de España, la oferta de trabajo se concentra en determinados núcleos urbanos donde escasea a oferta de vivienda de alquiler en relación a la demanda, de modo que si existe un gran propietario que concentra gran parte

de la oferta en una zona determinada, puede tener capacidad de influir, pero en términos agregados, no es importante. Los grandes tenedores cuentan con unas 110.000 viviendas de alquiler y, pese a que porcentualmente representa únicamente el **5%** de la oferta residencial total, su presencia en los núcleos urbanos —donde se tensionan los mercados— es notable.



Ahora bien, dado que de cada cien viviendas en alquiler solamente cuatro, máximo ocho si se incluyen sociedades, podría ser de un gran tenedor, los que los precios son el resultado de las operaciones con el resto de arrendadores, que en nuestro país son pequeños propietarios de clase media y edad avanzada que utilizan la renta para complementar sus ingresos mensuales.

La desconfianza de los propietarios a la hora de seleccionar a los inquilinos es un freno para la generación de oferta. La mayoría de arrendadores están preocupados al alquilar sus propiedades por el impago de la renta, que es la prioridad para el **33%**, y los posibles daños a la vivienda, a la que se suscriben el **32%**.

En esa situación nadie, con carácter general, acepta inquilinos que destinen más de un **30%** o **35%** de sus ingresos al pago de la renta. Como la demanda es tanta alta, el casero tiene capacidad para elegir a los inquilinos más solventes dentro de estas ratios, y el precio se convierte en un criterio de selección para cubrirse de esos riesgos la cobertura antes esos riesgos.

Y esto se puede hacer porque la presión sobre la demanda del alquiler en España es muy aguda. Cada vivienda que se anuncia para arrendar tiene 141 interesados de media en un plazo de diez días, frente a los 112 registrados en 2025. El punto de equilibrio de un mercado saludable y estable se sitúa en torno a los 15 contactos por vivienda, es decir, se está operando con una presión que es casi 10 veces superior a lo que se considera un mercado normalizado.

A esta presión de la demanda se le suma que en 2026 habrá 14.391 viviendas menos disponibles para alquilar, según las estimaciones publicadas por el Barómetro del Alquiler correspondiente al primer trimestre de 2026, elaborado por el Observatorio del Alquiler.

En provincias como Barcelona, la presión se dispara hasta los 453 interesados por vivienda en solo diez días. Otros mercados como Vizcaya (191) o Guipúzcoa (155) también duplican y triplican la media nacional, por lo que los inquilinos se encuentran en una situación de competencia implacable que proporciona el combustible que dispara los precios.

07

Capítulo 7

Conclusiones



La tozuda realidad: el déficit de vivienda

Durante el boom inmobiliario (2002 - 2008), la construcción de viviendas excedía en 48.000 unidades la constitución de nuevos hogares, pero entre 2008 y 2014 la situación se revirtió y el colapso en la actividad constructora permitió absorber buena parte del parque excedentario: el número de hogares crecía más rápidamente que el número de viviendas, una diferencia de 26.000 unidades trimestrales, y esto permitió, alcanzar cierto equilibrio entre 2014 y el estallido del Covid en 2020.

Tras la pandemia, la constitución de nuevos hogares se disparó, pero no así la construcción. Se constituyen unos 50.000 nuevos hogares al trimestre, pero solo se construyen unas 30.000 viviendas.

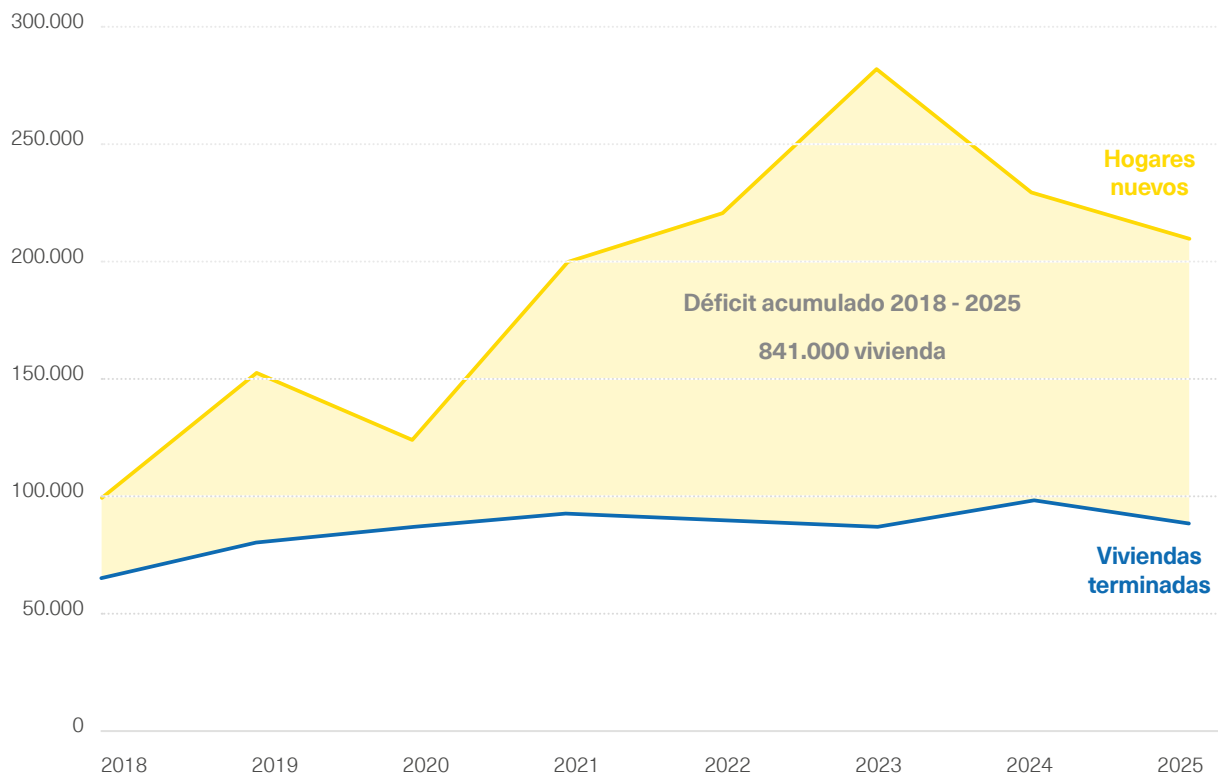
Desde 2021, en España se han creado 1.207 millones de hogares, mientras que tan solo se han terminado 474.000 viviendas (incluidas la vivienda libre y la de protección oficial [VPO]). Esto representa un déficit, de al menos 740.000 viviendas, que se extiende a todas las provincias del territorio español, con las únicas excepciones de Guipúzcoa, Cáceres y Soria.

No obstante, si el análisis se realiza con un periodo más amplio y se parte de 2018, cuando la distancia entre la oferta y demanda no era tan acusada, entre 2018 y 2025, se han formado en España 1,52 millones de hogares nuevos. En ese mismo periodo, apenas se han terminado 676.000 viviendas, de forma que el desfase lleva ocho años estancado en torno a las 90.000 unidades anuales, incapaz de responder a una demanda que no ha dejado de crecer, impulsada en buena medida por la llegada masiva de población inmigrante. El resultado es un déficit acumulado de 841.000 viviendas, cifra equivalente a casi diez años de construcción al ritmo actual.

FIGURA 32

España se queda corta: faltan viviendas para tantos hogares nuevos

Fuente: Instituto Juan de Mariana (2026) con base en los datos del Instituto Nacional de Estadística [INE] Padrón Continuo (ECP) (2026) y del Ministerio de Transportes (Boletín Estadístico, cap 9) (2026)



Casi la mitad del déficit nacional (**49%**) se concentra en apenas cinco provincias: por orden de mayor a menor, Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante y Murcia. En principio, no sorprende que la mayor parte del déficit se concentre en los grandes mercados residenciales.

La magnitud de la brecha entre vivienda terminada y creación de hogares es tal que sería necesario producir en torno a 330.000 viviendas anuales durante los próximos cinco años para absorber el déficit existente, lo que implicaría cuadruplicar el ritmo actual de finalización de viviendas.

Sin embargo, esta necesidad de aceleración es muy heterogénea desde el punto de vista territorial y resulta especialmente intensa en aquellas provincias donde, desde 2020, la creación de hogares ha superado ampliamente a la vivienda construida.

La solución constantemente aplazada: menos burocracia para agilizar más construcción.

El problema de fondo es que España no construye vivienda suficiente, y no lo hace porque construir no es rentable. La rentabilidad neta de la construcción es negativa, del **-0,1%**. Es una de las menos rentables de España, lo cual resulta paradójico en plena crisis de precios.

El precio de la vivienda ha subido más de un **40%** desde 2020, el doble que el IPC, pero esa señal de precio no llega a los constructores porque los costes se han disparado por igual: regulación urbanística que bloquea el suelo -solo se puede construir en el **2,1%** del territorio-, normativa técnica y energética que ha llevado el coste real de construir de 878 a casi 1.300 euros por metro cuadrado, plazos burocráticos de 10 a 15 años para transformar suelo en vivienda, y escasez de mano de obra cualificada.

Si construir vivienda sigue siendo una actividad que no genera beneficios, la oferta no va a crecer, y sin oferta nueva los precios del alquiler seguirán subiendo. Los topes y los controles de precios no resuelven nada porque actúan sobre el síntoma ignorando la enfermedad: un bloqueo regulatorio estructural de la oferta.

El **69%** de los planes urbanísticos vigentes en España son anteriores a 2008, muchos incluso previos a 1992. Estamos gestionando las necesidades habitacionales de 2026 con mapas de otra época. Permitir mayor edificabilidad en zonas de alta demanda y facilitar la conversión de usos -por ejemplo, de oficinas a residencial- son medidas que generarían oferta real.



Comprar o alquilar

Una de las particularidades del mercado de la vivienda es que el producto que se comercializa es a la vez un bien de consumo y un bien de inversión.

Esto es así, por la naturaleza duradera y con muy largos periodos de amortización del bien en cuestión.

Así, los potenciales demandantes de servicios habitacionales pueden optar por acceder a ellos mediante la modalidad de alquiler o mediante la modalidad de compra. La decisión dependerá de la relación entre preferencias y costes económicos relativos, como en cualquier decisión en el ámbito económico, pero con una particularidad adicional. El acceso a la modalidad de inversión exige disponer de capital dinerario previo, bien sea fondos propios o financiación ajena. Así, a la decisión económica racional basada en preferencias y precios se une la capacidad de acceder a liquidez.

De la evolución histórica en España de ambos costes y del diferencial, se pueden deducir dos hechos.

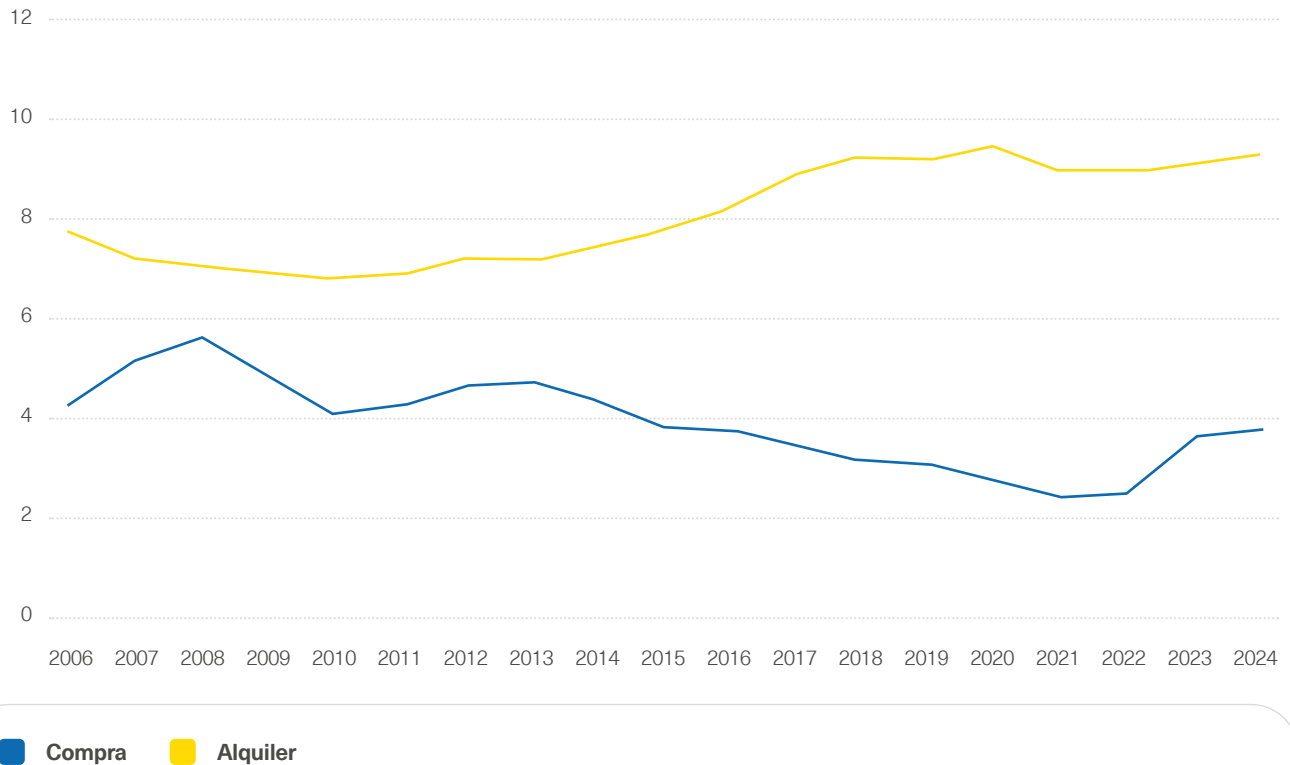
Primero, que el coste del alquiler en España es siempre superior al de la compra (gráfico 21), incluso en periodos caracterizados por una elevada laxitud en los estándares de concesión de créditos hipotecarios.



FIGURA 33

Coste estimado de los servicios inmobiliarios (En % sobre el precio de la vivienda)

Fuente: Información Comercial Española [ICE] (2026) con base en los datos de Instituto Nacional de Estadística [INE] (2025) e Idealista (2025)



Segundo, que el diferencial ha sufrido un incremento muy notable desde 2008, con un repunte adicional a partir de 2012, lo cual implica que el coste del alquiler se ha encarecido relativamente frente al de compra. Teniendo en cuenta que el cambio de tendencia en el diferencial se origina al inicio de la crisis financiera de 2008, es más plausible apuntar a la hipótesis de un endurecimiento en la restricción de liquidez.

Las restricciones de financiación exterior que afrontaron los bancos españoles desde el inicio de la crisis financiera global, en 2007, les obligaron a reducir de forma drástica su exposición al riesgo, lo cual implicaba reducir la financiación a la compra de vivienda.

Como consecuencia de la regulación financiera, la oferta hipotecaria segmenta el mercado en dos, en función de si su tasa de ahorro es suficiente para acumular la liquidez necesaria para afrontar la compra de vivienda por la parte no cubierta por el préstamo hipotecario, de manera que, dado el mismo precio del alquiler, una parte la integran los hogares que acceden a préstamos hipotecarios con LTV (valor tasado de la vivienda) inferior al **80%** (ahorro elevado). El tipo de interés en este caso es relativamente bajo, por lo que su coste del alquiler es superior al coste de la compra. Tendrán un incentivo para comprar, salvo que tengan una preferencia muy fuerte por el alquiler.



Por otra parte, están los hogares que no acceden a préstamos hipotecarios con LTV inferior al **80%** (ahorro reducido). En este caso, el tipo de interés teórico resulta prohibitivo, por lo que su coste del alquiler es muy inferior al coste de la compra, y solo optan por el alquiler.

Hasta la crisis financiera, un hogar podía solicitar un préstamo con LTP (Valor del préstamo con respecto al precio de venta de la vivienda) superior al **80%** pero valor tasado de la vivienda inferior al **80%**, por estar el valor de tasación sobreestimado.

Tras la crisis, y con los cambios en las condiciones regulatorias y de acceso a financiación de los bancos a raíz de la crisis de 2008 se ha desplazado a muchos hogares de un mercado en el que las preferencias determinan la opción de comprar o alquilar a un mercado en el que el alquiler es la única opción económicamente viable. La consecuencia de este desplazamiento de segmentos es un incremento del precio relativo del alquiler, por la mayor demanda.

Si no hubiera restricción financiera, solo el **26%** de los hogares actualmente en alquiler quedarían expulsados del mercado, pero con la regulación actual, en torno al **50%** de los hogares que actualmente están en régimen de alquiler tendrían que esperar más de 30 años para acceder a la compra de vivienda a través de su ahorro. En estas circunstancias, cabe esperar subidas de los precios de los alquileres.

Se produce un bucle que consiste en que los alquileres tienden a crecer más rápido que los precios de la vivienda por la expulsión de demandantes del segmento de compra, y esto aún expulsa a más demandantes del segmento de compra, impulsando los alquileres aún más al alza.

Desde el punto de vista financiero, se abre un debate. Sin el efecto de la regulación descrito, podría ser mejor para el binomio riesgo-rentabilidad del banco dar un préstamo con LTV (valor de tasación de la vivienda) más alto y tipo de interés más alto. Los hogares jóvenes de renta alta sin ahorro acumulado y sin posibilidad de recurrir a patrimonio familiar tienen una elevada capacidad de pago (bajo riesgo) y permitirían al banco obtener un tipo de interés elevado (alta rentabilidad).

Pero la regulación actual prima la concesión a hogares jóvenes de renta baja que recurren a patrimonio familiar para superar el límite del 80 por ciento. Estos hogares tienen baja capacidad de pago (riesgo alto) y el banco obtiene un tipo de interés reducido, por los mecanismos descritos con anterioridad (baja rentabilidad).

Por tanto, no se están asignando los recursos bancarios a aquellos hogares con mejor relación entre riesgo y rentabilidad para el banco, sino a aquellos hogares que disponen de la liquidez necesaria para acceder al mercado de préstamos con LTV inferior al **80%**.

El precio del alquiler tiene un límite teórico que es la capacidad de pago de los hogares, pero las familias se adaptan compartiendo piso, reduciendo superficie, alejándose del centro o dedicando una proporción cada vez mayor de su renta al alquiler.

Lo que frenaría los precios de verdad es un aumento sustancial de la oferta, y eso no se está produciendo. La construcción de vivienda nueva sigue estancada en niveles históricamente bajos -apenas 2,7 viviendas iniciadas por cada 1.000 habitantes, frente a las casi 20 del pico previo a la crisis- y la rentabilidad neta del sector es negativa, así que no hay incentivos para que esto cambie a corto plazo.

Las grandes ciudades muestran niveles de esfuerzo crecientemente insostenibles, con un mercado de alquiler que opera en el entorno del límite de capacidad de pago de los hogares y que está generando desplazamientos territoriales, cambios en los patrones residenciales y un deterioro significativo de la accesibilidad.

Mientras tanto, en España se han creado cerca de un millón de hogares nuevos en los últimos cuatro años que compiten por un parque de alquiler que no crece. A esto se suman los controles de precios, que contraen aún más la oferta disponible. Así que la respuesta corta es que los alquileres seguirán subiendo a tasas cercanas al 10 por ciento anual.

En este escenario, la propiedad podría volver a ganar peso al alquiler, pero las condiciones para que se materialice de forma generalizada no están dadas, porque el acceso a la compra también se ha encarecido: los precios de venta han subido más de un **40%** desde 2020, la capacidad de ahorro de los jóvenes es limitada y las condiciones hipotecarias, aunque han mejorado algo con la bajada de tipos, siguen exigiendo una entrada que muchos hogares no pueden reunir.

De este modo, los reguladores han bloqueado el mercado al impedir una distribución libre y eficiente de los recursos, y las políticas de estímulo a la demanda -avales públicos, bonificaciones fiscales a la compra-, sin aumento de oferta, solo añadirán más presión sobre los precios. Como consecuencia, el alquiler se deteriora, pero la compra tampoco es accesible.

El encarecimiento del alquiler sí genera ciertos efectos de transmisión hacia la compraventa, sobre todo en los mercados donde han situado a las rentas en niveles que se aproximan o incluso superan las cuotas hipotecarias. En estos casos, el alquiler aumenta el atractivo de la compra para los hogares que disponen del ahorro previo necesario.

No obstante, este mecanismo es parcial y no generalizable, porque el propio encarecimiento del arrendamiento reduce la capacidad de ahorro de una parte creciente de los hogares, limitando el tamaño de la demanda solvente (como se ha comentado, al **50%** de los hogares que actualmente están en régimen de alquiler tendrían que esperar más de 30 años para acceder a la compra de vivienda a través de su ahorro).

En consecuencia, el efecto del alquiler sobre la propiedad sería dual: adelanta decisiones de compra en determinados segmentos, pero simultáneamente restringe el acceso a la propiedad para otros, lo que refuerza la idea de que su papel es relevante, pero no constituye el principal factor de distorsión en la formación de precios.

El efecto más claro en los precios se puede ver en la presión sobre la demanda del alquiler, que en España es muy aguda. Cada vivienda que se anuncia para arrendar tiene 141 interesados de media en un plazo de diez días, frente a los 112 registrados en 2025. El punto de equilibrio de un mercado saludable y estable se sitúa en torno a los 15 contactos por vivienda, es decir, se está operando con una presión que es casi 10 veces superior a lo que se considera un mercado normalizado. En provincias como Barcelona, la presión se dispara hasta los 453 interesados por vivienda en solo diez días, por lo que los inquilinos se encuentran en una situación de competencia implacable que proporciona el combustible que dispara los precios.



BIBLIOGRAFÍA

Altertecnia. (2026). *¿Qué efectos tiene en una obra el retraso de la concesión de licencia?*.

<https://altertecnia.com/retraso-licencias-obra-concesion/#>

Álvarez Ondina, p. (2026, 20 de marzo). *Falta vivienda nueva donde más se necesita: un déficit creciente y geográficamente muy concentrado.* Caixabank Research. <https://www.caixabankresearch.com/es/analisis-sectorial/inmobiliario/falta-vivienda-nueva-mas-se-necesita-deficit-creciente-y?index>

Atlas Real Estate Analytics (2026, enero). *Informe de suelo 2026. Situación y potencial de las bolsas de suelo residencial en España*

BBVA Research (2026, Marzo). *Perspectivas y rentabilidad del sector inmobiliario.* https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2026/03/Perspectivas_rentabilidad_sector_inmobiliario_mar_26.pdf

CBRE (2026, 21 de enero). *La inversión inmobiliaria en España crecerá entre un 5% y un 10% en 2026.* <https://www.cbre.es/press-releases/la-inversion-inmobiliaria-en-espana-crecera-en-2026>

CBRE (2026, 16 de febrero). *España es el destino europeo preferido para la inversión inmobiliaria en 2026.* <https://www.cbre.es/insights/figures/inversi%C3%B3n-inmobiliaria-datos-de-mercado-figures-primer-trimestre-2026-espa%C3%B1a>

CBRE (2026, 5 de mayo). *Inversión inmobiliaria, datos de mercado - Figures primer trimestre 2026 España.* <https://www.cbre.es/press-releases/espana-es-el-destino-europeo-preferido-para-la-inversion-inmobiliaria-en-2026>

Centro de Información Estadística del Notariado [CIEN] (2025, 1 de octubre). *Las donaciones y herencias de mayores de 65 años refuerzan el acceso a la vivienda en un contexto de encarecimiento inmobiliario.* https://www.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?uuid=d8087faf-b48c-4707-b39e-d6e419444d5d&groupId=2289837

Centro de Información Estadística del Notariado [CIEN] (2026, 18 de mayo). *Los notarios y la familia: las donaciones y las extinciones de condominio alcanzan máximos históricos.* https://www.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?uuid=0def41c7-160d-40e0-b66e-5b3786100d2b&groupId=2289837



BIBLIOGRAFÍA

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia [CNMC] (2025, 15 de enero). *La CNMC inicia un estudio sobre la urbanización del suelo para mejorar el acceso a la vivienda.*

<https://www.cnmc.es/prensa/inicio-estudio-vivienda-20250115>

Consejo General del Notariado (2025, 1 de octubre). *Las donaciones y herencias de mayores de 65 años refuerzan el acceso a la vivienda en un contexto de encarecimiento inmobiliario.*

https://www.notariado.org/liferay/c/document_library/get_file?uuid=d8087faf-b48c-4707-b39e-d6e419444d5d&groupId=2289837

Fernández Pablo, A., Martínez Lera, A. y Valero Carrasco, P. (2026). ¿Comprar o alquilar? Los efectos económicos y redistributivos de las restricciones financieras en el mercado de la vivienda en España. *Información Comercial Española (ICE), Revista de Economía*, (942), 21-36.

<https://doi.org/10.32796/ice.2026.942.7964>

Grull, L., Homolova, A., Thurm, F. (2026, 21 de abril). *Half of Europe's towns and villages have fewer residents than 60 years ago.* Correctiv. <https://correctiv.org/en/europe/2026/04/21/half-of-europes-towns-and-villages-have-fewer-residents-than-60-years-ago/>

Ingenieros.es. (2020, 14 de mayo). *TECNIBERIA advierte: el sector requiere de un proceso ágil de tramitación de licencias.* <https://www.ingenieros.es/noticias/ver/tecniberia-averte-el-sector-requiere-de-un-proceso-agil-de-tramitacion-de-licencias/7939>

Instituto Juan de Mariana (2026). *Dos años de control de alquileres en España: evaluación empírica de una política fallida.* <https://juandemariana.org/espana-acumula-un-deficit-de-841-000-viviendas-diez-anos-de-construccion-que-nunca-llegaron/>

Instituto Juan de Mariana (2026, 19 de mayo). *España acumula un déficit de 841.000 viviendas: diez años de construcción que nunca llegaron.* <https://juandemariana.org/wp-content/uploads/2026/03/Dos-anos-de-control-de-alquileres-en-Espana.pdf>

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2025). *Encuesta Anual Salarial (EAES).*

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2026). *Encuesta de Condiciones de Vida*

Instituto Nacional de Estadística (INE). (2026). *Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad.* <https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=6154>

Ley 38/1999 de Ordenación de la Edificación. (1999). Boletín Oficial del Estado, 266.



BIBLIOGRAFÍA

Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana; DG de Vivienda y Suelo (2026, Abril).

Observatorio de vivienda y suelo. Boletín nº56, cuarto trimestre 2025.

Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico [MITECO]. (2026, 24 de febrero). *El MITECO inicia la audiencia pública de un decreto que aumentará la capacidad de las redes eléctricas y reforzará la seguridad del sistema.*

<https://www.miteco.gob.es/es/prensa/ultimas-noticias/2026/febrero/el-miteco-inicia-la-audiencia-publica-de-un-decreto-que-aumentar.html>

OECD (2026), *Taxing Wages 2026: The Progressivity of Labour Taxation in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/3a5169ef-en>.

Real Decreto 326/2026, de 22 de abril por el que se regula el Plan Estatal de Vivienda 2026-2030.

Red Eléctrica [REE]. (2026, 20 de febrero). *Red Eléctrica publica las capacidades de acceso de la demanda a la red de transporte.*

<https://www.ree.es/es/sala-de-prensa/actualidad/nota-de-prensa/2026/02/red-electrica-publica-las-capacidades-de-acceso-de-la-demanda-a-la-red-de-transporte>

Registradores de España. (2026, Febrero). *Estadística Registral Inmobiliaria.*

Cuarto trimestre 2025.

Registradores de España. (2026, Mayo). *Estadística Registral Inmobiliaria.*

Primer trimestre 2026.

Taltavull, P. (2026, enero). *XXIII Edición. Informe sobre el Mercado de la Vivienda.*

España. Año 2025. Observatorio de la Valoración.

Tinsa Spain by Accumin. (2026, 31 de marzo). *La vivienda continúa su escalada hasta el 14,3 % interanual [Nota de prensa].*

<https://www.tinsa.es/sala-de-prensa/notas-de-prensa/imie-trimestral-1t-2026/>

Fernández Méndez, D., Calvo López, S., Melián Marrero, G. (2026, Enero). *La paradoja inmobiliaria: Por qué el aumento del precio de la vivienda no genera más construcción. Universidad de las Hespérides. (2026).*

Universidad de las Hespérides. (2026). *¿Por qué el precio de la vivienda no impulsa la construcción?* <https://hesperides.edu.es/precio-vivienda-no-impulsa-construccion/>

OBS Business
School



www.obsbusiness.school

RED DE EDUCACIÓN SUPERIOR

 Planeta Formación y Universidades