

OBS Business
School

Mercado inmobiliario en España

Tres claves para bajar la tensión

Carlos Balado García

Profesor de OBS Business School

Julio, 2025

Partners Académicos:



unie*
Universidad

OBSbusiness.school

Autor

➤ **Carlos Balado García**
Profesor 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 28 años de experiencia profesional en comunicación corporativa y gestión empresarial. Fue el Director de Comunicación en la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), y en Unicaja. Así mismo, fue miembro del Comité de Dirección en ambas organizaciones. Posteriormente, trabajó como consultor en economía y finanzas en Estudio de Comunicación. Luego de esto, asumió la Dirección de Obra Social y Relaciones Institucionales en la Confederación Española de Cajas, 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.

En la actualidad 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 esto 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

Capítulo 1	Introducción	5
Capítulo 2	El mercado desajustado	10
	2.1. Población y vivienda	11
	2.2. Previsiones de población	15
	2.3. Evolución en 2024	16
	2.4. Evolución primer trimestre 2025	26
Capítulo 3	La parálisis burocrática	43
	3.1. Suelo suficiente frente a burocracia ineficiente	49
	3.2. Acceso al capital para los promotores inmobiliarios	49
	3.3. Factores necesarios para ampliar la oferta existente	51
	3.4. La financiación pública y privada y sus cambios en el tiempo	54
	3.5. Interés por invertir en el sector inmobiliario español	56
Capítulo 4	Fiscalidad penalizadora	57
	4.1. Impuestos en la transacción	60
	4.2. Impuestos durante la tenencia del activo	61
	4.3. Impuestos en la venta	62
	4.4. Efectos indeseados para compradores y vendedores	63
Capítulo 5	Reflexiones y Conclusiones	64
Capítulo 6	Recomendaciones	74
	Referencias bibliográficas	76



Capítulo 1

Introducción

- ⊙ El mercado desajustado, la parálisis burocrática de la Administración y una fiscalidad penalizadora, son tres de los principales males que aquejan al mercado de la vivienda en España y que requieren de una actuación urgente. Estos tres hechos, y sus consecuencias desestabilizadoras, se han ido acumulando durante años y complican, aún más, si cabe, la gestión de un asunto que reviste una gravedad ya crónica.

Dentro de esa triada fatal, aparece una primera cuestión: **La oferta de vivienda sigue siendo escasa ante una población que evoluciona al alza.** La consecuencia principal de este desfase es que el coste de adquirir una vivienda es un 58% más caro -en términos nominales-, que hace diez años. Es decir, casi el triple que la inflación.

La subida ha sido aún más intensa en Cataluña (+70%), Madrid (+79%) y Baleares (+81%). Los precios de la vivienda se dispararon en 2008, para luego caer durante la crisis de 2009, hasta bajar un 33% en 2014. Desde entonces, vuelven a subir, pero sólo en dos años han superado los precios máximos de la burbuja en Palma de Mallorca, Málaga, Madrid y Santa Cruz de Tenerife. Sin embargo, al descontar el efecto de la inflación ninguna de estas capitales alcanza dichos máximos. En términos reales, se sitúan a una distancia de -11 %, -21 %, -24 % y -26 %, respectivamente.

Aunque el mercado actual no es comparable con el de la burbuja de 2007, el efecto real para los ciudadanos es el de tener que afrontar un mercado acelerado, en el que el precio de la vivienda supera con creces el crecimiento de los salarios. En los últimos 10 años los precios inmobiliarios han subido un 34%, mientras que el salario medio ha aumentado un 23%. Esta disparidad ha creado una brecha en España cada vez mayor, y para muchos ya insalvable, entre lo que ganan en un año y lo que cuesta acceder a una vivienda.



Una segunda cuestión, que debilita también la organización social, política y económica del país es la parálisis burocrática de la administración pública, que tiene su máxima expresión en la paradójica **falta de suelo para construir, pero abundante para vivir**. La escasez de suelos finalistas, es decir, listos para poder iniciar una promoción, condiciona la obra nueva en las zonas de mayor actividad económica, que son las que cuentan con una mayor demanda de vivienda.

Muchos de los planeamientos urbanísticos tienen una antigüedad superior a 1992 y tan sólo el 30% es posterior a 2008, según el Sistema de Información Urbanística (SIU) del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. De forma particular, en la mayoría de las comunidades autónomas, los planeamientos existentes se redactaron entre 1993 y 2007, coincidiendo con el momento de mayor intensidad constructora en España en los últimos años, pero en un periodo muy diferente a las demandas actuales, que son generadas por factores demográficos.

Por último, la tercera cuestión que afecta a todos los ciudadanos para acceder a la vivienda **es una fiscalidad penalizadora**, que convive con presupuestos públicos destinados a vivienda en niveles relativamente bajos.

De esta forma, entre las manifestaciones de las instituciones públicas que pretenden acentuar las acciones orientadas a facilitar el acceso a las familias más vulnerables, y la realidad normativa, presupuestaria y fiscal, existe una notable contradicción y una falta de entendimiento de la raíz del problema que lleva a proponer medidas con efectos contrarios a los necesarios para acabar con esa triada fatal.

Una de ellas es la carga impositiva que grava la vivienda en España. Todos los impuestos que le afectan, tanto durante la construcción como en la propiedad, encarecen un 45% el coste de la vivienda. Los tributos aplicados a los constructores, promotores, compradores, vendedores, arrendadores y arrendatarios influyen, por su complejidad y relevancia, de manera desfavorable en la capacidad para acceder a una vivienda.

Al mismo tiempo, esta elevada fiscalidad no retorna en forma de actuaciones para aumentar el parque de vivienda social en compra o en alquiler, caso este último en el que, si bien se produce un aumento desde 2022, ese presupuesto resulta insuficiente para alcanzar las metas propuestas de elevar el parque de vivienda social al 20%.

En los últimos años, la situación se ha agravado debido a las modificaciones regulatorias a nivel estatal y en algunos territorios autonómicos, que no han hecho otra cosa que generar una mayor inestabilidad e inseguridad jurídica. Estas medidas, de carácter intervencionista, han incrementado las tensiones sobre los precios y dificultan el cálculo económico de quienes deben movilizar los recursos económicos y financieros disponibles para generar una mayor oferta de vivienda.



Por su parte, los mercados se cubren de la eventualidad de los riesgos asignándole un precio. No obstante, debido a los errores de diagnóstico a partir de una interpretación populista de los factores que afectan al mercado inmobiliario, la gestión política de la vivienda se ha convertido en un riesgo adicional, cuyo impacto se traslada a lo largo de toda la cadena de valor hasta reflejarse en el precio final.

En consecuencia, el riesgo político, definido a lo largo de este informe por una administración pasiva, que parece no entender o es indiferente al núcleo del desequilibrio, una burocracia asfixiante y una elevada fiscalidad, está subyacente en el alza del precio de la vivienda.



En este orden de ideas, entre los costes asociados hay que considerar los plazos de gestión de licencias de obra, los trámites para obtener suelos finalistas y los costes indirectos derivados del marco normativo y legal. Estos últimos incluyen los gastos relacionados con asesores, abogados y otros intermediarios que, en última instancia, impactan también en los precios finales de la vivienda.

Descontada la inflación, cerca de 5% de promedio del alza de los precios puede ser consecuencia de la escasez de oferta, la cual varía notablemente por ciudades y presenta una alta dispersión en los precios. Ahora bien, los costes derivados de los retrasos en la concesión de licencias de los ayuntamientos - debido al coste financiero provocado por la ampliación del crédito durante dicho periodo-, pueden aumentar hasta en un 10% el precio final, tanto para el promotor como para el consumidor final.

Si a esto se añaden los impuestos aplicados en la fase de producción, en la de promoción y en la fase venta, el impacto en el comprador final es de un 30%. Es decir, **aproximadamente un 45% del coste final de la vivienda está condicionado por cuestiones políticas y no meramente empresariales**. Por lo tanto, en sentido opuesto, recortar todos estos costes generaría un descenso muy notable en el precio

Esta rebaja de impuestos afectaría fundamentalmente a la obra nueva, no a la segunda mano, que en teoría no se vería beneficiada por estos ahorros, aunque sí por otros impuestos como el ITP. Desde una perspectiva económica, los impuestos no se transfieren en su totalidad al cliente final, sino que una parte es absorbida por los promotores, bien con menores beneficios o facturación global, y desincentivando la inversión.

Cabe recordar que, en España, la vivienda es uno de los principales activos para el ahorro de los hogares y un componente relevante de la riqueza de las clases medias, dado que representa el 70% de su patrimonio, diez puntos porcentuales por encima del promedio de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

También es un factor determinante del bienestar individual por su influencia social, puesto que el acceso a una vivienda de calidad y con una óptima localización conlleva infraestructuras y servicios complementarios que, a su vez, permiten cubrir otras necesidades básicas como son el acceso a la sanidad, la educación, el mercado de trabajo y otro tipo de servicios de ocio.

Actuar sobre estos tres factores interconectados requiere de una actitud y mentalidad abierta, en lugar de medidas de corto plazo, como el aumento de impuestos, que solo atienden una parte tangencial del problema e incluso aumentan las distorsiones existentes en lugar de revertirlas.





Capítulo 2

El mercado desajustado

2.1. Población y vivienda

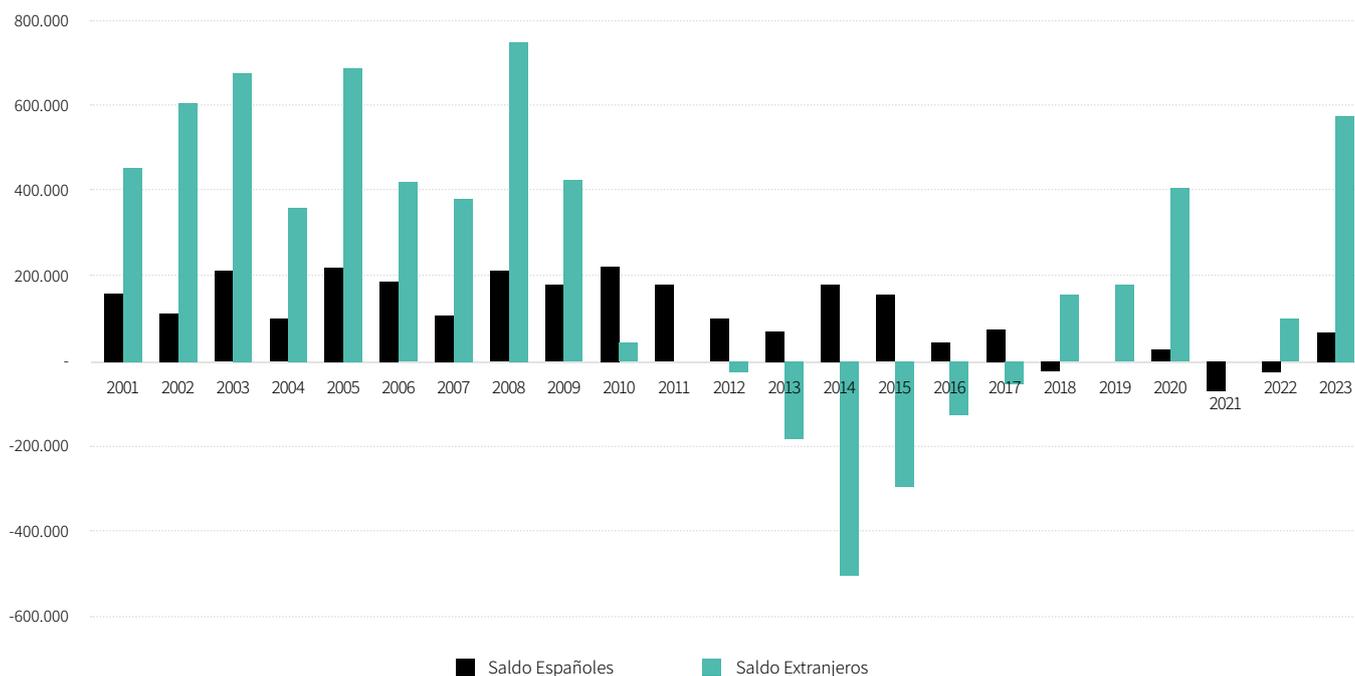
- ⌚ Entre el 2021 y el 2023, la población total en España presentó un crecimiento poblacional impulsado por la recuperación de la tendencia de aumento del saldo migratorio, que se venía observando desde 2018 y que se recuperó después de la interrupción producida por las limitaciones de movimientos migratorios derivadas de la pandemia (ver Figura 01).

Es perentorio resaltar que, particularmente en el periodo 2021- 2022 se produjo un aumento de más de 102.000 residentes extranjeros, mientras que la población española se redujo en más de 12.000 habitantes. Sin embargo, en el periodo 2022- 2023, el saldo de población extranjera superó los 546.000 habitantes, a lo que se suma el crecimiento de la población española, que registró un aumento superior a 63.000 habitantes. En conjunto, esto se traduce en un incremento poblacional total de casi 610.000 habitantes (ver Figura 01).

Figura 01 →

BALANCE DE LA EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA SEGÚN NACIONALIDAD. 2001-2023

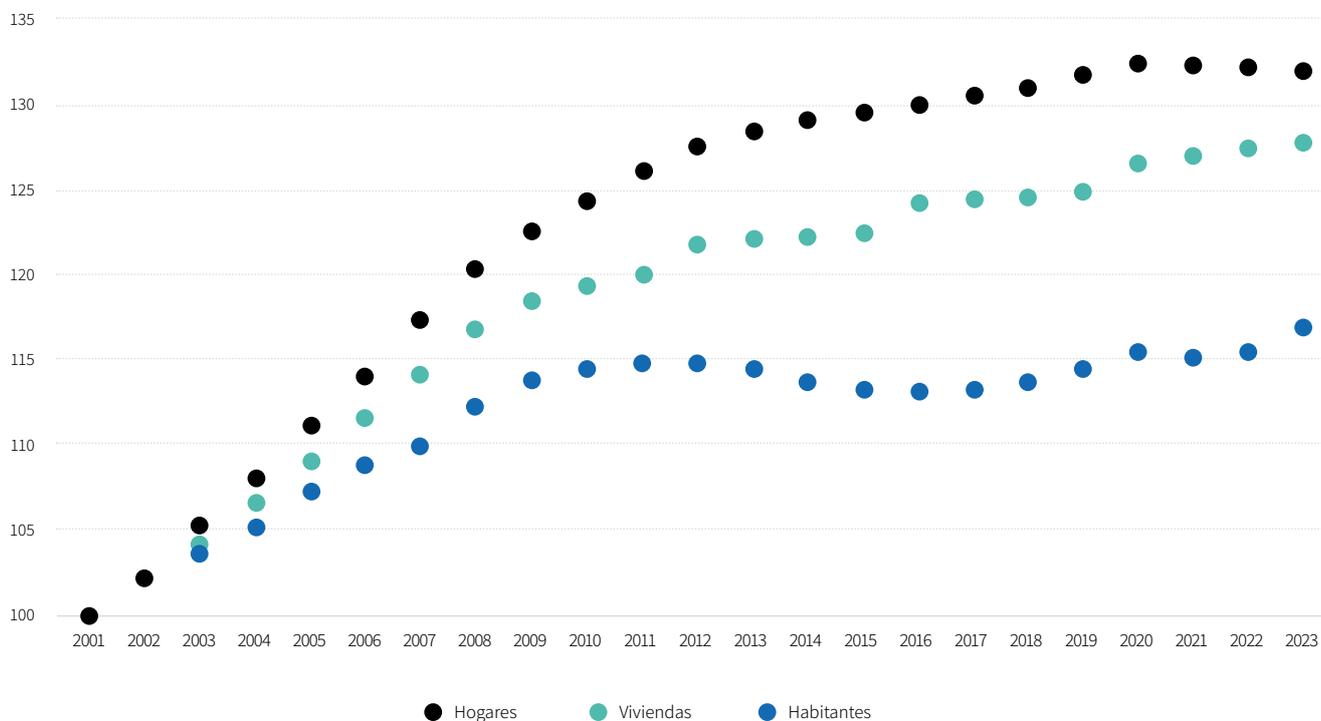
Fuente: Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, 2024.



En lo que respecta al parque de vivienda, el crecimiento registrado desde el comienzo del siglo XXI ha sido notablemente superior al crecimiento demográfico. En dos décadas, el número de viviendas ha aumentado en más de 5,5 millones, pasando de 21 a casi 27 millones, lo que supone un incremento del 27,5%. No obstante, entre 2021 y 2023, por cada 100 nuevos habitantes solo se construyeron 79 viviendas, y una parte de estas fue destinada al sector turístico o a segunda residencia.

Figura 02 →**BALANCE DE LA EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA SEGÚN NACIONALIDAD. 2001-2023**

Fuente: Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, 2024.



Existen notables diferencias en los distintos ámbitos territoriales sobre esta evolución general. Como se observa en la Figura 02, el ritmo de crecimiento de los habitantes, los hogares y las viviendas ha sido desigual. Entre 2001 y 2023, el número de hogares creció más que el número de viviendas, es decir, un 30,7%, pasando de 14,2 a 18,5 millones. Este aumento se explica, en gran medida, por la reducción del tamaño del hogar.

Por ámbitos urbanos, el periodo 2001-2023 -al igual que el conjunto nacional-, presenta unos niveles de crecimiento muy elevados. En conjunto el sistema urbano aumentó en casi 6,2 millones de habitantes con un incremento porcentual del 18%. En este sentido, es importante resaltar que, el crecimiento de población en estas primeras décadas del siglo XXI refuerza de forma integral las dinámicas territoriales mostradas en las últimas décadas del siglo XX, las cuales son:

- Los ámbitos litorales siguen concentrando el crecimiento demográfico, de forma particular, los archipiélagos y la fachada mediterránea. En el caso de las provincias andaluzas, lo hace también en su fachada atlántica.
- En el litoral cantábrico contrasta el crecimiento de su vertiente oriental en relación con la occidental, que siguen perdiendo población.
- El litoral atlántico gallego crece sobre todo en los municipios de la provincia de Pontevedra y en el área de la ría de A Coruña.

- En el interior peninsular se destaca el crecimiento del ámbito de Madrid y sus provincias limítrofes, sobre todo en el caso del oeste de Guadalajara y el norte de Toledo.
- El resto de los crecimientos en el interior peninsular, generalmente, están asociados a las áreas urbanas ya existentes y a sus zonas de expansión. Son significativas, por otro lado, las dinámicas de crecimiento de gran parte del Valle del Ebro y de parte del ámbito pirenaico (tanto su zona oriental como su extremo occidental).

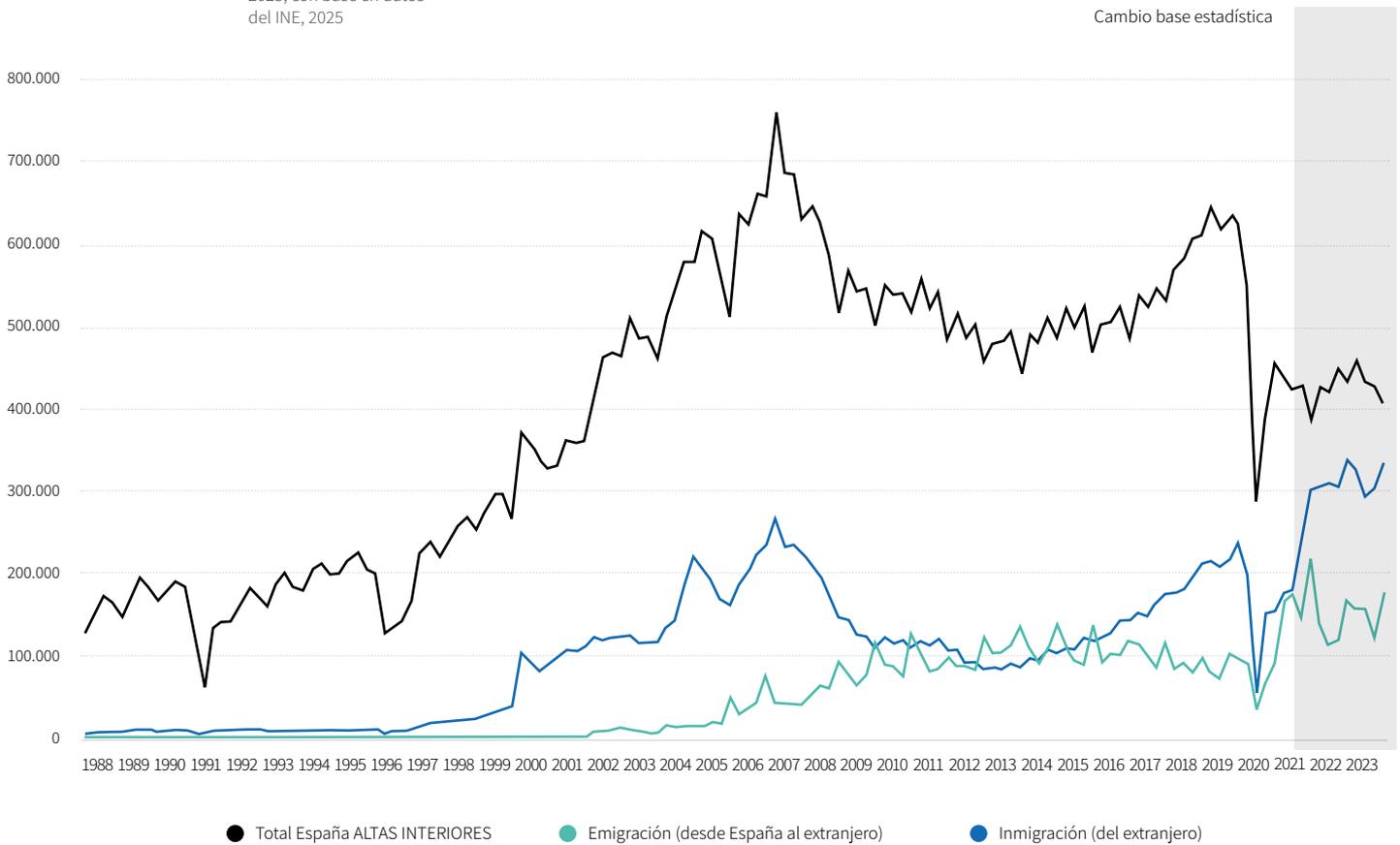
La demanda de viviendas aumenta debido a tres fuentes fundamentales que mantienen un comportamiento sistemático: 1) El crecimiento vegetativo propio, con la creación de hogares; 2) La movilidad de la población; y, 3) Los cambios en los hábitos de trabajo, que está aumentando la demanda residencial de trabajadores alejada de los centros de concentración del empleo. Ahora bien, los dos últimos son componentes no predecibles, lo que significa que, pueden generar un shock en los mercados de viviendas. No obstante, la combinación de ambos genera patrones de movilidad y de migración poblacional, midiendo el total de altas de población y distinguiendo entre aquellas que provienen del interior del Estado (movimientos internos), las que proceden del extranjero (inmigración) y las salidas de población hacia el exterior (emigración) (ver Figura 03).

Cada uno de los movimientos previamente citados, se asocia con la demanda de vivienda. En el caso de los dos primeros (internos e inmigración), estos generan necesidad residencial bruta en España, mientras que el tercer caso podría indicar viviendas que se dejan libres, si bien condicionado al componente del hogar que migre.



Figura 03 →**MOVILIDAD DE LA POBLACIÓN EN ESPAÑA. ALTAS RESIDENCIALES TRIMESTRALES SEGÚN PROCEDENCIA.**

Fuente: XXI Observatorio de la Valoración de la AEV, 2025, con base en datos del INE, 2025



Como se puede observar en la Figura 03, tras la crisis del COVID-19, la movilidad modifica su patrón de evolución: a pesar de que se reduce la movilidad interna, esta continúa manteniendo niveles sustancialmente superiores a los iniciales. Esto supone que más de 400.000 personas por trimestre se mueven de una localización a otra. El patrón de inmigración es el que muestra una mayor variación y registra cifras máximas desde 1988, de manera que refleja cómo el flujo de llegada de población desde el extranjero es superior al experimentado a principios del siglo XXI.

Por su parte, la emigración también ha aumentado por encima de sus máximos, aunque alcanza cifras que son la mitad de la inmigración. La aportación neta positiva de demandantes residenciales procedentes de la movilidad internacional es muy clara, y se añade a la movilidad interior para crear entre ambas fuertes tensiones en los mercados residenciales, que siguen acelerándose.

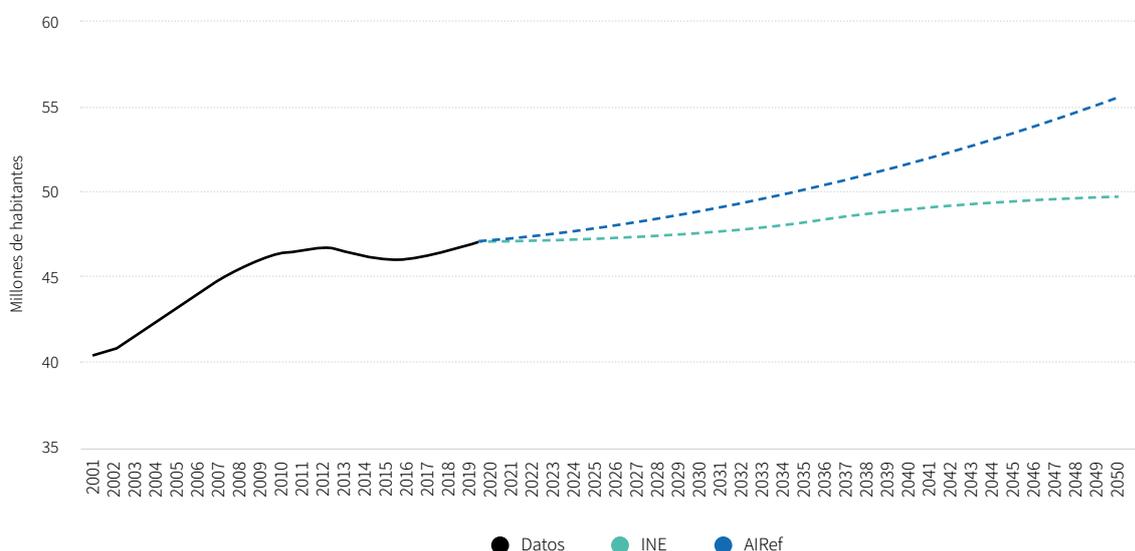
2.2. Previsiones de población

- ⊗ Para el futuro, las proyecciones del Instituto Nacional de Estadística (INE) presentan un crecimiento más moderado, con 50 millones de habitantes para 2050. Por su parte, la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) ha señalado que, la población española aumentará en los próximos 30 años hasta alcanzar, aproximadamente, los 55 millones de personas en 2050 (ver Figura 04).

Figura 04 →

POBLACIÓN TOTAL ESPAÑA (PROYECTADO 2020-2050)

Fuente: Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico con base en datos del INE, 2024 y AIReF, 2024.



Tanto el INE como la AIReF consideran en sus modelos estadísticos un aumento en el indicador coyuntural de fecundidad, aunque con diferencias en las proyecciones de crecimiento. Por lo tanto, mientras el INE sitúa el número medio de hijos por mujer en 1,4 para 2050, la AIReF prevé que la fecundidad aumente paulatinamente y que en 2050 alcance en torno a 1,8-2 hijos por mujer. Este aumento se basa en la convergencia en el largo plazo de la fecundidad de los países de nuestro entorno cultural y económico. Ahora bien, en lo concerniente a la proyección de la esperanza de vida al nacer, el INE estima que alcanzará los 86,9 años en 2050. Este dato no difiere significativamente de las previsiones de la AIReF, según la cual la esperanza de vida al nacer será de 87 años para ese mismo año.

En cuanto a las migraciones, el INE¹ estima que las tasas de migración neta serán positivas durante los próximos 30 años, con una tendencia mayor en el corto plazo, aunque con una disminución progresiva en el largo plazo.

¹ El INE proyecta los componentes migratorios considerando dos periodos y tomando unos valores de referencia obtenidos de una encuesta dirigida a un grupo de demógrafos que formaba parte del grupo de trabajo.

Según estas proyecciones, en 2050 el saldo migratorio sería positivo, con 269.686 personas. Por su parte, la AIReF prevé que el peso de la población inmigrantes aumentaría del 10% al 15% del total para ese periodo, lo que implicaría un saldo migratorio positivo de 400.388,5 personas.

A partir de esos datos, la AIReF estima que la población española crecerá entre 4 y 13 millones en los próximos 30 años, alcanzando así una población total entre los 50 y los 60 millones en 2050. Por su parte, las proyecciones del INE se sitúan en tornos a los 49,9 millones de habitantes, una población total significativamente menor. En cualquier caso, la evolución demográfica continuará siendo un factor de presión para el mercado de la vivienda.

2.3. Evolución en 2024

Compraventas

- ⊗ El mercado inmobiliario español ha pasado por altibajos significativos en las últimas dos décadas, influidos por crisis económicas, políticas monetarias y cambios en la oferta y la demanda. A continuación, se resaltan los aspectos más relevantes de estos:

1. Crisis inmobiliaria y recuperación (2008 - 2019)

- 2008-2013: Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, los precios de la vivienda cayeron en más de un 30% en promedio, con zonas donde la bajada fue aún mayor.
- 2014-2019: El mercado comenzó a recuperarse, con un crecimiento progresivo impulsado por la reactivación económica y la mayor facilidad para acceder a financiación.

2. Efecto de la pandemia (2020 - 2021)

- 2020: La crisis del COVID-19 provocó una ligera desaceleración en el mercado, con una disminución en el número de compraventas y precios más estables en comparación con la tendencia alcista de los años anteriores.
- 2021: La recuperación económica y la nueva demanda de viviendas con espacios exteriores impulsaron una subida de precios en muchas zonas.

3. Subidas de precios e impacto de la inflación (2022 - 2023)

- 2022-2023: La combinación de inflación, subida de tipos de interés y falta de oferta provocó que los precios de la vivienda aumentaran con fuerza -un 7,4%-, especialmente en grandes ciudades y zonas costeras.

4. Moderación en el crecimiento y perspectivas para 2025

- 2024: El precio de la vivienda libre se disparó una media del 8,4%. Más del doble de lo que aumentó en 2023 y su mayor repunte desde 2007, cuando subió un 9,8%, según el Índice de Precios de Vivienda (IPV) del INE.
- 2025: Se espera que los precios mantengan una tendencia al alza similar a la de años anteriores.

Después del retroceso que experimentaron las compraventas en 2023 (-10,2%), a partir del verano de 2024 la demanda de vivienda empezó a ganar impulso, gracias al descenso de los tipos de interés. Como resultado, en el último trimestre del año se registró un notable incremento interanual del 34,3%.

En el conjunto de 2024, el número de transacciones creció un 10,0%, es decir, se alcanzó la cifra de 642.000 viviendas. Este es el tercer mejor registro en la serie histórica; el máximo fue en 2007, en pleno boom inmobiliario, y el segundo, en 2022, tras la pandemia. El fuerte crecimiento en el último trimestre de 2024 permite predecir que la demanda de vivienda seguirá muy elevada a lo largo de 2025.



Por tipología de vivienda, el mayor incremento se concentró en la compraventa de vivienda nueva, que aumentó un 23,4% en 2024, frente a un crecimiento más moderado del 6,9%, en la compraventa de vivienda de segunda mano. En consecuencia, la vivienda nueva incrementó su peso en el total de compraventas hasta el 21,0% en 2024, frente al 18,8% registrado en 2023. Este aumento en las transacciones de vivienda nueva es una señal positiva, ya que refleja que, poco a poco, la producción de vivienda comienza a reactivarse.

Ahora bien, es válido resaltar en este punto que, la mayor parte de las transacciones correspondieron a vivienda libre y solamente un 7,4% del total fueron destinadas a protección oficial. Este porcentaje es un reflejo del bajo parque de vivienda asequible en el país.

En cuanto a la nacionalidad del comprador, de acuerdo con el Colegio de Registradores, en 2024 se registraron 93.000 compraventas realizadas por extranjeros, lo que representó el 14,6% del total. Este porcentaje supuso un aumento del 6,4% respecto a 2023, situándose muy cerca del récord alcanzado en 2022 (94.500) y un 48% por encima del registro de 2019 (63.000).

La buena marcha de la economía, y con un crecimiento del Producto Interior Bruto (PIB), del 3,2%, a cierre del 2024, aunado a la reactivación de las transacciones de vivienda y el descenso de los tipos de interés, han favorecido la actividad hipotecaria. Según el INE, el número de hipotecas aumentó un 11,2% en 2024, alcanzando un total de 423.761 operaciones. De este modo, la ratio del número de hipotecas sobre el número de compraventas aumentó ligeramente. Es decir, paso del 65,3% en 2023 al 66,0% en 2024.

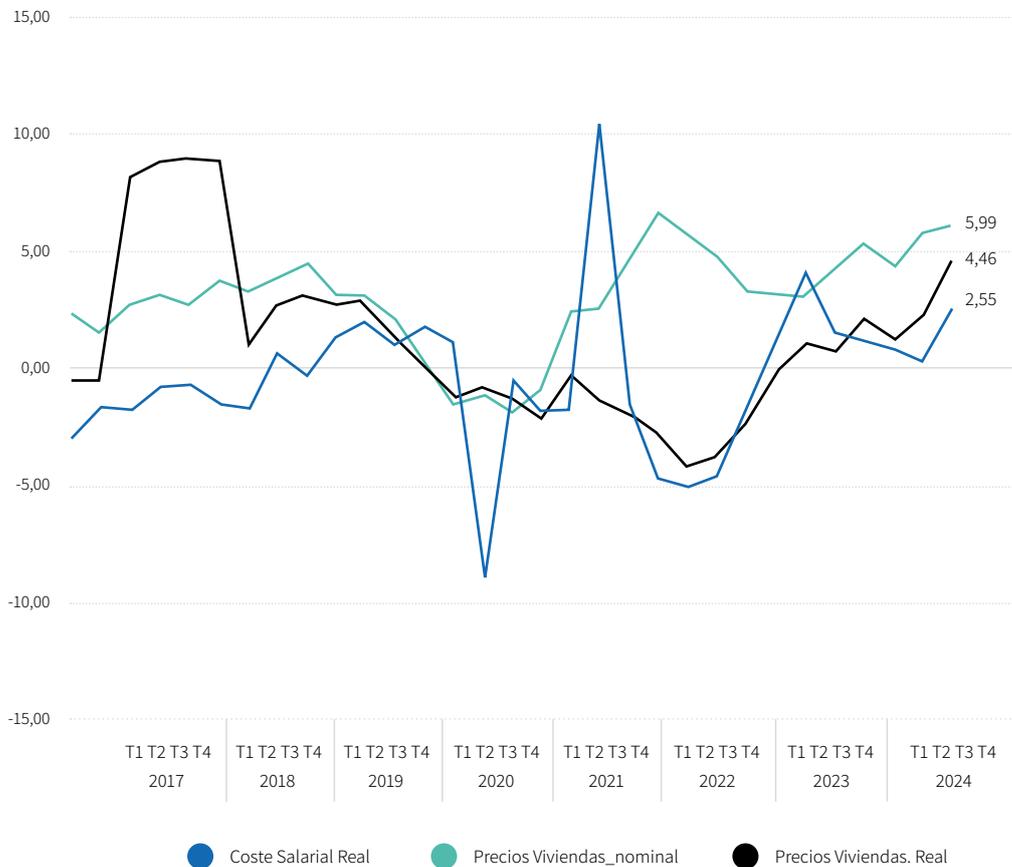
Demanda

La actual fortaleza de la demanda se sustenta sobre el aumento de la renta bruta disponible de los hogares, la creación de empleo, la subida de los salarios ajustada a la inflación, y por el crecimiento de la población debido, como se ha visto, a unos flujos migratorios positivos.

No obstante, como se puede apreciar en la Figura 05, a pesar de que los ingresos por salario han repuntado, en términos nominales, un 2,55%, se sitúan por debajo del aumento real de los precios residenciales. Esto quiere decir que, se sigue perdiendo capacidad de compra de vivienda.

Figura 05 →

INGRESOS SALARIALES POR TRABAJADOR Y PRECIOS DE LAS VIVIENDAS (MEDIA TRIMESTRAL, % DE CRECIMIENTO)



Fuente: XXI Observatorio de la Valoración de la AEV, 2025, con base en datos del INE, 2025, y Encuesta de coste laboral, 2025, y Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana de España (MITMA), 2025.

Asimismo, el crecimiento del crédito hipotecario se produce en un contexto en el que el nivel de endeudamiento del conjunto de los hogares es históricamente bajo: 44,1% del PIB en el tercer trimestre de 2024, un porcentaje similar al del año 2000. De hecho, el saldo vivo del crédito para la compra de vivienda creció apenas un 0,3% en 2024.

Por lo tanto y en lo que respecta al crecimiento del crédito, no hay un incremento excesivo a los hogares ni al sector promotor que haga temer la gestación de una burbuja inmobiliaria. Las condiciones de concesión de crédito tampoco se han relajado. Por ejemplo, el porcentaje de préstamos para la adquisición de vivienda con un porcentaje préstamo-valor (LTV) superior al 80% fue del 8,2% en el tercer trimestre de 2024, en línea con el promedio 2019-2023.

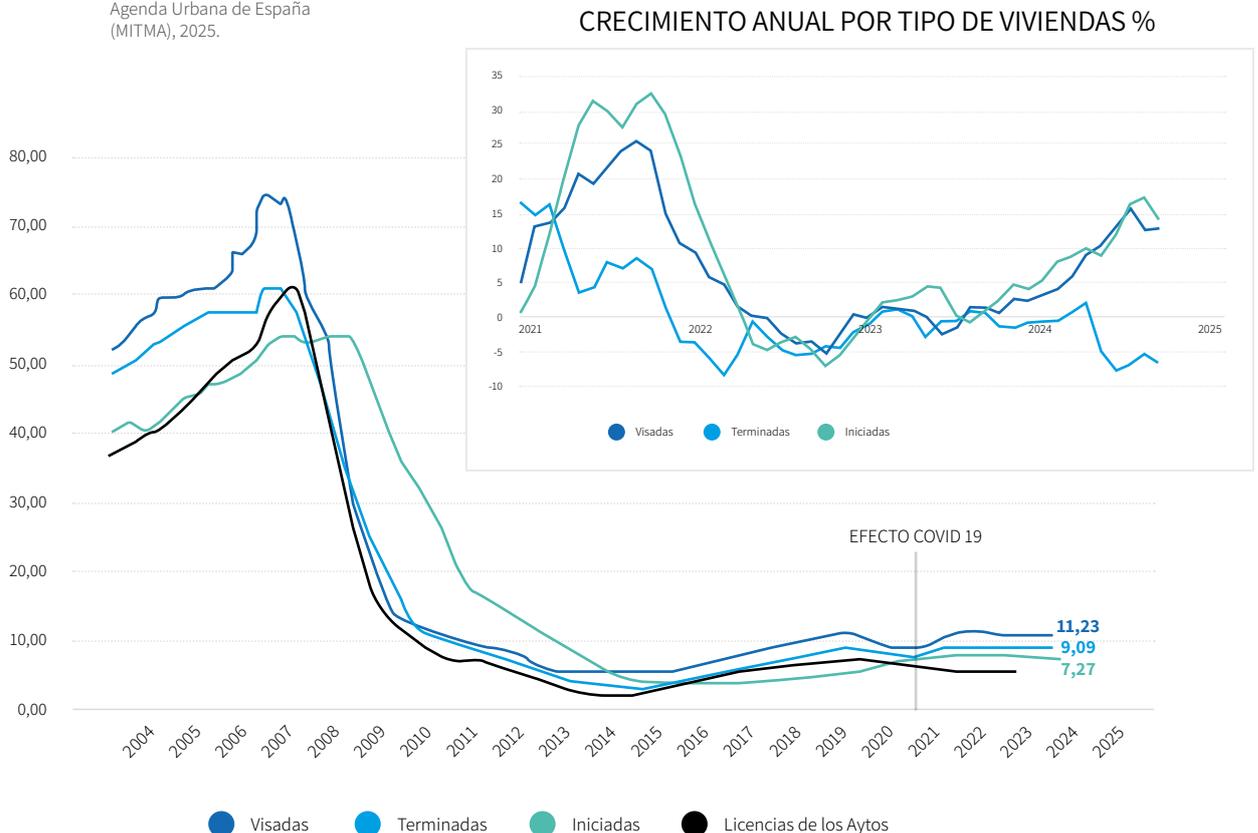
Oferta

La oferta de vivienda en España es claramente inferior a la demanda. En la Figura 06 se observa la evolución del ciclo de edificación, que muestra un leve repunte, indicando que el número de visados alcanza una media de 12.900 viviendas por mes, mientras que las viviendas iniciadas han conseguido alcanzar la barrera de las 10.000 mensuales, con una media de 10.800 unidades nuevas iniciadas para toda la economía española. Esta evolución indica que la edificación residencial continúa con un ritmo lento de producción en el largo plazo.

Figura 06 →

EVOLUCIÓN DEL CICLO DE EDIFICACIÓN EN ESPAÑA. 2004-2024 (SEPT)
(EN MILES DE VIVIENDAS POR MES. MEDIAS MÓVILES ANUALES)

Fuente: Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana de España (MITMA), 2025.



El subgráfico de la Figura 06 muestra un crecimiento del 14.3% en las viviendas iniciadas respecto a 2023, lo que podría señalar el inicio de una nueva expansión. En contraste, se observa una fuerte caída del 6.3% en las viviendas terminadas, lo que sugiere que las unidades que comienzan se terminan con rapidez. Esto es un indicio de un indicador de 'necesidad' o de una demanda fuerte y sostenida, así como un bajo nivel de stock en construcción dentro de la economía española.

Como puede observarse, la nueva oferta evoluciona en términos positivos. Sin embargo, según los datos de la Asociación Española de Análisis del Valor, todavía no se aprecia una aceleración significativa del ciclo de edificación que anticipe un aumento sustancial de la oferta de viviendas en el medio plazo. Por el contrario, los ritmos de iniciación de obras continúan cerca de los mínimos históricos conocidos.



A la vista de los datos anteriores, si bien es cierto que se produce una cierta reactivación de la oferta de vivienda, esta sigue siendo claramente insuficiente frente a la demanda. Esto se evidencia al analizar la creación neta de hogares, la cual, en 2024 fue más moderada que en años anteriores, con solo 112.000 nuevos hogares según la Estadística Continua de Población y 136.000 según la Encuesta de Población Activa (EPA)². Estas cifras se sitúan, no obstante, por debajo del número de viviendas iniciadas en ese mismo periodo. Esta situación contrasta con la evolución de la población española, que creció a un ritmo muy dinámico (0,9%) y alcanzó los 49 millones (+458.000 personas) en el último año. Un crecimiento impulsado principalmente por la inmigración.

² La Estadística Continua de Población es una medición cuantitativa trimestral de la población residente en España y en viviendas familiares, en cada comunidad autónoma, en cada provincia y en cada isla (en las provincias insulares), desagregada según características demográficas básicas, como el sexo, el año de nacimiento, la edad, la nacionalidad y el país de nacimiento. La EPA se realiza trimestralmente y se enfoca en hogares familiares principales, analizando la relación de las personas con el mercado laboral.

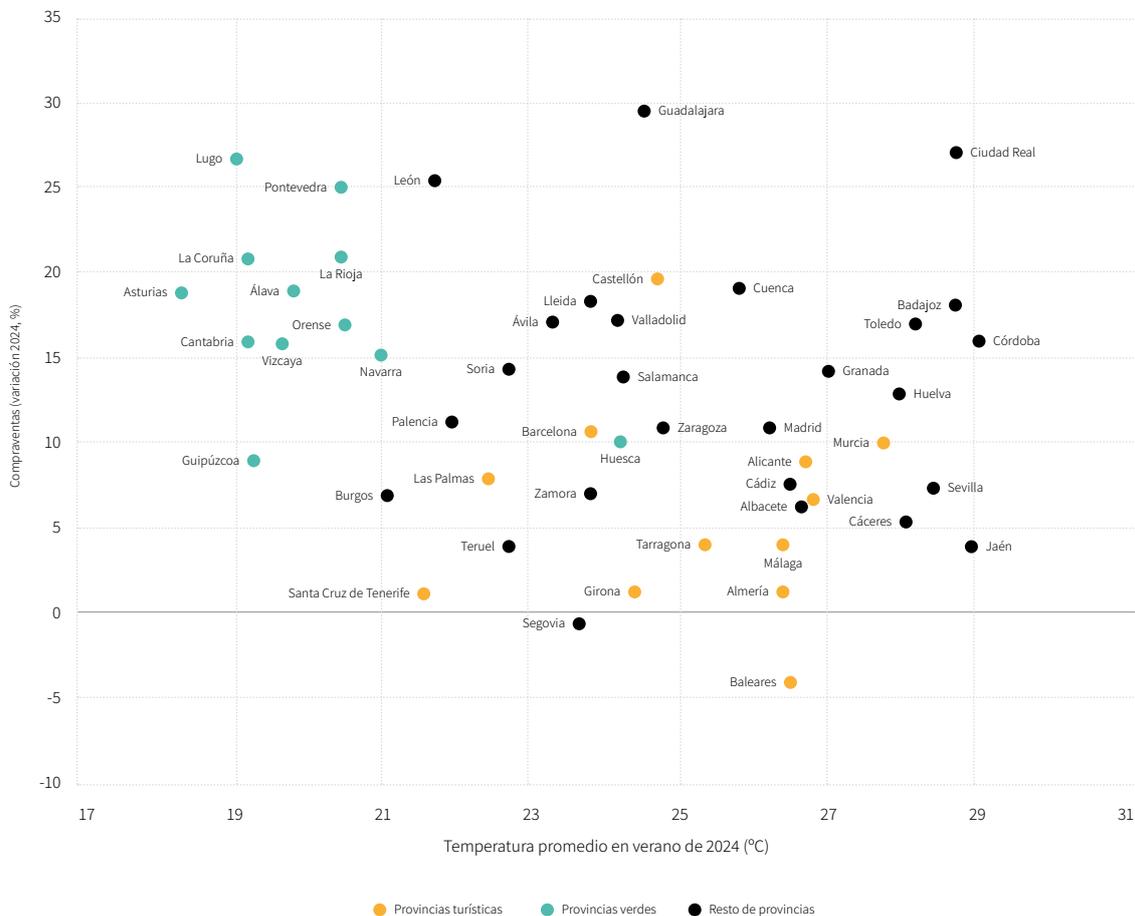
Ahora bien, conviene aclarar que la baja cifra de creación neta de hogares, en comparación con el crecimiento de la población, puede deberse a un efecto de composición: menos hogares unipersonales y la creación de hogares de 3-4 personas, conformados por inmigrantes recién llegados. Esta última situación se deriva de la dificultad de crear un hogar debido al aumento del precio de la vivienda. De esta forma, es importante señalar que el crecimiento de la población total siguió siendo muy significativo, apenas un poco menor que en 2022-2023.

Una novedad que se empieza a constatar en el mercado inmobiliario es el hecho de que, por la temperatura media anual, así como por el auge del turismo verde y del turismo activo, desde la post pandemia crecen las compraventas en determinadas regiones. Para ilustrar estas tendencias, la Figura 07 sitúa las provincias según su temperatura promedio en verano de 2024 (escala horizontal) y el crecimiento de las compraventas en 2024 (escala vertical). Se puede observar que las zonas más frescas de España, señaladas con un círculo verde, están experimentando un crecimiento de las compraventas más elevado que las provincias tradicionalmente más turísticas y calurosas (círculo naranja), o que el resto.

Figura 07 →

LAS COMPRAVENTAS DE VIVIENDAS CRECEN MÁS EN LAS PROVINCIAS DE LA “ESPAÑA FRESCA”.

Fuente: CaixaBank Research (2024) en Montorio Garriga, 2025.



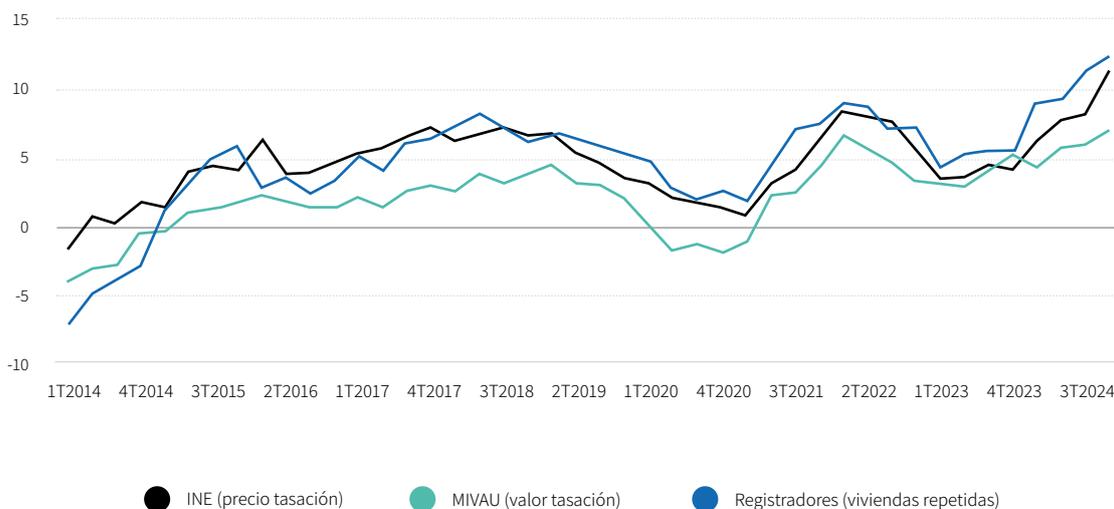
Precios

Con la subida registrada en 2024, el precio de la vivienda libre acumula 11 años consecutivos de incrementos. El aumento de ese año duplicó el de 2023, que fue del 4%, y superó en un punto el de 2022 (7,4%), que hasta ahora representaba el mayor avance anual medio desde 2007, como se puede ver en la Figura siguiente.

Figura 08 →

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA

Fuente: CaixaBank Research (2024) en Montorio Garriga, 2025.

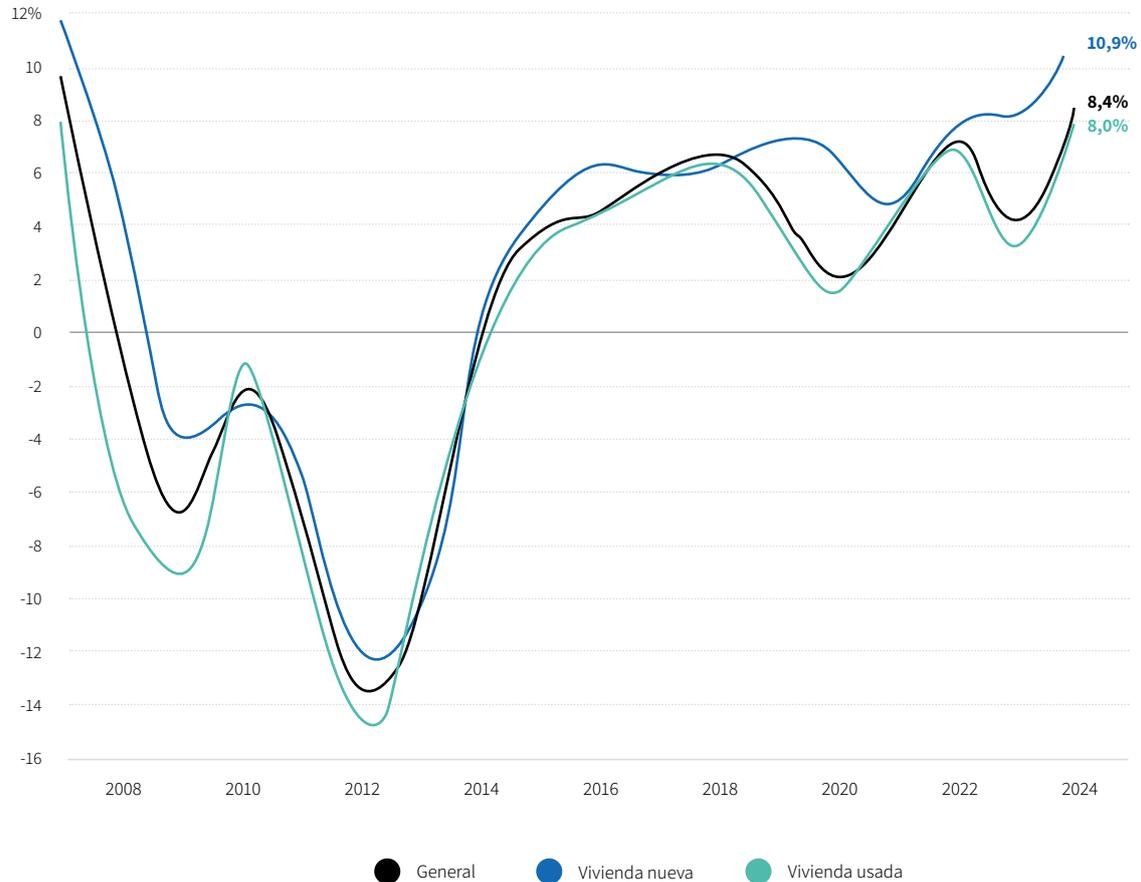


En lo que respecta al precio de la **vivienda nueva**, esta **subió una media del 10,9% en 2024**, su mayor alza desde 2007, cuando aumentó un 11,9%. Esta tasa es casi tres puntos superiores a la de 2023. Con este incremento, el precio de la vivienda nueva acumula también 11 ejercicios de alzas (ver Figura 09).

Por su parte, el precio de la **vivienda usada aumentó un 8% en 2024**, también su mayor alza desde 2007, cuando creció un 8,2%. Con este repunte, que supera en casi cinco puntos al que se registró en 2023, se prolonga la tendencia alcista de la vivienda usada, que también acumula 11 años de subidas (ver Figura 09).

Figura 09 →

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), 2025.

ÍNDICE DE PRECIOS DE LA VIVIENDA (IPV). EVOLUCIÓN ANUAL DEL PRECIO DE LA VIVIENDA Y POR TIPOLOGÍA - NUEVA Y USADA - (2007-2024).

En lo que respecta a las comunidades autónomas, todas elevaron el precio de la vivienda en 2024. Los mayores incrementos medios, con alzas de dos dígitos, se registraron en Navarra y Andalucía (10,4% en ambos casos) y en Aragón (10,2%). Les siguieron La Rioja (9,2%), Comunidad Valenciana (9,1%) y Cantabria (9%). De forma particular, en la ciudad autónoma de Ceuta, el precio medio de la vivienda libre se incrementó también por encima del 9% en 2024.

Por su parte, las comunidades de Madrid y Cataluña presentaron alzas medias anuales del 7,7% y del 7,4%, respectivamente. Los avances medios más moderados de precios en 2024 se dieron en Castilla-La Mancha (+6,5%) y Baleares (+6,6%).

Ahora bien, para el periodo 2025-2026 el mercado de la vivienda mantendrá la tendencia alcista del último año, dado que los principales factores que influyen en la oferta y la demanda se mantienen constantes y sin indicios de una reversión significativa.

En este sentido, por un lado, el crecimiento económico se ve beneficiado por el efecto conjunto de casi todos los componentes de demanda del PIB, especialmente por el dinamismo de las exportaciones, las cuales crecieron más del 5% en el tercer trimestre de 2024; así como por el consumo final de los hogares y el gasto público. Esta evolución contrasta con el estancamiento observado en los principales países de la UE.

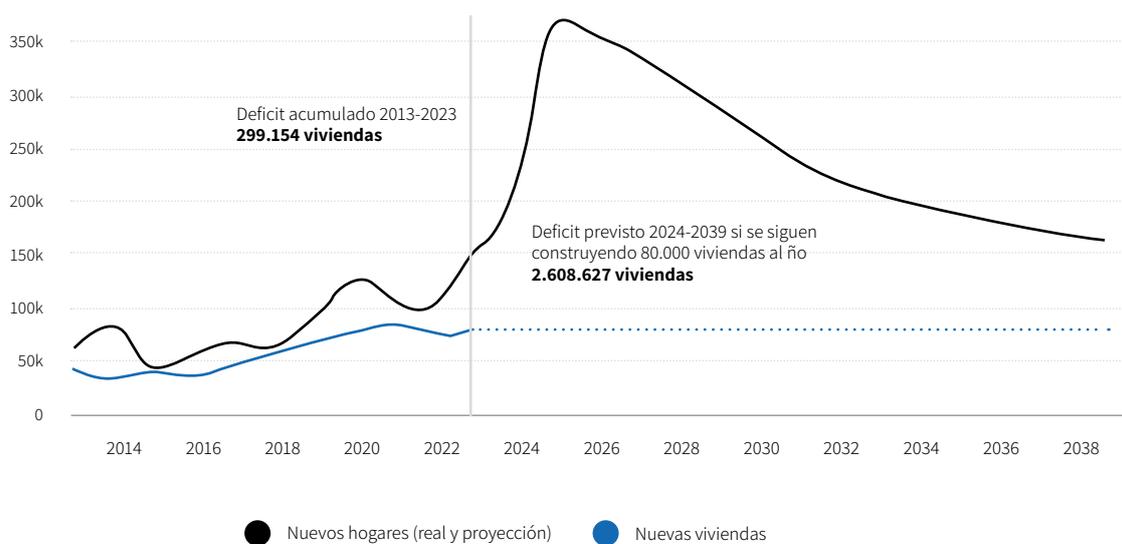
Por el otro, se prevé que el Banco Central Europeo seguirá reduciendo los tipos de interés de referencia a lo largo del año, hasta estabilizarlos alrededor del 2% en 2026. A esto se suma la recuperación del poder adquisitivo de las familias y el crecimiento demográfico, factores que, en conjunto, sostendrán una expansión económica por encima de su potencial.

De esta forma cabe esperar que el número de transacciones se sitúe por encima de las 700.000 en 2025 y que siga en ese entorno en 2026, y una vez que se vea con más claridad una nueva reducción de los tipos de interés, después del verano, y aflore la demanda retenida por los tipos altos de 2022-2023.

En cuanto a la oferta de vivienda es previsible que continúe su crecimiento gradual, con 135.000 visados de obra nueva en 2025 y 145.000 en 2026. Con estas cifras, la nueva oferta de vivienda seguirá siendo insuficiente en comparación a la creación de nuevos hogares, esto a su vez, mantendrá el aumento de los precios de la vivienda en 2025 en cifras similares a las observadas en 2024 (ver Figura 10). Aun así, se estima un aumento medio para el conjunto de España en el rango del 8 al 9%. Para 2026, el ritmo de avance del precio de la vivienda podría moderarse levemente, a medida que la oferta vaya aumentando y se reduzca la brecha con la demanda.

Figura 10 → PRODUCCIÓN DE VIVIENDAS VS. CREACIÓN DE HOGARES

Fuente: Atlas Research Analytics, 2024.



En todo caso, el comportamiento del precio de la vivienda seguirá condicionado, en gran medida, por el déficit de oferta acumulado y la demanda no cubierta. Es decir, casi 300.000 viviendas entre 2013 y 2024. En este sentido, si la reactivación de la oferta resulta inferior a la prevista, y considerando que el INE estima la creación de más de 300.000 nuevos hogares anuales durante los próximos años, así como entre 200.000 y 250.000 en el periodo 2029-2038, la presión sobre los precios de la vivienda se mantendrá, agravando aún más los problemas de accesibilidad.

No obstante, es importante recordar que los precios en el mercado español se mueven a distintas velocidades y en sentido divergente, de modo que se está acentuando la diferencia entre las regiones más caras y las más baratas. Este fuerte aumento del precio de la vivienda en las regiones más caras está provocando un cierto agotamiento de la demanda y hace que el impulso comprador se va extienda hacia zonas más asequibles.

Así, el mayor incremento de compraventas por comunidades autónomas (CC. AA.) en 2024 se registró en Galicia (22,3%), La Rioja (20,0%), Castilla-La Mancha (19,4%), Asturias (18,6%), Cantabria (16,4%), Navarra (15,0%) y País Vasco (13,8%). En el caso de Baleares, esta fue la única que experimentó un descenso en el número de compraventas (-2,8%). Otras comunidades turísticas, como Canarias, Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana, registraron un aumento de compraventas modesto, inferior al promedio nacional, no obstante, es necesario hacer hincapié que estas CC.AA. representan más de la mitad de las compraventas del conjunto de España.

¿En qué rangos de precios se mueven los ciudadanos?

Según el estudio de demanda relativa de Idealista elaborado durante el segundo trimestre de 2025, casi la mitad de las personas que buscan una vivienda en el mercado se concentra en los rangos de precios de hasta 210.000 euros.

Una buena parte del *stock* residencial en las capitales de provincia se encuentra en este rango. No obstante, en Madrid, San Sebastián, Sevilla, Palma de Mallorca o Vitoria, donde la vivienda está más cara, una presión de la demanda alta puede alcanzar a las casas de hasta 300.000 euros. De forma concreta, en el caso de Madrid, la alta demanda no aparece hasta los 120.000 euros y se mantiene alta hasta los 270.000 euros. Mientras que, en San Sebastián prácticamente no existe oferta por debajo de 90.000 euros y se puede encontrar una fuerte presión de la demanda sobre la oferta de hasta los 300.000 euros. Por su parte, en Cádiz, Málaga, Sevilla y Palma de Mallorca, la alta demanda empieza a partir de los 60.000 euros y se mantiene así hasta los 210.000 euros.

En el rango de precios entre los 300.000 y los 360.000 euros, la demanda de vivienda se mantiene en niveles medios, aunque ya empieza a disminuir en 15 ciudades donde los precios son más asequibles y la oferta en estos rangos es limitada, como Ávila, Burgos, Jaén, Oviedo a Tarragona. El resto de las capitales, la demanda media se sostiene hasta los 420.000 euros, aunque esta situación se da ya solo en 20 ciudades, en su mayoría las más pobladas y, por tanto, con mayor presión de demandada.

2.4. Evolución primer trimestre 2025

- ⌚ Para analizar el mercado inmobiliario es necesario acudir a dos fuentes de información. Por un lado, están los notarios que recopilan información del total de las escrituras que se firman en sus oficinas durante el mes; por otro, está el INE, quien realiza sus informes a partir del total de las propiedades que son inscritas en el Registro de la Propiedad.

Cuando un ciudadano decide vender su vivienda, el primer paso es firmar la escritura de compraventa. Una vez obtenido este documento, la gestión continúa en el Registro de la Propiedad, donde debe inscribirse el inmueble que quiere transferir. Ese trámite puede demorarse, como mínimo, un mes y extenderse hasta tres meses. Por lo tanto, los datos procedentes de ambas fuentes son compatibles y necesarios para analizar el mercado inmobiliario, a pesar del desfase temporal que pueda existir.



Compraventas

Según los registradores, el número de compraventas de vivienda en el primer trimestre de 2025 tuvo un incremento trimestral del 5,3%, alcanzando las 181.625 operaciones. Esta es, hasta ahora, la cifra más alta desde el tercer trimestre de 2007. Si esta tendencia se mantiene, en 2025 el volumen de compraventas podría crecer un 2,3% y superar las 732.000 operaciones.

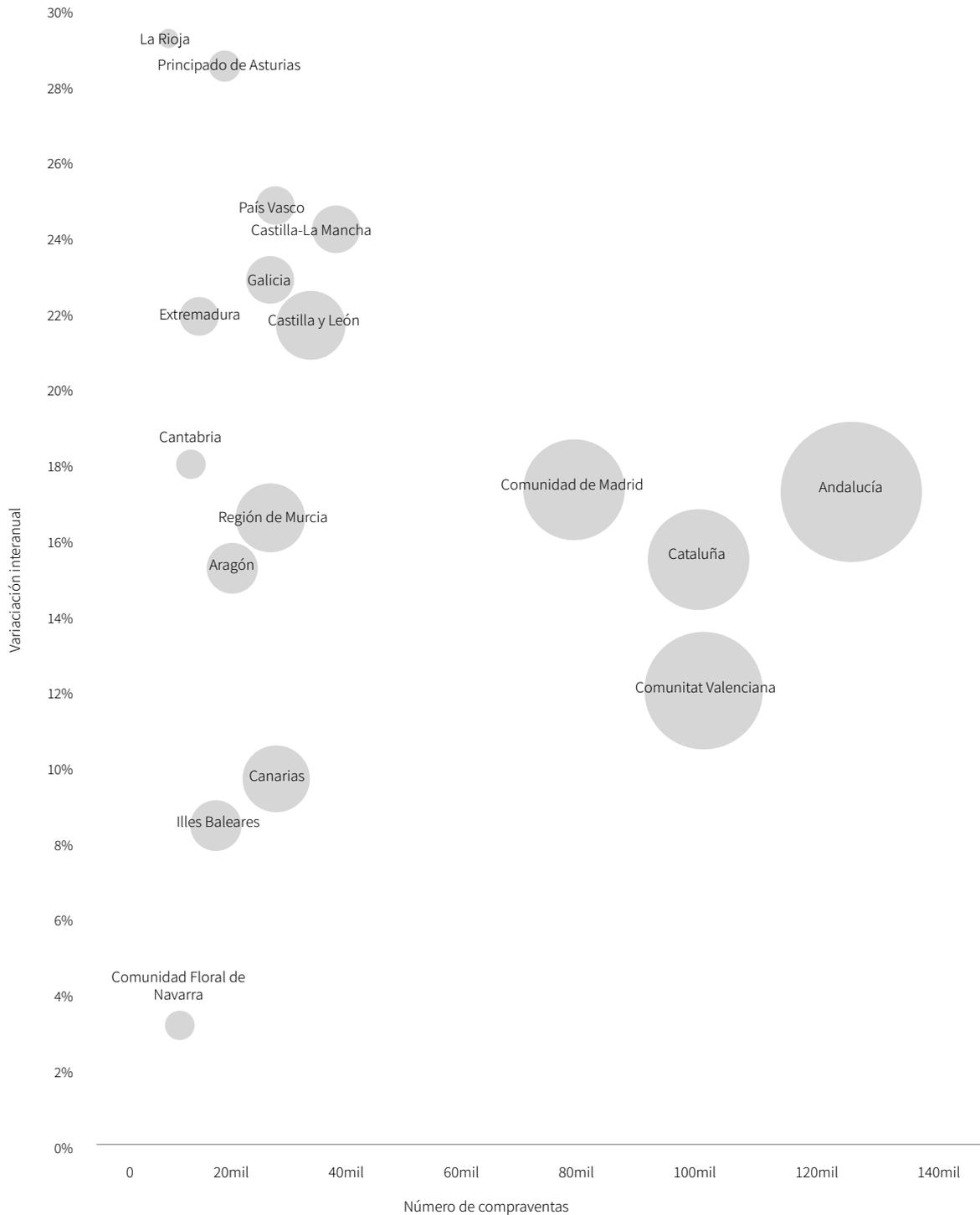
Bajo este contexto, al comparar el primer trimestre de 2025 con el mismo periodo de 2024, el crecimiento interanual ha sido del 20%. El buen comportamiento trimestral se debe en gran parte a las 41.956 compraventas de vivienda nueva, que representan un crecimiento del 8,5%. En cuanto a la vivienda usada, se registraron 139.669 operaciones, lo que supone una mejora trimestral del 4,3% (ver Figura 11). Ahora bien, respecto al primer trimestre de 2024, las compraventas de vivienda nueva aumentaron un 34,36%, mientras que las de vivienda usada un 16,15%.

Figura 11 →

Fuente: Registradores de España, 2025

NÚMERO DE COMRAVENTAS Y TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL DE VIVIENDA REGISTRADAS. CC. AA. PRIMER 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.



En cuanto a los datos del notariado, en marzo de 2025 la compraventa de viviendas aumentó un 40,6% en comparación con el mismo mes de 2024, alcanzando un total de 62.808 operaciones. De acuerdo con el INE, se trata del mayor número de transacciones en este mes desde 2007, cuando se superaron las 74.000 compraventas.

Con un avance en marzo de 2025 que superó en más de 26 puntos al registrado en febrero, y que representa el aumento interanual más pronunciado desde octubre de 2024, la compraventa de viviendas encadena nueve meses consecutivos de alzas interanuales.

El aumento interanual de la compraventa de viviendas que se registró en marzo fue consecuencia de dos hechos. El primero, el repunte de las operaciones sobre viviendas nuevas, que avanzaron un 64,2% interanual, hasta las 14.562 operaciones, la cifra más elevada en un mes de marzo desde 2011. Con este incremento, ya son diez meses consecutivos de crecimiento interanual.



El segundo hecho fue el incremento de las transacciones realizadas sobre viviendas usadas, que crecieron un 34,8%, alcanzando un total de 48.246 operaciones. Este es el registro más alto para un mes de marzo desde el inicio de la serie en 2007. Además, con esta tasa, se acumulan ya siete meses consecutivos de crecimiento interanual.

Otros datos relevantes para este análisis indican que, en marzo, el 93,2% de las viviendas transmitidas por compraventa fueron viviendas libres, mientras que el 6,8%, restante fueron protegidas. En términos interanuales, la compraventa de viviendas libres subió un 41%, alcanzando las 58.568 operaciones, mientras que, la de viviendas protegidas aumentó un 35,8%, con un total de 4.240 transacciones.

En tasa intermensual (marzo sobre febrero), la compraventa de viviendas se incrementó un 5,2%, con ascensos del 4,5% en las operaciones sobre viviendas nuevas y del 5,5% en las de segunda mano. Ahora bien, durante el primer trimestre del año, la compraventa de viviendas aumentó un 20,7% respecto al mismo periodo de 2024, impulsada por un repunte del 36,9% en las viviendas nuevas y del 16,5% en las usadas. En total, entre enero y marzo se vendieron 183.140 viviendas, una cifra récord para un primer trimestre desde 2007.

Precios

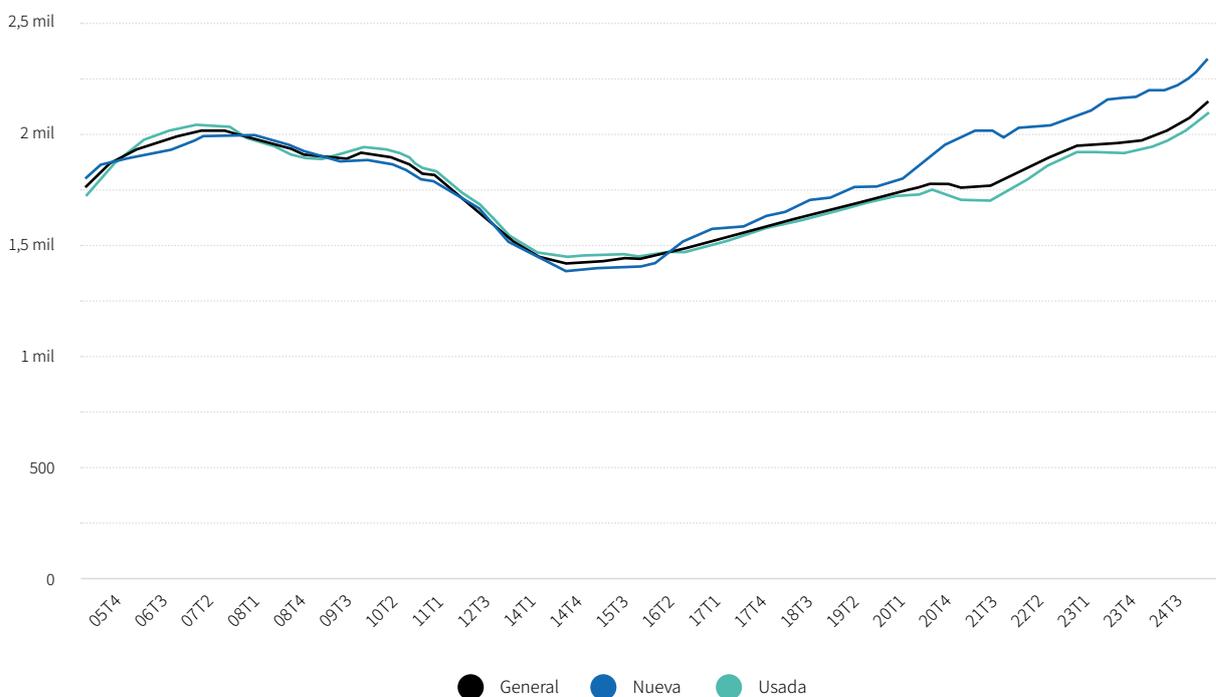
Según los registradores, el precio medio de la vivienda, calculado a través de la metodología de precios medios del Colegio de Registradores, ha seguido al alza, con un aumento trimestral del 2,9% frente al 2,4% registrado en el cuarto trimestre de 2024. Esto ha elevado la tasa interanual al 8,1% (6,3% 4T24).

Otro dato relevante es el del precio medio, este alcanzó los 2.226 €/m², marcando así un máximo histórico. En el caso de la vivienda usada, el precio medio se situó en 2.153 €/m², con un aumento trimestral del 1,9% (1,6% 4T24), mientras que la vivienda nueva experimentó un alza del 5,5% (3,7% 4T24), alcanzando los 2.467 €/m² (ver Figura 12).

Figura 12 →

EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE COMPRAS INTERANUALES DE VIVIENDA (€/M²). ESPAÑA.

Fuente: Registradores de España, 2025.



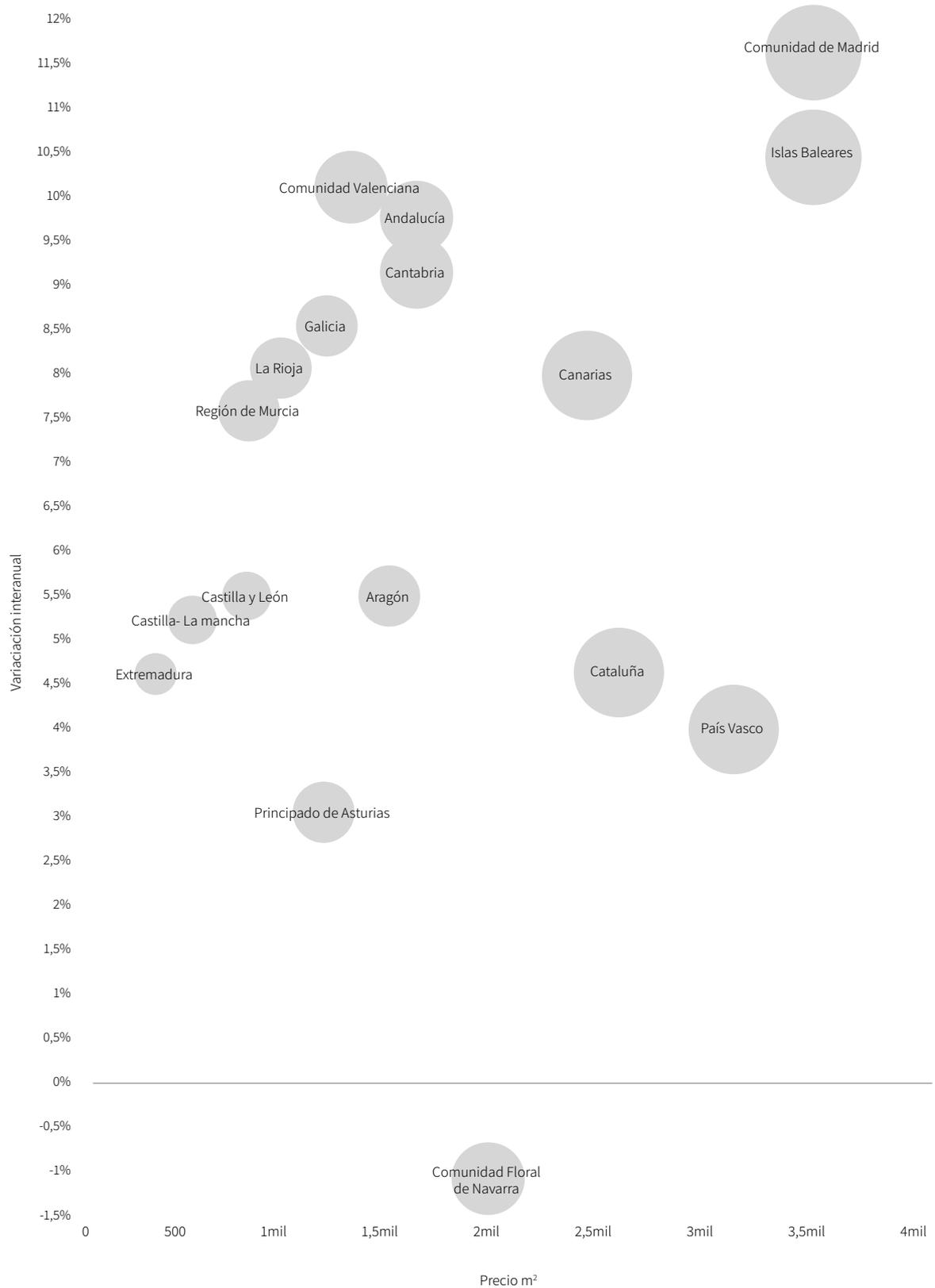
En materia de precios medios las CC.AA. que se destacan son Madrid (3.955 €/m²), Illes Balears (3.822 €/m²), País Vasco (3.193 €/m²) y Canarias (2.625 €/m²). En cuanto a las provincias, la lista ha estado encabezada por Madrid (3.955 €/m²), Gipuzkoa (3.847 €/m²), Illes Balears (3.822 €/m²), Málaga (3.046 €/m²) y Bizkaia (2.974 €/m²). Finalmente, las capitales de provincia que alcanzan los mayores precios son San Sebastián (5.824 €/m²), Madrid (4.716 €/m²), Barcelona (4.538 €/m²), Palma (3.735 €/m²) y Bilbao (3.129 €/m²). En total, 12 CC.AA. y 33 provincias han registrado incrementos trimestrales.

Figura 13 →

Fuente: Registradores de España, 2025

PRECIO MEDIO Y TASA DE VARIACIÓN INTERANUAL DE VIVIENDAS REGISTRADAS. CC. AA. DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE 2025

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



Demanda extranjera

La demanda extranjera de vivienda se ha reducido ligeramente en términos porcentuales y se ha incrementado en términos absolutos. El porcentaje de compras de vivienda por extranjeros ha sido del 14,1%, con un descenso trimestral de -0,38 pp, manteniéndose en el rango alto de la serie histórica.

Financiación

El porcentaje de compraventas con financiación hipotecaria descendió significativamente durante el primer trimestre. El ajuste fue de -6,3 pp durante el último trimestre (incremento de 6,2 pp en 4T24), alcanzando una cobertura de compraventas con financiación hipotecaria del 65,5% (71,8% 4T24). Como consecuencia, el porcentaje de compraventas realizadas sin financiación hipotecaria durante el último trimestre fue del 34,5%, superando el 28,2% registrado en el trimestre anterior. Aunado a lo anterior, la contratación a tipo de interés fijo se ha incrementado por quinto trimestre consecutivo (2,67 pp), formalizándose en el 67,13% de los nuevos créditos hipotecarios. Por su parte, la contratación a tipo de interés variable representa el 32,87%, correspondiendo en su práctica totalidad a tipo variable con índice de referencia EURIBOR (32,41% del total).

En todas las CC.AA. se han formalizado más hipotecas a tipo fijo que a tipo variable. Galicia (77,94%), Principado de Asturias (74,66%) y Cataluña (73,88%) lideran la contratación a tipo fijo, mientras Extremadura (46,08%), Aragón (45,47%) y La Rioja (41,13%) registran los porcentajes más altos en hipotecas a tipo variable.

Por tanto, ya sea en el nivel de precios de la vivienda, como en el número de compraventas, el mercado inmobiliario ha marcado máximos en el primer trimestre de 2025. Y, todo parece indicar que el fuerte dinamismo se va a mantener durante los próximos trimestres.



Salarios lejos del coste de la vivienda

En España los incrementos en el precio de la vivienda de segunda mano y las mejoras salariales son divergentes. En los últimos 10 años, mientras que los precios inmobiliarios han subido entre un 29% y un 34%, el salario medio solo ha aumentado un 23,68%. Si en 2014 el precio medio de una vivienda rondaba los 138.000 euros, en 2024 esa misma propiedad podría estar valorada en aproximadamente 178.700 euros.

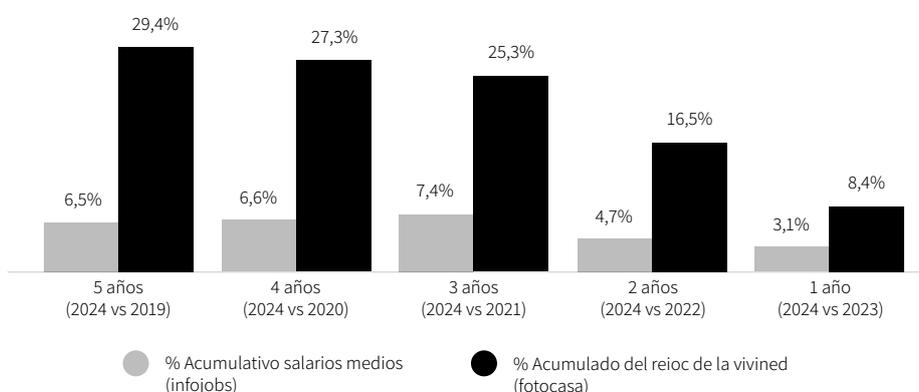
En 2024 el precio por metro cuadrado se encareció un 8,4% y los salarios ofertados subieron un 3,1%, según el estudio “Relación de salarios y la compra de vivienda en 2024”, basado en los precios medios de la vivienda de segunda mano en venta del Índice Inmobiliario Fotocasa, y los datos de los sueldos medios de las ofertas de empleo de la plataforma InfoJobs.

Al analizar la evolución de los salarios y del precio de la vivienda desde 2021 (ver Figura 14), se observa que, en los últimos tres años los sueldos se han incrementado un 7,4% y un 6,5% si se amplía el análisis a los últimos cinco años. En contraste el precio de la vivienda en venta ha subido un 25,3% en el mismo periodo y un 29,4% en los últimos cinco años.

Figura 14 →

VARIACIÓN ANUAL DE LOS SALARIOS Y DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN VENTA EN ESPAÑA

Fuente: Infojobs, 2025



Salarios lejos del coste de la vivienda

En 2008, el valor de las viviendas españolas que percibían los inversores extranjeros era muy similar en nivel, o mayor, a los de sus países de origen, de forma que la decisión de comprar requería tener una fuerte capacidad de pago.

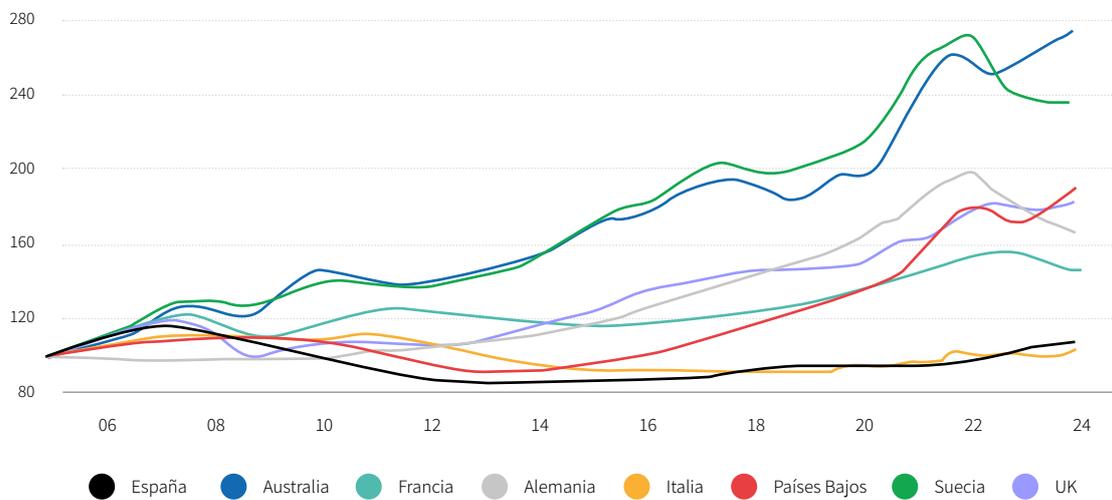
Casi 20 años después, las viviendas en los países de origen de nuestros principales demandantes (Francia, Holanda, Alemania y países nórdicos, principalmente) se han incrementado notablemente respecto a los valores residenciales españoles. Ante esto, y una vez más, las viviendas en España resultan ‘baratas’ para los hogares y empresas extranjeras (ver Figura 15).

El atractivo del diferencial de precios ya jugó un papel similar durante la década de los 90 para atraer a compradores foráneos. A ellos se suma la estabilidad demostrada del mercado residencial español, que contrasta con las recientes burbujas de precios observadas en otras grandes economías europeas -tal como se muestra en el Gráfico 15-, y que no han tenido lugar en España. Esta estabilidad constituye un incentivo adicional para invertir en viviendas o promociones residenciales en el país.

Figura 15 →

PRECIOS NOMINALES DE LAS VIVIENDAS. PAÍSES SELECCIONADOS (ÍNDICE BASE 2005 = 100)

Fuente: Elaborado por la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) (2025) en Taltavull, 2025



Dadas las circunstancias descritas con anterioridad, se puede deducir que, el territorio español se posiciona como un lugar alternativo de residencia, lo que previsiblemente impulsará las adquisiciones de no residentes. En este contexto, el ranking de las capitales más caras sitúa a San Sebastián en primera posición (4.500 €/m²), seguida por Madrid (4.285 €/m²) y Barcelona (3.998 €/m²). Muy cerca se encuentran Palma de Mallorca, Bilbao, Cádiz, Málaga, Valencia y Vitoria. En el extremo opuesto, las capitales más asequibles son Ciudad Real (1.125 €/m²), Zamora (1.148 €/m²) y Lugo (1.178 €/m²)

Hipotecas

Según los datos del INE, la hipoteca media en España en el cuarto trimestre de 2024 se situó en 145.193 euros. Cada mes, el pago de la cuota hipotecaria supone un desembolso medio de 756 euros en un entorno de tipos de interés de referencia en descenso, pero que continúan en niveles elevados.

La ratio préstamo/valor medio a nivel nacional se situó en 64,1% en el cuarto trimestre de 2024, frente al 63,3 % registrado en el tercer trimestre. Por su parte, los préstamos que superaron el 80 % del valor de la vivienda financiada representaron el 8,6% del total, frente al 8,2% del segundo trimestre, según datos del Banco de España. Estas cifras reflejan el giro gradual hacia una política monetaria más suave que facilita el acceso a crédito hipotecario.

En cuanto a la tasa de dudosidad (morosidad), está se situó en el 2,46% durante el tercer trimestre de 2024, frente al 2,56 % registrado en el segundo trimestre, manteniéndose así en uno de los niveles más bajos de los últimos tres años.

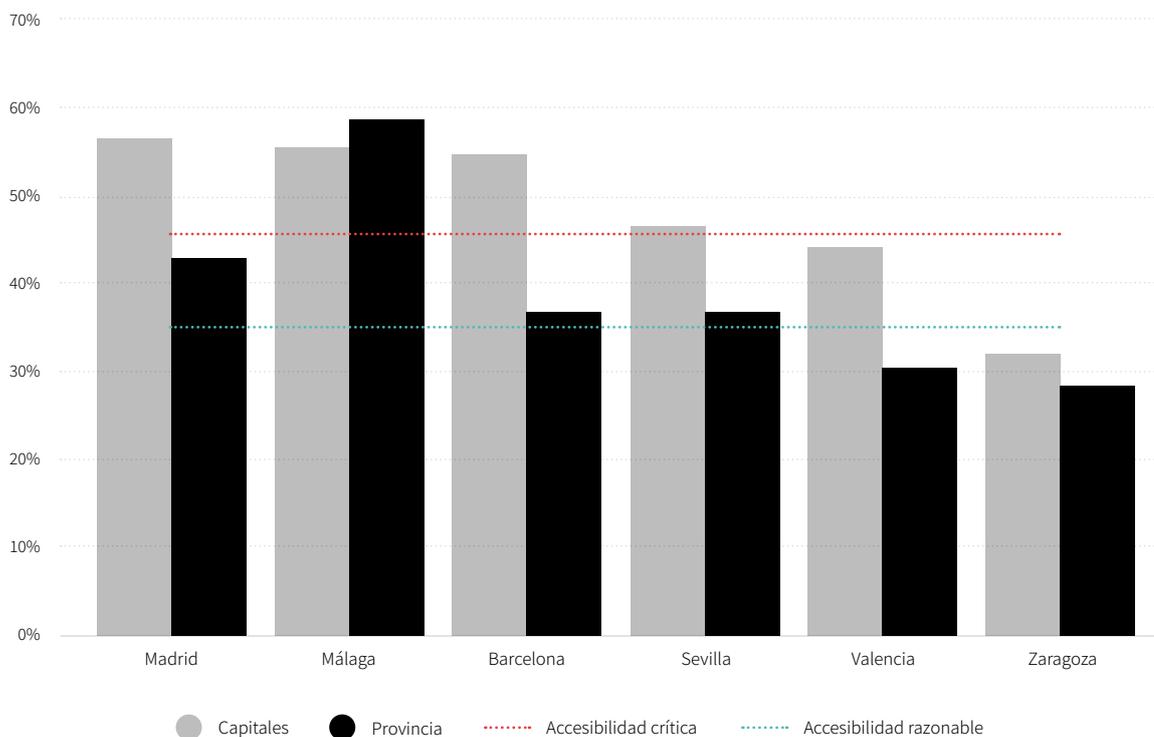
Esfuerzo para comprar

El porcentaje de renta disponible que un hogar medio debe destinar al pago de la primera cuota de una hipoteca -equivalente al 80% del valor de una vivienda media a los precios actuales-, se sitúa en el 34,9 %.

Figura 16 →

ESFUERZO TEÓRICO EN LAS PRINCIPALES CAPITALES Y LAS RESPECTIVAS PROVINCIAS

Fuente: Tinsa, 2025.



Como se observa en la Figura 16, el esfuerzo teórico de compra refleja que, en 19 capitales, de 52, se supera el nivel de esfuerzo que se considera razonable en un 35%. El caso que más llama la atención es el de Málaga, donde la población local se enfrenta a una tasa de esfuerzo del 59 %. Le sigue Islas Baleares, con una tasa de esfuerzo del 49%. Por encima del 50 % de su renta disponible, se encuentran Cádiz, San Sebastián, Madrid, Málaga y Barcelona. Entre el 40 % y el 50 %, se sitúan las capitales de Sevilla, Granada, Salamanca, Valencia, Palma, Santander, Pamplona y Bilbao. Finalmente, con esfuerzos entre el 35 % y 40 %, aparecen Alicante, La Coruña, Valladolid, Segovia, Córdoba y Guadalajara. Solo Zaragoza se mantiene en niveles razonables, con un esfuerzo del 32 %.

Compra, el máximo de las 40 veces

Si se aplicase la norma convencional financiera que establece que el salario anual debería ser, como mínimo, 40 veces el precio del alquiler (es decir, pagar un alquiler de 450 euros mensuales requeriría de un sueldo anual de 18.000 euros), nos encontraríamos con que un 47,3% de la población española no podría acceder actualmente a la financiación necesaria para la compra de una vivienda.



El sueldo más común entre los españoles, según los últimos datos de la Agencia Tributaria, oscila entre los 30.000 y 60.000 euros anuales brutos. Cerca de 5 millones de españoles cobran esa cantidad al año, lo que supone el 21,27% de los declarantes.

Un asalariado que devenga 24.000 euros brutos anuales, se encuentra en la mediana de la distribución y esto, según la regla de las 40 veces, significaría que podría pagar un préstamo con una cuota mensual de aproximadamente 600 euros.

Ahora bien, si pasa de 43.000 euros, se accede al 20% más “rico” y con ello a la posibilidad de pagar 1.075 euros al mes; y, si se superan los 58.000 euros brutos, se salta al 10% de españoles que más cobran y que podrían costear un préstamo de 1.450 euros mensuales. Para estar en el 1% más “rico” se necesita ingresar 150.000 euros al año de salario.



En el caso de una hipoteca de 200.000 euros, y teniendo en cuenta que es recomendable que la cuota de la hipoteca no supere el 35-40% de los ingresos totales del núcleo familiar, en un plazo de 25 años y con interés del 2,5%, la cuota mensual será de 897,23 euros, y en un plazo de 30 años, con interés del 2,5%, la cuota mensual será de 790, 24 euros. Por lo tanto, financiar la compra de una vivienda cuyo precio está alrededor de los 200.000 euros, requeriría un salario bruto de, al menos, a 32.000 euros al año. En España solo el 51,7% de la población con empleo cumple con ese requisito.

Las viviendas caras y los alquileres elevados pueden conducir al sobreendeudamiento y, si bien es cierto que, el endeudamiento de los hogares puede impulsar el crecimiento económico a corto plazo, más adelante los consumidores recortan los gastos para hacer frente a los pagos de amortización, la economía se ralentiza y el desempleo aumenta.,

En este sentido, el Fondo Monetario Internacional (FMI) ha destacado que, a lo largo de los últimos 50 años, el deterioro de la asequibilidad ha sido especialmente notable en los últimos dos años. En Estados Unidos, por ejemplo, la asequibilidad de la vivienda se desplomó cerca de 150 puntos en 2021, situándose en torno a 85 puntos en 2024. En el caso del Reino Unido, el índice de asequibilidad registró un descenso desde 105 puntos en 2021 hasta poco más de 70 en 2024.

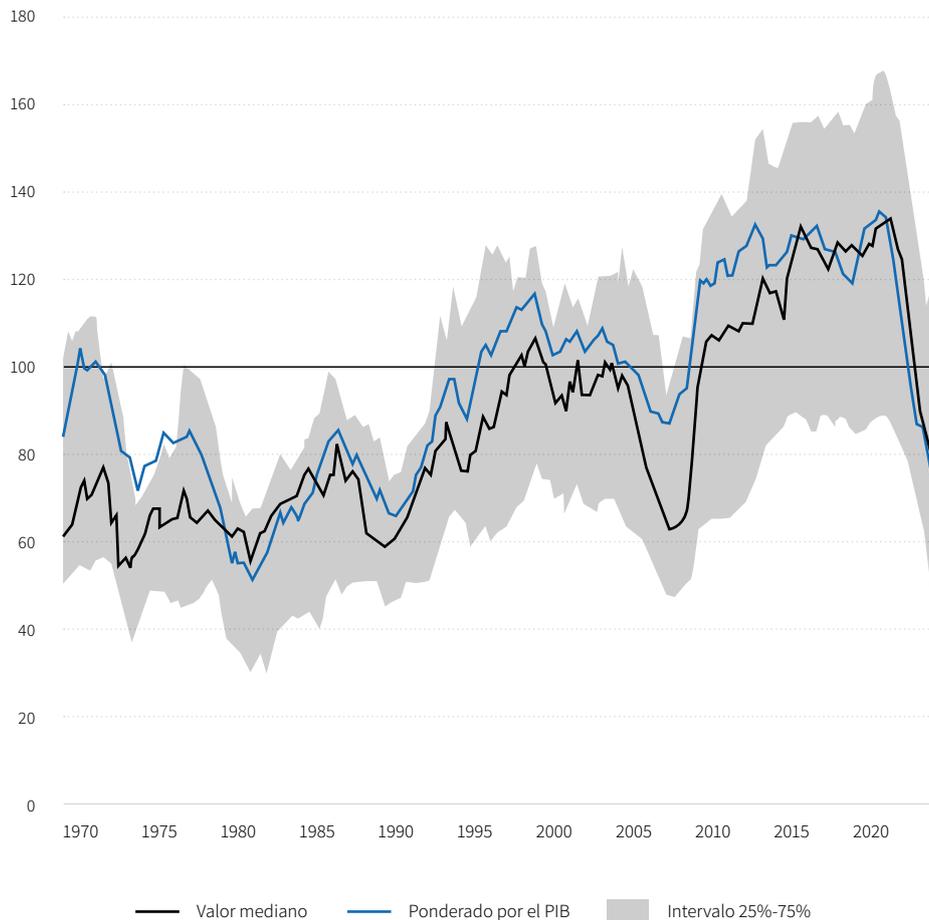
Caídas similares se observaron en Austria, Canadá, Hungría, Polonia, Portugal, Turquía y los Países Bálticos. Durante la recesión causada por la pandemia del COVID-19, los precios de la vivienda se dispararon en muchos países (Ahir et al., 2022), lo que constituyó una ruptura con crisis económicas anteriores, en las que los mercados de la vivienda normalmente se debilitaban (Igan, Kohlscheen y Rungcharoenkitkul, 2022).

Las restricciones a la construcción derivadas del confinamiento y el rápido, e inesperado, encarecimiento de la vivienda, generaron expectativas de una corrección inminente de los precios. Dicha corrección parecía aún más probable cuando los bancos centrales de todo el mundo empezaron a subir las tasas de interés para luchar contra la inflación.

Figura 17 →

CRISIS DE ASEQUIBILIDAD³. EN 40 PAÍSES, LA VIVIENDA ES MENOS ASEQUIBLE DE LO QUE HA SIDO DESDE 2008.

Fuente: Biljanovska, Fu & Igan, 2023



3 El índice de asequibilidad de la vivienda es la relación entre el ingreso de los hogares y el ingreso de los hogares necesarios para que se conceda una hipoteca típica para una casa típica. Un índice por encima de 100 indica que un hogar tiene más ingresos de los que necesita para obtener la aprobación, mientras que por debajo de 100 señala que el nivel de ingresos es inferior al necesario.

Si bien es cierto que los precios de la vivienda se enfriaron ligeramente, la desaceleración fue mucho menor a lo previsto, incluso a pesar del aumento de los tipos de las hipotecas. Por ejemplo, durante la década de 1970 y a mediados de la década de 1990, el índice mediano de asequibilidad estuvo por debajo de 100, lo que significa una menor capacidad de acceso a la vivienda (ver Figura 17).

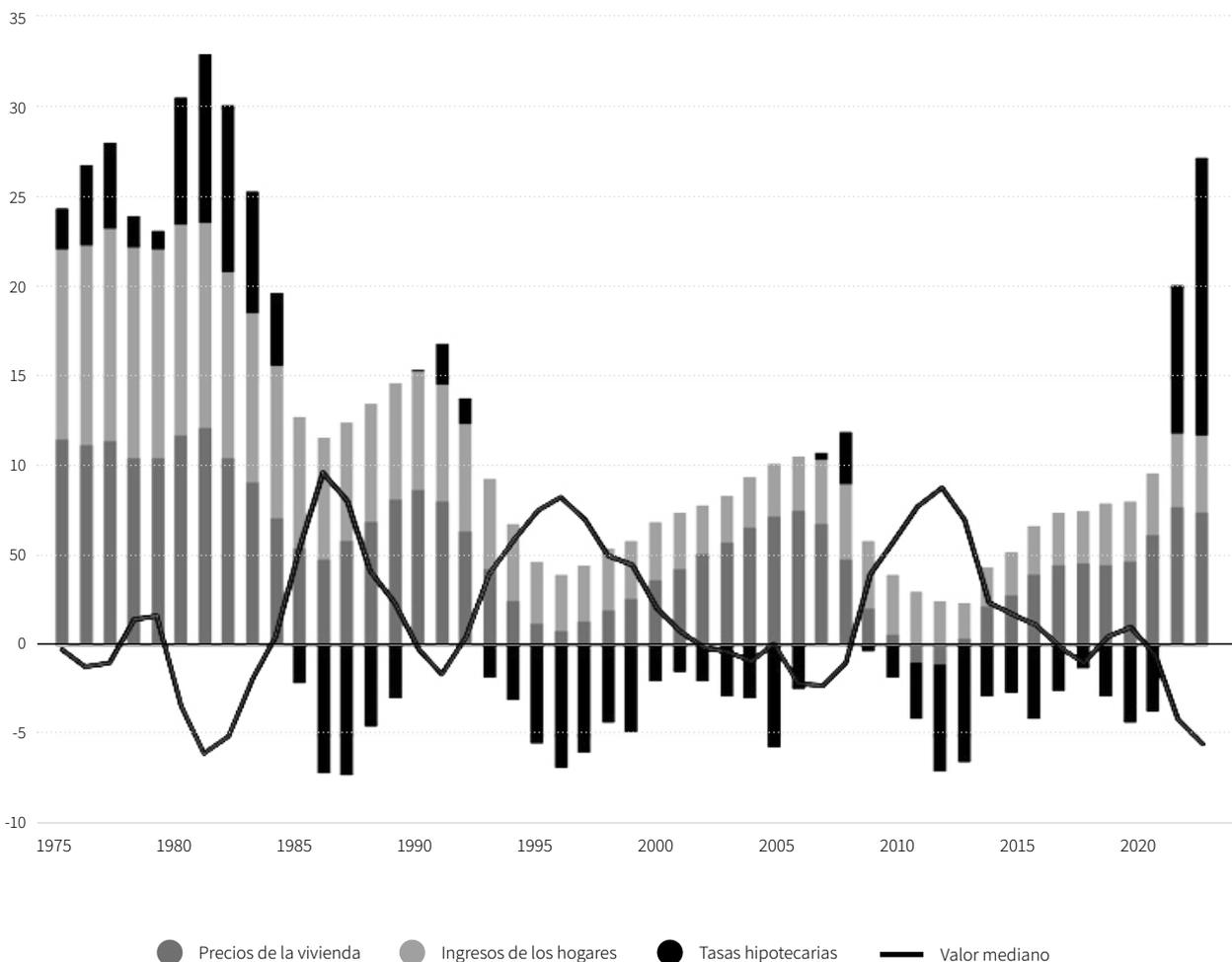
Luego, a finales de la década de 1990, la asequibilidad mejoró y el índice superó los 100 puntos de manera sistemática, antes de retroceder en la década siguiente. Tras la crisis financiera mundial, los precios de la vivienda cayeron, y luego se recuperaron gradualmente a medida que los bancos centrales adoptaron una política de tasas de interés bajas durante un período prolongado, con el objetivo de estimular la maltrecha economía. Esta combinación de menores costos de endeudamiento y precios más bajos de la vivienda mejoró la asequibilidad durante este período. Sin embargo, la pandemia revirtió la tendencia: primero con una fuerte escalada de los precios de la vivienda y, posteriormente, con una subida de las tasas hipotecarias (ver Figura 18).

Figura 18 →

PENURIA HIPOTECARIA.

Fuente: Biljanovska, Fu & Igan, 2023

Tasas medias de crecimiento interanual, ponderadas por el PIB en USD. IAV=índice de asequibilidad de la vivienda.



La Figura 18 revela también que, el aumento de las tasas hipotecarias en los últimos años es una de las principales causas de la caída de la asequibilidad. Ahora bien, en la actualidad, a pesar de que los tipos son más bajos, el alza de los precios de las viviendas ha vuelto a niveles cercanos a los de la burbuja, aunque por razones muy diferentes a las de entonces. Como resultado, el acceso a la vivienda se ha vuelto nuevamente muy difícil.

Alquiler

Según la ‘Encuesta de Condiciones de Vida’ del INE, el porcentaje de hogares que viven en alquiler aumentó en 2024, y alcanzó el 20,4% del total de hogares (17,0% en alquiler a precio de mercado y un 3,4% con un precio inferior al del mercado), frente al 18,7% de 2023. El aumento de la demanda de vivienda en alquiler se explica, en gran parte, por los flujos migratorios positivos, puesto que el porcentaje de hogares extranjeros que viven en alquiler es muy superior al de los españoles.

En concreto, el porcentaje de hogares que vive en alquiler es del 57,0%. De este total, el 70,5% corresponde a hogares cuya persona de referencia tiene una nacionalidad distinta a la española o a la de un país miembro de la UE. Un 14,7% son hogares españoles, mientras que el porcentaje restante corresponde a hogares cuya persona de referencia tiene una nacionalidad de un país de la UE.



Unos planes en vivienda social enclenques

La vivienda de protección oficial es un instrumento de política de vivienda creado para ayudar a acceder a ese bien a las familias que, por sus condiciones sociodemográficas o económicas, no pueden adquirirla en el mercado. Por lo general, son familias que, cuyos ingresos no superan los 39.600 euros⁴, es decir, más de 5,5 veces el IPREM. A fecha de este informe, el número máximo de hogares que potencialmente podría tener acceso a este tipo de vivienda es del 76% del total. No obstante, en la práctica sólo el 0,1% de los hogares disponen de este tipo de construcción residencial.

La crisis de la vivienda de protección oficial no es un hecho reciente. Entre 1991 y 2013, se construyeron 1,3 millones de viviendas protegidas. A partir de 2013, la construcción de este tipo vivienda cae hasta situarse en niveles próximos a las 9.000 viviendas anuales. Las razones de este descenso fueron la crisis financiera e inmobiliaria de 2008, así como la eliminación de las subvenciones, las desgravaciones fiscales y las facilidades de financiación para este tipo de promociones.



De forma particular, el último hecho se tradujo en recortes en la asignación de créditos presupuestarios por parte de las administraciones públicas, de hasta 4.000 millones de euros en 2009. A partir de 2012, se aplicó un recorte de un 50% como parte de las medidas generales para reducir el déficit público, hasta dejarlo, desde entonces, en un 0,2% del PIB anual.

Ahora bien, a junio de 2025, y en concordancia con lo establecido en el preámbulo de la Ley 12/2023 '*Por el derecho a la vivienda*', existe un parque de vivienda social en alquiler y de titularidad pública de 290.000 viviendas. En la práctica, este parque apenas cubre a un 1,6% de los hogares que habitan en España, lo que significa que, se encuentra muy lejos de uno de los «*objetivos específicos*» estipulados en la ley: "(...) alcanzar, en el plazo de 20 años, un parque mínimo de viviendas destinadas a políticas sociales del 20% respecto al total de hogares que residen en aquellos municipios en los que se hayan declarado zonas de mercado residencial tensionado". (BOE, 2023)

Ante este panorama, España necesita construir 1,2 millones de viviendas en alquiler asequible hasta 2030 con el fin de satisfacer la demanda de la población que tiene dificultades para acceder a un hogar. Los planes de las administraciones son muy débiles para una emergencia como esta.

4 Valga aclarar que este valor varía entre las CC.AA.

Las claves del desajuste

Como se ha podido revelar hasta este punto, los precios de la vivienda siguen siendo elevados en muchas zonas de España, a pesar del alza moderada en mismo. Las principales razones son:

1. Oferta insuficiente de vivienda nueva

- La construcción de obra nueva no ha seguido el ritmo de la demanda, lo que ha generado una escasez de viviendas en muchas zonas.
- Atendiendo a las proyecciones del INE para los próximos 15 años, las cifras de creación neta de hogares continuarán incrementándose paulatinamente, con un promedio de 250.000 nuevos hogares al año.
- Las necesidades de espacio de estas nuevas familias serán diferentes a las actuales puesto que el tamaño medio de hogar continuará reduciéndose (de 2,50 miembros en 2023 a 2,32 miembros estimados para 2039).
- El desajuste entre la oferta y la demanda no se produce de una manera uniforme en la totalidad del país. Málaga, Valencia, Barcelona y Madrid son las provincias que acogen un mayor porcentaje de los nuevos hogares año tras año y donde el déficit de vivienda es más acusado. Por el contrario, otras provincias como Zamora, León, Córdoba o Jaén encadenan varios ejercicios de pérdidas de población, lo que reduce sus necesidades de vivienda, localizadas fundamentalmente en las áreas urbanas con mayor porcentaje.
- De continuar con los actuales niveles de producción de vivienda, en 2039 el déficit alcanzará los 2,61 millones de viviendas frente a las 408.000 unidades de 2023.
- Mientras que en Canarias el crecimiento del número de hogares es siete veces superior al número de viviendas, en Madrid, Barcelona y Valencia, está entre el 3,4 y el 5%.
- Desde 2008, España es uno de los países europeos donde menos viviendas per cápita se ha comenzado a construir. Entre 2008 y 2022 las viviendas iniciadas (1,53 millones) fueron muy inferiores a los nuevos hogares creados (2,40 millones).
- El número de vacantes sin cubrir en el sector de la construcción, prácticamente se ha triplicado entre 2016 y 2023. Además, los trabajadores en la construcción cuentan con una formación inferior y un envejecimiento superior a la media del resto de sectores de la economía española.
- La productividad en la construcción ha vuelto a retroceder a niveles de 2008, situándose en un 25,4% por debajo de la productividad media de la economía. A su vez, la proporción de las empresas de mayor tamaño ha permanecido estancada, frente al crecimiento observado en el conjunto de la economía.

2. Fuerte demanda en zonas estratégicas

- Ciudades como Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga siguen atrayendo a compradores nacionales e internacionales, manteniendo la presión sobre los precios.
- En las zonas costeras, la demanda de compradores extranjeros sigue en aumento, lo que contribuye al encarecimiento de la vivienda.

3. Mejores condiciones hipotecarias

- La bajada del euríbor y la reducción de los tipos de interés han hecho que más personas consideren la compra de vivienda como una opción viable en 2025.
- Los bancos han vuelto a ofrecer hipotecas con condiciones atractivas, lo que impulsa la demanda.

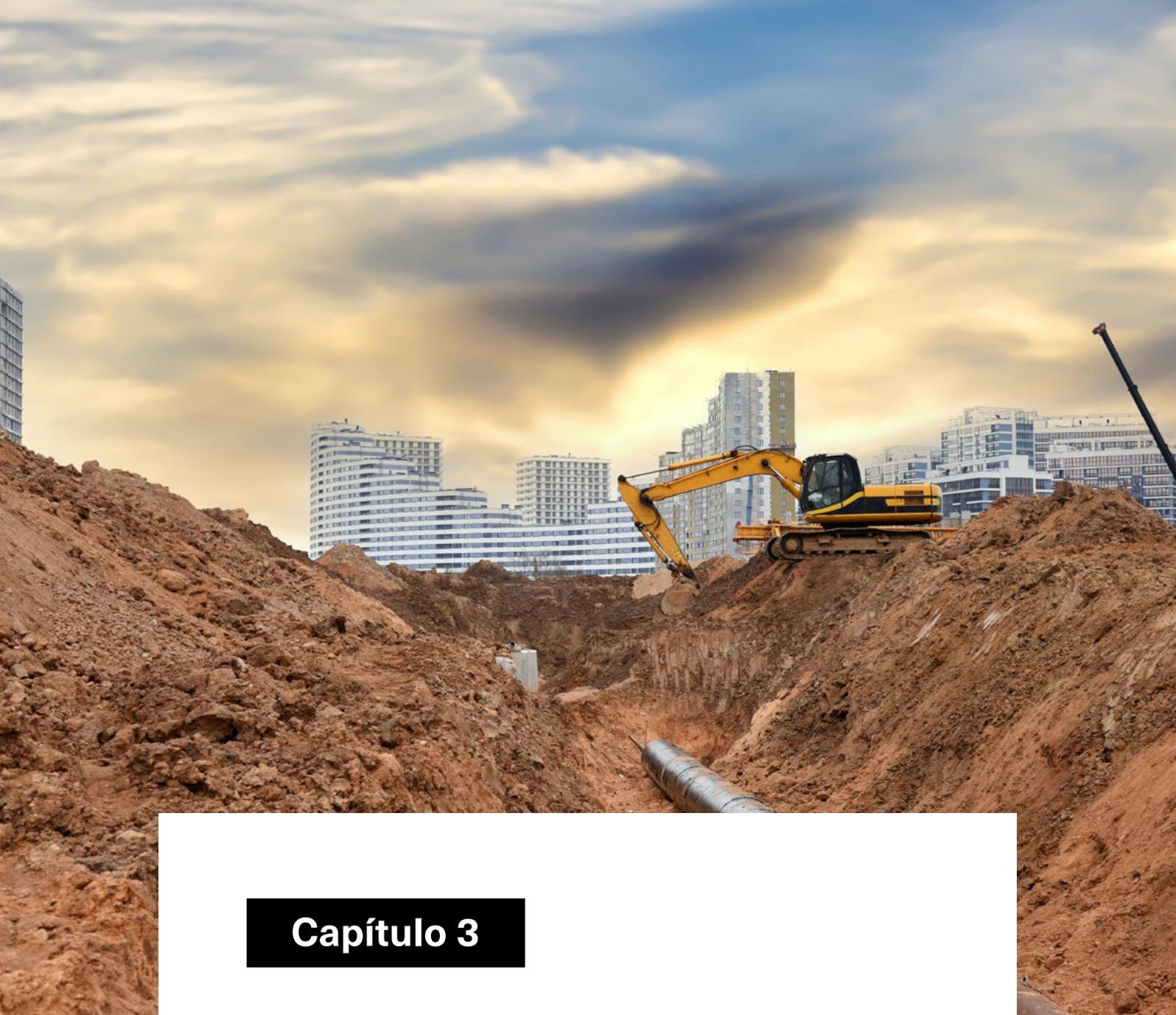
4. Factores económicos y mercado laboral

- La recuperación del empleo y la mejora en las condiciones salariales han permitido que más personas puedan plantearse la compra de una vivienda.
- La estabilidad económica es un incentivo para quienes quieren dejar de alquilar y apostar por la propiedad.

5. Inversión inmobiliaria como refugio financiero

- Ante la volatilidad de otros mercados, el sector inmobiliario sigue siendo una opción de inversión segura.
- Mientras continúe la falta de alternativas en renta fija por encima de los niveles de la inflación, las necesidades de vivienda para inversión serán cada vez mayores e irán aumentando año tras año.





Capítulo 3

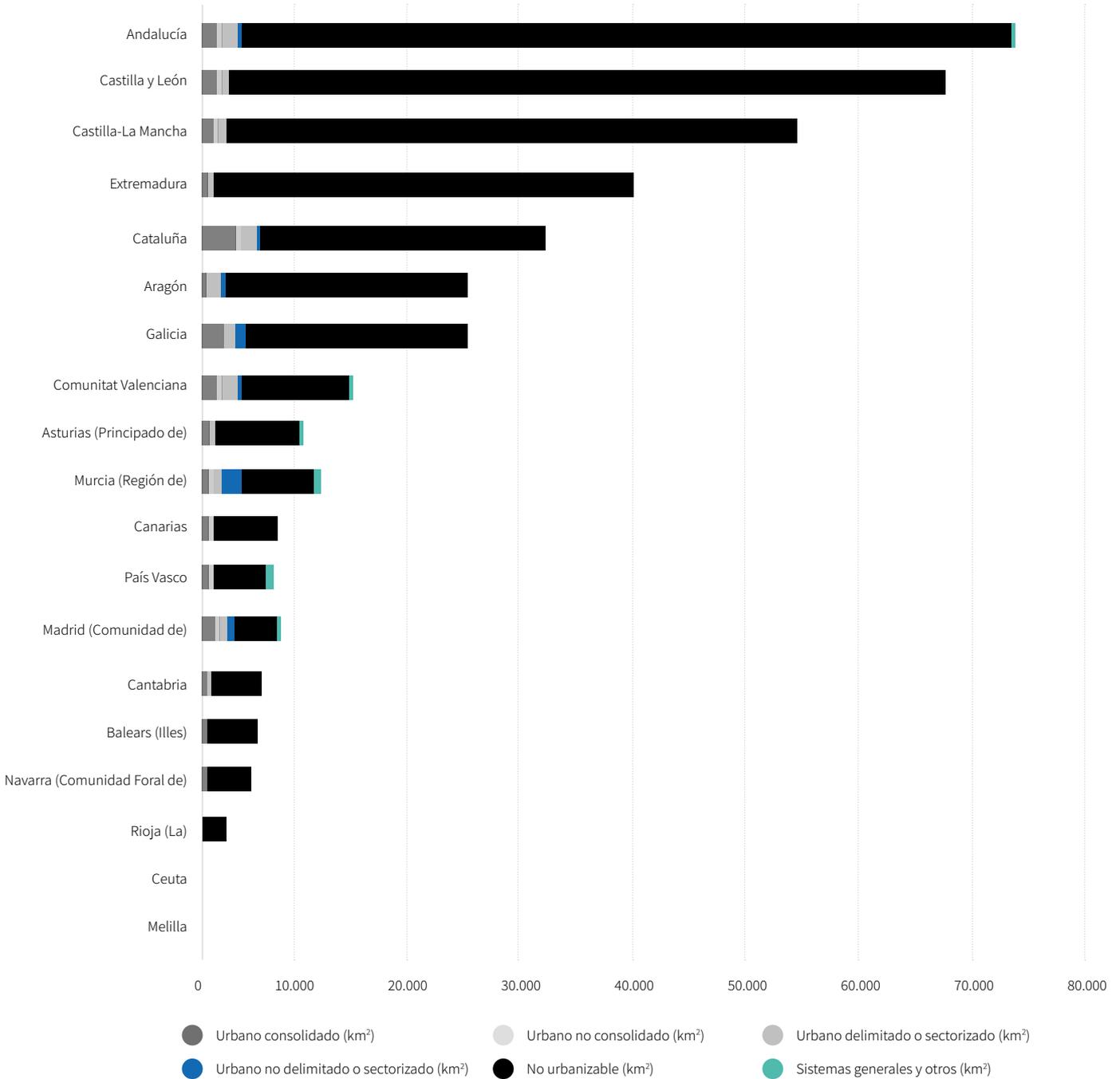
La parálisis burocrática

- ⊙ La falta de suelo urbanizable, los costes elevados de construcción y la burocracia en la concesión de licencias han ralentizado el desarrollo de nuevos proyectos. De acuerdo con el Sistema de Información Urbana, el suelo urbano no consolidado y el suelo urbanizable delimitado o sectorizado, abarcan una superficie total de suelo de 5.245 km² en el conjunto de España. A su vez, los instrumentos de planeamiento urbanístico han dotado a estas áreas de 1.314 millones de m² de edificabilidad de uso residencial, de los cuales 953 millones de m² no han llegado a materializarse (ver Figura 19).

Figura 19 →

SUPERFICIE DE SUELO POR CLASES/CATEGORÍAS DE SUELO Y COMUNIDADES AUTÓNOMAS DEL CONJUNTO DE MUNICIPIOS INCORPORADOS AL SIU: KM² DE SUELO.

Fuente: Sistema de Información Urbana (SIU), 2024.



El número total de viviendas que pueden llegar a edificarse en este tipo de suelo asciende a 9.503.170 unidades. No obstante, la mayor parte de ellas aún no se ha construido, en consonancia con la propia naturaleza de las áreas de desarrollo. De hecho, de las más de 9,5 millones de viviendas previstas en estas áreas, aún faltan por edificarse cerca de 6,9 millones (ver Figura 20).

Figura 20 →**ÁREAS DE DESARROLLO URBANO INCORPORADAS AL SIU:
SUPERFICIE, EDIFICABILIDAD Y NÚMERO DE VIVIENDAS.**Fuente: Sistema de
Información Urbana
(SIU), 2024.

	Superficie áreas de desarrollo (km ²)	Edificabilidad residencial (millones de m ²)	Edificabilidad residencial pendiente (millones de m ²)	Número de viviendas	Número de viviendas pendientes
Andalucía	980,7	250,5	172,3	1.880.440	1.324.284
Aragón	124,0	35,6	25,9	232.088	164.720
Asturias (Principado de)	75,0	19,1	15,4	145.578	116.641
Baleares (Illes)	73,8	23,1	15,2	135.390	77.444
Canarias	188,9	46,6	31,8	363.744	255.446
Cantabria	50,5	12,1	10,5	91.139	78.129
Castilla y León	509,1	120,1	105,4	923.493	810.740
Castilla-La Mancha	602,8	180,5	140,8	1.038.730	814.355
Cataluña	492,5	100,8	72,1	732.224	526.855
Comunitat Valenciana	597,9	171,6	109,3	1.245.365	800.491
Extremadura	202,7	50,1	39,5	355.289	282.644
Galicia	189,9	48,5	38,0	365.700	289.808
Madrid (Comunidad de)	487,0	101,2	58,3	764.162	424.328
Murcia (Región de)	468,0	98,0	81,8	793.834	661.007
Navarra (Comunidad Foral de)	79,0	18,3	12,3	131.178	86.317
País Vasco	74,4	22,0	13,2	181.762	104.121
Rioja (La)	45,8	14,2	10,0	107.049	74.393
Ceuta	1,9	1,1	0,4	8.195	2.595
Melilla	1,5	0,9	0,2	7.810	2.068
Total España	5.245	1.314	953	9.503.170	6.896.385

Desde el punto de vista de los constructores y promotores, el retraso en la puesta en marcha de sus actividades se debe a la lentitud para solucionar las siguientes etapas:

1. La aprobación del suelo urbanizable en los Planes Generales de Ordenación Urbana (PGOU).
2. El planteamiento específico de desarrollo del suelo, identificando cada una de las parcelas, con distintas comisiones gestoras.
3. Completar los levantamientos topográficos.
4. Clarificar la propiedad de las fincas.
5. Realizar el plan parcial, con todos los informes que este incluye: medio ambiente, transportes, etc.
6. Aprobación del plan parcial por parte de la comunidad autónoma y luego aprobación definitiva, la cual puede demorarse hasta 24 meses.
7. Redactar el proyecto de urbanización.
8. Recibir la aprobación del Ayuntamiento.
9. Obtener la licencia de obra de edificación, que demora entre 8 y 16 meses. Esto, sin contar el tiempo por posibles dificultades o retrasos para su obtención.
10. Comenzar la construcción, que puede tardar entre 18 y 24 meses.
11. Solicitar la licencia para la primera ocupación.



Bajo este contexto, la oferta tiene que actuar desde dos ángulos: la planificación urbanística, por un lado, y la gestión urbanística, por el otro. Los promotores anticipan con años de antelación sus proyecciones financieras; de hecho, actualmente ya están planificando los ejercicios de 2026 y de 2027 en adelante. Por ello, es fundamental, que puedan prever con suficiente antelación cuándo contarán con los suelos urbanizados y listos para desarrollar.

Una vez que conocen la planificación urbanística y, por tanto, la capacidad de fabricar suelo, es necesario poner en marcha los mecanismos que permitan su desarrollo efectivo. Sin embargo, en este punto se presentan obstáculos operativos por la confluencia de los tres niveles administrativos: el municipal, el autonómico y el estatal, en algunas ocasiones. En otras palabras, los promotores se encuentran con tres administraciones que tienen una forma de trabajar totalmente distinta, y en ocasiones, hasta contraria en sus opiniones y percepciones.

La clave para solucionar dicho meollo es avanzar hacia una simplificación administrativa. Es fundamental diseñar un procedimiento común que integre a todas las administraciones implicadas, de manera que, una vez iniciada la solicitud, cada nivel administrativo va emitiendo la información pertinente sobre la situación de dicha solicitud. Estas resoluciones coordinadas ayudarían a que la solicitud continúe su curso sin quedarse paralizada en ninguna fase del proceso.



Por otra parte, y tras el proceso anterior, el suelo se ve encarecido porque su transformación de suelo urbanizable a urbano, se utiliza como medio de financiación de las arcas municipales y autonómicas. Así mismo, el suelo es un componente fundamental que representa un alto porcentaje del precio final de la vivienda. Según las estimaciones de ASPRIMA, su coste supera el 30% del precio antes de impuestos y puede llegar hasta la mitad del precio final total.

Dado que la oferta de suelo es limitada, estos costes de urbanización se trasladan, principalmente, al comprador o usuario de la vivienda. A la postre, esto genera un problema de equidad, ya que los nuevos propietarios financian las cargas públicas de manera desproporcionada. Lo que significa que, para reducir los costes de transformación del suelo, es esencial que el urbanismo deje de ser la principal fuente de financiación para los entes locales.

Como consecuencia de esa tensión, en 2024, el suelo alcanzó su mayor importe desde 2017; y, en el segundo trimestre de 2024, el último periodo del que se dispone de datos, el precio medio se situó en 166,6 euros, con un ligero descenso del 0,5% respecto al trimestre anterior. Sin embargo, el precio registrado en el segundo trimestre del año supone un aumento interanual del 7,9%, consolidándose como uno de los niveles más altos de la última década.

De Teruel a Soria: las mayores subidas de precio del suelo

Por provincias, la evolución del precio del suelo ha sido heterogénea en el territorio español. Mientras que en algunas provincias el precio ha bajado, en otras se ha más que duplicado. Este es el caso de Teruel.

La provincia aragonesa alcanzó un precio medio del suelo urbano de 95,3 euros por metro cuadrado, lo que representa un incremento del 126,7% respecto al mismo periodo del año anterior. También se registraron incrementos superiores al 100% en Soria, con una subida del 117%, y en Burgos, donde el precio aumentó un 113% en el último año.

Guipúzcoa y León: descenso en el precio del suelo

Varias provincias españolas han mostrado descensos interanuales en el precio del suelo urbano, desmarcándose de la tendencia al alza general. En total, 19 provincias registraron variaciones negativas. El descenso más pronunciado se produjo en Guipúzcoa, donde el precio del suelo cayó un 49% en el último año, seguido por León, con un descenso del 38%. También se registraron bajadas significativas en Navarra (-21%) y Badajoz (-20%). Para la segunda mitad del año, se estima que el precio del suelo se mantenga al alza, acercándose a los máximos de la década en algunas provincias.



La clave está en el espacio, su ubicación -zonas demandadas- e, incluso, en la normativa municipal. Un desarrollo puede ubicar entre 100 y 150 viviendas por cada 10.000 metros cuadrados, lo que hace especialmente atractivo el terreno en desuso del Estado ubicado en ciudades.

3.1. Suelo suficiente frente a burocracia ineficiente

De acuerdo con el CBRE⁵, se estima que existen 255 millones de metros cuadrados de suelo edificable para construir, al menos, 1,8 millones de viviendas en los próximos 30 años. Aun así, la escasez efectiva del suelo disponible ha dificultado alcanzar un equilibrio entre la demanda y la oferta dentro del mercado residencial nacional en los últimos años.

Esa superficie da capacidad, sobre la que se proyecta la construcción de los 1,8 millones de viviendas, tendrá un comportamiento muy diferenciado en el mercado. En algunas provincias como Toledo y Almería, podría generarse una sobreoferta que tardaría más de 30 años en absorberse. En contraste, en otras zonas como Madrid, Barcelona, Alicante, Bizkaia, Navarra, Baleares, Gipuzkoa y Cantabria, se prevé que los promotores absorban ese suelo -en menos de 15 años, un tiempo veloz en términos de planificación urbanística municipal.

Este tipo de suelo se corresponde con zonas urbanas sujetas a transformaciones urbanísticas. Por ende, comprende aquellos terrenos clasificados como suelo urbano en los que se precisan, para alcanzar la condición de 'suelo urbano consolidado', determinadas acciones de urbanización.

3.2. Acceso al capital para los promotores inmobiliarios

Durante los últimos años se ha registrado un dinamismo muy bajo de los flujos de crédito del sector de la promoción y la construcción. La ratio del saldo vivo del crédito destinado a estas actividades en términos de PIB se sitúa alrededor del 6 %, y supone el nivel histórico más bajo de esta ratio en la serie que hay disponible desde principios de los años 1990. Esta dinámica resulta consistente con los modestos niveles de construcción de vivienda nueva y la contención de la actividad inmobiliaria residencial.

A pesar de la elevada demanda, la lentitud en el proceso para generar suelo residencial para el mercado se debe a dos factos: 1) Una burocracia excesiva y, 2) Una inseguridad jurídica que conduce a cambios radicales en los desarrollos, o su parálisis completa, en el peor de los casos. En el centro de este problema se encuentra la licencia urbanística, una pieza clave en el proceso de construcción y sirve de garantía para que los promotores puedan obtener la financiación y avanzar con sus proyectos.

Ahora bien, la política habitual de riesgos de los bancos es conceder financiación a proyectos inmobiliarios, en los que el promotor ha desembolsado -con recursos propios- la totalidad o una parte muy importante del valor del suelo (mínimo del 50%). Es así como, las entidades financian la obra y solicitan un número de preventas (sobre plano) de entre el 50 y el 70% de los pisos que se vayan a construir.

⁵ Proyecto Terra.

Si la licencia se retrasa, las empresas tienen la necesidad de recurrir a los conocidos préstamos-puente para poder financiar el proyecto en su fase inicial. Préstamos que se caracterizan por tener un tipo de interés superior a la financiación bancaria tradicional y que termina elevando los costes financieros.

Esta circunstancia se reproduce también en el caso de las demoras injustificadas en la concesión de licencias de primera ocupación una vez finalizada la obra, debiendo adicionarse al coste financiero anterior, es decir, aquel que se deriva del retraso en su concesión. Al final, se tardan 36 meses en construir una promoción y cerca de 12 de esos meses son para la obtención de licencias. Esto se traduce en un proceso caro e ineficiente.

Aunque la financiación por parte de los bancos está disponible, como se explicó en el subcapítulo anterior, el hecho de que las competencias con relación al suelo y al urbanismo estén divididas entre diferentes administraciones públicas, hace que los trámites urbanísticos tomen más tiempo. Esta dilación incide directamente en la capacidad del promotor para captar capital y obtener financiación, dificultando así, el desarrollo de nuevos ámbitos residenciales.



El tiempo medio necesario para desarrollar estos nuevos ámbitos, teniendo en cuenta los principales hitos de planeamiento exigidos, es de 10 a 15 años. No obstante, dada la inseguridad jurídica existente en la actualidad, los plazos pueden alargarse hasta llegar, incluso, a superar los 20 años. Esto sin duda complica la salida de nuevos suelos en momentos en los momentos en que es más urgente para equilibrar el mercado.

3.3. Factores necesarios para ampliar la oferta existente.

El sector inmobiliario parte de una situación mucho más sólida que en el ciclo anterior: no hay un exceso de oferta que pueda considerarse una situación tipo burbuja, tampoco ha producido un crecimiento excesivo del crédito, ni se han reducido los estándares crediticios. Aunado a lo anterior, los hogares cuentan con saldos más sanos y los bancos con amplios colchones de capital y de liquidez.

Sin embargo, las dificultades de financiación de los pequeños promotores se encuentran, efectivamente, entre las causas que afectan al despegue de la oferta. A esto se debe sumar la escasez de suelo en grandes ciudades; la falta de mano de obra cualificada; la subida generalizada del precio de los materiales; la alta burocratización del proceso; y, las elevadas garantías exigidas por los bancos.

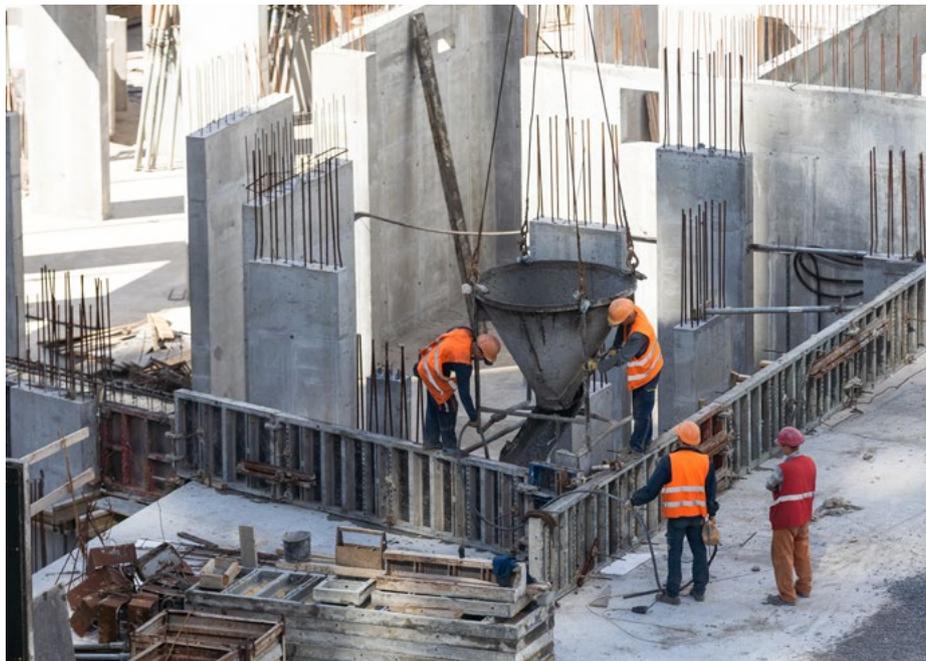


Como alternativa para estos pequeños y medianos promotores, que no suelen tener músculo financiero suficiente para acometer la compra del suelo, han surgido modelos como el préstamo puente, que tienen como contrapartida un coste generalmente más elevado que el que ofrece la banca tradicional, sobre todo si el riesgo que asume el prestamista es alto. Ante esto, las administraciones están obligadas a entender que se necesita seguridad jurídica, certeza y que los concursos de colaboración público-privada resulten atractivos en rentabilidades. Y, en este sentido, valga hacer hincapié que, uno de los aspectos que se debe fortalecer es la seguridad jurídica, ya que, uno de los problemas más recurrentes es la denuncia de determinado actor colectivo o individual, cada vez que se hace un plan urbanístico. Cuando esto sucede, el plan entero se paraliza para ser sujeto de cambios de todo tipo.

Existen multitud de supuestos por los que un planeamiento puede anularse, implicando la nulidad de todos los planes e instrumentos derivados de este. La normativa es confusa, contradictoria, y obsoleta en muchos casos. Como consecuencia, su aplicación en ocasiones termina siendo ambigua y complicada, lo que deriva en sentencias anulatorias de las figuras urbanísticas que dificultan y retrasan todavía más el proceso.

Respecto a la certeza, la normativa es muy laxa con los plazos máximos para las administraciones públicas. Además, muchos retrasos se deben a la falta de digitalización de los documentos y a la carencia de medios técnicos e informáticos que permiten la agilización de muchos trámites.

A todo lo descrito anteriormente se le debe sumar la falta de coordinación entre los diferentes registros y la desactualización de los datos. Todo esto dificulta la identificación de las parcelas y los propietarios. Como consecuencia, el proceso, además de tornarse muy complejo, puede prolongarse durante varios años. Además, las necesidades, intereses y situaciones particulares de cada propietario pueden variar significativamente.



En teoría, los ayuntamientos suelen conceder o denegar una licencia de obra mayor en un plazo de tres meses, contando a partir del momento en que los técnicos del ayuntamiento elevan al órgano competente su propuesta de resolución. A modo de ejemplo, en la comunidad autónoma de Madrid ningún ayuntamiento cumple con el plazo máximo legal de tres meses establecidos por la normativa autonómica. Las Rozas encabeza la lista con un promedio de 21,1 meses para otorgar licencias, frente a los 11 meses de Madrid o los 4,4 meses de Alcorcón. Estos retrasos tienen consecuencias directas para los inversores y los ciudadanos, quienes se enfrentan a proyectos paralizados y al consecuente aumento del coste financiero y de oportunidad.

Cabe destacar que, en muchos municipios, la licencia de obra mayor se ha sustituido por una declaración responsable que permite acortar los plazos de la concesión de la licencia notablemente. No obstante, esta opción depende de cada ayuntamiento. Básicamente porque, la legislación nacional permite que cada ayuntamiento añada sus propias ordenanzas con criterios particulares y restrictivos. Esta facultad, y, por ende, la ausencia de una visión integral y unificada, sin criterios comunes, dificulta la apertura de nuevos mercados, ya que es necesario estudiar la normativa específica para cada proyecto, sin que haya criterios comunes.



Como se ha reitera en diferentes apartados, la demora en la concesión de las licencias de obras perjudica a todos los agentes que intervienen en el mercado. Según los datos de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (Asprima), estos retrasos implican un aplazamiento en el inicio de las actividades empresariales, generan costes adicionales para los - que deben asumirlos a elevados tipos de interés-, traduciendo en un sobreprecio para el comprador de una vivienda, que puede alcanzar hasta 20.000 euros en municipios donde la concesión se retrasa un año.

Además, esta lentitud afecta negativamente el flujo de recursos de los ayuntamientos, ya que retrasa la recaudación del Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) y del Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).

También se ven influidos los precios por la tasa urbanística, que si bien es un gravamen que debería cubrir únicamente el coste del servicio prestado, en la práctica se producen resultados con variaciones significativas. Por ejemplo, mientras Getafe y Madrid capital aplican, según Asprima, tasas de apenas un 0,11% y un 0,12% respectivamente, municipios como Majadahonda y Móstoles alcanzan el 3% y el 2,68% respectivamente.

Esto significa que, por una promoción tipo de 100 viviendas, los costes de revisar un proyecto pueden oscilar entre 12.969 euros en Getafe y más de 353.700 euros en Majadahonda, una diferencia de más de 27 veces para el mismo servicio.

Estos importes son un coste más de la promoción, al igual que los relativos a la construcción, los financieros o el resto de los impuestos que repercuten sobre el comprador final de la vivienda. Retomando el caso de Majadahonda, lo anterior implicaría que adquirir una vivienda puede costar hasta 3.396 euros más que en Madrid capital, simplemente por las tasas urbanísticas aplicadas durante el proceso.

El análisis de eficiencia, tomando como base el coste de las tasas del Ayuntamiento de Madrid y los tiempos de resolución de licencias que marca la Comunidad Autónoma de Madrid (tres meses), posiciona a Madrid como el Ayuntamiento más eficiente, aunque triplica el valor ideal. Por el contrario, Móstoles, Torrejón de Ardoz y Pozuelo de Alarcón se destacan como los más ineficientes, puesto que combinan tasas desproporcionadas con extensos retrasos, lo cual pone de relieve el hecho de un servicio extremadamente caro a la vez que deficiente.

En este orden de ideas, sería muy útil disponer de un rating público que permitiera conocer la agilidad y eficiencia de los ayuntamientos de toda España respecto a la gestión de la vivienda y su impacto en los precios. Si los gobiernos realmente quieren viviendas asequibles parece imprescindible promover ese ejercicio de transparencia, sería un antídoto contra la socorrida y mal llamada “especulación”.

3.4. La financiación pública y privada y sus cambios en el tiempo

Según las últimas estimaciones del Observatorio de Vivienda y Suelo del Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, el parque de vivienda social en España -es decir, de manera exclusiva la vivienda en alquiler de titularidad pública-, se sitúa en entorno a las 290.000 viviendas. De ellas, unas 180.000 pertenecen a las CC.AA. y sus entidades dependientes; mientras que las 110.000 restantes son de titularidad de los ayuntamientos y sus entidades dependientes.

Este parque de 290.000 viviendas sociales apenas ofrece cobertura a un 1,6% de los 18,6 millones de hogares que habitan en España. Esto contrasta con los porcentajes sensiblemente superiores al 15% registrados en algunos de los principales países de nuestro entorno, como Francia, Reino Unido, Suecia, Países Bajos, Austria o Dinamarca, considerando el total del parque de vivienda social.

A lo largo del tiempo, el cambio más destacado es que la inoperancia administrativa ha creado una insuficiencia de los parques públicos de vivienda. Esto explica, en buena medida, las extraordinarias dificultades de amplias capas de la población para disponer de una vivienda que se adapte a sus necesidades y a sus capacidades económicas.

Es pertinente señalar que la asignación de créditos presupuestarios por parte de las administraciones públicas para la vivienda social experimentó un significativo repunte durante el periodo 2007-2010.

En esos años, el gasto anual destinado a este tipo de política prácticamente se duplicó respecto a los promedios de ejercicios anteriores, superando los 4.000 millones de euros anuales en 2009. Estas actuaciones coincidieron con la etapa de la crisis financiera de 2008 y permitieron mantener los niveles de construcción de este tipo de viviendas en un contexto en el que la edificación de vivienda libre sufrió un desplome significativo.

A partir de 2012, el gasto total destinado a estas políticas experimentó una drástica contracción, cercana al 50%. Esta reducción respondió, en gran parte, a las medidas generalizadas que se adoptaron para reducir el déficit público. Como consecuencia, el gasto se mantuvo por debajo del promedio histórico durante toda la etapa de expansión del ciclo de la actividad. No fue hasta 2021 cuando estas políticas comenzaron a recuperar protagonismo, gracias a la disponibilidad de financiación adicional procedente de los fondos europeos destinados al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR).

Bajo el PRTR se creó la línea 'ICO-Vivienda' para activar préstamos y avales para la promoción de vivienda social en régimen de alquiler asequible, ya sea de obra nueva o vía rehabilitación. De forma concreta, a la fecha existen 4.000 millones de euros destinados a financiar proyectos que están dirigidos a incrementar el parque de vivienda en alquiler social o a precio asequible, así como a mejorar el parque de vivienda social ya existente. Estos fondos son accesibles para promotores públicos y privados.



Instituto de Crédito Oficial

Ahora bien, a los fondos PRTR, se debe sumar otra ayuda de 2.000 millones de euros que avalará hasta el 50% de estos préstamos, la cual es impulsada por el Gobierno y gestionada a través del ICO. Aunque estas iniciativas son convenientes, resultan insuficientes como se ha analizado hasta aquí.

Como se evidencia hasta este punto, España tiene un largo camino por delante para poder cumplir los «objetivos específicos» que fueron previamente analizados en el subcapítulo '2.4. Evolución primer trimestre 2025' en el apartado de 'Unos planes en vivienda social enclenques', y que no podrán cumplirse solamente a través de la iniciativa pública.

3.5. Interés por invertir en el sector inmobiliario español

La previsión de crecimiento de la inversión para este año se acerca al 15%, lo que situaría el volumen total en el entorno de los 16.000 millones (frente a los 14.000 millones de 2024) según CBRE.

Por su parte, el retorno del capital internacional, la reducción de los costes de financiación -que a largo plazo reducirá las rentabilidades prime e incentivará la inversión-, y el atractivo de la divisa europea frente al dólar, serán factores clave que impulsarán la inversión. Todo ello estará acompañado de un mercado de ocupación que seguirá siendo robusto para todos los sectores.

En este sentido, el sector del “living” se posiciona como el preferido para la inversión en España y Europa, y se espera que en 2025 concentre entre el 30 y el 35% de la inversión total en el inmobiliario a nacional. Por otro lado, el sector hotelero representará entre el 20 y el 25% de la inversión total para ese mismo año. Las proyecciones para las oficinas suponen el 15% de la inversión total en el inmobiliario. Y, tras el notable aumento del 2024 (+121%), se prevé que el sector “retail”, alcance hasta el 20% de la inversión total durante 2025. Finalmente, el sector inmobiliario y el industrial y logístico estarán situados entre el 10 y el 15% del total invertido.



El sector promotor necesita 25.000 millones de euros, cada año durante los próximos diez años, para poder duplicar la producción de vivienda en España. En las proyecciones del INE, para los próximos 15 años, se estima que las cifras de creación neta de hogares continuarán incrementándose paulatinamente, con un promedio de 250.000 nuevos hogares al año.

Si a esto se le une que muchos inversores continuarán apostando por la vivienda como inversión y, en especial, si no existen alternativas en renta fija por encima de los niveles de la inflación, las necesidades de vivienda serán cada vez mayores e irán aumentando año tras año. Si no se encuentran alternativas y se mantienen las cifras de producción existentes en la actualidad (alrededor de 88.000 unidades), el déficit de viviendas aumentará de manera exponencial, alcanzando en 2039 un total superior a 2.736.000 unidades.



Capítulo 4

Fiscalidad penalizadora

- ⊙ Entre las manifestaciones de las instituciones públicas para facilitar el acceso a la vivienda y la realidad normativa, presupuestaria y fiscal, existen notables contradicciones.

Una de ellas es la carga impositiva que grava la vivienda en España, que presenta tal complejidad y relevancia para todos los agentes involucrados: constructores, promotores, compradores, vendedores, arrendadores y arrendatarios, que convierte en insuficientes y dispersos los últimos anuncios de los partidos.

Así, la elevada fiscalidad, junto con la excesiva regulación y la escasa asignación de recursos a esta partida por parte del sector público, están agravando la situación actual del mercado inmobiliario.

Desde que se inicia la compra de suelo para la construcción de la vivienda por parte del promotor, hasta que se llega a su adquisición por parte del comprador final, pueden llegarse a pagar hasta por un total de 16 figuras tributarias, en ocasiones incluso de forma reiterada en función de la operativa que se lleve a cabo.

Empezando desde la compra de suelo para la construcción de vivienda, la propiedad se declara en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) por la ganancia de la venta del terreno al promotor, así como por el denominado Impuesto sobre el Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IVTNU), el conocido como impuesto de plusvalías de carácter municipal, una vez que se formalice nuevamente la venta al promotor.

A partir de aquí el promotor debe hacerse cargo de un importante número de impuestos a medida que se avanza en el proceso de construcción de la vivienda, como el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), el Impuesto de Bienes Inmuebles (IBI)⁶, la licencia de obra, tasas, Actos Jurídicos Documentados (AJD), el Impuesto sobre Construcciones e Instalaciones, si las obras proyectadas exigieran la obtención de una licencia de obras o urbanística. Estos son los pagos a los que tiene que hacer frente el promotor antes de terminar la promoción y vender las viviendas. La suma de todos ellos supone un coste adicional al promotor del 8,74%, donde prácticamente 9 de cada 100 euros destinados a la promoción y construcción son impuestos que se repercutirán en el precio final.



Dentro de la variedad de tasas y licencias urbanísticas municipales, los costes se incrementan en función de los actos que se desarrollen, desde la tramitación de consultas previas e informes urbanísticos y expedición de certificados urbanísticos, expedición de cédulas urbanísticas, tramitación de licencias urbanísticas, hasta el pago por dejar sacas de arena y de otros materiales de construcción en terrenos de dominio público local, así como cualquier renovación de pavimento o aceras en la vía pública.

Después, una vez obtenida la propiedad del inmueble, el propietario/empresa tendrá que hacer frente al Impuesto sobre Sociedades aplicando el tipo general del 25% y el Impuesto sobre Actividades Económicas⁷.

6 La base imponible la constituye el valor catastral de tales inmuebles y el tipo aplicable depende del municipio en el que se encuentre sito el inmueble.

7 En el caso de sociedades dedicadas a la promoción inmobiliaria, la cuota tributaria se determina en función de los metros cuadrados edificados o por edificar vendidos.

Una vez que el promotor vende la vivienda, el comprador debe abonar el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) en el momento de la compra al tratarse de vivienda nueva y el impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD) cuando refleja esta compra en unas escrituras notariales. Si la vivienda es de segunda mano, el impuesto que se debe liquidar es el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP), cuya tasa varía entre el 4 y el 11,5% dependiendo de la comunidad autónoma correspondiente. En el caso de la vivienda nueva, el coste tributario para el comprador final alcanza el 10% adicional del precio de la vivienda, que unido al coste impositivo que asume el promotor y que repercute al comprador, el precio de la vivienda aumenta un 20% únicamente por la vía de los impuestos, es decir, un 4% en la fase de producción; un 4% en la fase promoción y 12% en la fase venta.

Del conjunto de las Administraciones Públicas, el Estado obtiene algo más de la mitad (50,46%) por el IVA (35,03%) y el IRPF (15,43%). Por su parte, la administración autonómica se hace con el 22,9%, especialmente por el empuje de AJD (16,6%) y el ITP (6,3%). Mientras que, la administración local capitaliza el 26,64% de la recaudación de impuestos por la vivienda, gracias especialmente al conocido impuesto de plusvalías (12,5%), el impuesto de construcciones (7,98%), las tasas (5,99%) y el IBI (0,16%).

Figura 21 →

LA PRESIÓN FISCAL SOBRE EL SECTOR INMOBILIARIO Y DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Fuente: Instituto de Estudios Económicos, 2025

Figura impositiva	Recaudación total del sector de la vivienda (millones de euros)	Recaudación total del sector de la vivienda (% del total de recaudación del impuesto)
IVA	11.000	12%
IRPF	6.500	80%
Imp. sobre Transmisiones Patrimoniales	8.000	6%
Imp. sobre Sociedades	5.000	13%
Imp. sobre Actos Jurídicos Documentados	2.500	100%
Imp. sobre el Patrimonio	900	70%
IBI urbano	14.000	100%
Plusvalía municipal	2.000	100%
ICIO	1.700	100%
Tasa por licencias de obras	600	100%
Recaudación por la tributación sobre la vivienda	52.200	18%

Nota: Peso de la tributación de la vivienda sobre el total de recaudación de las figuras tributarias recogidas en la Tabla.

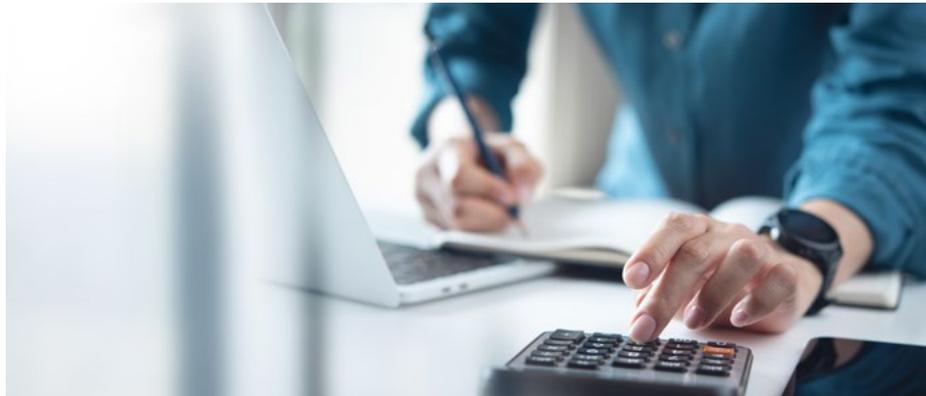
Como se observa en la Figura 21, la vivienda constituye un medio relevante de financiación para la administración pública. En total, el Estado alcanza a recaudar 52.000 millones de euros con los impuestos aplicados a este sector.

En términos relativos al PIB, la recaudación total por la tributación sobre la vivienda representa aproximadamente un 3,5% del mismo. Esta cifra, contrasta con el peso del total del gasto destinado por las administraciones públicas a políticas de vivienda, que se sitúa en torno 0,5% del PIB. Esta disparidad pone de manifiesto la relevancia fiscal que tiene este tipo de inmuebles para el conjunto de las administraciones, frente al escaso protagonismo que las políticas públicas de vivienda ocupan dentro de las prioridades de gasto del sector público.

Por tipo de impuesto, el IBI constituye la principal fuente de recaudación dentro del sector inmobiliario. En 2024 generó ingresos por un monto de 14.000 millones de euros, representando cerca del 30% de la recaudación total vinculada a la tributación sobre la vivienda. Le sigue el IVA, con una recaudación de 11.000 millones de euros en el mismo año. Finalmente, en tercer lugar, se sitúa el IRPF, que aportó 8.000 millones de euros al total recaudado en 2024.

4.1. Impuestos en la transacción

El primer punto para destacar sobre el sistema español frente a los demás países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) es la aplicación de dos impuestos sobre transacciones inmobiliarias en la etapa de la adquisición. Uno de ellos es el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, el cual se calcula y aplica cuando se transfiere el título legal de propiedad de un bien inmueble a un tercero. El otro impuesto es el que se aplica es el de los Actos Jurídicos Documentados, de manera particular en la escritura o el documento contractual. La responsabilidad legal del pago de ambos impuestos puede recaer en el comprador, en el vendedor o en ambos.

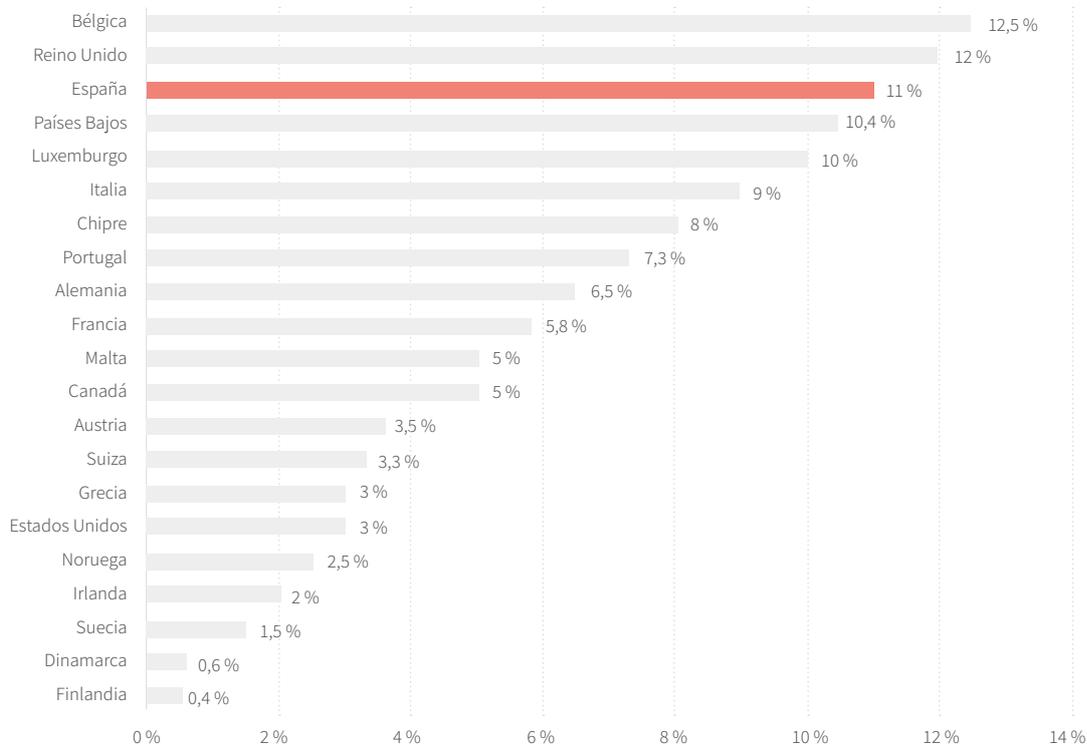


En el caso de España, por ejemplo, esto incluye tanto el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (sobre vivienda usada) como el Impuesto sobre el Valor Añadido (sobre vivienda nueva) presente en cualquier transacción.

En términos porcentuales, España aplica el tercer tipo máximo más elevado del impuesto sobre transacciones en Europa, con un 11% solo por detrás de Bélgica (12,5%) y el Reino Unido (12%), según los datos del INE (ver Figura 22). Este elevado nivel impositivo dificulta además la movilidad del factor trabajo ya que el cambio de vivienda por cambiar de ciudad supone un alto coste económico.

Figura 22 →**TIPO MÁXIMO DEL IMPUESTO SOBRE TRANSACCIONES EN LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS DESARROLLADAS EN 2023**

Fuente: Instituto de Estudios Económicos, 2025



4.2. Impuestos durante la tenencia del activo

Durante la tenencia del activo, en España existen varios impuestos aplicables, tanto a nivel estatal, como autonómico y local. España es uno de los tres países europeos que grava el patrimonio neto a través de dos figuras impositivas: el Impuesto sobre el Patrimonio y el Impuesto de Solidaridad sobre las grandes fortunas. A nivel europeo, solo España, Noruega y Suiza mantienen actualmente un impuesto sobre el patrimonio neto, lo que la sitúa entre los pocos países que conservan este tipo de tributación.

El impuesto sobre el patrimonio neto en España es un impuesto progresivo que varía entre las CC.AA. Este oscila entre el 0,16%, y el 3,5% sobre los patrimonios superiores a 700.000 euros, como es el caso de Navarra.

Por su parte, el impuesto de solidaridad, que se introdujo en 2022, grava a las personas físicas con un patrimonio neto superior a 3 millones de euros, en el que se incluye la vivienda. En el caso particular de la vivienda, esta se considera parte del patrimonio neto si el valor supera los 300.000 euros.

4.3. Impuestos en la venta

Cuando se vende una vivienda, el impuesto que se aplica es el impuesto sobre las ganancias de capital, el cual grava de manera significativa las inversiones inmobiliarias.

En España, el tipo marginal máximo sobre las ganancias del capital alcanza el 30% (ver Gráfico 23), situándose considerablemente por encima del promedio europeo, que se encuentra en el 16,4%. Esta carga fiscal posiciona a España entre los países con una mayor tributación sobre las plusvalías, comparable a Suecia y solo superada por economías como Dinamarca (42%), Noruega (37,8%) y los Países Bajos (36%).

Cabe destacar que únicamente las ganancias de capital derivadas de la venta de la vivienda habitual están exentas de tributación, bajo dos condiciones concretas. La primera es que se reinviertan dichas ganancias en la adquisición de otra vivienda habitual, dentro de un plazo de dos años. La segunda exención aplica a contribuyente mayores de 65 años, quienes se benefician de una exención total.

A diferencia de la práctica común en otros países, en España las ganancias patrimoniales derivadas de la venta de inmuebles se calculan sobre el valor nominal del activo, sin aplicar ajustes por inflación. Esta metodología implica que los contribuyentes deben tributar por incrementos de valor que, en términos reales, pueden no representar una ganancia efectiva, al estar influenciada por el efecto erosivo de la inflación.

Figura 23 →

TARIFA DEL AHORRO DEL IRPF PARA LAS COMUNIDADES DEL RÉGIMEN COMÚN EN 2025

Fuente: Instituto de Estudios Económicos, 2025

Base liquidable	Cuota íntegra	Resto base liquidable	Tipo aplicable total (estatal + autonómico)
-	-	6.000	19 %
6.000	1.140	44.000	21 %
50.000	10.380	150.000	23 %
200.000-	44.880	100.000	27 %
300.000	71.880	En adelante	30 %

Ante este panorama, el Instituto de Estudios Económicos recomienda implementar un ajuste por inflación en la tributación de las ganancias patrimoniales. Esto podría mejorar la equidad del sistema fiscal, al gravar únicamente las ganancias reales obtenidas por los contribuyentes.

4.4. Efectos indeseados para compradores y vendedores

La existencia de elevados impuestos sobre la transmisión de viviendas y las plusvalías desincentiva la compraventa, reduciendo la oferta disponible y generando ineficiencias que pueden traducirse en precios más elevados para los compradores. Además, la menor rotación de viviendas restringe la movilidad geográfica, dificultando que los trabajadores se desplacen a zonas con mayores oportunidades de empleo.

Finalmente, y en la misma etapa de la venta de la vivienda, se encuentra el Impuesto sobre Sucesiones. España encabeza la lista con un tipo máximo del 87,6%, muy por encima de la media del resto de los países representados, que se encuentra cerca de un 35%. Esta cifra sitúa a España como el país con la carga fiscal más elevada en este ámbito, superando incluso a Bélgica (80%) y Francia (60%), que también presentan niveles altos de imposición, según los datos del IEE.

La inclusión de la vivienda en el Impuesto sobre Sucesiones puede generar graves ineficiencias económicas y dificultades financieras para los herederos, especialmente cuando residen en la propiedad heredada.

Dado el carácter ilíquido del patrimonio inmobiliario, muchos beneficiarios se ven obligados a vender la vivienda para afrontar la carga fiscal, lo que puede derivar en ventas forzadas y pérdidas patrimoniales. Además, la fuerte carga emocional asociada a la vivienda heredada refuerza la percepción de injusticia de este tributo, afectando a la aceptación social del impuesto (OECD, 2022).

El Impuesto de Sucesiones sobre la vivienda puede provocar, nuevamente, «efectos de bloqueo», desincentivando la venta de propiedades heredadas incluso cuando estas no son óptimas para los beneficiarios.

En definitiva, el sector de la vivienda juega un papel fundamental dentro del sistema tributario español en la medida en que representa una parte sustancial de la recaudación total. Esto obliga a los poderes públicos a considerar su reforma para reducir el precio de la vivienda y así hacerla más asequible.





Capítulo 5

Reflexiones y Conclusiones

- ⊗ Teniendo en cuenta la previsión que hace el INE de un crecimiento promedio anual del 1,0% de la población durante los próximos seis años, se estima que para 2030 España alcanzará una población total aproximada de más de 52 millones de habitantes, lo que supone un incremento de 3,5 millones de personas respecto a la actualidad.

Este crecimiento demográfico -proveniente en buena parte del exterior- pone de manifiesto una insuficiencia estructural en el parque de viviendas disponibles. Para atender adecuadamente esa demanda, se estima que el país necesita entre 1,4 y 2,1 millones de viviendas hasta 2030. A esta cifra se debe añadir el déficit de vivienda no cubierto en los dos últimos años de casi 300.000 unidades. En consecuencia, para satisfacer la demanda y equilibrar el mercado, deberían salir al mercado entre 1,6 y 2,3 millones de viviendas en los próximos cinco años.



Si se analiza desde una perspectiva de largo plazo, si se considera el déficit habitacional proyectado para el periodo 2024- 2039, que será de 2,7 millones de viviendas si se sigue construyendo al nivel actual; y, se suma el acumulado del periodo 2013-2024, que asciende a aproximadamente 400.000 viviendas, sería imperativo construir 221.000 viviendas anuales durante los próximos 14 años si se quiere cubrir ese desfase. Si se toma el precio medio de 140.000 euros por vivienda, sería necesario invertir al menos 430.000 millones de euros.

Cabe recordar que, entre los diferentes factores que justifican el incremento significativo en el número de hogares se encuentran:

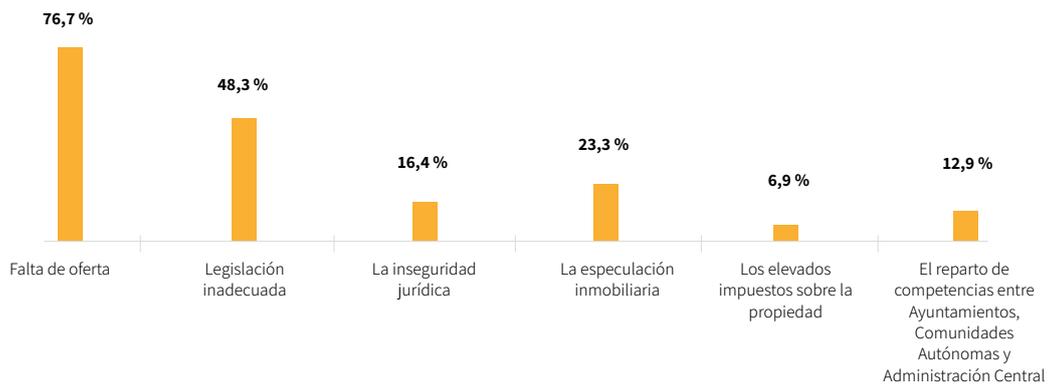
- El aumento de la población como consecuencia de los flujos migratorios que comprenden, entre otros, la inmigración, la búsqueda de oportunidades laborales en ciertos mercados y los desplazamientos por estudios.
- La reducción del tamaño medio de los hogares como resultado de un incremento de los hogares unipersonales (solteros, separados, divorciados, etc.), la reducción de la natalidad y los nuevos modelos de familia.

El conjunto de expertos, directivos y empresarios coinciden en señalar que el principal problema del alto coste de la vivienda en España es la falta de oferta (77%), seguida por la legislación inadecuada (48%) y por la especulación inmobiliaria (23%). Una situación ante la que los encuestados apuestan mayoritariamente por agilizar la concesión de licencias urbanísticas (70%), incrementar el volumen de suelo edificable (61%) e impulsar la rehabilitación de vivienda (56%) (ver Figura 24).

Figura 24 →

¿CUÁL CREE QUE ES EL PRINCIPAL PROBLEMA DE ALTO COSTE DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA?

Fuente: PWC, 2024



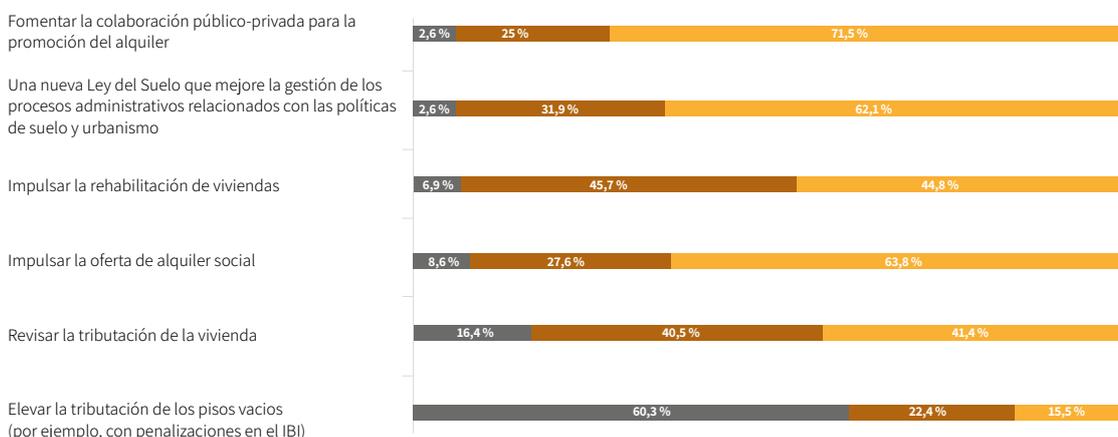
Ahora bien, es importante destacar que, las personas encuestadas consideran que la Ley de Vivienda no ha tenido el resultado esperado y que el suelo disponible continúa estando excesivamente protegido. Por ello, de entre las iniciativas concretas que debería tomar el legislador para solucionar la falta de viviendas, el 72% se inclinan por fomentar la colaboración público-privada para la promoción del alquiler, el 64% por impulsar la oferta de alquiler social y el 62% por redactar una nueva Ley del Suelo que mejore la gestión de los procesos administrativos (ver Figura 25).

Figura 25 →

¿CUÁL DE ESTAS MEDIDAS LE PARECE MÁS RELEVANTE PARA SOLUCIONAR LA FALTA DE VIVIENDA?

Fuente: PWC, 2024

Nada de acuerdo Porcentaje de respuestas obtenidas **11 | 98,31 %**



Tal como se ha analizado a lo largo de este informe, la escasez de vivienda es un problema estructural de gran magnitud, que se agrava por la lentitud en la tramitación de licencias de obras, la cual puede demorarse hasta más de dos años, como sucede en Madrid y Barcelona. En este sentido, el Sistema de Información Urbana (SIU) ha señalado que hay 6,8 millones de viviendas pendientes de construir, lo que equivale al 25,6% del parque inmobiliario actual. Ante este escenario, parecería que la solución más eficiente es la colaboración entre las administraciones públicas y los promotores privados, con el objetivo de acelerar la producción de vivienda y dar respuesta a la creciente demanda.

No obstante, las recientes modificaciones normativas han generado incertidumbre en el sector inmobiliario. Medidas como el control del precio del alquiler, la limitación a los desahucios o la obligatoriedad de registrar los alquileres temporales, han desincentivado la inversión y han llevado a que muchos propietarios retiren sus viviendas del mercado. Esta situación genera un círculo vicioso en el que la oferta se reduce aún más, afectando especialmente a los inquilinos con menor poder adquisitivo.



La promoción inmobiliaria es intensiva en capital, por lo que resulta fundamental que las administraciones públicas comprendan que el inversor prioriza seguridad jurídica y una rentabilidad que, por ejemplo, supere a la de la renta fija. A día de hoy, muchas licitaciones de colaboración público-privada han quedado desiertas porque las condiciones ofrecidas no resultaban atractivas para el capital privado, principalmente por su baja rentabilidad. Esta situación es relevante porque gran parte de esos recursos financieros se están canalizando hacia otros mercados fuera de nuestras fronteras.

Otro hecho importante es que, desde 2019, el precio de los materiales de construcción ha subido un 15,5% por encima del IPC, lo que ha impactado la viabilidad de nuevos proyectos.

La subida del precio de materias primas como el acero, el cemento y la madera ha encarecido significativamente la construcción de viviendas nuevas.

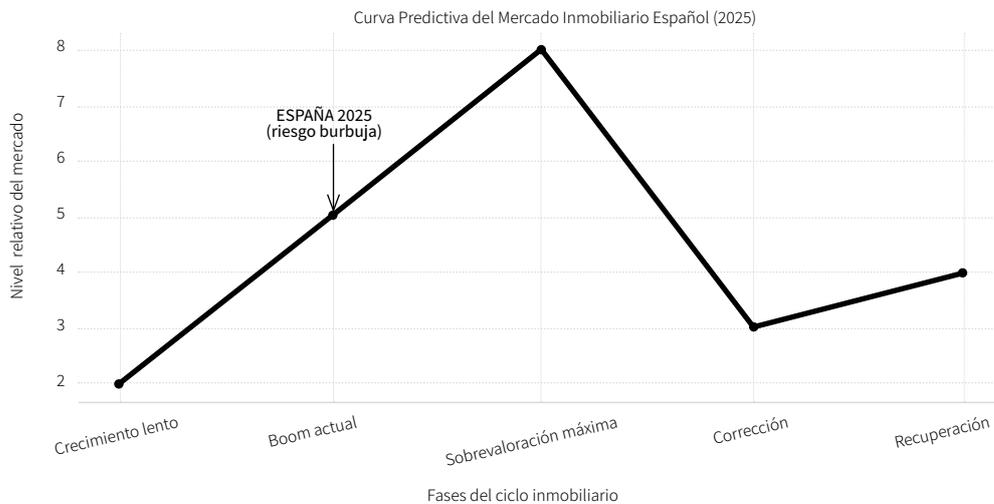
De acuerdo con los datos analizados en los diferentes capítulos del informe, España se encuentra, de cara a 2025, en la segunda fase del ciclo inmobiliario de la curva predictiva elaborada para anticipar posibles burbujas inmobiliarias. Específicamente, el país está en la etapa de crecimiento acelerado, caracterizada por un incremento sostenido y pronunciado en los precios de la vivienda, y que desconocen la realidad económica.

Aunque todavía no se encuentra en el punto máximo -sobrevaloración máxima-, está lo suficientemente cerca para ser considerado un riesgo cierto (ver Gráfico 26). Esta situación requiere la atención inmediata de los agentes involucrados y la implementación de una serie de medidas preventivas.

Figura 26 →

REPRESENTACIÓN GRÁFICA SIMPLIFICADA DE LA CURVA PREDICTIVA DEL MERCADO INMOBILIARIO

Fuente: Real Advisor, 2025



Otro indicador preocupante es el Índice de Esfuerzo Inmobiliario, que mide cuántos años de salario bruto son necesarios para adquirir una vivienda. Actualmente, este índice alcanza niveles similares o superiores a los de la crisis inmobiliaria previa: en el año 2007 era de 8 años y en 2025 de 9,5 años.

En algunas zonas, como Madrid o Baleares, este indicador ya supera los 10 años, lo que refleja claramente la dificultad creciente para acceder a la vivienda, algo característico de mercados sobrecalentados y posibles burbujas inmobiliarias.

No obstante, se dan varios elementos fundamentales que diferencian la situación actual respecto a la burbuja anterior. Estos son:

1. Acceso al crédito hipotecario

Durante la burbuja de 2007 era habitual que las entidades financieras otorgaran préstamos hipotecarios sin suficientes garantías, llegando a financiar incluso más del 100% del valor de la vivienda. Esto generó una deuda insostenible para miles de familias y desencadenó la posterior crisis inmobiliaria.

Actualmente, las previsiones de las condiciones crediticias son considerablemente más estrictas. Los bancos han adoptado políticas mucho más conservadoras debido a las estrictas regulaciones del Banco de España y del Banco Central Europeo. Por lo tanto, el común denominador es que las hipotecas no superen el 80% del valor del inmueble, la exigencia de ingresos estables y garantías más sólidas por parte de los compradores. Esto reduce significativamente el riesgo de impago generalizado que caracterizó la crisis inmobiliaria anterior.

2. Mayor peso de la demanda real frente a la especulativa

Otra gran diferencia con respecto a 2007 es que, la demanda actual parece estar más impulsada por necesidades reales de vivienda y menos por la especulación desenfrenada. Si bien los inversores todavía desempeñan un papel importante en el mercado, muchos de estos inversores buscan viviendas como activo refugio o inversión a largo plazo, y no necesariamente para realizar ventas rápidas en busca de ganancias inmediatas, como ocurrió en el pasado.



En 2007, los niveles de edificación y transacciones inmobiliarias alcanzaron valores superiores al 4% anual del stock total de viviendas. Esta intensa actividad constructiva provocó un crecimiento acelerado del parque residencial. En cambio, tras la crisis de la pandemia en 2020, el volumen de las transacciones se equilibró en torno al 2.5% del stock total, manteniéndose en ese nivel de forma sostenible.

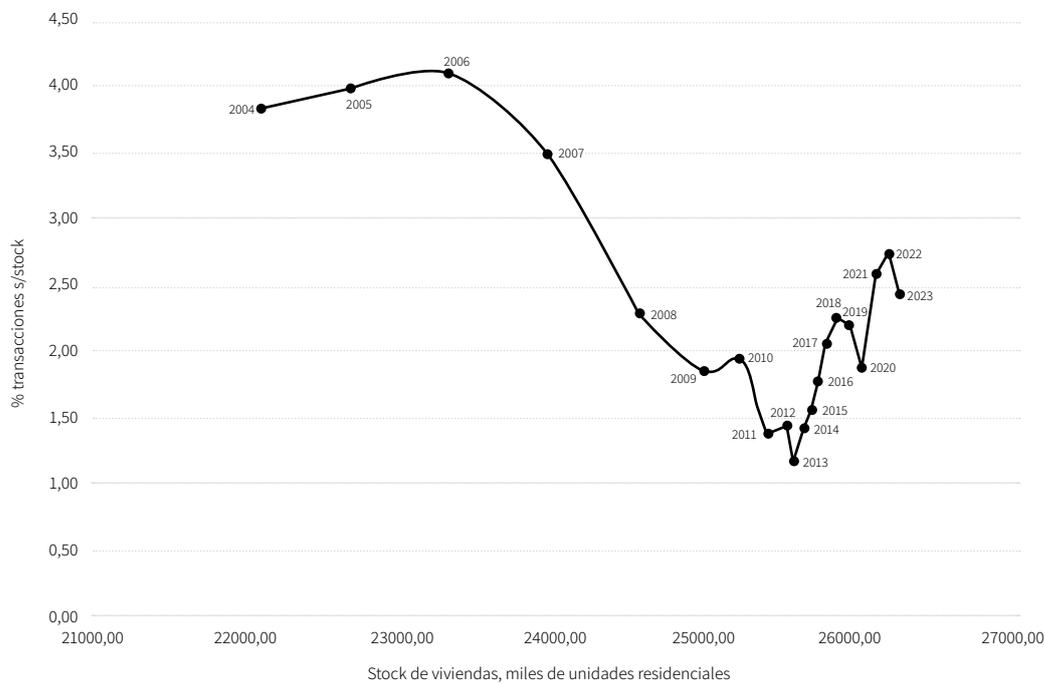
Este comportamiento indica que, aunque existe un mayor stock disponible para intercambiar, su utilización se mantiene en márgenes estables y alejados de tasas que indicarían procesos especulativos, que serían a partir del 3% o 3.5% del stock anual (ver Figura 27).

Según la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV), la proporción de equilibrio del mercado en España a largo plazo oscilaría alrededor del 2.5%, especialmente en fases expansivas del componente demográfico, nivel en el que se encuentra ahora el mercado español.

Figura 27 →

TRANSACCIONES Y % SOBRE EL STOCK (MILES DE UNIDADES Y %)

Fuente: Taltavull, 2025.



Esto implica que el mercado residencial ha aumentado de tamaño y, por tanto, presenta una liquidez mayor por la movilización de un número de unidades más elevado que en el pasado, explicando esos máximos de transacciones que se muestran en estos años. Por lo tanto, la actual subida de precios responde parcialmente a una demanda genuina provocada por cambios estructurales en la sociedad española. Estos son:

- El aumento del teletrabajo, que impulsa a muchas familias a buscar viviendas más grandes y cómodas.
- Previsión en los cambios demográficos que aumentan la necesidad de vivienda en centros urbanos y áreas metropolitanas.
- Un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda, especialmente en zonas como Madrid, Barcelona o las Islas Baleares, donde escasea la vivienda de nueva construcción.

3. Mercado menos sobre construido y menor exceso de oferta

Durante la burbuja inmobiliaria de 2007, España vivió un periodo de excesiva construcción, generando una sobreoferta inmobiliaria considerable. En cambio, la situación actual es casi opuesta.

Esto significa que, aunque los precios sean altos, responden a una escasez real de vivienda disponible en ciertas áreas estratégicas. A raíz de esto, no se presenta la misma acumulación de stock inmobiliario insostenible que caracterizó la burbuja previa.

4. Situación económica y laboral más sólida

Otro factor clave es la situación económica general. Actualmente, a pesar de ciertos desafíos económicos globales, el mercado laboral español presenta niveles de desempleos más bajos y un panorama económico relativamente estable comparado con el escenario de 2007-2008.

5. Menor dependencia del endeudamiento privado

A diferencia del periodo previo a la crisis inmobiliaria de 2007, la situación actual muestra un endeudamiento privado más controlado. Los hogares españoles han sido más cautelosos en la contratación de deuda hipotecaria y muchas compras de viviendas se han realizado con una proporción mayor de capital propio o ahorros. Esto reduce la exposición directa del mercado inmobiliario ante fluctuaciones en los tipos de interés o contracciones económicas inesperadas.

Otra de las conclusiones relevantes del análisis de la situación del mercado inmobiliario es el impacto del actual contexto de incertidumbre económica, donde el acceso a la vivienda incluso ha empeorado. Esta situación entra en contradicción con el mandato constitucional que reconoce el derecho a la vivienda y adecuada como uno de los principios rectores de la política social y económica del Estado. Este derecho impone a los poderes públicos a establecer condiciones y desarrollar normativas que faciliten su cumplimiento.

No obstante, y a pesar de estas garantías legales, el esfuerzo económico que deben realizar los hogares para acceder a una vivienda sigue siendo elevado. Paradójicamente, la inversión pública destinada a facilitar el acceso y la promoción de la vivienda no ha aumentado de manera proporcional a las necesidades estructurales del mercado, lo que limita la eficacia de las políticas públicas en esta materia.

Desde 2017 hasta 2024 la inversión pública en vivienda representó, aproximadamente, el 0,4% del PIB. Durante este mismo periodo, se mantuvo en todo momento como la partida con menor asignación dentro del presupuesto estatal (Administración General del Estado, 2024).

El reducido peso de la partida de vivienda en la distribución del gasto público en España contrasta con el hecho de que exista una excesiva regulación sobre el mercado de la vivienda.

Esta regulación que se materializa, por ejemplo, a través de la intervención en el precio de los alquileres o del suelo, puede llegar a generar distorsiones en el comportamiento de los agentes económicos. Aunque la intención es facilitar el acceso a la vivienda, esta intervención limita el funcionamiento libre del mercado, impidiendo que la oferta y la demanda se ajusten adecuadamente.

A este escenario se le añade una elevada carga fiscal asociada a la tributación de los bienes inmuebles, que, sumada a la intervención del Estado en el mercado, incrementa, aún más, las dificultades para acceder a una vivienda. En cada fase del proceso de la promoción inmobiliaria —desde la adquisición del suelo hasta la venta o alquiler del inmueble— intervienen numerosos impuestos y tributos, que incrementan considerablemente el coste total.

Por ende, a pesar de que las ciudades cuentan con suelo para desarrollar viviendas, la proporción de suelo finalista y lista para construir, es limitada. El resultado es la deuda que tiene el país para construir un número de viviendas equivalente al 26% del parque residencial actual.

La legislación sobre la vivienda ha sufrido cambios importantes, desestabilizando los planes de desarrollo de promotores, constructores y empresas dedicadas al alquiler. Una parte de las medidas adoptadas desincentivan la inversión, generan inseguridad jurídica, reducen la rentabilidad y hasta desincentivan las economías de escala.



ONU HABITAT
POR UN MEJOR FUTURO URBANO

Todos estos cambios inciden de forma negativa en el problema identificado por la Organización de Naciones Unidas (ONU) y en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), específicamente en el ODS 11: *Ciudades y comunidades sostenibles*. Este objetivo señala que “la falta de viviendas asequibles y adecuadas está detrás de gran parte de los problemas de exclusión residencial. Es necesaria la provisión de vivienda social y asequible para conseguir asegurar el acceso a una casa a todas las personas” (UN-Habitat, 2025).

Aunado a lo anterior, la ONU advierte que el ODS 11 enfrenta un déficit de financiación significativo. Por lo tanto, según constata en el apartado 80 del ‘*Draft strategic plan of the United Nations Human Settlements Programme for the period 2026–2029 Report of the Executive Director Process of development of the draft*’, incrementar los esfuerzos de financiación es fundamental para alcanzar las metas de vivienda, los servicios públicos y la resiliencia urbana; y a la postre, urbanización sostenible (UN-Habitat, 2025).

Ahora bien, tanto el plan como las estrategias de ONU Hábitat, concuerdan en la necesidad de movilizar recursos más diversificados y predecibles para apoyar su labor, incluida la aplicación de las resoluciones aprobadas por la Asamblea de ONU Hábitat. Estas iniciativas se sustentan en el pacto de financiación de ONU en los compromisos de acción conjunta entre los Estados miembros y las agencias de dicha organización, con el objetivo de avanzar en el cumplimiento de los ODS.

En este sentido, sería muy útil para los ciudadanos conocer que fondos de ONU Hábitat van a estar a disposición de los Estados miembros, y hasta qué punto el Gobierno de España está implicado en este plan. Y, también, de qué forma se podrían activar dichos recursos para hacer más asequible la vivienda en el territorio nacional.



The background of the slide is an aerial photograph. The top half shows a cityscape with various buildings and green spaces under a cloudy sky. The bottom half shows a lush green field, likely a rice paddy, with a white dashed line forming a diamond shape across it. Four white location pin icons are placed at the vertices of this diamond shape.

Capítulo 6

Recomendaciones

⊗ Después de lo que se ha analizado hasta este punto, es válido plantear las siguientes recomendaciones:

- Cambiar el paradigma de la Ley del Suelo, para que los tiempos de desarrollo de la materia prima de la vivienda no sea de 20 años. Esto permitiría evitar la judicialización del urbanismo.
- Aliviar la carga burocrática que afecta la producción de vivienda ya que, no tiene sentido que el tiempo que tardan los trámites para obtener las licencias sea igual al tiempo que lleva construir una promoción de 100 unidades.
- Recuperar los convenios con entidades financieras para, mediante avales públicos, permitir incrementar la financiación hipotecaria de los jóvenes y las familias, que no disponen del ahorro suficiente. Es necesario incrementar el aval a 200 millones para facilitar el acceso a más de 5.000 jóvenes al año.
- La producción de un bien de primera necesidad no puede estar más gravado fiscalmente que un artículo de lujo. Recordemos que el 25% del precio de una vivienda social son tributos que se han ido liquidando en los tres niveles de la administración.
- Unificar los trámites de las fases de planeamiento, gestión y ejecución, reduciendo los plazos de 10 a 4 años.
- Cumplir con los plazos legales y emitir los informes oportunamente. En caso de no hacerlo, se considerarán aprobados por silencio positivo.
- Tramitar el Plan de Sectorización, que convierte el suelo en urbanizable, y el Plan Parcial, que define sus usos, simultáneamente, y no sucesivamente, como sucede en la actualidad.
- Modificar la fiscalidad de la vivienda para hacerla más eficiente, suprimiendo redundancias, y evitando su impacto inflacionista en el precio final.
- Implementar un ajuste por inflación en la tributación de las ganancias patrimoniales en España podría mejorar la equidad del sistema fiscal, ya que gravaría únicamente las ganancias reales obtenidas por los contribuyentes.

Referencias bibliográficas

1. Asprima (2025). *Estudio sobre la eficiencia administrativa en materia urbanística de los ayuntamientos de la CAM*. → [IRA ENLACE](#)
2. Atlas Real Estate Analytics (2024, diciembre). *Informe de vivienda asequible en España. Análisis del problema de la vivienda, estado actual y posibles soluciones*.
3. Banco de España (2025, 3 de abril). *Las ratios de capital de las entidades de crédito que operan en España continuaron aumentando en el cuarto trimestre de 2024*. → [IRA ENLACE](#)
4. CBRE (2023, 17 de mayo) *Tendencias CBRE en Living: principales retos y oportunidades*. → [IRA ENLACE](#)
5. CBRE (2025, 21 de enero) *La inversión inmobiliaria crecerá hasta un 15% en 2025*. → [IRA ENLACE](#)
6. Europa Press (2025, 7 de marzo). *El precio de la vivienda libre se dispara un 8,4% en 2024, su mayor alza desde 2007, según el INE*. → [IRA ENLACE](#)
7. G.A. (2025, 25 de febrero) *¿Se acerca en España una nueva burbuja inmobiliaria en 2025?*. Real Advisor. → [IRA ENLACE](#)
8. Igan, D. (2024, Diciembre). *La crisis de la asequibilidad de la vivienda*. Fondo Monetario Internacional. → [IRA ENLACE](#)
9. Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2025). *Encuesta de Condiciones de Vida*.
10. Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2025, enero). *Encuesta de Población Activa. 2024*.
11. Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2025, 28 de abril). *Encuesta de Población Activa. Primer trimestre 2025*.
12. Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2025). *Estadística Continua de Población*.
13. Instituto Nacional de Estadística [INE]. (2024). *Proyecciones de población (2024-2074)*.
14. Infojobs (2025, 8 de mayo). *En 3 años el precio de la vivienda de compra se ha incrementado un 25% mientras que los salarios han crecido un 7%, según InfoJobs y Fotocasa*. → [IRA ENLACE](#)
15. Instituto de Estudios Económicos (2025, mayo). *La fiscalidad de la vivienda en España. Una propuesta de mejora. Opinión del IEE*.
16. Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda. (2023). Boletín Oficial del Estado, 124.

- 17.** Loungani, P. (2024, diciembre). *Senderos, no muros*. Fondo Monetario Internacional. → [IRA ENLACE](#)
- 18.** Marreno, D. (2025, 7 de marzo). *El INE confirma que el precio de la vivienda en 2024 alcanzó su mayor alza desde el boom (8,4%)*. → [IRA ENLACE](#)
- 19.** Marreno, D. (2025, 9 de mayo). *Los pisos de la periferia de Barcelona y Madrid reciben la mayor demanda para alquilar*. → [IRA ENLACE](#)
- 20.** Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana; DG de Vivienda y Suelo. (2024, Octubre). *Áreas urbanas en España 2024. Proyecciones población del Instituto Nacional de Estadística y previsiones demográficas de la autoridad independiente de responsabilidad fiscal*. → [IRA ENLACE](#)
- 21.** Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, DG de Vivienda y Suelo. (2024). *Observatorio de vivienda y suelo. Boletín especial Vivienda Social*.
- 22.** Montoriol Garriga, J. (2025, 17 de marzo). *El ciclo expansivo del mercado inmobiliario se extiende por la geografía española*. Caixabank Research. → [IRA ENLACE](#)
- 23.** Montoriol Garriga, J. (2025, 17 de marzo). *Se afianza la tendencia alcista en el mercado inmobiliario español*. Caixabank Research. → [IRA ENLACE](#)
- 24.** PwC. (2024). *Consenso Económico y Empresarial. Segundo trimestre de 2024. Monográfico El Problema de acceso a la vivienda en España*.
- 25.** Registradores de España (2025, mayo). *Estadística Registral Inmobiliaria – Primer trimestre 2025*. → [IRA ENLACE](#)
- 26.** Taltavull, P. (2025, enero). *XXI Edición. Informe sobre el Mercado de la Vivienda. España. Año 2024*. Observatorio de la Valoración.
- 27.** Tinsa (2025, 31 de marzo). *IMIE Mercados Locales. Informe Primer Trimestre 2025. CCAA, Provincias, Capitales*.
- 28.** UN (2015). *Objetivos de desarrollo sostenible*. → [IRA ENLACE](#)
- 29.** UN Habitat (2025, 18 de febrero). *Strategic Plan for the period 2026-2029 Pre-Final Draft v2*. → [IRA ENLACE](#)



OBS Business
School

School of **Business
Administration
& Leadership**

School of **Innovation
& Technology
Management**



 Planeta Formación y Universidades