

# P

## Tema del día: Desafío vivienda en 12 meses

**Desafío  
vivienda en  
12 meses**



GABRIEL SANTAMARINA  
Madrid

Hay cinco ciudades en España: Madrid, Barcelona, Palma, San Sebastián y Málaga, donde la vivienda se ha convertido en un verdadero drama. En estas cinco localidades, que hay quien conoce como el pentágono infernal, se debe destinar, de media, más de la mitad del salario al pago de la hipoteca si se quiere comprar una casa. Este porcentaje implica que una familia media no puede comprar un inmueble de un precio medio.

De acuerdo a las cifras que maneja Tinsa, la mayor tasadora de España, el esfuerzo teórico anual que un hogar medio destina al pago del primer año de una hipoteca alcanza el 33,9% a nivel nacional. Es decir, un ciudadano medio que compra una casa dedica un tercio de sus ingresos al pago de la letra, justo la ratio recomendada por los reguladores, ya que las entidades financieras solo otorgan préstamos a hogares cuyos ingresos sean el triple de la cuota hipotecaria.

### 'Pentágono infernal'

Precisamente, las cinco ciudades donde este porcentaje se dispara y supera el 50% podrían denominarse como el *pentágono infernal*. Las tres localidades que más sufren esta situación son Madrid, Barcelona y San Sebastián, donde el esfuerzo alcanza el 60,2%, 59,9% y 59,2%, respectivamente. En un segundo escalafón estarían Palma de Mallorca y Málaga, donde este porcentaje está en el 51,7% y el 50,3%.

«Lo que reflejan estas tasas de esfuerzo es que, en muchos casos, la vivienda en propiedad ha dejado de estar al alcance de una familia media financiada. Cuando una operación obliga a destinar más de la mitad de los ingresos al pago de la hipoteca, directamente deja de encajar dentro de los criterios habituales de riesgo bancario», resume Cristina Balaguer, directora general de Activum, comercializadora con proyectos en venta tanto en Madrid como en Barcelona.

A nivel nacional, Tinsa considera «razonable» el porcentaje de casi el 34% de esfuerzo medio, aunque remarcan que ha aumentado en los

# Las cinco urbes de la vivienda imposible

Pagar una casa en Madrid, Barcelona, San Sebastián, Palma y Málaga obliga a destinar más de la mitad del sueldo ● La crisis en Oriente Próximo podría encarecer aún más las hipotecas en España



últimos años al calor del «crecimiento del precio residencial por encima de la inflación en combinación con la estabilización de tipos». En total hay ocho provincias donde superan el 35%, tasa que se considera por los reguladores como el nivel de esfuerzo asumible. A las mencionadas capitales de provincia hay que sumar Alicante, Santa Cruz de Tenerife y Cádiz.

Lo que parece claro es que una familia con un salario medio en estas ubicaciones no puede comprar una casa media. ¿Por qué? Porque ningún banco otorga una hipoteca a un comprador si este va a tener que destinar más del 30% ó 35% de sus ingresos al pago de la letra mensual. Menos si esta alcanza el 50%. Bajándolo a números, un piso de 100 metros cuadrados en Madrid y Barcelona cuesta 460.000 y 443.000 euros, respectivamente. Esto se traduce en cuotas hipotecarias con un tipo Euríbor y un plazo de 30 años de alrededor de 1.500 euros.

**«Muchas familias recurren a la donación para que sus hijos puedan acceder al mercado»**

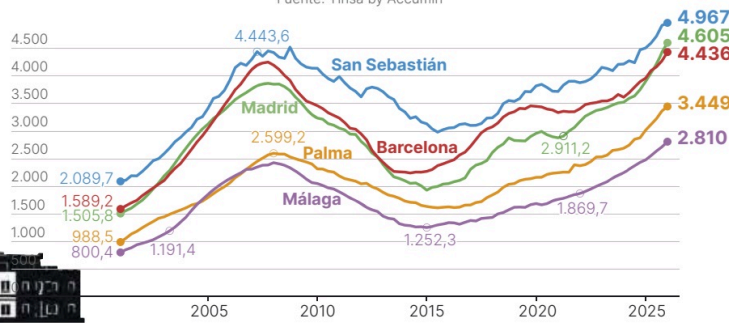
Ningún banco otorgará ese préstamo sin los compradores no ganan como mínimo 4.200 o 4.400 euros netos al mes.

Entonces, la duda que surge es: ¿quién compra la vivienda en estos casos? Un maremágnum que se reparte entre familias que ya tienen un inmueble en propiedad, ricos, inversores, extranjeros e individuos que gozan de una notable ayuda familiar para comprar, según los expertos consultados. Rubén Cózar, director general de Negocio de Foro Consultores Inmobiliarios, otra comercializadora, explica el primer tipo: «El comprador de reposición es el perfil más común en las promociones de obra nueva, en el caso de Madrid, por ejemplo. Son personas que ya tienen una propiedad y con su venta pueden pagar una buena parte de la vivienda nueva. La hipoteca que deben pedir ya se ajusta a la tasa de esfuerzo personal aceptable para el banco, aunque el precio del piso sea alto».

**EL PRECIO DE LA VIVIENDA**

Compra. Euros/m<sup>2</sup>

Fuente: Tinsa by Accumin



En Barcelona mucha de la vivienda de obra nueva que se vende también es de reposición, de personas que ya tienen una vivienda para vender y dar una importante entrada. O, en el caso de que sea la primera adquisición, suelen tener una situación socioeconómica media alta que puede generar ahorro o hay implicación por parte de los padres que ayudan económicamente a los hijos, comenta Balaguer, de Activum. Aquí cambia también el perfil dependiendo la ubicación, ya que muchos se desplazan a poblaciones a 25 o 30 kilómetros para «conseguir unos precios de vivienda mas ajustados y acorde a sus ingresos», comenta la ejecutiva.

Tal y como destacó EL PERIÓDICO en su última entrega de *Desafío Vivienda 12 meses*, los pocos jóvenes propietarios lo son gracias a la ayuda familiar. «Muchas familias están recurriendo a la donación para que sus hijos puedan acceder a una vivienda. Y se ha convertido en una herramienta de planificación fiscal cada vez más utilizada por las familias españolas. Las donaciones y herencias impulsan el acceso a la vivienda de las siguientes generaciones. De esta forma, con ese empujón familiar el comprador ya puede acceder a su primera vivienda con un préstamo que se ajusta a su situación económica», añade Cózar, de Foro Consultores Inmobiliarios.

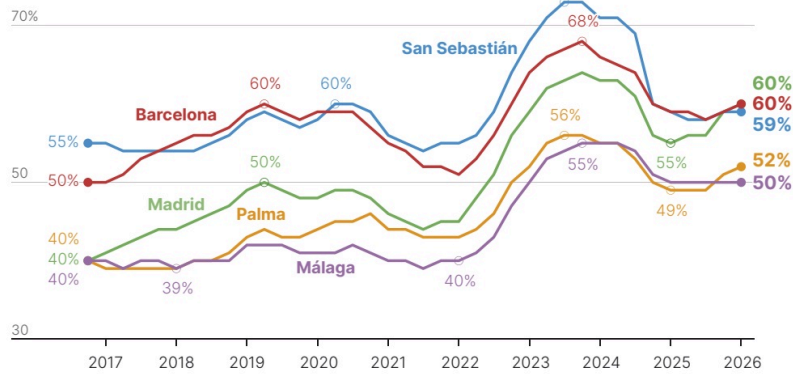
**Ricos, inversores y extranjeros**

Los otros dos perfiles que están comprando son los inversores y el público extranjero. «En ciudades como Málaga, por ejemplo, hay un comprador que tiene la opción de teletrabajar y está un tiempo en España y otro en su país. En general, estos perfiles no superan los niveles de riesgo establecidos, pero sí hay un perfil que puede llegar a endeudarse más, aunque sea durante un corto periodo de tiempo, porque su proyección profesional es muy buena, como es el caso de funcionarios», señala la directora general de Activum, que subraya que, por ejemplo, San Sebastián y Málaga son mercados de alto valor, donde el elevado coste de los pisos y la escasez de producto nuevo apuntan claramente hacia un comprador de alto poder adquisitivo, muy vinculado a perfiles empresariales, di-

**ESFUERZO PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA**

% de los ingresos destinados a la adquisición de vivienda

#gsantamarina@prensaiberica.es



Jordi Otx



Una familia en su piso de Barcelona, para el que destinan más de la mitad de su sueldo.

rectivos y patrimoniales.

«En el caso de Málaga y la Costa del Sol tiene además una singularidad muy marcada, la enorme presión de la demanda internacional sobre el mercado residencial. La tasa de esfuerzo para acceder a una vivienda se ha incrementado notablemente en los últimos años impulsada,

en gran medida, por compradores extranjeros con un poder adquisitivo muy superior a la media nacional. Actualmente, alrededor del 40% de las compraventas de vivienda en la provincia de Málaga corresponden a compradores internacionales. En Málaga capital, el peso del comprador extranjero ronda el

20%, principalmente vinculado a primera y segunda residencia. Sin embargo, en determinadas promociones de obra nueva y producto premium de la Costa del Sol, el comprador internacional tiene un peso muy relevante y, en algunos casos, claramente predominante. El grueso de nacionalidades son principal-

mente europeas –escandinavos, neerlandeses, belgas o polacos–, aunque también estamos viendo un crecimiento relevante de compradores procedentes de EEUU y Oriente Medio», desgana sobre lo que sucede en la provincia andaluza Balaguer, de Activum.

**El impacto de la guerra**

En los próximos meses, no hay visos de que la situación mejore. Tinsa remarca que «la guerra en Oriente Próximo impactará en la tasa de inflación y en los tipos de interés de referencia». Esto se traducirá en préstamos con tipos de interés más caros, que a su vez recrudescen el acceso a más capas de la población, ya que esta tiene influencia directa en la cuota de los préstamos hipotecarios.

«Esto, a su vez, puede tener un impacto en la demanda residencial, que combinará tensiones contrapuestas entre el enfriamiento que pueden causar la incertidumbre económica, la pérdida de poder adquisi-

**Los préstamos con tipos de interés más caros recrudescerán el acceso a más capas de la población**

tivo y el mayor coste hipotecario y el dinamismo que puede aportar la inversión en un activo que supone un buen refugio contra episodios inflacionistas. Al mismo tiempo, se podría alimentar un nuevo encarecimiento de la vivienda de obra nueva que continúe incrementando las dificultades de acceso a la vivienda para la población general», añaden desde la tasadora.

Cristina Balaguer, de Activum, va más allá y apunta que en su esencia el «mercado está cada vez más tensionado», hecho que «empuja precios al alza y dificulta todavía más el acceso de la demanda media». «El mercado sigue teniendo demanda, pero cada vez más segmentada. En las zonas prime, la compra está muy vinculada al patrimonio, la inversión y las rentas altas. Y en los mercados más accesibles, el comprador medio sigue existiendo, pero sometido a un nivel de tensión financiera cada vez mayor», concluye la directiva. ■

## Desafío vivienda en 12 meses

EL PERIÓDICO conversa con cinco expertos locales para entender las dificultades en el acceso a un piso en las ciudades que afrontan las mayores tensiones.

## «La oferta es insuficiente e inasequible»

GABRIEL SANTAMARINA  
Madrid

Desafío  
vivienda en  
12 meses



1. ¿Qué particularidades tiene el mercado de la vivienda en su ciudad?

2. ¿Por qué cree que se ha vuelto tan complicado al acceso a la vivienda?

3. ¿Cuál sería la primera medida que aplicaría para intentar aliviar este problema?

1. Barcelona es una ciudad con un gran atractivo turístico. No obstante, no es una ciudad que tenga una proporción elevada de viviendas turísticas -1,06%, menos que València o San Sebastián y mucho menos que Málaga- y, los últimos datos del portal del notariado señalan que, aunque el porcentaje de compradores extranjeros es del 31% -similar a Palma o València, pero superior a Ma-

1. Yo resido en Madrid donde el problema de la vivienda es de primera magnitud porque es una ciudad en la que se concentra empleo, universidades, servicios y oportunidades económicas, lo que genera una importante demanda. Ello tensiona un mercado con escasa oferta fruto de la lentitud urbanista por falta de suelo finalista, incremento de costes de construcción y financiación. Si a ello le sumamos el maltrato fiscal que padece la vivienda y la insegu-

1. Desde la oferta, el mercado inmobiliario malagueño está dominado por promotoras ligadas a fondos internacionales, sobre todo norteamericanos y europeos, mientras las locales apenas se recuperaron tras 2008. Málaga combina sectores dinámicos como el turismo, que genera demanda de inversores para alquiler turístico o residencial y de trabajadores hosteleros que necesitan vivienda, con un sector tecnológico

1. San Sebastián tiene limitaciones orográficas que condicionan su expansión. Aunque la capital cuenta con una superficie considerable, los barrios más céntricos están colmatados. Es la zona más cara, donde se superan los 9.000 euros por metro cuadrado, no hay capacidad de desarrollo y es imposible construir más, factor que se suma a la gran demanda turística, que también tensiona el mercado. También hay inversiones extranjeras que aumentan la demanda, lo

1. La principal particularidad de Palma es la intensificación del proceso de turistización. Este fenómeno se ve muy favorecido por la gran conectividad de la ciudad con Europa, que es cada vez más amplia e intensa. De hecho, año tras año se batían récords en el número de turistas que visitan la ciudad. Además, Palma presenta una elevada concentración de infraestructuras y actividades vinculadas al turismo, como hoteles, viviendas

**José García Montalvo.** Universitat Pompeu Fabra

## «Hay que evitar medidas contraproducentes»

drid o Málaga-, en el año 2025 se produjeron más ventas que compras de viviendas por extranjeros. La proporción de renta neta destinada al pago de una vivienda en

Barcelona (7,23) es similar a Málaga o Palma e inferior a San Sebastián (9,06). Dos puntos interesantes del mercado de la vivienda en Barcelona son que tienen los com-

**Matilde Cuenca.** Universidad Complutense

## «La escasa oferta es fruto de la lentitud urbanista»

ridad jurídica que ha caracterizado el mercado, el resultado es un problema grave de vivienda.

2. El acceso a la vivienda se ha vuelto tan complicado porque durante años se ha producido un de-

sequilibrio creciente entre oferta y demanda. La demanda aumenta muy rápido y la oferta no responde al mismo ritmo. Muchas políticas públicas se han centrado en intervenir el mercado, pero sin abordar

**Ricardo Urrestarazu.** Universidad de Málaga

## «Hay que construir casas que la gente pueda pagar»

en expansión, impulsado por startups, grandes empresas y migrantes digitales con alto poder adquisitivo. Las políticas públicas han favorecido esta transformación.

Sin embargo, la vivienda asequible apenas supone el 2% de la obra nueva reciente.

2. Ha aumentado tanto la demanda de vivienda para vivir co-

**Ibon Tellería.** Universidad del País Vasco

## «La inversión extranjera aumenta la demanda»

que provoca que para la población local sea casi inabarcable comprar un piso. Aun así, hay zonas periféricas con opciones algo más accesibles, pero los precios siguen subiendo y el problema no se detiene,

porque los factores que lo alimentan continuarán. La ciudad además se vende como segura, limpia y con alto nivel de vida, lo que atrae más interés.

2. El turismo ha influido, pero

**Sònia Vives Miró.** Universitat de les Illes Balears

## «La vivienda es ahora fuente de rentabilidad»

de alquiler turístico tipo Airbnb y cruceros, cuyo crecimiento sigue sin estar suficientemente regulado. Otro aspecto importante es la fuerte inversión extranjera, especial-

mente concentrada en determinados barrios como Santa Catalina o el centro histórico. También se observa un crecimiento del turismo de lujo, que contribuye todavía más

pradores más jóvenes, de media 43 años, por 4,8 en Madrid o 4,6 en San Sebastián, Palma o Málaga, y que la proporción de venta de viviendas usadas, el 95,75%, es superior a todas las otras ciudades.

2. La causa fundamental es la falta de oferta de vivienda nueva ante el elevado aumento de la población y la formación de familias, y la continuación de la tendencia a la urbanización y la concentra-



Levante

ción en grandes ciudades y núcleos turísticos. La elasticidad de la oferta en las grandes ciudades se ha reducido mucho por la resistencia política ante la presión de los votantes propietarios. Y esto pasa en todas las grandes ciudades del mundo y por eso comparten los problemas.

3. La primera medida es fomentar la oferta –aumentar densidad, facilitar los cambios de usos para locales y oficinas

vacías en los centros urbanos, utilizar la inteligencia artificial para agilizar la tramitación de licencias, comprar viviendas para aumentar el parque público, facilitar la construcción industrializada, etcétera. – y facilitar el acceso a zonas más amplias de los entornos metropolitanos a partir de unas infraestructuras con un buen funcionamiento, evitando aplicar medidas que son contraproducentes. ■

suficientemente el problema estructural de la escasez de vivienda disponible. Cuando la oferta es insuficiente, los precios suben inevitablemente y quienes más sufren son precisamente los jóvenes y las rentas medias y bajas. También influye el endurecimiento de las condiciones de financiación hipotecaria y la pérdida de poder adquisitivo derivada de la inflación. Con todo, en la Comunidad de Madrid se están dando pasos importantes para aumentar la construcción de vivienda.



El Periódico

3. Aumentar de forma decidida la oferta de vivienda asequible. Para ello es esencial agilizar los procesos urbanísticos y de concesión de licencias, movilizar suelo público con colaboración público-privada y reducir cargas fiscales que encarecen la construcción y el acceso a la vivienda. Sin aumentar la oferta disponible, cualquier otra medida tendrá efectos muy limitados o incluso contraproducentes a medio plazo. Y sobre todo, favorecer la seguridad jurídica evitando cambios

normativos abruptos. Echo en falta una política más estable y menos ideologizada. El debate público suele centrarse demasiado en intervenir precios o confrontar políticamente, cuando el problema es mucho más estructural. Sin seguridad jurídica y sin incremento sostenido de oferta será muy difícil estabilizar precios. También sería importante reforzar la vivienda social permanentemente y mejorar la evaluación real de las políticas aplicadas para saber qué funciona y qué no. ■

mo para invertir. Quienes no pueden comprar por los altos precios alimentan la demanda de alquiler, lo que vuelve a encarecer el mercado en un círculo vicioso. La demanda actual procede de nuevos hogares residentes, trabajadores migrantes del turismo y la tecnología, e inversores pequeños e institucionales que compran para alquilar. La oferta es insuficiente y, además, inasequible: no basta con construir más, sino viviendas que la gente



El Periódico

pueda pagar. Las políticas públicas han favorecido la inversión inmobiliaria, generando riqueza para propietarios y empresas, y atrayendo capital exterior que ha impulsado otros sectores y el crecimiento económico local. Sin embargo, esta orientación apenas ha limitado sus efectos sociales.

3. En política económica lo ideal es aplicar un conjunto coherente de medidas normativas, fiscales, de gasto público, colaboración admi-

nistrativa y público-privada, pedagogía, transparencia y actuaciones tanto a corto como a largo plazo. Entre ellas, incluiría una tributación diferencial de la riqueza inmobiliaria: mínima para el sector privado que ofrezca alquiler asequible y más elevada para grandes patrimonios que obtengan rentas por alquiler turístico, comercial o residencial. Estos ingresos deberían financiar vivienda asequible y desincentivar la acumulación de propiedades. ■

San Sebastián siempre ha sido una ciudad con una buena predisposición para la inversión inmobiliaria. Para mucha gente de la zona, con un nivel adquisitivo medio o alto, comprar una casa en San Sebastián era una forma de colocar su dinero. Adicionalmente, el turismo ha aumentado mucho, aunque es inherente a la ciudad, que siempre ha sido una zona receptora de franceses, madrileños y de un turismo aristocrático. Esto generó expectativas altas en la ciudad. Pamplona, por



El Periódico

ejemplo, o Vitoria, han ido generando nuevos barrios, donde el suelo sí ha podido expandirse. San Sebastián, en cambio, está muy limitada y saturada.

3. Una de las medidas que propondría sería descentralizar el foco que tenemos puesto en esta área. Contamos con una provincia bastante densa, con valles y espacios en los que, en poca superficie, suceden muchas cosas. Hay muchas zonas a 15 minutos con buenas posibilidades. Desde el punto de vista del tu-

rismo, tanto la infraestructura como los usos públicos están muy centrados en el centro de San Sebastián: la fiebre de la gastronomía, el festival de cine... Todo se dirige hacia el mismo foco. Sería posible trasladar parte de esa actividad a zonas más periféricas. Desde las instituciones públicas también podrían impulsarse políticas de alquiler y cesión de suelos. Además, puede haber otras fórmulas para acceder a la vivienda que no pasen necesariamente por la compraventa. ■

al incremento de los precios y a la transformación socioeconómica.

2. El acceso a la vivienda en Palma se ha vuelto cada vez más complicado por el fuerte incremento de los precios, impulsado especialmente por la turistificación, la inversión extranjera y la consideración de la vivienda como un activo financiero. La vivienda ha dejado de entenderse solo como un bien de uso y se ha convertido en una fuente de rentabilidad económica. Cada



Diario de Ibiza

vez resulta más rentable poseer una vivienda y obtener ingresos mediante el alquiler que a través de otras actividades laborales. Por ello, muchos propietarios que han heredado viviendas familiares optan por alquilarlas y extraer el máximo beneficio posible.

3. Creo que una primera medida sería la fijación de precios del alquiler. Esto podría aplicarse declarando Palma como zona tensionada, algo que considero que cumple cla-

ramente. También serían necesarias medidas orientadas a la desfinanciarización de la vivienda. En este sentido, sería importante aumentar la fiscalidad sobre grandes sociedades de inversión inmobiliaria, como las socimis. Estas inversiones se concentran especialmente en barrios vulnerables o degradados, donde las desigualdades sociales y de renta son más elevadas. Gravar fiscalmente a estas empresas podría limitar los procesos especulativos. ■