Informe de vivienda asequible en España

Análisis del problema de la vivienda, estado actual y posibles soluciones

Diciembre de 2024

ATLAS

DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

Índice

01. La dificultad de acceso a la vivienda: Causas y consecuencias

1.1. Causas de la dificultad del acceso a la vivienda **6**

- Déficit de producción de vivienda 7
- Escasez y falta de producción de vivienda 8
- Ahorro de los hogares españoles (impacto en la capacidad de pago inicial) 9
- Inflación y tipos de interés 10
- Evolución de los costes de construcción 11
- Evolución de los impuestos aplicados a la vivienda 12
- Evolución de la renta neta por hogar vs. precio de la vivienda 13
- Escasa construcción de vivienda de protección oficial 14
- Concentración de la población en las grandes ciudades 15

1.2. Consecuencias de una vivienda inaccesible **16**

- Tasa de esfuerzo 17
- Edad de emancipación y de compra de la primera vivienda 18
- Aumento del % de población viviendo en alquiler 19
- Causas de la dificultad del acceso a la vivienda 20
- Preocupación social 20

02. Necesidad de vivienda asequible en España

- ¿Cómo calcular la necesidad de vivienda asequible tanto en venta como en alquiler en España? 22
- Cálculo estricto: para no superar el 30% de tasa de esfuerzo incluyendo gastos 23
- Cálculo realista: para no superar el 40% de tasa de esfuerzo incluyendo gastos 24

03. Estado actual del desarrollo de vivienda asequible

- ¿Dónde se está desarrollando vivienda asequible? 26
- Y dentro de las ciudades, ¿en qué zonas? 27
- Zona 1: área de expansión para jóvenes 28
- Zona 2: áreas maduras del centro 29
- Zona 3: áreas poco gentrificadas del extrarradio 30
- Colaboración público-privada 31
- Listado de planes estatales en curso 31
- Listado de planes autonómicos en curso 32
- Listado de empresas apostando por el alquiler asequible 34
- Cuantificación de las viviendas previstas y comparación con las necesarias 35

04. ¿Cómo entra la vivienda asequible en el Business Plan?

- Modelo en venta 37
- Modelo en alquiler 38

05. Ideas para mitigar el problema

- Pago inicial de la vivienda 40
- Suelo: disponibilizar más suelo en los desarrollos y también el suelo público 41
- *Soft Costs:* licencias y diseño 42
- Hard Costs: industralización 43
- Coste de financiación 44
- Mejora de la colaboración público-privada 45
- Reducción de carga impositiva a la vivienda 46

*Puedes hacer *click* en los titulares para ir directamente a cada apartado

Prólogo

La vivienda es, hoy más que nunca, un tema central en la vida de los españoles. Según las encuestas más recientes, el acceso a una vivienda digna se ha convertido en una de las principales preocupaciones de los españoles. Y no es para menos: las dificultades para encontrar una vivienda asequible, ya sea en propiedad o en alquiler, están alcanzando niveles alarmantes, y esto se refleja en todos los ámbitos, desde los debates en los medios de comunicación hasta las conversaciones en las redes sociales, donde el ruido se ha vuelto ensordecedor.

Este informe nace precisamente de esa necesidad, de ese clamor colectivo por entender mejor un problema que, en realidad, no es nuevo, pero que ha evolucionado y se ha agravado con el paso del tiempo. Los precios de la vivienda siguen alejándose del alcance de una parte importante de la población, las tasas de esfuerzo crecen, y los jóvenes, que deberían ser los motores del mercado inmobiliario, ven cada vez más lejana la posibilidad de emanciparse.

En Atlas Real Estate Analytics, creemos firmemente en la importancia de abordar este problema con datos rigurosos, análisis profundos y, sobre todo, soluciones viables. Este estudio es el resultado de meses de investigación, en los que hemos intentado no solo cuantificar la magnitud del reto al que nos enfrentamos, sino también ofrecer propuestas concretas y realistas que puedan ser un punto de partida para que administraciones públicas, promotores, inversores y sociedad civil trabajemos juntos hacia un objetivo común: garantizar el acceso a la vivienda para todos.

Sabemos que no es tarea fácil. Pero también sabemos que, con esfuerzo conjunto, innovación y políticas bien diseñadas, podemos revertir esta tendencia. Este informe pretende ser una herramienta para aportar transparencia al problema y poder establecer soluciones para resolverlo.

Alejandro Bermúdez,
CEO de Atlas Real Estate Analytics

Resumen ejecutivo

1. Causas del problema de la vivienda

→ **Escasez de suelo:** insuficiente disponibilidad de suelo finalista, especialmente en grandes ciudades y áreas metropolitanas.

→ **Falta de producción de viviendas:** déficit acumulado de 299.314 viviendas (2013-2024), insuficiente para cubrir la demanda proyectada.

→ **Elevados costes de construcción:** incremento del 58,5% desde 2006, agravado por el alza de materiales y costes operativos.

→ **Carga impositiva:** impuestos y tasas representan hasta el 30% del precio final de la vivienda.

→ **Acceso limitado al crédito:** restricciones de financiación y requisitos de entrada inicial del 20-30% del precio de la vivienda.

→ **Concentración demográfica:** mayor presión en áreas urbanas con alta atracción de población y desequilibrio territorial.

2. Consecuencias del problema de la vivienda

→ **Tasas de esfuerzo elevadas:** hasta el 35% de la renta neta en alquiler y cerca de 6 años de ingresos necesarios para acceder a la compra.

→ **Retraso en la emancipación:** edad media de emancipación de 30,4 años y de compra de primera vivienda en 41 años.

→ **Creciente demanda de alquiler:** incremento sostenido de población en alquiler, especialmente en jóvenes y colectivos vulnerables.

→ **Preocupación social:** la vivienda es un tema central en el debate público, reflejado en un aumento de búsquedas como “alquiler asequible.”

3. Viviendas asequibles necesarias

→ **Cálculo nacional: 3.505.179 viviendas asequibles necesarias en España para no superar el umbral del 30% de tasa de esfuerzo de las familias, según una aplicación estricta de la "Ley de la Vivienda"**

→ **Concentración de necesidad:** zonas urbanas como Madrid, Barcelona, Valencia, y regiones con menor renta familiar como Granada destacan por una mayor demanda.

4. Propuesta de soluciones

→ **Incrementar la oferta de suelo:** Liberalización de suelo finalista y reconversión de usos para desarrollar más vivienda asequible.

→ **Fomentar la colaboración público-privada:** cesión de suelos públicos con plazos más amplios para incentivar la inversión. Modelos como el Plan Vive o el Plan 2400.

→ **Reducción de costes:** simplificación de licencias y trámites administrativos para acortar plazos.Incentivos fiscales y reducción de impuestos asociados a la construcción.

→ **Rehabilitación y reconversión de edificios:** incorporar viviendas asequibles mediante la rehabilitación de inmuebles infrautilizados.

→ **Financiación accesible:** implementar avales públicos y líneas de crédito preferenciales para promotores y compradores.

ATLAS
DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

01

La dificultad de acceso a la vivienda: Causas y consecuencias

ATLAS
DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

1.1

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

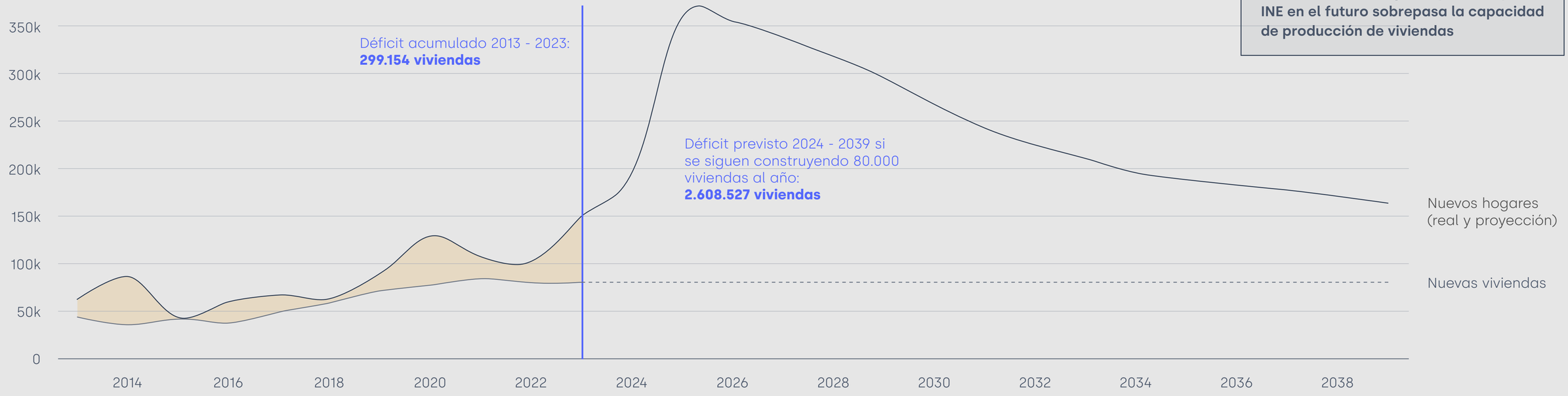
Déficit de producción de vivienda

El principal obstáculo para el acceso a la vivienda en España es la limitada oferta, resultado de un **déficit en la producción de viviendas** durante los últimos 15 años. Este desequilibrio estructural se agrava con la **rápida expansión demográfica** que atraviesa el país, donde en apenas 2 años la población ha aumentado en más de 1 millón de personas, alcanzando los 48,9 millones de habitantes en julio de 2024.

Según las proyecciones del INE, **este crecimiento en el número de hogares será aún más intenso en los próximos años,** exacerbando los problemas derivados de la insuficiente oferta si no se incrementa de manera significativa la producción de viviendas. En este contexto, la escasez de suelo urbanizable emerge como el principal desafío para aumentar la oferta habitacional. En cifras acumuladas, **el déficit de producción de viviendas entre 2013 y 2024 alcanza las 299.314 unidades**. En los próximos años, el INE estima la creación de más de 300.000 nuevos hogares al año, un contraste notable con la actual producción anual de solo 80.000 viviendas en España.

Es importante subrayar que este aumento en la formación de hogares está concentrado principalmente en las áreas metropolitanas, donde, a pesar de la existencia de **viviendas vacías, estas no constituyen ni una causa ni una solución efectiva al problema estructural** debido a su escasa cuantía y ubicación generalmente no óptima.

Producción de viviendas vs. creación de hogares



Fuente: INE, MTMS, Atlas Research

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

Escasez y falta de producción de vivienda

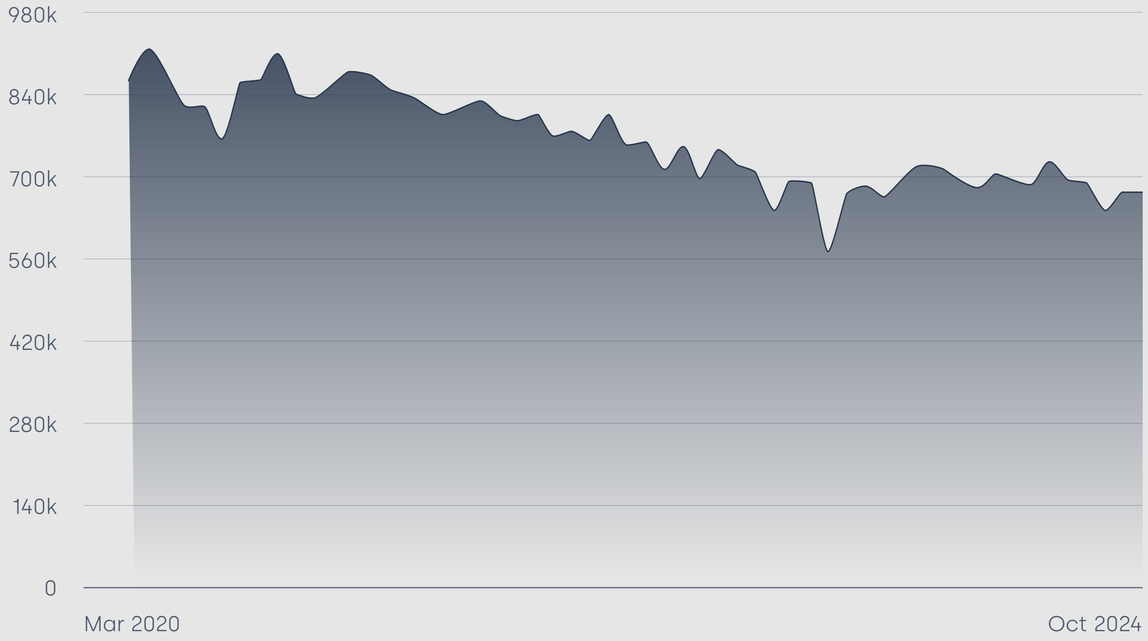
La elevada demanda y el déficit estructural en la construcción de viviendas han generado un impacto significativo en la oferta habitacional.

En este sentido, se observa que la disponibilidad de viviendas para la compra en toda España sigue una tendencia sostenida a la baja, habiendo pasado de las cerca de **850.000 viviendas disponibles en marzo de 2020 a las 675.000 en la actualidad, una reducción superior al 20% de oferta.**

En el mercado de alquiler, la situación es similar, con una oferta inicial mucho más limitada. Esto se debe a que el alquiler es mayoritariamente un fenómeno urbano en grandes ciudades, mientras que en pueblos y localidades pequeñas la oferta de alquiler es extremadamente reducida. Desde el pico de oferta de 150.000 viviendas en 2020**, la oferta estabilizada se ha reducido a unas 90.000 viviendas en toda España.**

En cuanto a 2024, se registra un aumento en la oferta de viviendas. Sin embargo, estas propiedades suelen anunciarse para alquileres de corta duración (por semanas o meses), tendencia impulsada por pequeños propietarios. Esto no satisface la demanda a largo plazo.

Oferta disponible en venta



Fuente: Atlas Research

Oferta disponible en alquiler

Fuente: Atlas Research

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

Ahorro de los hogares españoles (impacto en la capacidad de pago inicial)

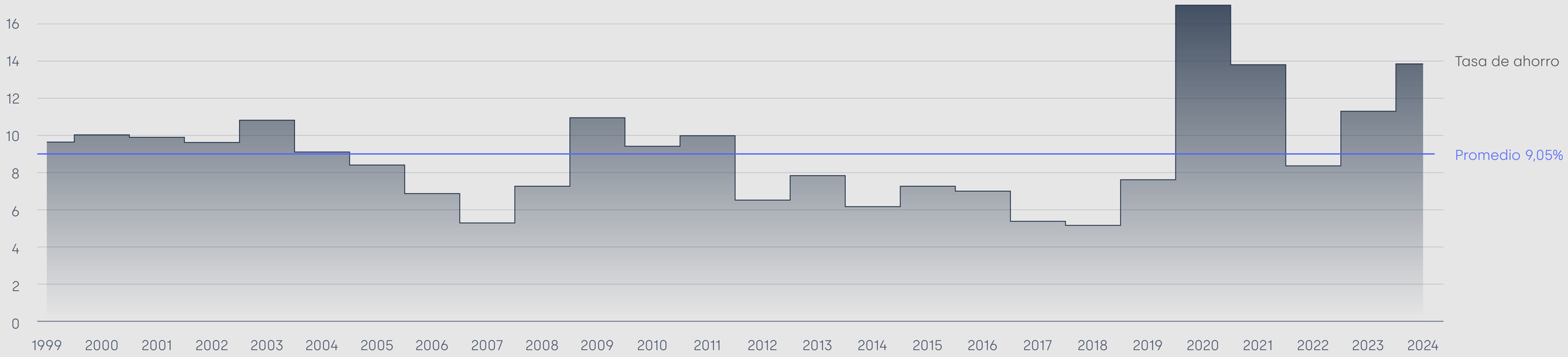
El ahorro de los hogares españoles ha mantenido un promedio positivo a lo largo del tiempo. Se observa una correlación inversa entre los períodos de bonanza económica y el nivel de ahorro de los hogares, lo que sugiere que, en épocas de crecimiento económico, los hogares tienden a consumir más y asumir mayores riesgos. Por esta razón, **en 2023 y 2024 nos encontramos en una etapa en la que el ahorro refleja una percepción de menor bonanza económica por parte de los hogares españoles.**

Los años 2020 y 2021 presentan una anomalía en los niveles de ahorro, influida directamente por la pandemia. Excluyendo este período, los datos recientes confirman que **el ahorro de los hogares se ha mantenido relativamente estable, pese al notable aumento de precios en el mercado de la vivienda.** Esto ha tenido como consecuencia directa que **los hogares tarden más tiempo en reunir los recursos necesarios para cubrir el pago inicial.**

Sin embargo, cabe destacar que la tasa de ahorro de 2023 y 2024 plantea preguntas como: "¿Cómo es posible que la tasa de ahorro suba si la tasa de esfuerzo de los hogares parece estar aumentando?" La respuesta se encuentra en que esta estadística es global, sin desglosar por perfil demográfico o grupo de edad: las personas entre 40 y 60 años, que suelen estar más avanzadas en sus hipotecas o habiéndolas terminado, ahorran más gracias a su menor carga financiera y sus mayores ingresos medios. Dada la composición de la pirámide de población, este grupo poblacional tiene un impacto muy amplio en la estadística global.

Por otro lado, los jóvenes que están en edad de acceder a su primera vivienda, enfrentan mayores dificultades para acceder a una vivienda en propiedad debido a un incremento en la tasa de esfuerzo mensual de las hipotecas y de los alquileres, y a los largos tiempos necesarios para acumular el ahorro inicial.

Tasa de ahorro anual, en %, en los hogares españoles (respecto a los ingresos disponibles)



Fuente: INE, Atlas Research

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

Inflación y tipos de interés

La inflación tiene un impacto directo en la economía real, afectando de manera significativa a los **segmentos de población con menor poder adquisitivo.**

La elevada inflación postpandemia generó un rápido aumento de los tipos de interés, lo que **encareció las hipotecas**, especialmente aquellas con tasas variables. Esto **incrementó considerablemente la tasa de esfuerzo mensual** necesaria para afrontar el pago de la vivienda, desincentivando la compra.

De manera indirecta, esta dinámica **también repercute en el mercado de alquiler.** Al aumentar el coste de adquisición de viviendas, los propietarios trasladan esta presión a los inquilinos mediante incrementos en las rentas. Esta situación, sumada al alza generalizada de los precios de los suministros, **eleva aún más las tasas de esfuerzo asociadas** a este régimen de tenencia.

Adicionalmente, en el ámbito comercial, los tipos de interés más altos han encarecido la financiación para promotores, **limitando la viabilidad económica de proyectos de desarrollo residencial, especialmente en modelos como el Build to Rent.** Desde 2022, esta situación ha reducido significativamente el pipeline de nuevos proyectos (más de 100.000 unidades en pipeline en 2022 vs. las alrededor de 50.000 que hay ahora), afectando la oferta de viviendas tanto en venta como en alquiler, lo que agrava aún más el acceso a la vivienda en el mediano y largo plazo.

Por tanto, **la inflación y los tipos de interés impactan en la oferta y en los precios tanto de la obra nueva como de la segunda mano.**

Evolución mensual de la tasa de inflación interanual en España, y tipos de interés OPF del BCE

Fuente: Banco de España

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

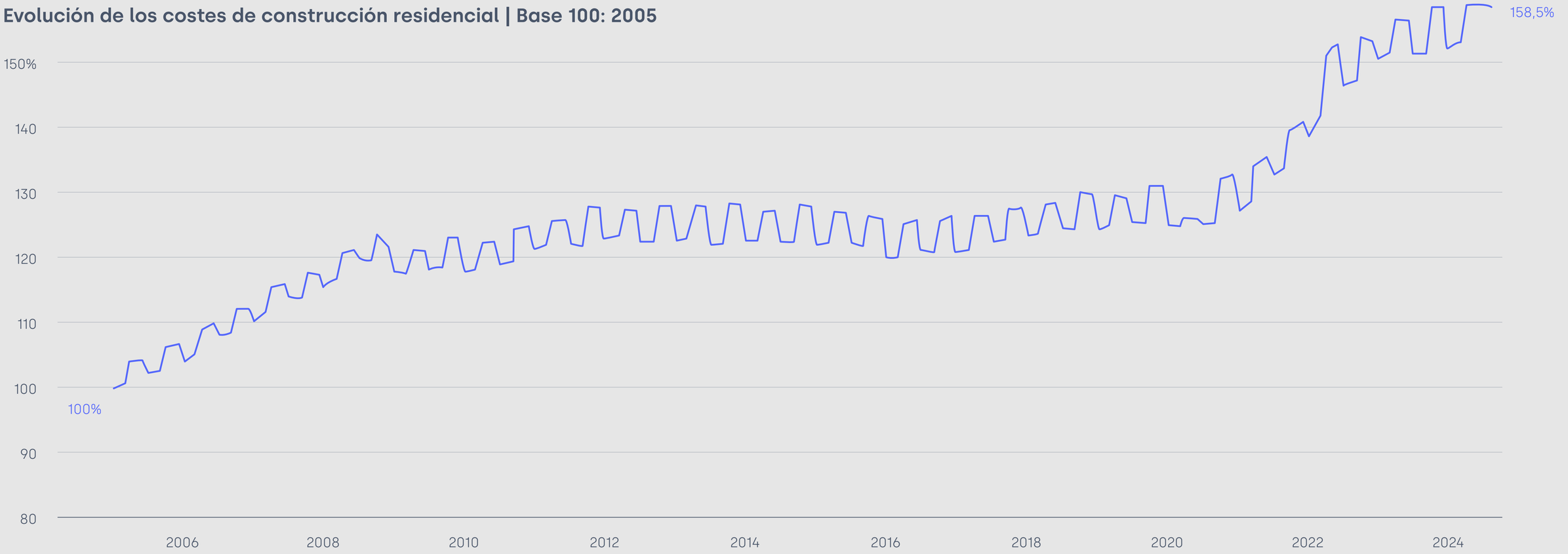
Evolución de los costes de construcción

Los costes de construcción han experimentado un incremento notable en los últimos años. **Desde 2006 han acumulado un aumento del 58,5%**, con especial intensidad en los últimos años con un incremento del 27,34% derivado de los efectos de la pandemia. Este encarecimiento **se ve agravado por el alza de otras partidas clave, como el suelo, la financiación, la comercialización, el diseño y la operación,** que repercuten de forma directa en el precio final de la vivienda.

Esta subida de costes ha superado en un 30% el ritmo de crecimiento de los salarios y los alquileres en los últimos años, convirtiéndose en uno de los principales factores detrás del encarecimiento de los precios de la vivienda.

Por otro lado, el mercado de segunda mano, menos influido por los costes de construcción, también ha registrado un aumento de precios, impulsado principalmente por la insuficiencia de oferta y la elevada demanda.

Evolución de los costes de construcción residencial | Base 100: 2005



Fuente: MTMS

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

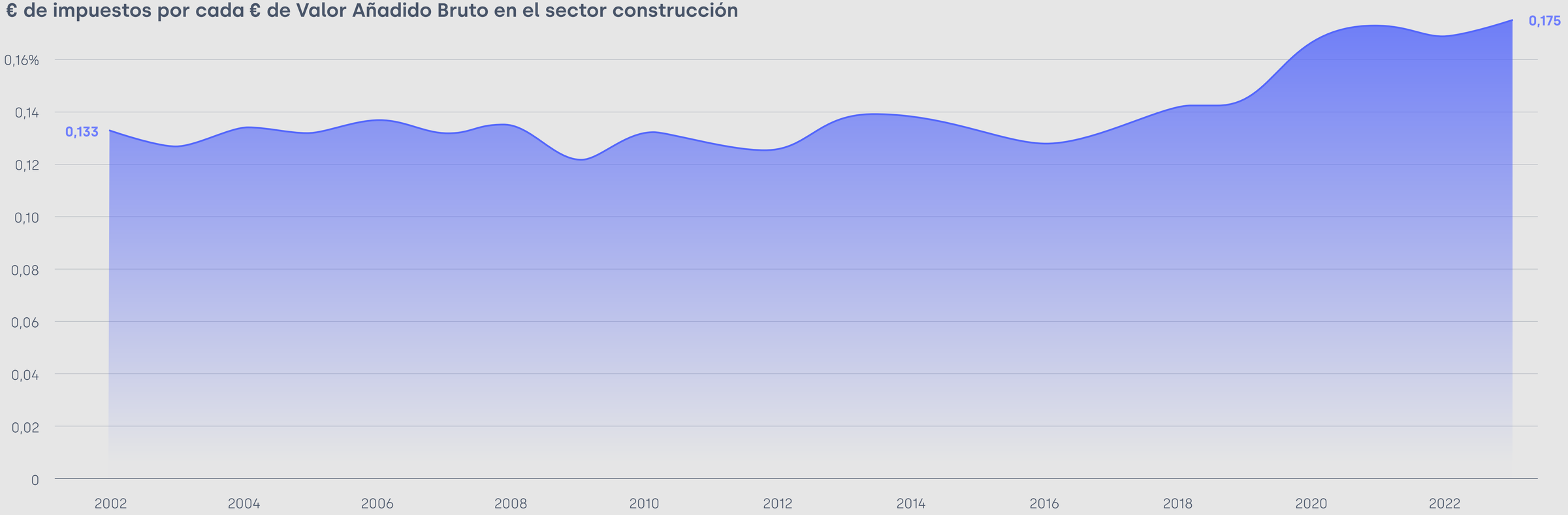
Evolución de los impuestos aplicados a la vivienda

La tasa impositiva unitaria por cada euro de Valor Añadido Bruto generado en el sector de la construcción ha experimentado un incremento desde 2017, alcanzando un aumento del 31,9%.

Por un lado, esto es **otro coste que encarece el precio final de venta al comprador**, sumado a los que hemos detallado en páginas anterioreres. Por otro lado, desde una perspectiva económica, este impuesto no se transfiere de manera completa al cliente final, sino que **una parte de este gravamen es absorbida por los promotores,** afectando directamente su beneficio o facturación global, y desincentivando la inversión.

Además, se deben considerar otros costes asociados como **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 incluyen gastos relacionados con asesores, abogados y otros intermediarios que, en última instancia, **impactan también en los precios finales de la vivienda**.

€ de impuestos por cada € de Valor Añadido Bruto en el sector construcción



Fuente: INE, Atlas Research

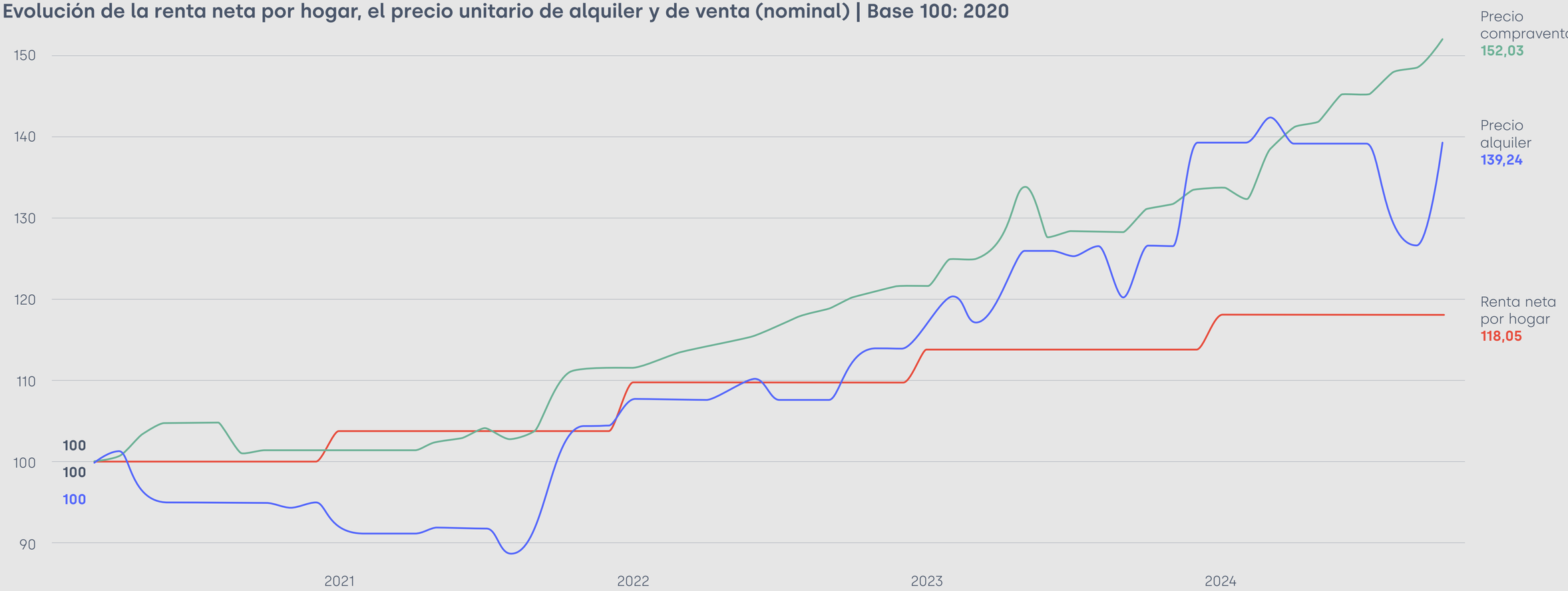
Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

Evolución de la renta neta por hogar vs. precio de la vivienda

La renta neta por hogar en España (en términos nominales) muestra una tendencia al alza, aunque **no ocurre lo mismo con la renta real, en la que España aún no ha recuperado los niveles de 2007** (como se detalla en otro análisis disponible en nuestro perfil de LinkedIn). Desde 2022, **los precios unitarios de la vivienda, tanto en alquiler como en venta, han registrado un crecimiento superior al de la renta neta por hogar.**

El incremento sostenido de los precios **dificulta especialmente el acceso a la vivienda para los hogares con ingresos más bajos,** restringiendo su capacidad para optar a las tipologías de vivienda que antes estaban a su alcance. Este fenómeno afecta de manera transversal a todos los segmentos de renta, limitando opciones y aumentando las tasas de esfuerzo para satisfacer la necesidad habitacional.

Evolución de la renta neta por hogar, el precio unitario de alquiler y de venta (nominal) | Base 100: 2020



Fuente: INE, Atlas Research

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

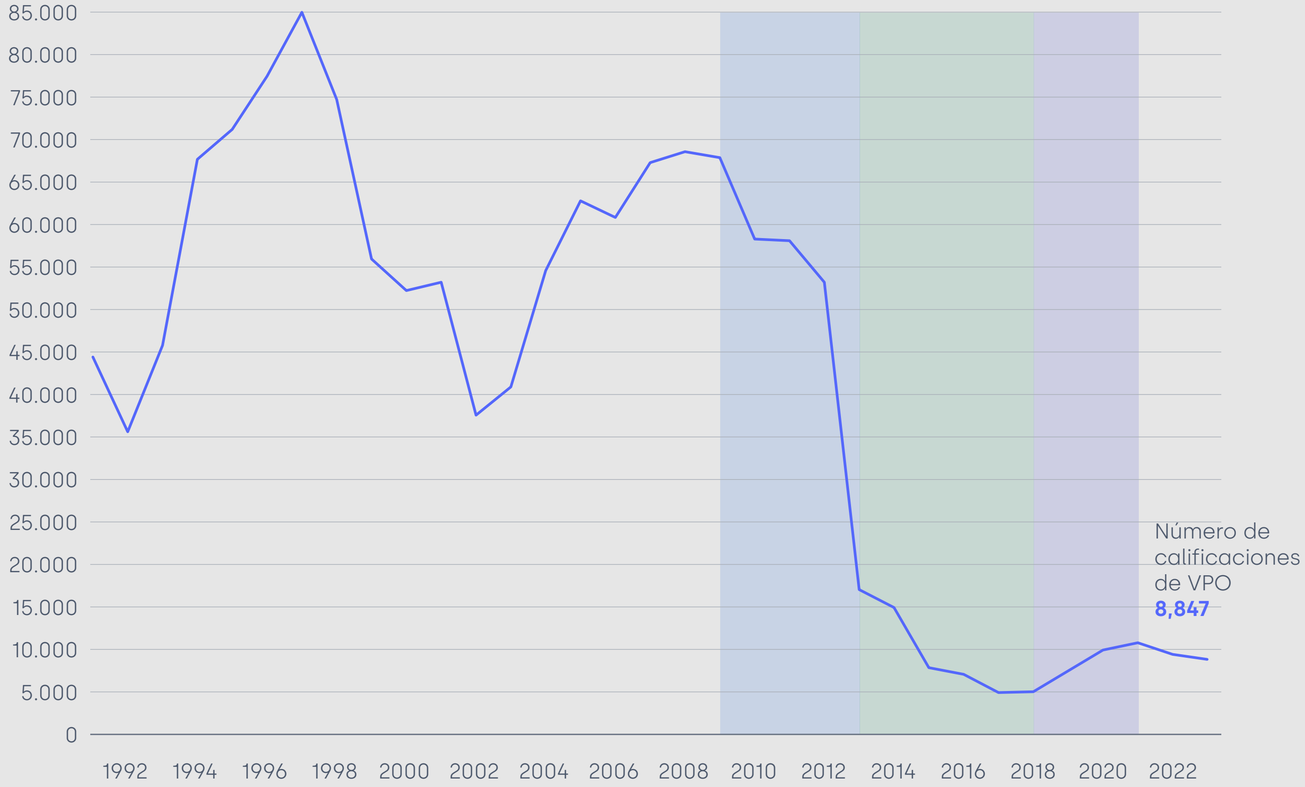
Escasa construcción de vivienda de protección oficial

La tasa de construcción de VPOs (viviendas en venta a precio regulado por las administraciones públicas) a día de hoy **supone apenas un 10% de su máximo en 1997, cuando se calificaron 85.028 viviendas de protección oficial** en España (incluyendo planes estatales y también regionales).

El modelo de la VPO, que en su momento demostró ser eficaz (aunque fuese mejorable en ciertos puntos) y cumplió un papel relevante en determinadas etapas históricas, se encuentra ahora prácticamente en desuso. **Este modelo ha sido sustituido por nuevas fórmulas de colaboración público-privada, aunque estas aún no alcanzan el volumen necesario** para tener un impacto significativo en la sociedad.

La falta de vivienda asequible ha generado un problema creciente para los hogares de rentas más bajas, dificultando su acceso a la vivienda en España. Esto incrementa los tiempos de emancipación, las tasas de esfuerzo económico y el ahorro necesario para adquirir una vivienda en propiedad.

Evolución de calificaciones de protección (1991 - 2023)



Fuente: MITMA

2010

- → Eliminación de subvenciones a la urbanización y compra de suelos
- → Eliminación de subvenciones a la entrada en compraventa
- → Disminución del 40% de las subvenciones directas a VPO de alquiler
- → Aumento del tipo de interés en préstamos promotor
- → Eliminación de subvenciones de VPO que exceda los objetivos previstos

2013: acumulado a las medidas anteriores

- → Eliminación a la subsidiación de préstamos libres y préstamos convenidos para el desarrollo de VPO

2018: recuperación de ayudas

- → Creación de subvenciones directas a **VPO en Alquiler** en función de la superficie útil
- → Ayudas directas a la entrada de VPO en compraventa en zonas rurales

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

Concentración de la población en las grandes ciudades

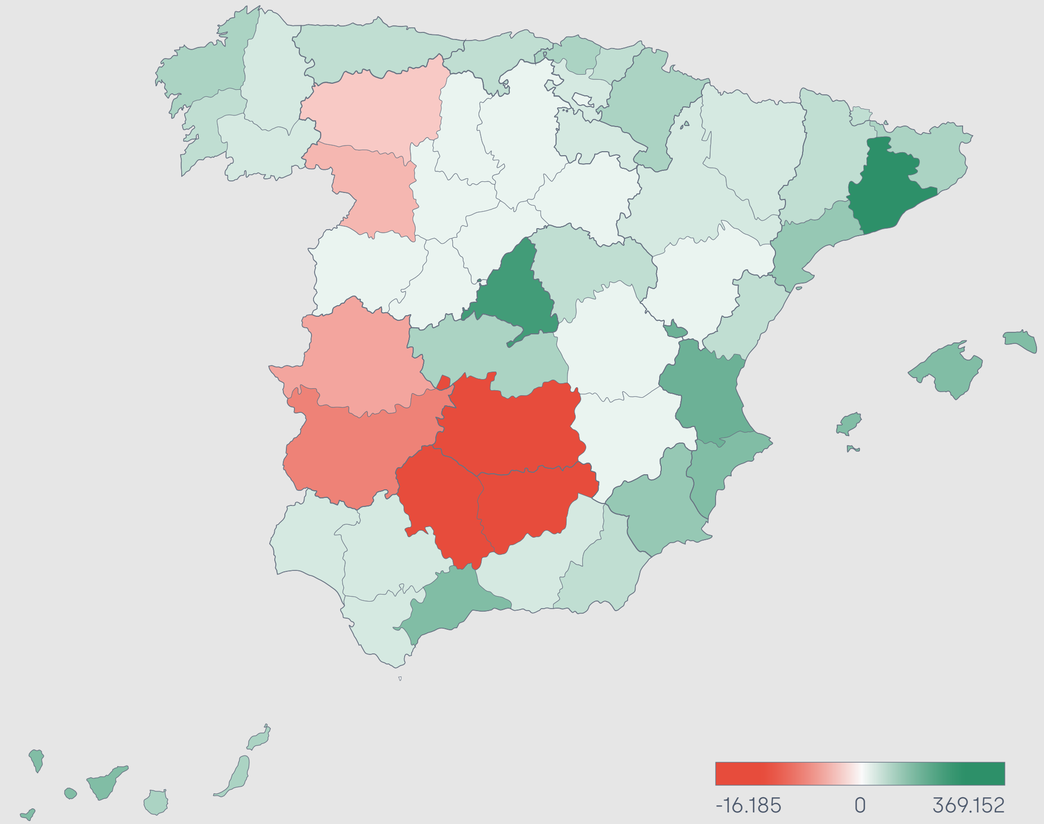
La población en España **tiende a concentrarse en las grandes ciudades y áreas metropolitanas**, generando un efecto de acumulación que intensifica la demanda de vivienda en estas zonas.

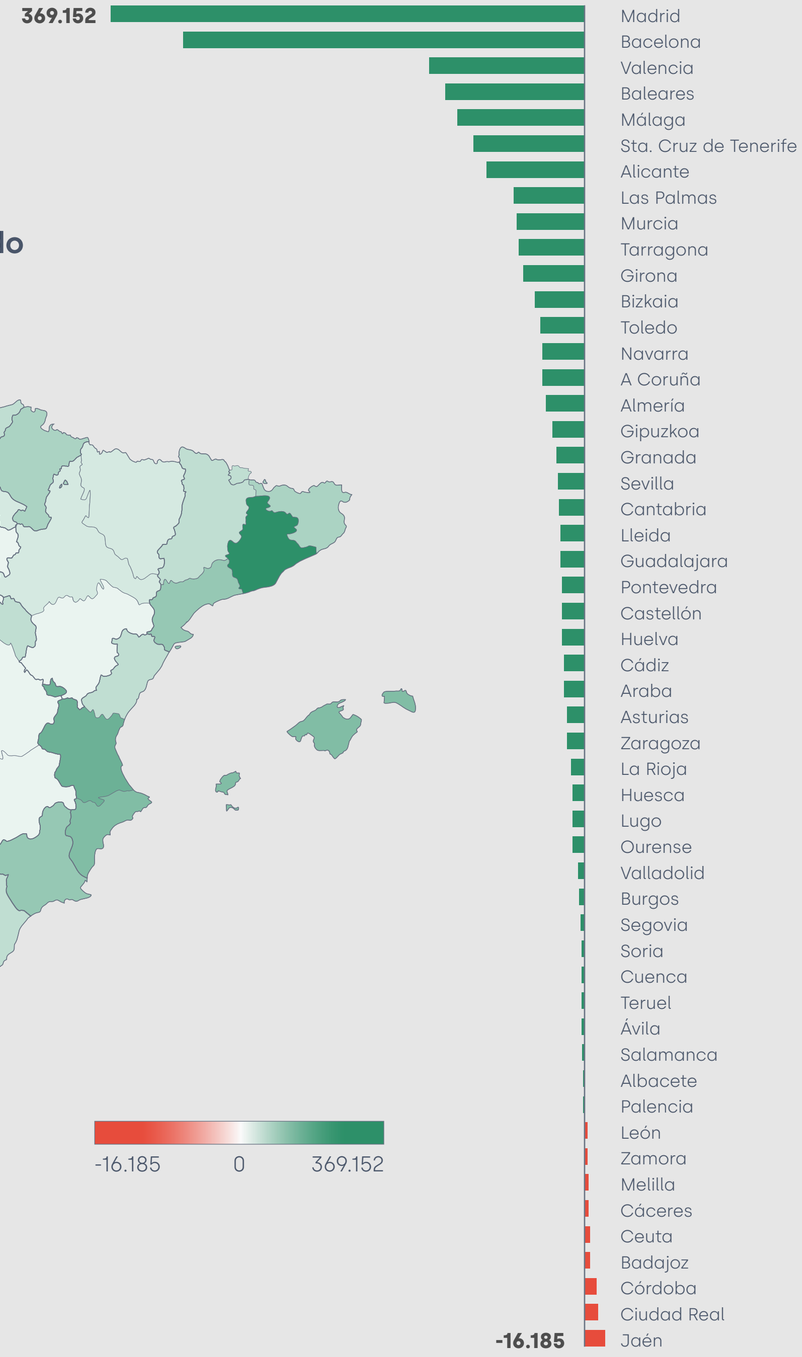
Provincias como **Madrid, Barcelona, Valencia, Baleares y Málaga destacan por registrar saldos migratorios muy positivos, lo que coincide con áreas donde los precios de la vivienda han experimentado mayores incrementos y donde abundan las denominadas "zonas tensionadas".** Por el contrario, provincias como Jaén, Ciudad Real, Córdoba y Badajoz presentan los saldos migratorios negativos.

Este fenómeno responde a un comportamiento humano característico: las personas prefieren residir en lugares con mayor densidad de población, ya que ofrecen más **oportunidades laborales, económicas, sociales y culturales.** Sin embargo, estas zonas con mayor atracción de población demandan una oferta habitacional más dinámica para satisfacer las necesidades de vivienda.

En este contexto, es imprescindible que los cálculos de oferta y demanda de vivienda se analicen desde una perspectiva territorial, en lugar de limitarse a datos generales del país. Aunque España cuenta con un elevado número de viviendas vacías, muchas de ellas se encuentran en áreas con saldos migratorios negativos o nulos, lejos de las zonas con mayor presión demográfica.

Saldo migratorio por provincia, acumulado 2016-2021, incluyendo extranjeros





ATLAS
DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

1.2

Consecuencias de una vivienda inaccesible

Consecuencias de una vivienda inaccesible

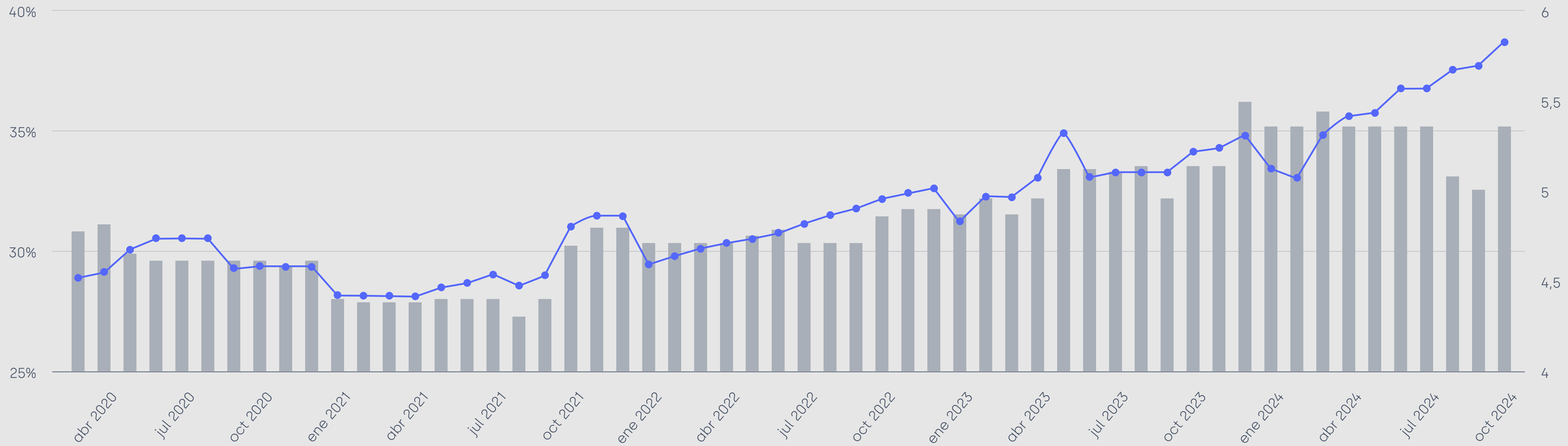
Tasa de esfuerzo

La primera consecuencia de la dificultad de acceso a la vivienda y el aumento de los precios **es el incremento de las tasas de esfuerzo, tanto en la compra como en el alquiler.** Tras un breve respiro durante la pandemia, estas tasas han retomado una tendencia al alza de forma notable.

Actualmente, **la tasa de esfuerzo media en España en el alquiler se sitúa en torno al 35% de la renta neta por hogar,** habiendo crecido un 25% desde niveles anteriores. En el caso de la compraventa, la tasa de esfuerzo equivale aproximadamente a **seis años de renta neta acumulada** necesarios para pagar una vivienda. Estos valores se intensifican en las zonas urbanas más pobladas.

Las proyecciones sugieren que el aumento de la tasa de esfuerzo en el alquiler podría estabilizarse próximamente, alcanzando una meseta. Sin embargo, la tasa de esfuerzo asociada a la compraventa aún muestra un margen significativo de crecimiento, reflejando las continuas presiones sobre los precios de venta.

Evolución de la tasa de esfuerzo en venta y alquiler



Fuente: Atlas Research

Consecuencias de una vivienda inaccesible

Edad de emancipación y de compra de la primera vivienda

41 años

Edad media de compra de la primera vivienda en España

Evolución de la edad media de emancipación en España

Fuente: Eurostat

Fuente: Fotocasa Research

Como segunda consecuencia de la dificultad de acceso a la vivienda, **la edad de emancipación en España ha alcanzado máximos históricos en la serie temporal, situándose en 30,4 años**. Paralelamente, la edad media para la compra de la primera vivienda se eleva a 41 años, reflejando el retraso acumulado en la transición hacia la independencia residencial.

Este retraso no solo dificulta el acceso temprano a la vivienda, sino que también conlleva **importantes implicaciones demográficas, como una menor tasa de formación de hogares y un impacto negativo en la natalidad**, que lleva años mostrando una tendencia sostenida a la baja.

El análisis temporal del gráfico sugiere una correlación inversa entre la edad de emancipación y la accesibilidad a la vivienda y al crédito hipotecario: **cuanto mayor es la oferta de vivienda asequible y más accesible el crédito, menor es la edad de emancipación**.

De esto se deducen 3 conclusiones: la primera es que los españoles no se emancipan tarde por cultura o placer, sino por incapacidad de hacerlo antes; la segunda es que parece ser que el principal escollo para adquirir una vivienda es el ahorro inicial necesario para la misma, no tanto el pago de la cuota de la hipoteca. La tercera es que **el acceso a la vivienda tiene unas implicaciones demográficas y económicas que trascienden al sector inmobiliario**.

Consecuencias de una vivienda inaccesible

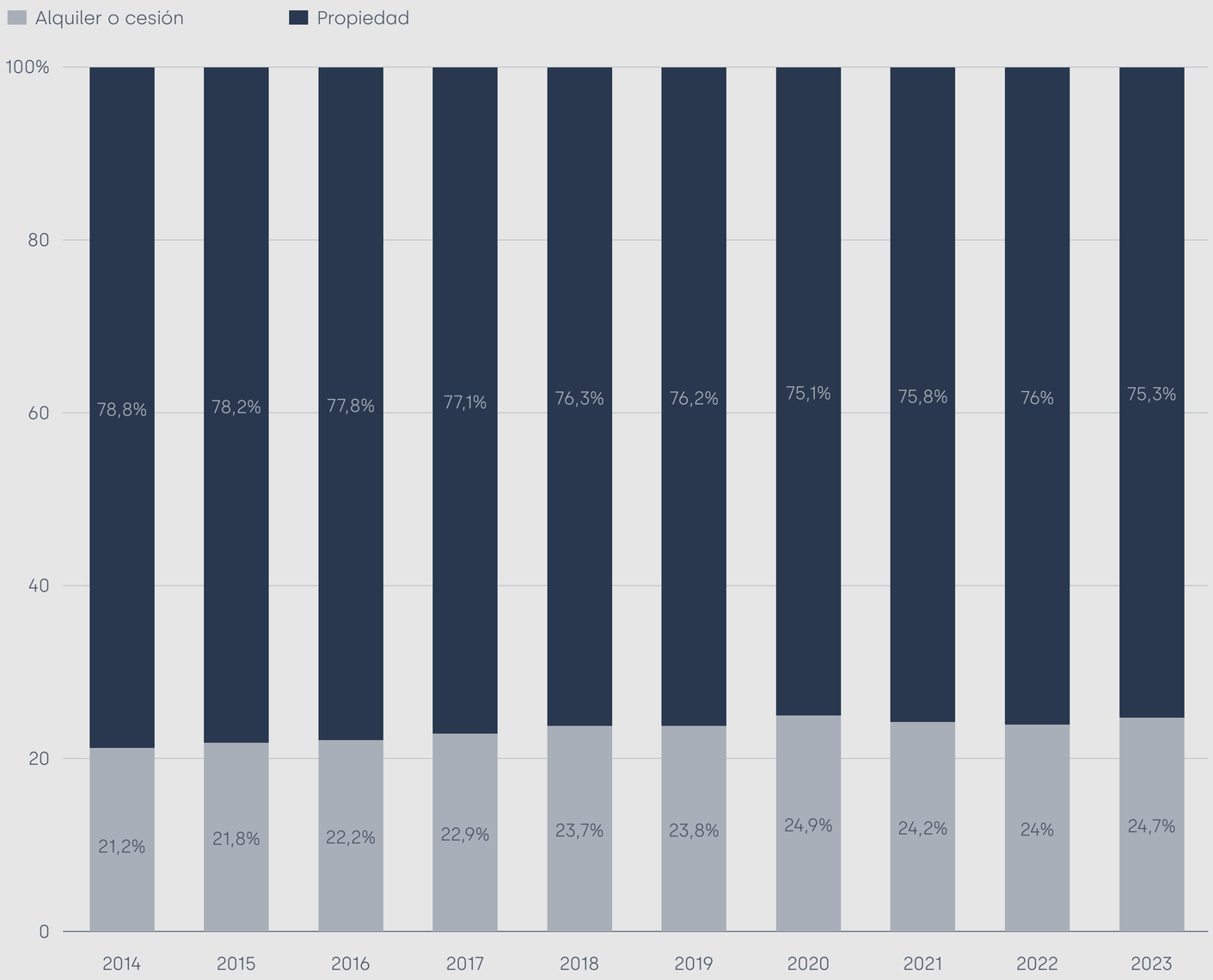
Aumento del % de población viviendo en alquiler

Como tercera consecuencia de la dificultad de acceso a la vivienda es el **aumento sostenido del porcentaje de población que reside en régimen de alquiler en España**. Aunque el incremento anual promedio del 0,4% puede parecer reducido, en términos absolutos refleja una cantidad significativa de personas que cambian de régimen de tenencia, principalmente debido a la inaccesibilidad de la vivienda en propiedad.

Durante la pandemia, esta tendencia se aceleró notablemente, impulsada por las restricciones económicas y el crecimiento de la incertidumbre, pero **se moderó en 2020 y 2021 debido al repunte en las compraventas**. No obstante, a partir de 2023, el peso del alquiler ha retomado su trayectoria ascendente, motivado por el incremento de los precios de la vivienda y las dificultades crecientes para acceder al crédito hipotecario o reunir el ahorro necesario para la entrada inicial.

En este contexto, **las proyecciones apuntan a que la proporción de población viviendo en alquiler continuará aumentando en los próximos años**. Factores como la falta de oferta de vivienda asequible, el encarecimiento de los alquileres y las barreras económicas para adquirir una vivienda en propiedad seguirán reforzando esta tendencia, que se prevé que tenga un impacto estructural en el mercado residencial español.

Evolución del portentaje de población en España según su régimen de tenencia



Fuente: Eurostat

Causas de la dificultad del acceso a la vivienda

Preocupación social

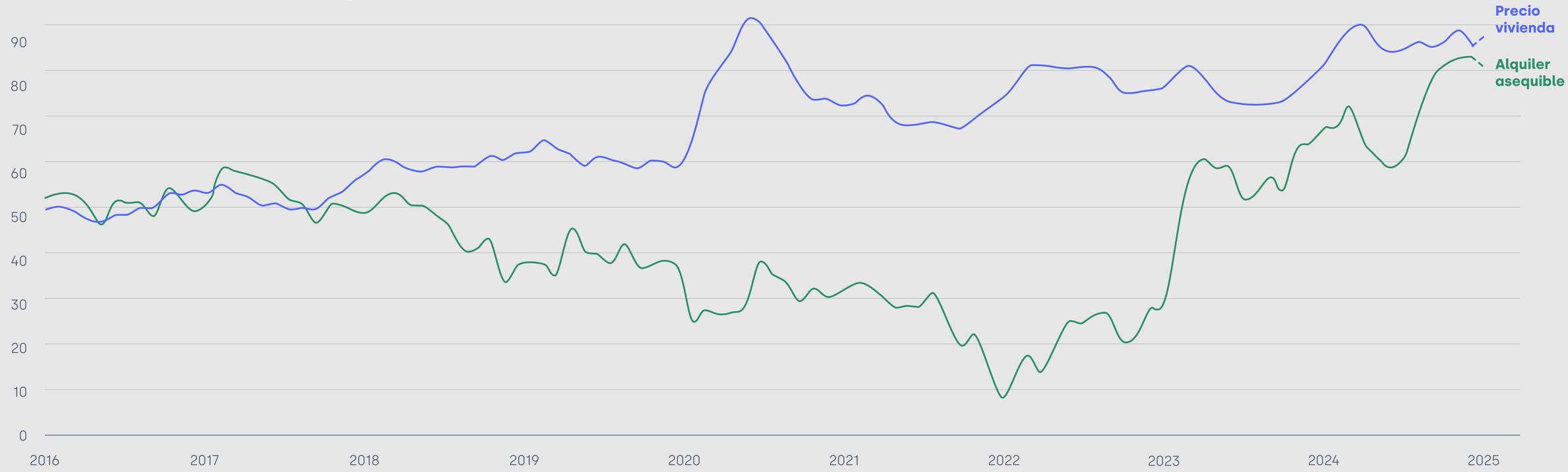
El precio de la vivienda siempre ha sido un tema de preocupación para los españoles, y en los últimos años, **esta inquietud no ha dejado de crecer**. Desde 2016 el interés por el precio de la vivienda ha aumentado de forma constante.

Del mismo modo, el precio del alquiler, que hasta 2021 no figuraba entre las principales preocupaciones de la población, ha ganado relevancia en el debate público. **Las búsquedas relacionadas con el término "alquiler asequible" se han disparado desde principios de 2022**, reflejando la creciente demanda de soluciones habitacionales a precios moderados.

Los elevados precios tanto de la vivienda en venta como en alquiler generan un **malestar generalizado**. Testimonios en redes sociales y declaraciones de figuras públicas evidencian una frustración creciente, especialmente entre los jóvenes, ante la dificultad de emanciparse o acceder a una vivienda digna. Este problema se ha convertido en un **tema central del debate público,** asociado a la precariedad económica y la escasez de soluciones efectivas.

Esta indignación en las redes sociales pone de manifiesto la urgencia de abordar el acceso a la vivienda como **uno de los mayores retos sociales y económicos de España**.

Búsquedas (interés relativo) en Google acerca de precio de la vivienda y de alquiler asequible.



Fuente: Atlas Research

ATLAS
DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

02

Necesidad de vivienda asequible en España

Necesidades de vivienda asequible

¿Cómo calcular la necesidad de vivienda asequible tanto en venta como en alquiler en España?

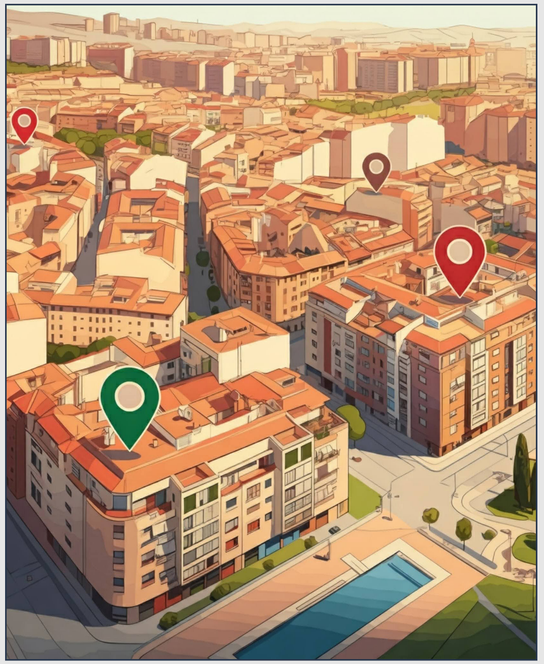
El cálculo de la necesidad de vivienda asequible es un proceso altamente complejo debido a varios factores:

- → Escasez de datos socioeconómicos suficientemente granulares: Por ejemplo, los datos más recientes sobre distribución de renta por sección censal datan de 2022, carecen de distribución de rentas y no reflejan el impacto del rápido aumento del alquiler. Esto limita la precisión en la identificación de las necesidades actuales. Esta falta de datos la hemos solucionado en Atlas mediante algoritmos que desglosan y proyectan estos datos.
- → Escasez de datos inmobiliarios (precios de alquiler y venta) lo suficientemente granulares, actualizados, transparentes y homogéneos en todo el territorio español
- → Criterios subjetivos como ¿qué perfil poblacional necesita de verdad vivienda asequible? ¿Cuál es la tasa de esfuerzo que se considera asequible?

Adicionalmente surge el debate de si debemos calcular un número teórico de viviendas asequibles necesarias ("En España hacen falta XX viviendas asequibles según el poder adquisitivo de la población") o un número práctico ("según la Ley de la Vivienda, se tendrán que habilitar o construir XX viviendas asequibles para que no haya población que supere la tasa de esfuerzo límite").

Para el presente estudio hemos optado por el enfoque práctico, y nos hemos centrado en calcular cuántas viviendas asequibles en venta y alquiler son necesarias para cumplir los criterios de tasa de esfuerzo máxima establecidos en la Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda con el objetivo de que, supuestamente*, toda la población viva sometida a una tasa de esfuerzo inferior al máximo recomendable.

El cálculo realizado **incluye tanto zonas tensionadas como no tensionadas, ya que el cálculo no está desarrollado con valores medios o medianos, sino que para cada sección censal hemos calculado la distribución de renta de la población** (cantidad de población por intervalos de renta en cada zona) y hemos obtenido el número de hogares que superan la tasa de esfuerzo fijada con los precios de alquiler de mercado de la zona, incluyendo suministros a precio de mercado.



En la siguiente página desarrollamos este cálculo en detalle.

**Indicamos "supuestamente" debido a las limitaciones de precisión de los datos públicos disponibles mencionadas en esta página.*

Necesidades de vivienda asequible

ATLAS
DATA | REAL ESTATE | ANALYTICS

Cálculo estricto: para no superar el 30% de tasa de esfuerzo incluyendo gastos

3.505.179 viviendas asequibles

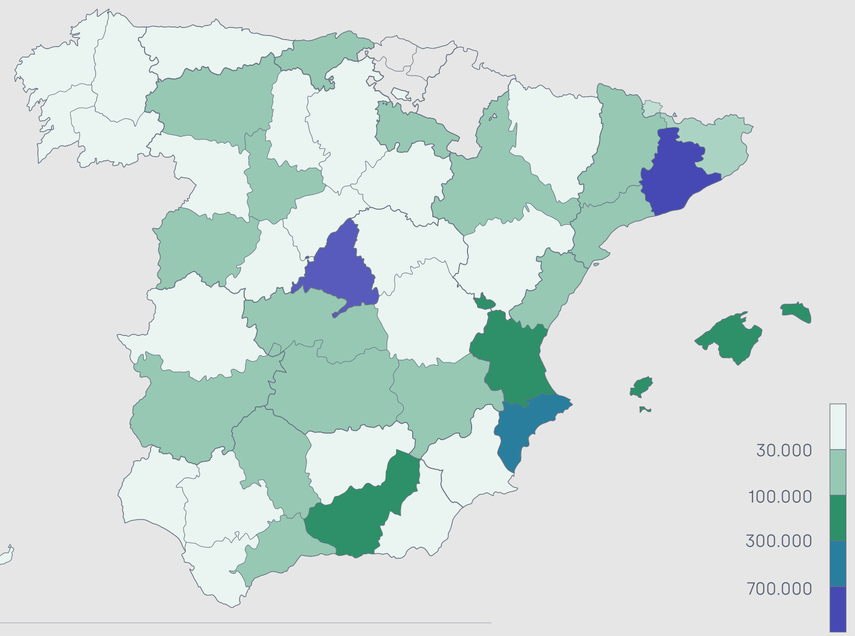
necesarias en España para no superar el umbral del **30%** de tasa de esfuerzo en las familias

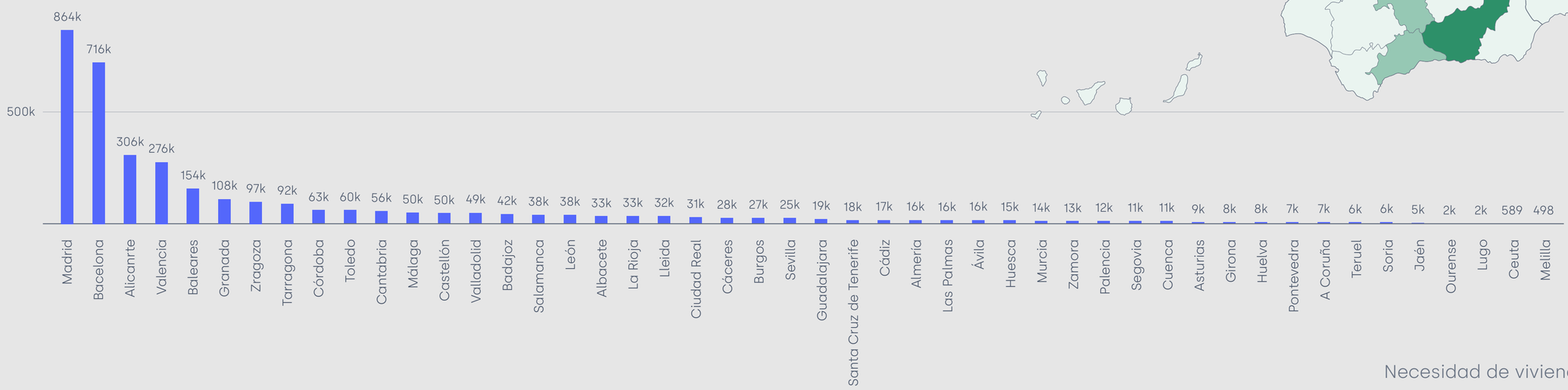
La necesidad de vivienda asequible en España es elevada, y en general se intensifica en las grandes ciudades y áreas metropolitanas. Son llamativos los casos de Alicante (similar al de Baleares, con una oferta fundamentalmente enfocada a público internacional) y Granada (debido a la menor renta de las familias en esta provincia.

La denominación vivienda asequible incluye diversos grados de precio, dado que se han incluido todas las familias que superan el umbral de 30% de tasa de esfuerzo incluyendo gastos, independientemente de su renta. Es por esto que este cálculo incluye también viviendas para colectivos con necesidades especiales, que entrarían dentro del rango de vivienda social.

Con la creación de un parque de 3.5M de viviendas asequibles, bien distribuidas y bien adjudicadas, se reduciría de manera drástica y prácticamente total el problema de la tasa de esfuerzo en España. Incluye venta y alquiler.

Necesidad de vivienda asequible por provincia





Necesidades de vivienda asequible

ATLAS
DATA | REAL ESTATE | ANALYTICS

Cálculo realista: para no superar el 40% de tasa de esfuerzo incluyendo gastos

2.124.714 viviendas asequibles

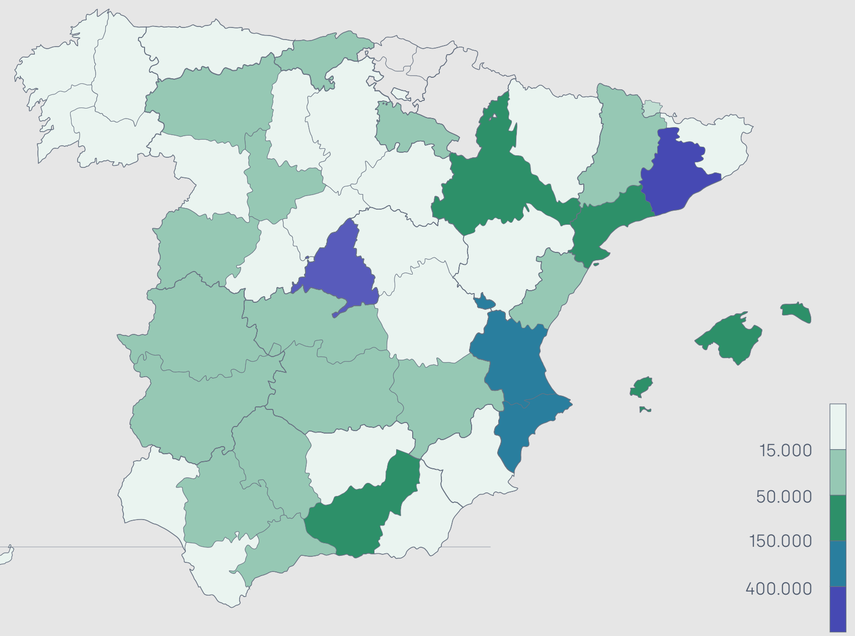
necesarias en España para no superar el umbral del **40%** de tasa de esfuerzo en las familias

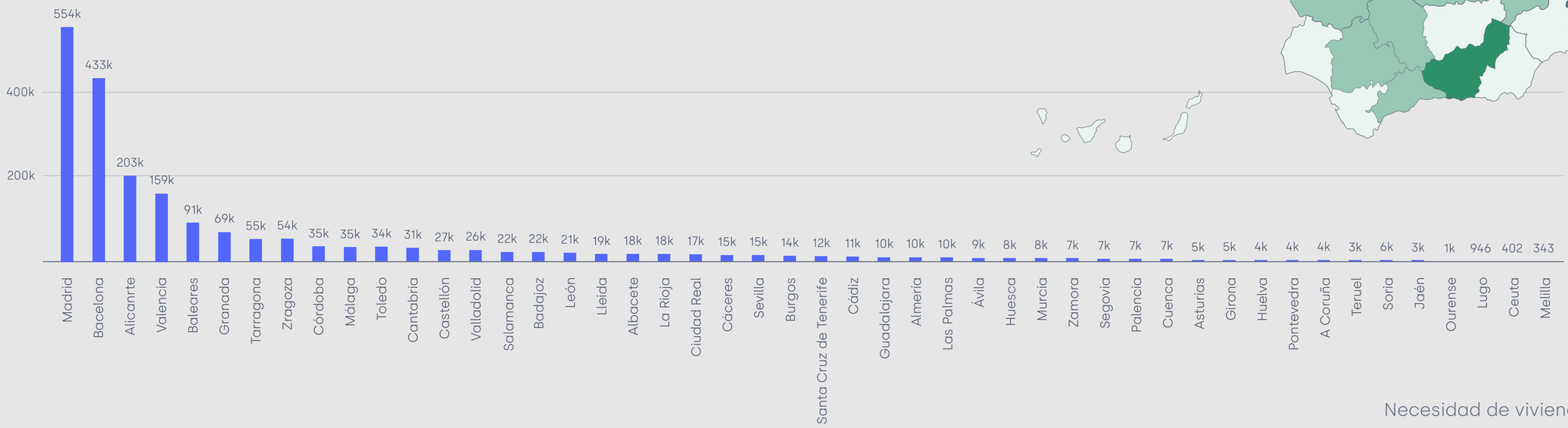
Al relajar un poco los requisitos, y suponiendo que el umbral máximo de tasa de esfuerzo soportable por las familias es del 40% incluyendo gastos, el número de viviendas asequibles necesarias en España es notoriamente inferior, concretamente un 39,38% inferior. Aún así, el número de viviendas necesarias sigue siendo muy elevado y este número denota que es necesaria la inversión en vivienda asequible, ya sea en venta o alquiler.

La distribución por provincias no cambia demasiado, si bien se observa cómo ciudades como Tarragona escalan alguna posición debido a su menor renta total (hay menos diferencia de viviendas necesarias al subir el umbral de tasa de esfuerzo).

Llama la atención la escasa necesidad de vivienda asequible en Canarias, no teniendo el mismo efecto que las provincias de Alicante o Baleares.

Necesidad de vivienda asequible por provincia





ATLAS
DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

03

Estado actual del desarrollo de vivienda asequible

¿Dónde se está desarrollando vivienda asequible?

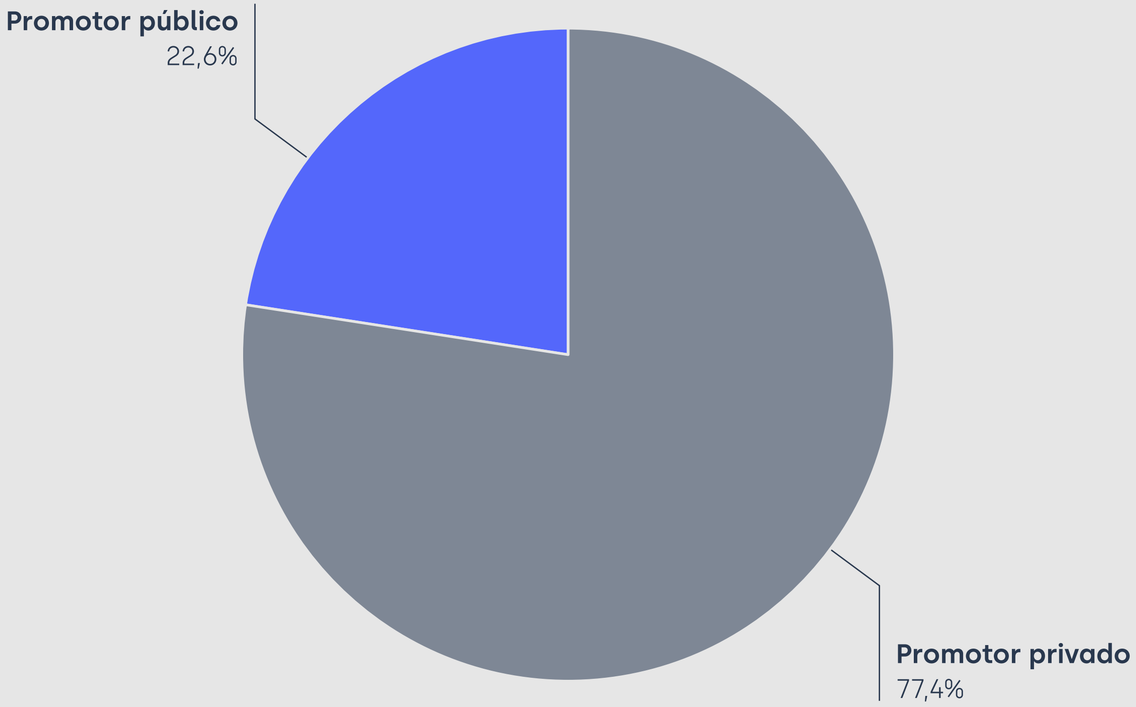
43.618 viviendas

protegidas construidas en el período 2020-2024

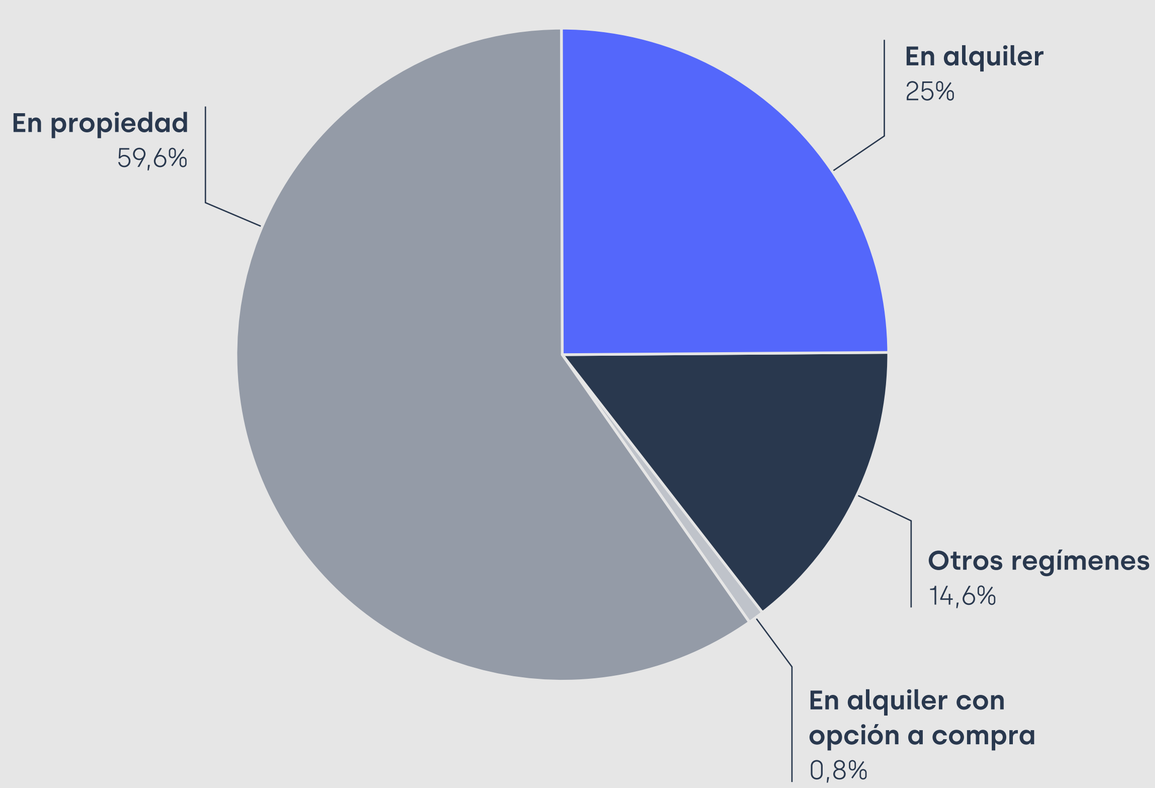
Melilla y Baleares son las únicas comunidades autónomas donde la mayoría de la vivienda protegida entregada desde 2020 ha sido desarrollada por promotores públicos.

El alquiler va ganando protagonismo en la vivienda protegida en los últimos años, entre 2020 y junio de 2024 representa el 25% de las calificaciones definitivas. En Melilla, Baleares, Navarra, Madrid, Castilla y León y Cataluña se supera ese porcentaje.

Vivienda protegida según promotor



Vivienda protegida según régimen de propiedad



¿Dónde se está desarrollando vivienda asequible?

Y dentro de las ciudades, ¿en qué zonas?

Pese a su dispersión por todo el territorio español, **las viviendas protección oficial tienden a desarrollarse en zonas con características sociodemográficas, económicas y de mercado muy específicas.**

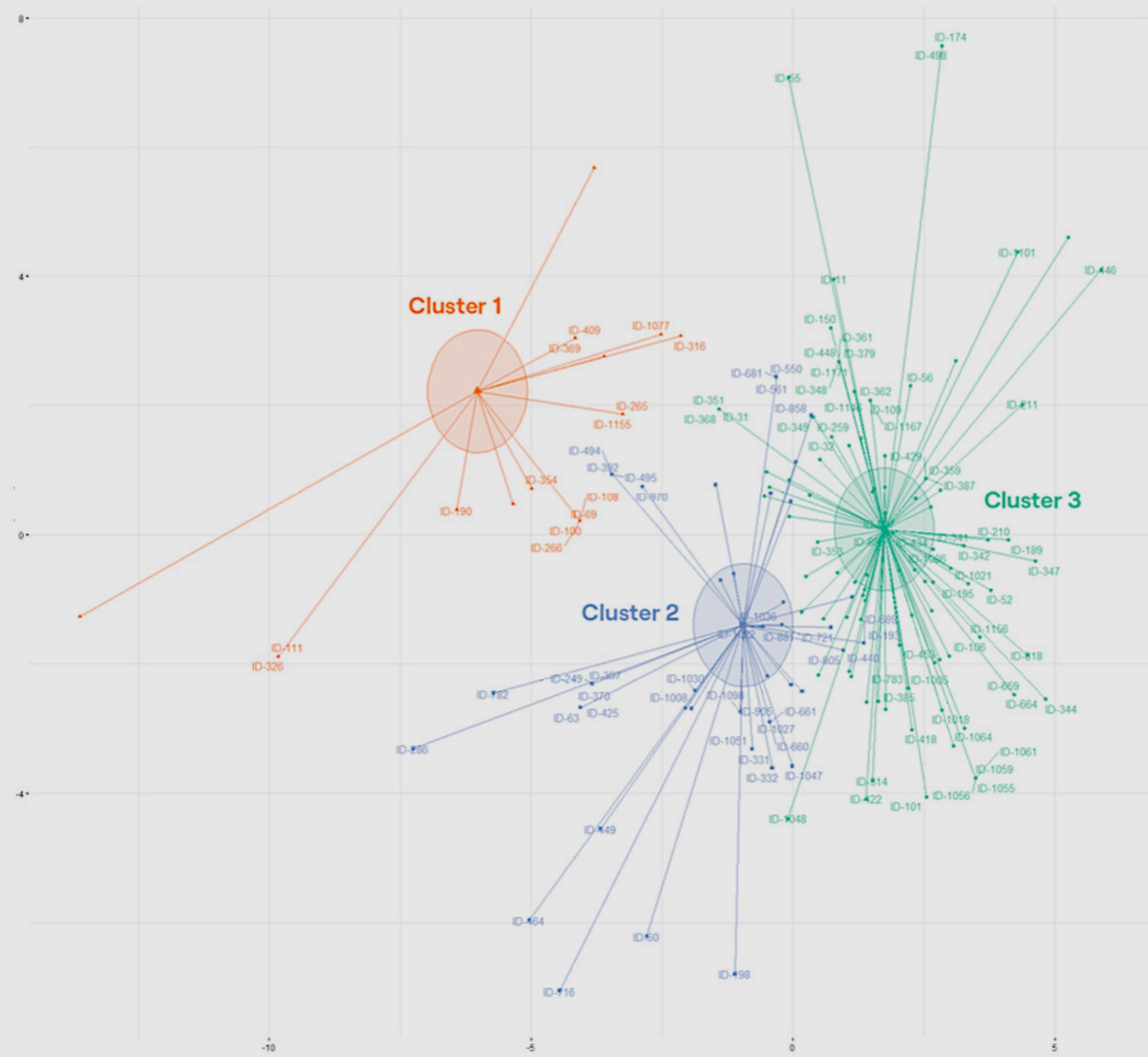
Con el objetivo de **entender mejor los parámetros que marcan la viabilidad de un proyecto de VPO**, se ha realizado un **análisis masivo de todas las áreas de España** en las que hay promociones de VPO operativas, a nivel de código postal.

En todas estas zonas se ha extraído una selección de más de **50 métricas para cruzarlas y extraer patrones entre áreas**. En concreto, se han tenido en cuenta:

- → Métricas demográficas: densidad de población, edad media, porcentaje de población extranjera, etc.
- → Métricas socioeconómicas: renta por hogar, porcentaje de estudios superiores, desempleo, tasa de esfuerzo, etc.
- → Métricas de mercado: precio y absorción de vivienda libre, ratio de stock, porcentaje de hogares en alquiler, etc.

El cruce de cerca de 500 códigos postales arroja **tres *clusters* diferentes**, o en otras palabras, tres zonas prototípicas en las que se desarrolla VPO, cada una con sus características diferenciadas y sus estrategias específicas.

Promociones según *cluster* identificado



*Cada ID representado en el gráfico es una promoción de VPO distinta con una línea que une todas las promociones correspondientes al mismo cluster.

¿Dónde se está desarrollando vivienda asequible?

Zona 1: área de expansión para jóvenes

El primer *cluster* analizado representa la **zona prototípica con menos promociones** de VPO de las tres estudiadas (**14% del total de promociones**). Sin embargo, cuenta con características específicas que aumentan su interés comercial.

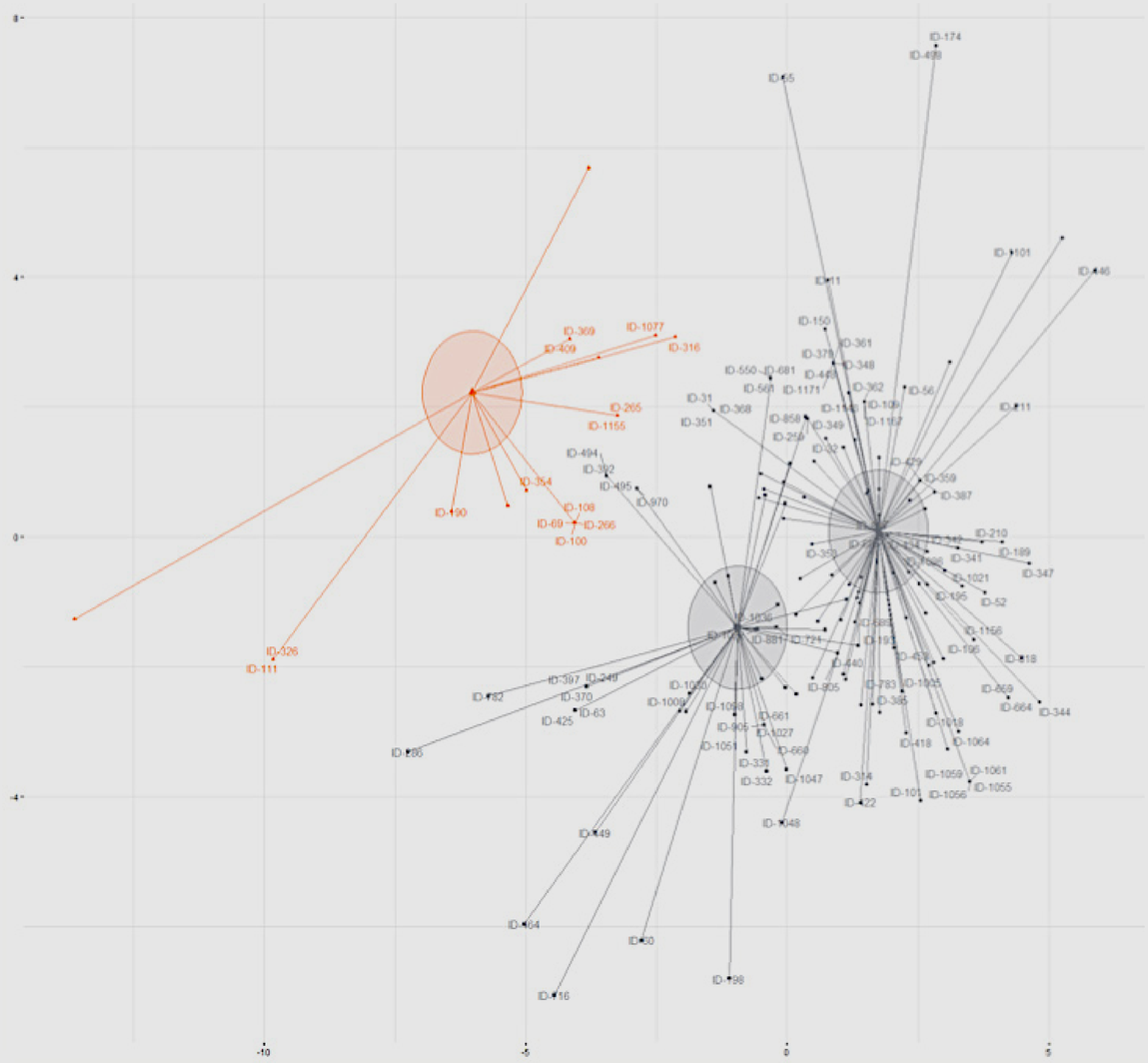
Todas las promociones de este *cluster* se encuentran en zonas con una **población muy joven**. La media de edad del *cluster* se encuentra en los 32 años, con porcentajes muy altos de población menor a 20 años (30%) y entre 30-40 años (18%), lo que indica un ***target* demográfico de parejas jóvenes con hijos pequeños**.

El porcentaje medio de extranjeros censados para el *cluster* es relativamente alto, un 12% de la población total. Además los hogares de la zona cuentan con rentas altas (44.063 €/año) y altos porcentajes de educación superior (29%), de segundo grado (41%) y muy pocos censados sin estudios (2,6%).

Desde el punto de vista inmobiliario, nos encontramos ante **zonas de precios altos y oferta baja** para vivienda libre. Los precios de compraventa medios son de 408.980 € / 2.997 €/m2, mientras que los de alquiler se encuentran en torno a los 1.054 € / 10,14 €/m2. A esto último se añade que los **ritmos de comercialización son muy altos**, especialmente en el caso de la compraventa, que alcanza una absorción mensual media del 26% con un time-to-sell de 49 días.

Todas las métricas demográficas y de mercado **apuntan a una zona de expansión en el área metropolitana de grandes ciudades**. La población es joven con alto poder adquisitivo, pero el mercado se encuentra tensionado por el bajo stock disponible, los altos precios y la elevada velocidad de comercialización, lo que explica el interés en la VPO que puede existir en estas zonas.

Promociones en zonas del Cluster 1



*Cada ID representado en el gráfico es una promoción de VPO distinta con una línea que une todas las promociones correspondientes al mismo cluster.

¿Dónde se está desarrollando vivienda asequible?

Zona 2: áreas maduras del centro

El segundo *cluster* analizado agrupa áreas con un mayor número de promociones (un **25% del total**) y presenta características muy diferentes a las del *cluster* anterior, incluyendo un perfil demográfico dispar.

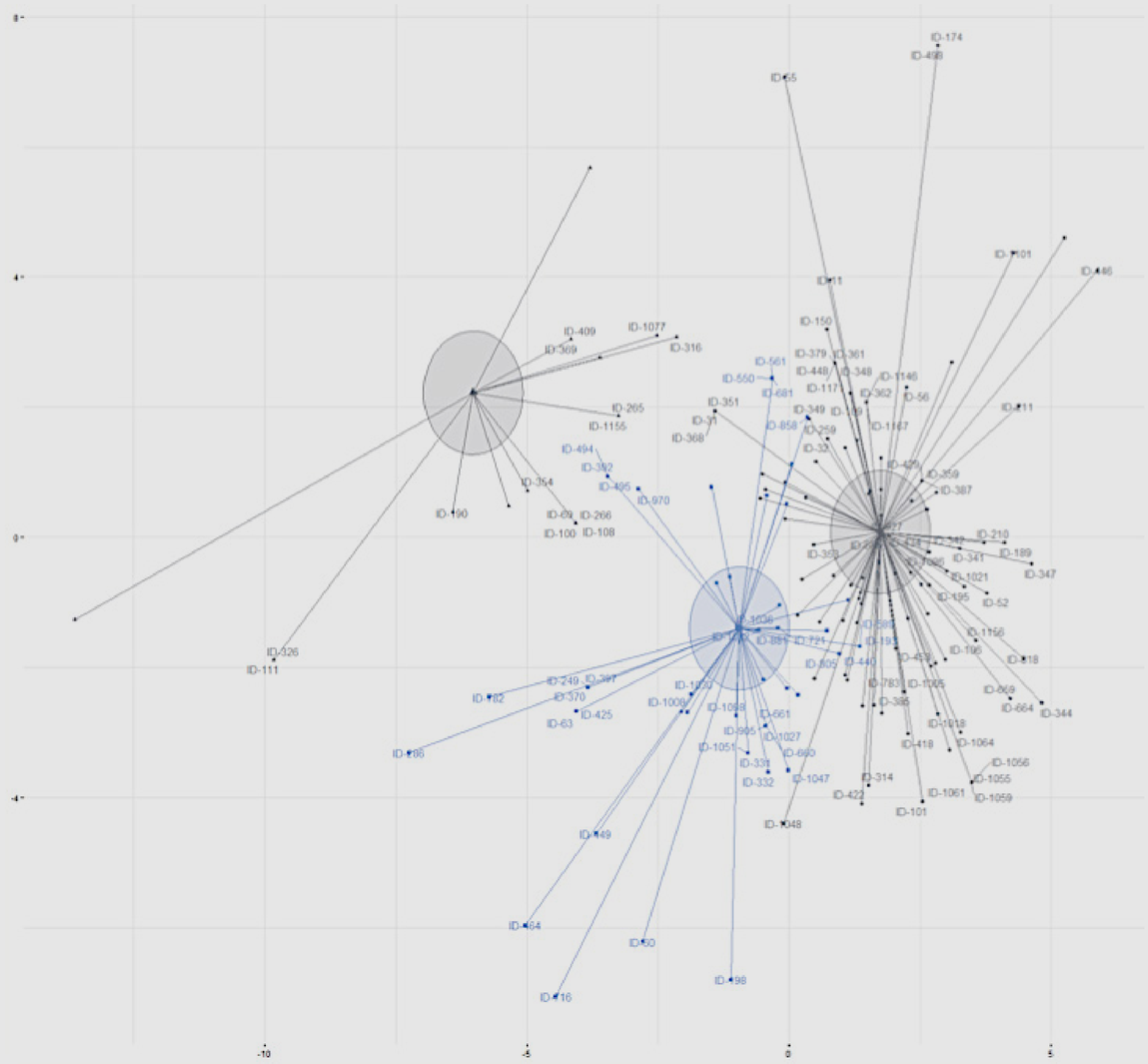
La población de este *cluster* tiene una **edad media mucho más alta, 40 años**, con un porcentaje muy alto de censados por encima de los 60 años (25%). Otro contraste con el primer *cluster* es que el **porcentaje de extranjeros censados es bajo**, representando tan solo un 7,5% de la población total.

Pese a que la renta por hogar es ligeramente más baja que en el caso anterior, 38.428 €, sigue encontrándose en estándares altos. Al igual que en el Cluster 1, la población de estas zonas cuenta con un porcentaje alto de estudios superiores (26%) y de segundo grado (44%), mientras que un 4% no tiene estudios.

Los precios del mercado de vivienda son relativamente más bajos en estas zonas, situándose la compraventa en torno a los 323.457 € / 2.739 €/m² y el alquiler en los 1.042 € / 11,17 €/m². Estas áreas **presentan una predilección por el alquiler, en contraste con el primer cluster donde se prefería la compraventa**. Por ejemplo, la absorción mensual en compraventa es tan solo del 16% (26% en Cluster 1), mientras que la de alquiler es del 41% (30% en Cluster 1), con un *time-to-rent* muy bajo de 30 días.

Las métricas de este *cluster* coinciden con las **áreas maduras del centro de las ciudades, con una población ligeramente envejecida** pero de buen poder adquisitivo y una marcada preferencia por la vivienda en alquiler a causa del stock disponible.

Promociones en zonas del Cluster 2



*Cada ID representado en el gráfico es una promoción de VPO distinta con una línea que une todas las promociones correspondientes al mismo cluster.

¿Dónde se está desarrollando vivienda asequible?

Zona 3: áreas poco gentrificadas del extrarradio

El tercer y último *cluster* de zonas con VPO **es el más recurrente**, sumando el mayor porcentaje de promociones (**61% del total**). Las características de este *cluster* son las que se identifican tradicionalmente con la vivienda protegida.

La media de edad de la población en estas áreas se mantiene alta, en los 40 años con un 23% de censados por encima de los 60 años. Por otro lado, el porcentaje de extranjeros censados vuelve a ser alto de nuevo, un 12,3%, en contraste con el segundo *cluster*.

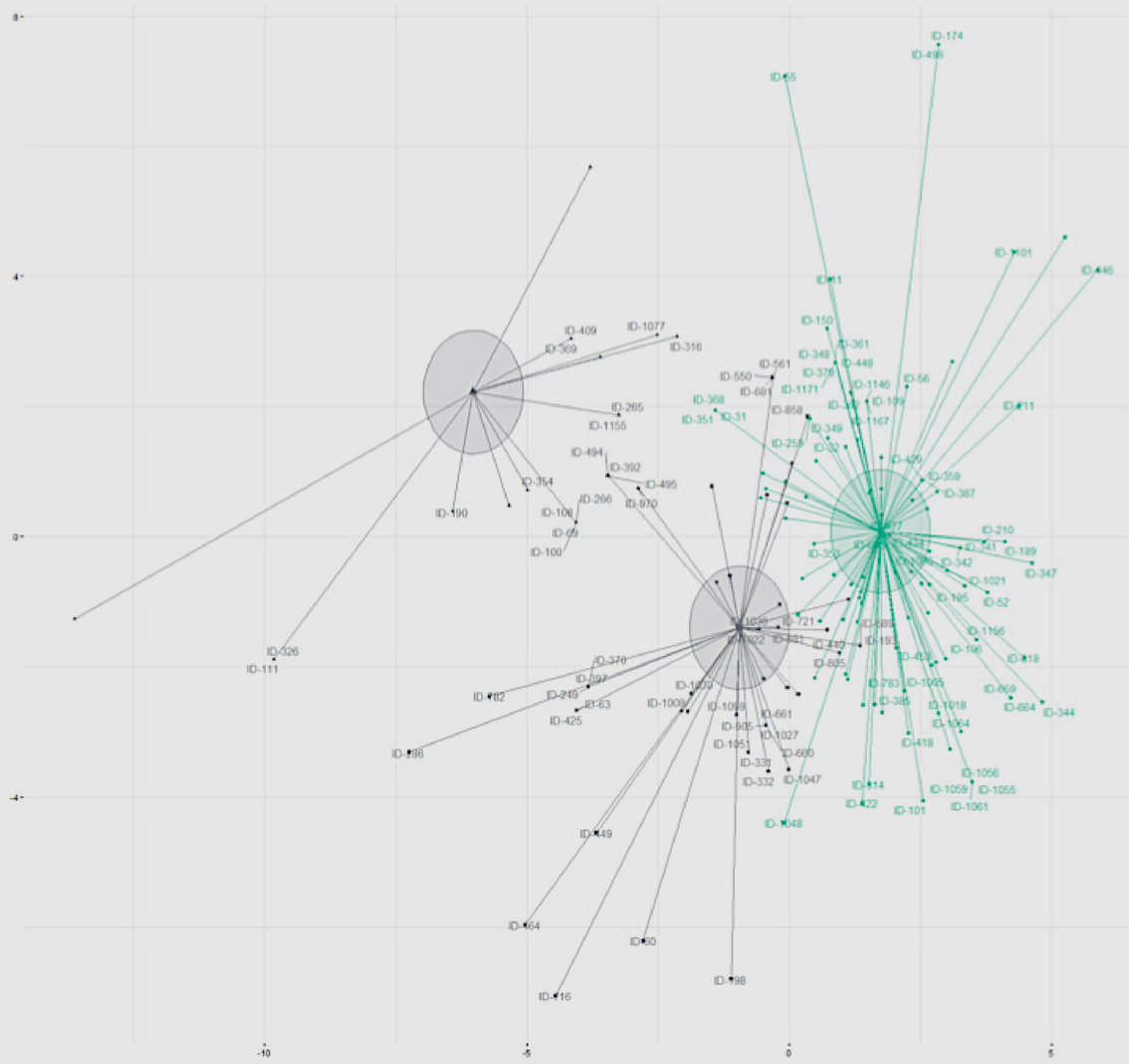
La renta por hogar media es de 32.005 €/años, significativamente más baja que el resto de *clusters* estudiados. Esto además se une con un **menor porcentaje de estudios universitarios (14%), de segundo grado (50%) y un mayor porcentaje de gente sin estudios (6%)**.

El mercado inmobiliario de estas áreas presenta las **métricas de precios más bajas**. La compraventa se sitúa en los 173.921 € / 1.870 €/m² y el alquiler en los 745 €/mes / 9,4 €/m². Al igual que en el segundo cluster, las métricas de absorción hablan de una fuerte preferencia por el alquiler frente a la compraventa.

En concreto la absorción mensual en alquiler es de un 36% y la de compraventa un 22%. El *time-to-rent* medio es de 35 días, mientras que el *time-to-sell* alcanza los 87 días. Esta preferencia por el alquiler es una característica recurrente de las áreas de población con un menor poder adquisitivo.

Como se mencionaba, todas estas carácterísticas **remiten a áreas poco gentrificadas de las ciudades, con una población de un poder adquisitivo bajo.**

Promociones en zonas del Cluster 3

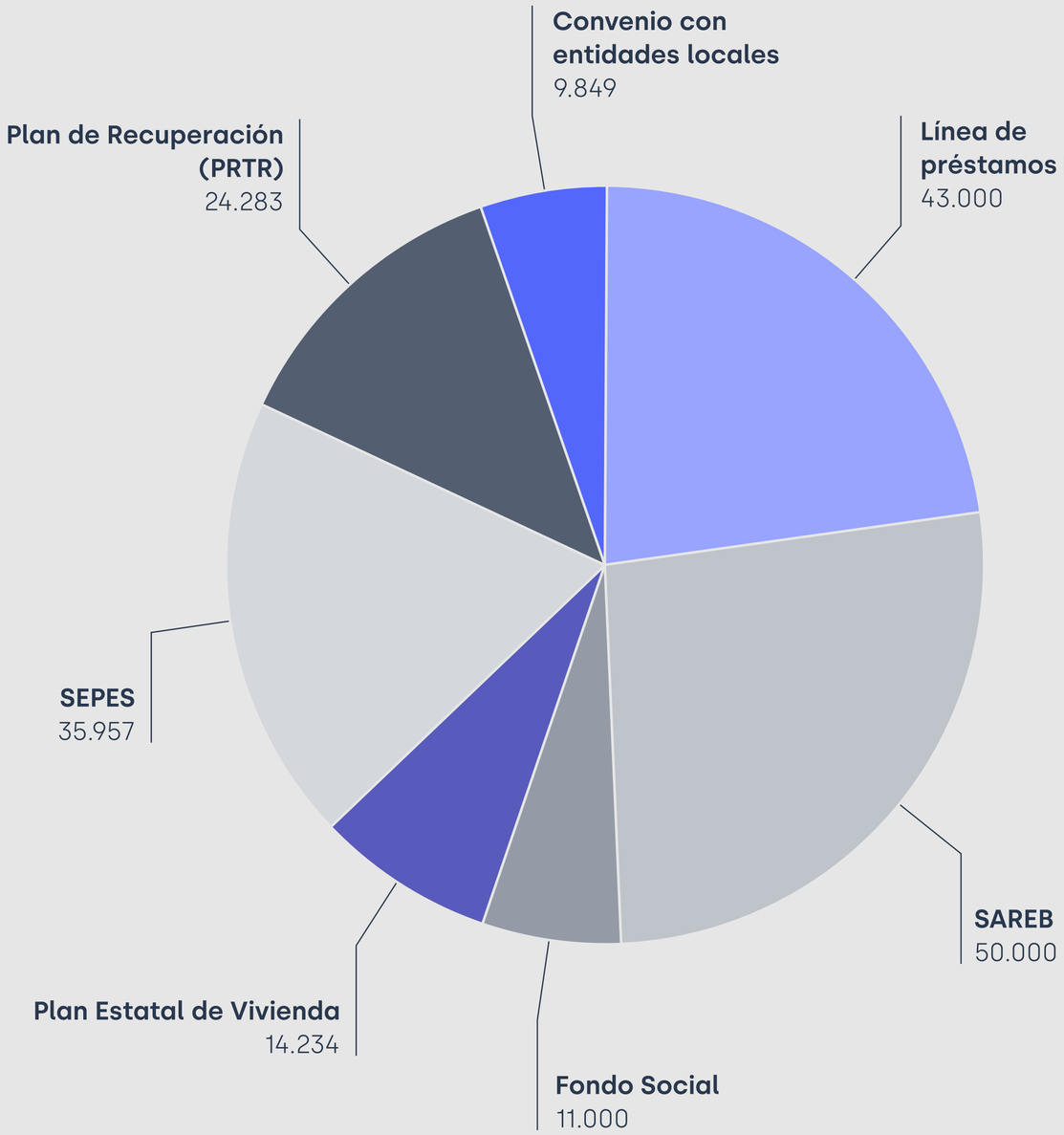


*Cada ID representado en el gráfico es una promoción de VPO distinta con una línea que une todas las promociones correspondientes al mismo cluster.

Colaboración público-privada

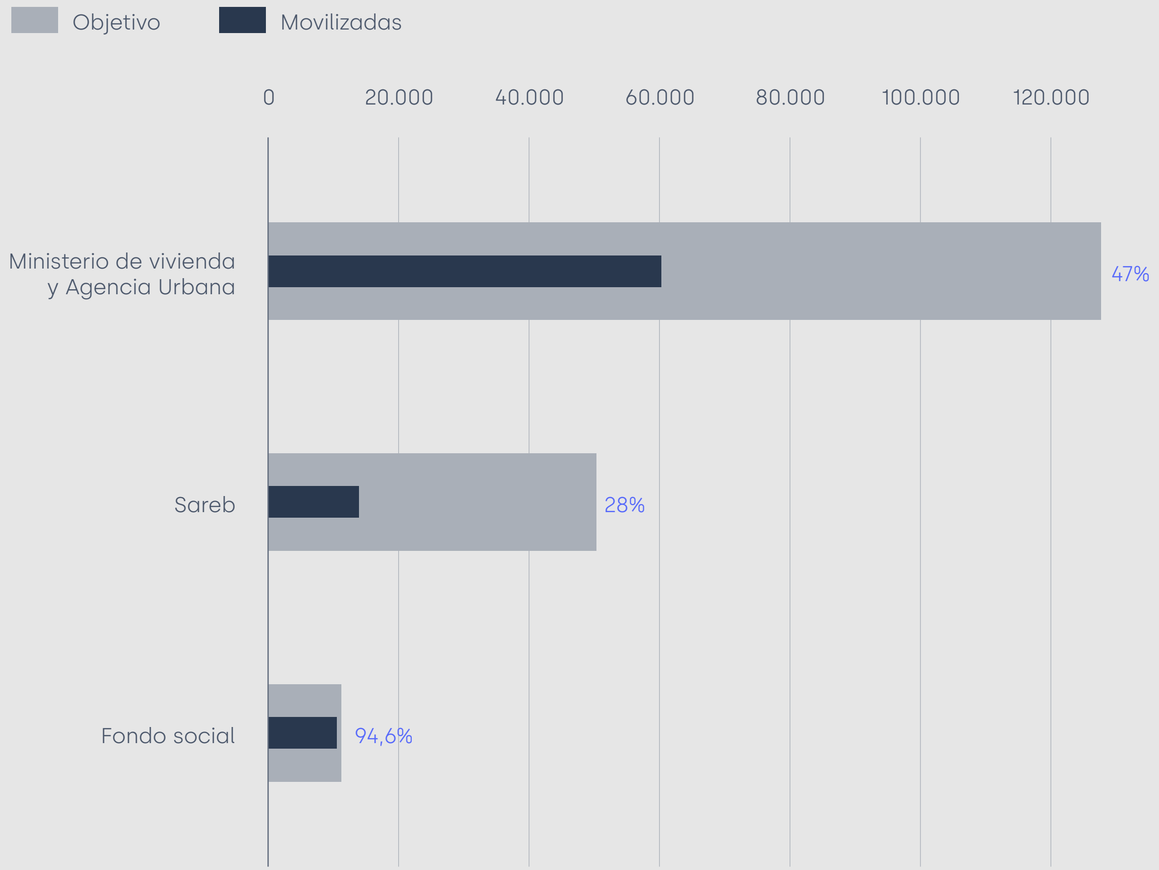
Listado de planes estatales en curso

Plan de Vivienda en Alquiler Asequible (PVAA)



El principal programa de vivienda asequible en España es el Plan de Vivienda en Alquiler Asequible (PVAA) que tiene como objetivo poner en el mercado más de **184.000** viviendas en todo el Estado

Viviendas asequibles movilizadas en el Plan de Vivienda en Alquiler Asequible



Colaboración público-privada

Listado de planes autonómicos en curso

Andalucía

+6.700 en curso

+20.000 proyectadas

Andalucía está en proceso de elaborar una nueva ley de vivienda prevista para 2025, que incluirá un plan de choque para ampliar en 20.000 el parque de viviendas protegidas en alquiler permanente en la comunidad autónoma. Estas se sumarán a las más de 6.700 viviendas en alquiler asequible desarrolladas desde 2019 entre el Plan Vive Andalucía 2020-2030, el Plan de Fomento del Parque de Vivienda en Alquiler y el Plan Ecovivienda, más de 10.000 si se tienen en cuenta todos los regímenes de propiedad de la vivienda protegida.

Cataluña

+50.000 a nivel autonómico

+19.500 a nivel local

Recientemente Cataluña ha presentado el Plan de Medidas Urgentes para Incrementar la oferta de vivienda protegida que pretende construir 50.000 viviendas públicas de alquiler hasta 2030, habiendo suelo disponible ya para 20.000. La administración es también muy activa con el Área Metropolitana de Barcelona construyendo 4.500 viviendas mediante Habitatge Metròpolis Barcelona SA, una sociedad mixta de colaboración público-privada, mientras que el Ajuntament de Barcelona acaba de anunciar el Pla Viure que sumará otras 15.000 viviendas en el municipio antes de 2030.

Madrid

+9.400 en curso CAM

+5.000 en curso Ayto

El Plan Vive es el emblema principal de la política de vivienda madrileña, que ha puesto en marcha más de 8.200 viviendas entre las tres convocatorias públicas del plan desde 2021. A este se le suman otros programas como el Plan Solución Joven que añadirá otras 1.200 viviendas en alquiler asequible en la Comunidad de Madrid. A nivel municipal el Ayuntamiento de Madrid es muy activo en la promoción de vivienda protegida con varios planes que suman alrededor de 5.000 pisos nuevos de alquiler asequible.

Colaboración público-privada

Listado de planes autonómicos en curso

País Vasco

+42.000 viviendas protegidas a perpetuidad

+22.000 de ellas de alquiler asequible

Todas las viviendas de protección oficial de nueva construcción en el País Vasco mantienen la protección a perpetuidad desde 2003, ya sea en régimen de alquiler o de propiedad. El gobierno vasco se ha propuesto un objetivo ambicioso de ampliación del parque público de vivienda protegida para los próximos doce años, según el que prevé duplicar las viviendas de alquiler asequible hasta llegar a las 50.000 en 2036 -7.000 de ellas en esta misma legislatura-, y aumentar en más de un 50% las viviendas de protección pública permanente hasta alcanzar las 116.000 frente a las alrededor de 75.000 actuales.

Comunidad Valenciana

+2.457 en curso

El Plan 2400 es el principal programa de promoción de vivienda asequible de la Generalitat. Este plan prevé construir 2.457 viviendas de alquiler en la Comunitat Valenciana entre 2021 y 2026 siguiendo cuatro ejes de actuación: promoción propia de la Generalitat, cesión de solares a promotoras -1.090 en una primera fase a Urbania y Visoren y 169 en una segunda fase a Culmia, en la que quedaron desiertos seis lotes para 552 viviendas-, cesión de solares a cooperativas y financiación de proyectos pilotos de vivienda sostenible.

Iniciativas privadas para la vivienda asequible

Listado de empresas apostando por el alquiler asequible

Empresas de alquiler asequible

→ **Ktesios:** Socimi que invierte en alquileres asequibles en municipios periféricos. Cuenta con 834 activos actualmente concentrados principalmente entre Castilla-La Mancha, Comunidad de Madrid y Comunitat Valenciana

→ **Proyecto Focus:** Iniciativa que ofrece suelos y estructuras propiedad de côral homes con capacidad para desarrollar unas 17.500 viviendas asequibles de forma eficiente y rentable.

Empresas de alquiler social

→ **tuTECHÔ:** Empresa social innovadora que alquila viviendas a entidades sociales a precios asequibles para personas sin hogar. Para canalizar la inversión ha creado TECHO HOGAR SOCIMI con más de 200 viviendas y edificios

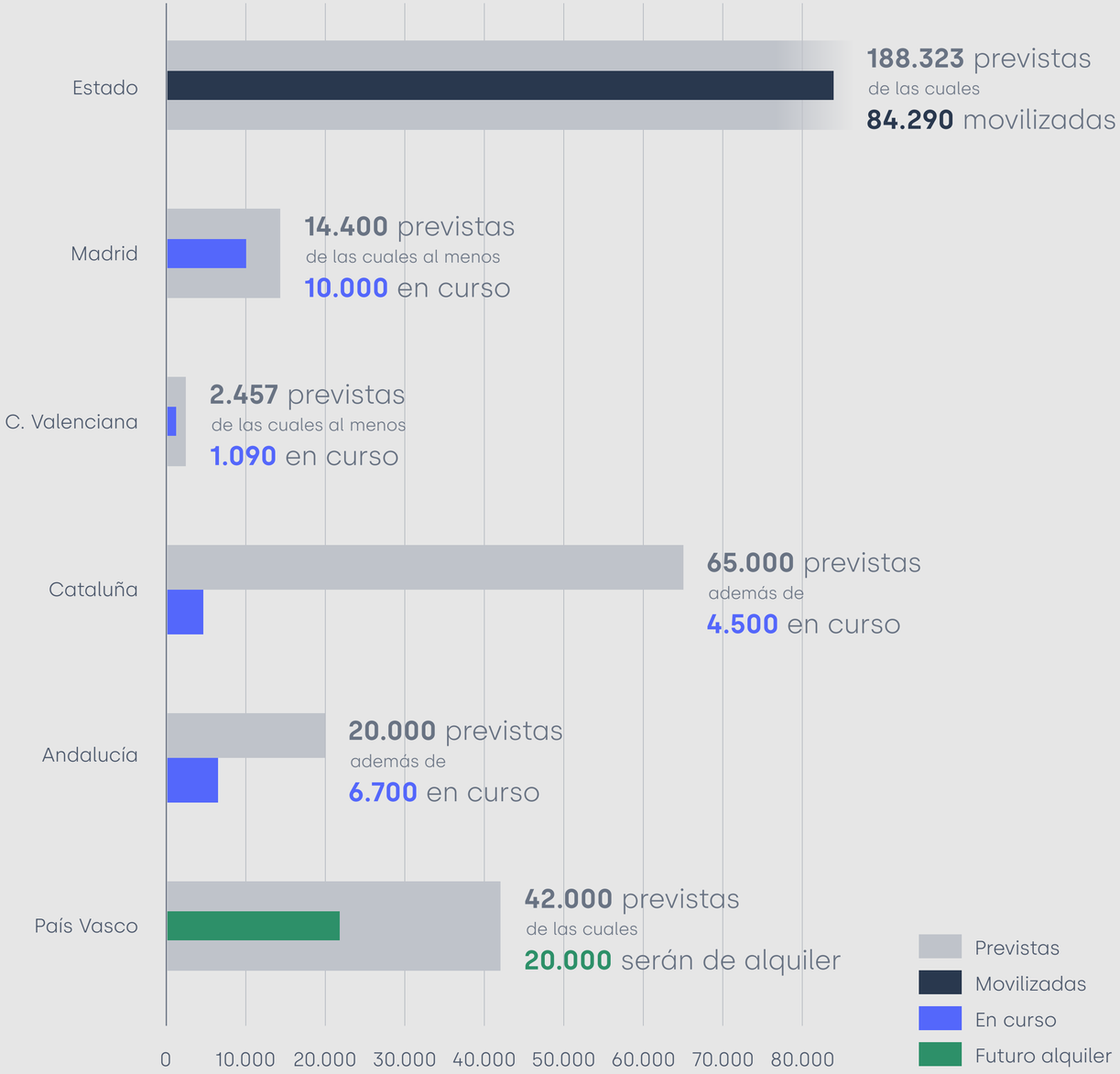
→ **PrimeroH:** Socimi dedicada a dar alquileres asequibles a personas en situación de vulnerabilidad residencial, especialmente a personas en situación de sinhogarismo. Actualmente cuenta con 9 viviendas y su objetivo es llegar a tener 45-50

Y muchas otras iniciativas privadas

Colaboración público-privada

Cuantificación de las viviendas previstas y comparación con las necesarias

Viviendas asequibles movilizadas en el Plan de Vivienda en Alquiler Asequible



El gráfico refleja el estado de los planes de vivienda asequible en España, destacando avances importantes, pero con un desfase significativo frente a la demanda.

- → **Ámbito estatal:** De 188.323 viviendas previstas, 84.290 ya están movilizadas.
- → **Madrid:** Con el Plan Vive, se prevén 14.400 viviendas, de las cuales 10.000 están en curso.
- → **Comunitat Valenciana:** El Plan 2400 prevé 2.457 viviendas, con 1.090 en desarrollo.
- → **Cataluña:** Se proyectan 65.000 viviendas, pero solo 4.500 están en curso.
- → **Andalucía:** De las 20.000 previstas, 6.700 ya están en ejecución.
- → **País Vasco:** Se destacan 42.000 viviendas previstas, 20.000 de ellas en alquiler.

Aunque se observan avances, la ejecución efectiva y el cierre de la brecha entre lo previsto y lo necesario siguen siendo prioritarios para garantizar el acceso a la vivienda asequible.

ATLAS
DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

04

¿Cómo entra la vivienda asequible en el Business Plan?

Modelo en venta

Principales estrategias de desarrollo

Subvenciones y ayudas públicas

El mercado de vivienda asequible es extremadamente sensible a cualquier coste, y es por tanto es muy dependiente de las subvenciones, al afectar directamente a la rentabilidad de los proyectos.

Las ayudas a la vivienda protegida se establecen en dos niveles:

- → **Nivel estatal:** a través de los Planes de Vivienda.
- → **Nivel CC.AA. y Ayuntamiento:** extensión de ayudas nacionales o medidas específicas.

Las ayudas toman varias formas:

- → Préstamos favorables
- → Subvenciones directas
- → Bonificaciones fiscales
- → Otros

Integración vertical

Las estrategias de integración vertical van dirigidas hacia incluir el mayor número posible de etapas del proceso de promoción dentro de una misma empresa o grupo, con el objetivo de reducir costes y agregar facturación, honorarios y beneficios.

El objetivo de la reducción de costes de CAPEX y OPEX es crítico en el mercado de la vivienda asequible, lo que ha llevado a un alto grado de integración entre los promotores especializados en VPO.

En concreto, se han analizado varias etapas de integración recurrente con la promoción:

- → Gestión de suelo
- → Construcción
- → Comercialización de activos
- → Gestión de los activos

Modelo cooperativa

El modelo de cooperativa es tradicional en el mercado de VPO y ha copado una porción significativa de las entregas de vivienda protegida en los últimos años en España.

La promoción a través de cooperativas presenta características muy diferentes a las vistas en la promoción corporativa, ya que las influencias del mercado a nivel macro son mucho menos significativas al poseer una demanda autosostenida.

En todo caso, como producto sustitutivo es importante tener una noción sobre el funcionamiento y peso del sector cooperativo en el mercado de VPO.

Modelo en alquiler

Principales estrategias de desarrollo

Cesión de suelo púbico y operación

Estos planes funcionan mediante la cesión de suelo público a promotores privados por un período prolongado (generalmente 50-75 años) a cambio de la construcción, gestión y explotación de viviendas destinadas al alquiler asequible.

- → Objetivo: Incrementar el parque de vivienda en alquiler a precios por debajo de los de mercado, atendiendo a colectivos vulnerables o con ingresos moderados.
- → Costes compartidos: Las administraciones públicas aportan el suelo, reduciendo los costes iniciales del promotor, mientras que este asume la construcción y el mantenimiento.

Características principales:

- → Los precios de alquiler están regulados y se sitúan en algunos casos entre un 30% y un 40% por debajo del precio de mercado y en otros dependen de los ingresos de las familias para garantizar accesibilidad
- → El acceso está destinado a jóvenes, familias y colectivos con ingresos inferiores a determinados umbrales.
- → Se prioriza la localización en áreas con alta demanda de vivienda.
- → Impacto: Este modelo ha permitido activar suelo público no utilizado, maximizando su utilidad social sin que la administración asuma los costes directos de construcción.

De este modo, al eliminar el coste del suelo de la promoción y tener una demanda garantizada, los proyectos son viables desde la promoción privada. No obstante, estos modelos aún tienen elementos por pulir que han hecho que los concursos públicos para adjudicar promotoras hayan quedado desiertos en algunas ocasiones y en otras hayan tenido apenas unos pocos licitantes. Mencionaremos propuestas de mejora más adelante.

ATLAS
DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS

05

Ideas para mitigar el problema

Pago inicial de la vivienda

Reducción del pago inicial necesario para comprar una vivienda

El requisito de realizar un pago inicial equivalente al 20-30% del precio de una vivienda **supone una barrera considerable para los compradores primerizos en España**. Con una incorporación tardía al mercado laboral y bajos niveles de ahorro, se estima que **una pareja necesita unos 12 años para reunir el importe necesario para la entrada de una vivienda**, lo que retrasa significativamente la edad media de compra de la primera vivienda.

Este requisito, exigido por las entidades financieras para la concesión de hipotecas, implica que el comprador debe disponer de un ahorro previo considerable. En la práctica, **este requisito resulta inalcanzable para una gran parte de la población**. Dado que la mayoría de las entidades solo financian hasta el 80% del valor de tasación o compraventa del inmueble, el pago inicial, sumado a los gastos asociados como tasas, notaría e impuestos, asciende a alrededor del 30% del precio total de la vivienda, convirtiéndose en una condición indispensable y restrictiva.

La incapacidad para acumular este ahorro previo se atribuye, en muchos casos, a la falta de tiempo suficiente o a la ausencia de herramientas específicas que faciliten este proceso. Informes de instituciones como **el Banco de España destacan que la falta de liquidez en los hogares españoles es un factor crítico que dificulta cumplir con este requisito**. Esta situación obliga a muchas personas a posponer o incluso renunciar a la compra de su primera vivienda, limitando significativamente su acceso al mercado inmobiliario y reduciendo su capacidad para consolidar patrimonio. Esto tiene otras implicaciones demográficas, como hemos destacado anteriormente.

Relajar este requisito o cubrirlo con otros instrumentos financieros facilitaría en gran medida el acceso a la vivienda, y también sería positivo para el mercado inmobiliario.

Rebaja de cada una de las partidas de coste

Suelo: disponibilizar más suelo en los desarrollos y también el suelo público

Desde 2008, **la escasez de suelo finalista en las principales ciudades de España ha generado un déficit de viviendas**, como se analizó en las secciones iniciales de este informe.

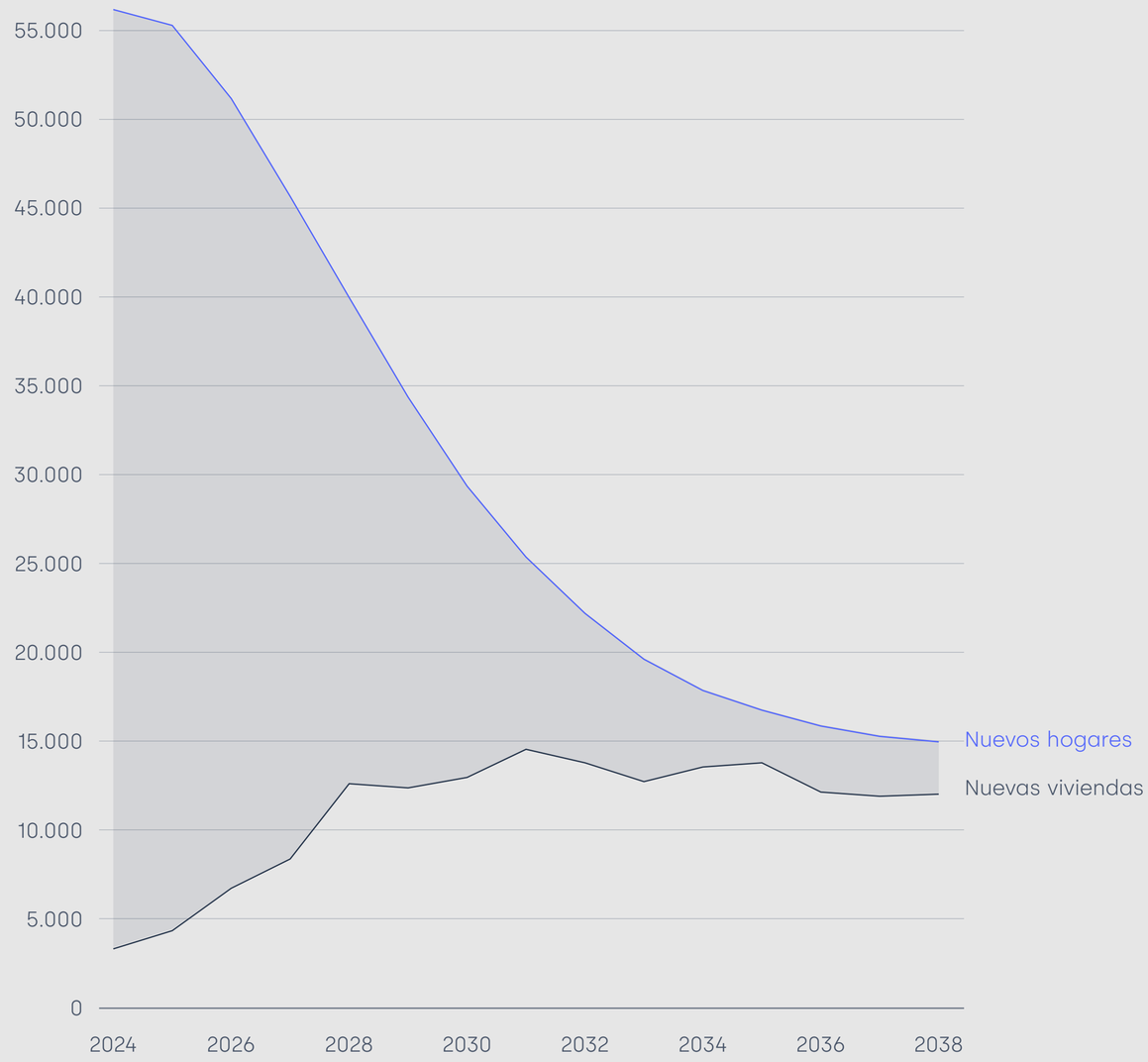
En la Comunidad de Madrid, por ejemplo, se están desarrollando planes para habilitar suelo con capacidad para **edificar 275.000 viviendas en las próximas dos décadas**. Sin embargo, el INE proyecta un crecimiento de 30.000 hogares al año en esta región, lo que se traduce en **un aumento de 600.000 hogares en el mismo período**. Para evitar un desajuste entre la demanda y la oferta, y garantizar el acceso a viviendas a precios asequibles, será imprescindible habilitar más suelo y construir nuevas viviendas.

Un efecto similar ocurre en Valencia, Málaga y el Área Metropolitana de Barcelona. De nuevo, merece la pena aclarar que este es un efecto percibido en las principaltes ciudades de España, en las áreas metropolitanas de más de 200.000 habitantes.

Por tanto, una de las principales propuestas para mejorar la accesibilidad a la vivienda es la liberalización del suelo, facilitando la **creación de suelo finalista de forma más ágil que en la actualidad**. Este enfoque contribuiría no solo a reducir el coste del suelo y, por ende, el precio de las viviendas, sino también a aumentar la oferta habitacional disponible.

El análisis presentado en este informe apuesta por la liberalización del suelo como una solución clave, ya que la resolución del problema requiere de un aumento masivo en la construcción de viviendas. **Esta meta no puede lograrse únicamente explotando los suelos finalistas públicos, dotacionales o terciarios ya existentes. Será esencial la habilitación de nuevo suelo para equilibrar la oferta y la demanda.**

Comunidad de Madrid: previsión de nuevos hogares (INE) vs. número de viviendas que se podrán edificar en los suelos actualmente en gestión



Fuente: Atlas Research

Rebaja de cada una de las partidas de coste

Soft Costs: licencias y diseño

El acceso a la vivienda asequible requiere una **optimización integral de los costes y plazos en cada etapa del desarrollo inmobiliario**. Desde la adquisición del suelo hasta la construcción, todas las partidas de costes demandan estrategias de eficiencia para reducir gastos y acortar tiempos sin comprometer la calidad. En este contexto, el diseño arquitectónico se posiciona como un ámbito clave para la innovación, y la **inteligencia artificial (IA)** se consolida como una herramienta disruptiva. Las tecnologías basadas en IA permiten generar soluciones de diseño en tiempo récord, facilitando **la realización de encajes en solares en segundos y la producción de proyectos básicos en cuestión de minutos.**

En España, empresas como Architectures y Nidus están liderando la aplicación de estas tecnologías para transformar el diseño arquitectónico. Architectures, por ejemplo, ha desarrollado una plataforma que genera diseños residenciales óptimos ajustados a normativa y criterios específicos en cuestión de minutos, reduciendo significativamente los tiempos necesarios para evaluar la viabilidad de un proyecto. Por su parte, Nidus emplea IA para analizar parámetros urbanísticos y de mercado, proponiendo alternativas de diseño que optimizan el aprovechamiento de los suelos y maximizan el potencial de cada proyecto.

El uso de IA en el diseño arquitectónico no solo reduce tiempos y costes en esta etapa, sino que también promueve una planificación más ágil y precisa, un paso fundamental hacia la producción de vivienda asequible. La aplicación de esta tecnología también permite sistematizar los componentes constructivos, con un potencial real para abaratar también la construcción de las viviendas y reducir el plazo de construcción.

Por otro lado, **las licencias presentan un problema más "tradicional", referente a los plazos para la obtención de las licencias de edificación. En este aspecto, el problema a solucionar es doble: (1) plazos dilatados y (2) plazos inciertos**; ambos impactando directamente en la rentabilidad y factibilidad del proyecto inmobiliario.

Es por esto que dar certidumbre en plazos y acortar los mismos es esencial para poder reducir el coste de las viviendas, ya que la dilatación de los plazos se traduce directamente en un mayor coste.

Rebaja de cada una de las partidas de coste

Hard Costs: industralización

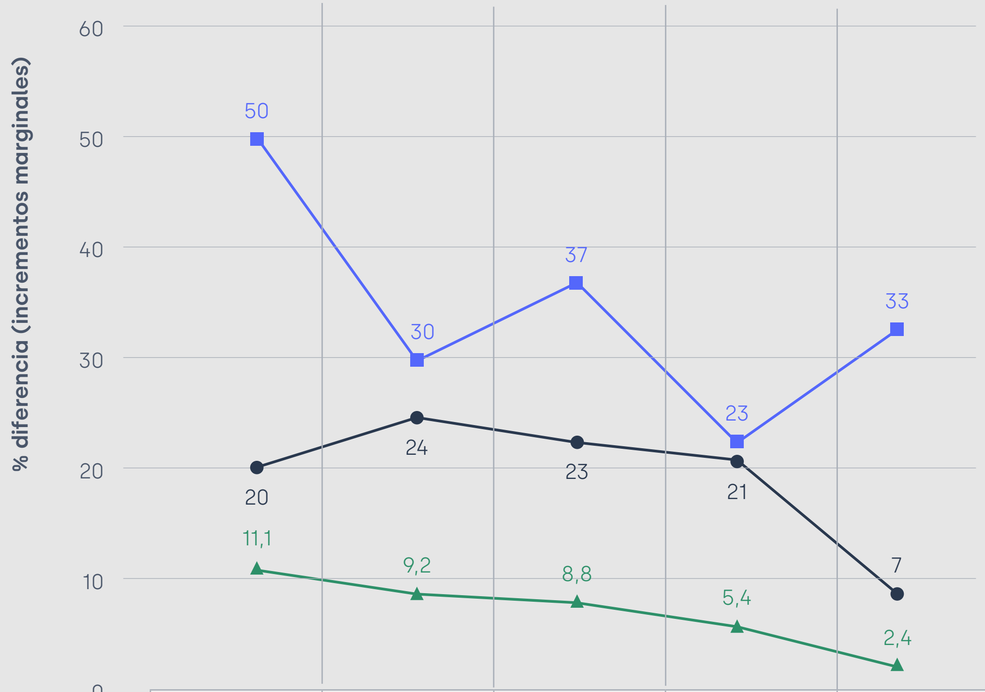
La construcción industrializada es uno de las tecnologías que siempre son mencionadas como la futura revolución del sector, si bien parece que **su materialización es lenta y, sobre todo, cíclica**. Los motivos para que su implantación no sea masiva son conocidos:

- → Falta de demanda constante y previsible,
- → Viviendas con diseños demasiado variables,
- → Problemas de escalabilidad y logística del producto,
- → Problemas de percepción del cliente final,
- → Falta de integración vertical en el proceso productivo
- → Coste no inferior al de la construcción tradicional.

No obstante, en un caso en el que la demanda fuese constante, masiva y predecible **(que realmente así es la demanda de vivienda asequible)** el potencial de incrementar la productividad del sector y reducir plazos de entrega es masivo (ver figura derecha). Esto también impactaría en los costes, dado que producir vivienda en taller con menos personal, menos plazo y menos imperfecciones **será sensiblemente más económico que construir las viviendas de la manera tradicional, intensiva en mano de obra, retrasos y sobrecostes.**

Para garantizar que la construcción industrializada sea una realidad y pueda desarrollar sus beneficios en todo su esplendor, es necesaria esa demandat constante. **Esta demanda constante podría ser provista por un plan ambicioso de vivienda asequible por parte de las administraciones públicas, que asegurase suelo, inversión y un número previsible de viviendas puestas en obra en los próximos años.**

Ganancias de productividad, coste y tiempo; construcción tradicional vs. industrializada, según tipología



	Unifamiliar	Dotacional	Comercial	Plurifam.	Educativo
% Ahorro costes (19% media)	20	24	23	21	7
% Ahorro tiempo (34% media)	50	30	37	23	33
% Incremento productividad (7% media)	11,1	9,2	8,8	5,4	2,4

Fuente: Estudio "Marginal Productivity Gained Through Prefabrication: Case Studies of Building Projects in Auckland"

Rebaja de cada una de las partidas de coste

Coste de financiación

Los costes de financiación **tienen un impacto directo y significativo en el precio final de la vivienda, representando entre el 5 y el 15% del coste total de un proyecto. El sector inmobiliario es muy sensible a los tipos de interés**. El acceso a la deuda, tanto para promotores como para compradores, influye en los márgenes de rentabilidad y en la asequibilidad de los proyectos. Para los promotores, los intereses asociados a la financiación de suelo, construcción y desarrollo se integran en los costes totales, **aumentando el precio de venta**. Por su parte, para los compradores, los tipos de interés hipotecarios afectan la capacidad de acceso y el coste total de adquisición, limitando la demanda efectiva y agravando la brecha de asequibilidad.

En el caso de la vivienda asequible, **la reducción de los costes de financiación es esencial para garantizar precios más bajos**. Este tipo de viviendas tienen una mayor demanda que las de precio de mercado, lo cual debería contribuir a reducir el coste de la deuda. Otras propuestas para reducir este coste son los **avales públicos o líneas de crédito con tipos de interés preferenciales**. Estos instrumentos, al reducir el riesgo para las entidades financieras, facilitan condiciones más favorables tanto para los desarrolladores como para los compradores, incentivando la producción y adquisición de viviendas en rangos de precios accesibles. Además, **una financiación menos costosa permite canalizar recursos hacia la mejora de calidad o hacia un aumento del volumen de viviendas construidas, amplificando el impacto positivo en el mercado**.

En definitiva, el diseño de esquemas de financiación adaptados a la vivienda asequible es un pilar fundamental para abordar la crisis de acceso, fomentando un desarrollo sostenible y **garantizando la viabilidad económica tanto para los promotores como para las familias**.

Mejora de la colaboración público-privada

Cesiones de suelo, aumento de los plazos de concesión, rentabilidad equilibrada con el riesgo

La colaboración público-privada es uno de los ejes vertebradores de la vivienda asequible, y una de las maneras más eficaces de poder poner a disposición de la población vivienda asequible. Tal como se ha descrito anteriormente, existen numerosos planes de colaboración público-privada, si bien existen una **serie de peticiones conjuntas que de ser implementadas mejorarían mucho la capacidad de producción de vivienda asequible**. Las mejoras propuestas, a modo de listado no exhaustivo, son:

- → **Diversificación de tipología de vivienda y reconversión de usos: será muy difícil atender únicamente con obra nueva las necesidades de vivienda a un ritmo adecuado durante los próximos años.** Por ello, la colaboración público-privada debería considerar la rehabilitación de edificios existentes para aumentar su densidad en la trama urbana (vía aumento de edificabilidad por creación de vivienda asequible sostenible), reconversión de edificios terciarios y dotacionales con escaso uso, etc.
- → **Aumento de los plazos de las cesiones de suelo:** cuanto más largo sea el plazo, menor riesgo de rentabilidad tendrán los desarrollos de obra nueva, y más interesantes serán estas inversiones para los futuros propietarios/ gestores de las viviendas
- → **Limitar los precios de la vivienda asequible** no con un límite rígido absoluto, sino comprendiendo la realidad de cada zona y mercado (costes de construcción, costes de financiación, etc.), y comprendiendo que **el desarrollo de vivienda asequible debe ser rentable para promotores y constructores, dado que incurren en gastos, impuestos, riesgos y coste de oportunidad.**
- → En el caso del alquiler, con **gestiones ágiles** de lista de espera de inquilinos, gestión de impagos, seguridad jurídica, etc.

Reducción de carga impositiva a la vivienda

A lo largo de la cadena de construcción de una vivienda **se acumulan impuestos como el ICIO, tasas, AJD, IVA no 100% repercutible y el IVA del 10% que tiene que pagar el comprador final persona física por la vivienda. En total, esto añade un coste adicional de algo más del 30% a la vivienda para el comprador final.**

Adicionalmente, según ASPRIMA (y tal como comentábamos antes), **si las licencias de obra se agilizasen se podría reducir un 10% adicional el coste de la vivienda por reducción de plazos.**

Estos importes son cuantiosos y un pilar fundamental y necesario para poder reducir el coste de la vivienda en España, a todos los niveles.

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 (por otros impuestos como el ITP sí). No obstante, **el crecimiento de la oferta de obra nueva a un menor precio, arrastraría a la baja los precios de la segunda mano donde hubiese obra nueva, arrastrando finalmente al mercado general a la baja en las grandes ciudades.**

Alejandro Bermúdez

CEO

ab@atlas-reanalytics.com

+34 680 73 08 11

Daniel Bermúdez

COO

db@atlas-reanalytics.com

634 46 02 90

www.atlas-reanalytics.com

www.linkedin.com/company/atlas-reanalytics

ATLAS

DATA | **REAL ESTATE** | ANALYTICS