

DESAJUSTES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN ESPAÑA

Causas económicas y consecuencias sociales

Fundación
BBVA

Francisco Pérez García
José García Montalvo (Dirs.)



**DESAJUSTES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA
EN ESPAÑA**

Desajustes en el mercado de la vivienda en España

Causas económicas y
consecuencias sociales

Dirigido por
Francisco Pérez García
José García Montalvo

Carlos Albert Pérez
Eva Benages Candau
Ángel García Jiménez

Fundación
BBVA

La decisión de la Fundación BBVA de publicar el presente libro no implica responsabilidad alguna sobre su contenido ni sobre la inclusión, dentro de esta obra, de documentos o información complementaria facilitada por los autores.

No se permite la reproducción total o parcial de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión por cualquier forma o medio, sea electrónico, mecánico, reprográfico, fotoquímico, óptico, de grabación u otro sin permiso previo y por escrito del titular del *copyright*.

DATOS INTERNACIONALES DE CATALOGACIÓN

Desajustes en el mercado de la vivienda en España. Causas económicas y consecuencias sociales / Francisco Pérez García, José García Montalvo. — 1.ª ed. — Bilbao: Fundación BBVA, 2026.

344 p. ; 24 cm

ISBN: 978-84-19751-14-0

1. Evolución del mercado. 2. Oferta. 3. Demanda. 4. Renta y acceso. 5. Jóvenes. 6. Inmigrantes. 7. Conclusiones y propuestas. I. Pérez García, Francisco. II. Montalvo, José García, dirs. III. Fundación BBVA, ed.

332.8 (460)

332.85 (460)

351.778 (460)

316.334.54 (460)

Primera edición, septiembre 2026

© los autores, 2026

© Fundación BBVA, 2026
Plaza de San Nicolás, 4. 48005 Bilbao

IMAGEN DE CUBIERTA: © Mitsuo MIURA, VEGAP, Madrid, 2026
Sin título, 2007
Acrílico sobre tela
195 x 260 cm

ISBN: 978-84-19751-14-0
DEPÓSITO LEGAL: BI 01062-2026

EDICIÓN Y PRODUCCIÓN: Ibersaf Editores
COMPOSICIÓN Y MAQUETACIÓN: Ibersaf Editores
IMPRESIÓN Y ENCUADERNACIÓN: Ibersaf Editores

Los libros editados por la Fundación BBVA están elaborados sobre papel con un 100% de fibras recicladas, según las más exigentes normas ambientales europeas.

ÍNDICE

Introducción	9
1. Evolución del mercado de la vivienda en España	
1.1. Rasgos básicos del mercado de la vivienda.....	19
1.2. Evolución del mercado de compraventa: volumen, precio, financiación	29
1.3. Evolución del alquiler: volumen y precios	41
1.4. Las consecuencias de los desajustes: asequibilidad financiera y precariedad.....	44
1.5. Conclusiones.....	56
2. Cambios en la oferta de viviendas	
2.1. La construcción de viviendas.....	62
2.2. La vivienda, activo inmueble y duradero.....	71
2.3. Evolución territorial de la oferta de viviendas y el capital residencial	76
2.4. Evolución de la antigüedad de las viviendas	82
2.5. Otras características de la oferta de viviendas.....	89
2.6. La oferta de suelo: escasez de suelo finalista y viviendas proyectadas.....	96
2.7. Conclusiones.....	102
3. Cambios en la demanda de vivienda	
3.1. Tipos de demanda de vivienda.....	106
3.2. La demanda de vivienda como inversión.....	111
3.3. La demanda de vivienda para alojamiento	114
3.4. Localización de la demanda de vivienda: aumento de la movilidad.....	139
3.5. Conclusiones	148

4. La renta y el acceso a la vivienda	
4.1. Gastos asociados a la vivienda y nivel de renta.....	154
4.2. Diferencias regionales de esfuerzo	161
4.3. Características de las viviendas según nivel de renta.....	172
4.4. Características de los hogares y niveles de renta	175
4.5. Conclusiones.....	189
5. La vivienda de los jóvenes	
5.1. Emancipación residencial e inserción laboral juvenil.....	194
5.2. Renta y esfuerzo de los hogares jóvenes.....	215
5.3. Heterogeneidad en el esfuerzo de los hogares jóvenes	222
5.4. Características de los hogares jóvenes	234
5.5. Conclusiones	242
6. Las viviendas de los inmigrantes	
6.1. Extranjeros residentes y no residentes	246
6.2. Los inmigrantes <i>laborales</i> : evolución, empleos e ingresos	254
6.3. Perfiles socioeconómicos de los hogares de inmigrantes	274
6.4. Las dificultades en el acceso a la vivienda para los inmigrantes.....	283
6.5. Conclusiones	291
7. Conclusiones y propuestas	
7.1. Un panorama general: desajustes en el mercado de la vivienda.....	295
7.2. Nivel de renta y acceso a la vivienda.....	299
7.3. Recomendaciones y propuestas de actuación.....	304
Bibliografía	313
Índices de cuadros	321
Índice de gráficos	323
Índice alfabético	331
Nota sobre los autores	341

Introducción

España ha pasado de crecer con fuerza en la primera década del siglo XXI con el impulso de un potente *boom* inmobiliario cuya financiación desembocó en una fuerte crisis bancaria y el desplome del mercado de la vivienda, a padecer en la última década importantes tensiones en la disponibilidad y los precios del alojamiento. La vivienda nueva escasea y, sobre todo en los mercados de alquiler de algunas áreas urbanas, el gasto en vivienda exige un sobreesfuerzo financiero a ciertos grupos de población para acceder a un alojamiento digno. El resultado de lo anterior es que, por distintas razones, los problemas de la vivienda se mantienen desde hace un cuarto de siglo en una posición destacada entre los asuntos que más preocupan a la opinión pública y a las autoridades. Identificar la naturaleza y gravedad de los diferentes problemas mencionados es condición necesaria para orientar adecuadamente los diagnósticos y las propuestas de solución. Ese ha sido el propósito de los muchos estudios dedicados a analizar la situación y las políticas de vivienda en España y también de este proyecto de investigación, que profundiza en una dirección menos explorada por la literatura previa: la identificación de los colectivos más afectados, su dimensión, la intensidad con la que padecen este problema y los canales a través de los cuales se ven afectados.

Enfoque de la monografía

El mercado de la vivienda resulta de interés general porque tener un lugar donde alojarse es una necesidad básica de las personas, determinante de sus oportunidades, condiciones de vida y de las diferencias de recursos de los hogares para hacer frente a sus demás gastos. A su vez la vivienda es un activo duradero, con un peso muy relevante en la inversión y la riqueza de las familias, también presente en las carteras de activos de otros agentes, como

empresas inmobiliarias, fondos de inversión y, ocasionalmente, bancos y sector público. También es relevante por la importancia económica de las actividades en las que se basa la oferta de nuevas viviendas: por el tamaño del sector de la construcción residencial y de las actividades inmobiliarias —promoción y gestión residencial— y su peso en la economía; por el volumen de empleo y las características del mismo; por la baja productividad de muchas empresas constructoras y el efecto de esta debilidad sobre la productividad del conjunto de la economía o por las importantes relaciones con el sector financiero, dado el peso del crédito hipotecario en la financiación bancaria.

La problemática asociada a esta multiplicidad de perfiles de la vivienda ha recibido en España una enorme atención de distintos especialistas en los últimos años (Banco de España 2024; Khametshin, López y Pérez 2025; Manzano 2024; Carbó 2024; García Montalvo y Raya Vilches 2025; Galindo 2025; Ezquiaga 2025). No solo los economistas, sino urbanistas y especialistas en ordenación del territorio, arquitectos, juristas, sociólogos y especialistas en gestión pública, entre otros, se ocupan de analizarla. Los análisis recientes, en particular los de enfoque económico, contemplan muchas de esas caras del poliedro que constituyen las actividades residenciales que acabamos de mencionar, enfatizando aspectos demográficos, sociales, territoriales, macroeconómicos, microeconómicos y financieros.

Por consiguiente, dado que esta monografía también se interesa por los problemas actuales de la vivienda en España, es obligado señalar en qué se diferencia su enfoque del de otros trabajos. Esta monografía ofrece al lector una visión de conjunto desde una perspectiva económica del problema de la vivienda. En nuestro análisis recorreremos una trayectoria que nos lleva desde lo general y abstracto de los desajustes en el mercado de vivienda a lo particular y concreto de las consecuencias que estos tienen sobre los colectivos que los datos nos permiten identificar como los más vulnerables y expuestos, a saber, los jóvenes y los inmigrantes.

Cuatro son los aspectos a los que esta investigación presta especial atención, advirtiendo con ello sobre la complejidad y la heterogeneidad de los mercados de la vivienda, y la distinta posición frente a ellos de diferentes grupos sociales:

- En primer lugar, este trabajo destaca que algunos de los ajustes entre la oferta y la demanda de vivienda se derivan de una asimetría presente en los mercados de difícil solución, salvo que se produzcan cambios radicales en las tecnologías de producción de los activos residenciales. Por un lado, la oferta de los servicios de vivienda se caracteriza por la rigidez que se deriva de dos de sus características básicas: es un activo inmueble (localizado) y muy duradero. Por otro, la demanda de vivienda es cambiante en el espacio y en el tiempo. Estas asimetrías se han agudizado porque la movilidad de las personas ha aumentado cada vez más, especialmente por la mayor información disponible sobre las diferentes oportunidades laborales y de formación que ofrecen los territorios, y por la profunda transformación de los medios de transporte y comunicación. Como veremos, la combinación entre la rigidez de la oferta y la variabilidad de la demanda tiene importantes implicaciones para la generación y duración de los desequilibrios entre ambos lados de los mercados de vivienda, dificultando su corrección.
- El segundo aspecto, derivado directamente del anterior, es que la situación de los mercados es muy diversa entre territorios de un mismo país, coexistiendo excesos de oferta en unos lugares y excesos de demanda en otros durante largos periodos de tiempo. Así sucede claramente en el nuestro en la actualidad; por ejemplo, cuando se compara la España vaciada —en la que abundan los excesos de oferta— con los tensionados mercados residenciales de algunas grandes áreas urbanas y zonas costeras, en los que existen excesos de demanda duraderos. Esa heterogeneidad territorial exige detalle en la evaluación de los problemas, y huir de las generalizaciones tanto en los diagnósticos como en las recomendaciones.
- El tercer asunto al que la monografía presta especial atención es el de las importantes diferencias en el esfuerzo financiero que los hogares deben realizar para acceder a una vivienda. Aunque el alojamiento se ha convertido en una preocupación muy destacada del conjunto de la sociedad

española —la primera, según el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) en 2025—, es importante advertir que los problemas de asequibilidad financiera a un alojamiento digno, o de precariedad habitacional, no afectan a la mayoría de la población. En España el 73,6% de los hogares viven en una vivienda de su propiedad y el porcentaje medio de los ingresos disponibles por los hogares destinados a los gastos relacionados con el alojamiento —en sentido amplio, es decir, incluyendo los gastos de energía, agua y saneamiento— se sitúa alrededor del 20%. Pero, pese a ese moderado valor medio, los problemas de asequibilidad son graves para una parte significativa de los hogares, pues un 10% de los mismos gasta en vivienda más del 40% de su renta disponible, situándose en el terreno que implica realizar un sobreesfuerzo en cubrir los gastos de alojamiento. Se trata de un problema que, sobre todo, afecta a algunos grupos de población, como los jóvenes, los inmigrantes residentes y más generalmente a los hogares situados en el primer quintil de la distribución de renta, especialmente si residen en régimen de alquiler.

- En cuarto lugar, la investigación destaca la importancia de la elevada heterogeneidad de las condiciones con las que los hogares españoles acceden a los servicios habitacionales de las viviendas que ocupan, debido a la importante casuística de sus historias personales. En este sentido, el régimen de tenencia —propiedad sin hipoteca, propiedad con hipoteca, alquiler de mercado, alquiler en condiciones más favorables que las de mercado, cesión— es muy relevante para el esfuerzo que requiere el gasto en vivienda. Y el acceso a uno u otro régimen de tenencia es resultado de circunstancias muy diversas, entre las que destacan los niveles de renta de los hogares, el ahorro acumulado, el origen social y entorno familiar, y la decisión de cambiar de lugar de residencia por razones laborales o familiares.

Prestar atención a todos estos aspectos permite a la monografía destacar que la situación de la población residente en España, en relación con su alojamiento, es muy heterogénea. Por tanto,

confundir los problemas de una parte de los hogares con los de la totalidad de los mismos no ayuda a precisar los diagnósticos. En presencia de heterogeneidad, los valores medios de los indicadores son menos informativos que cuando la realidad es más homogénea y pueden ser inadecuados para evaluar las tensiones que se están produciendo, enfocar adecuadamente los problemas y proponer soluciones.

Contenido del volumen

Para estudiar los actuales problemas de la vivienda, la monografía se estructura en dos bloques de tres capítulos cada uno y un capítulo final de conclusiones y propuestas. Los capítulos 1, 2 y 3 contemplan los rasgos básicos del mercado de la vivienda en el siglo XXI, destacando como uno de los más relevantes el importante desequilibrio, desde hace más de una década, entre el número de nuevos hogares y el de viviendas nuevas construidas. Ese preocupante desajuste es puesto en relación a las trayectorias de la oferta de viviendas (capítulo 2) y la demanda (capítulo 3), enfatizando las importantes diferencias territoriales remarcadas en los párrafos anteriores.

Los tres capítulos siguientes estudian en detalle la situación de los colectivos en los que los problemas de asequibilidad de los alojamientos son graves. El capítulo 4 analiza el papel clave del nivel de ingresos del hogar para explicar la asequibilidad financiera de la vivienda y el esfuerzo financiero que el gasto de alojamiento requiere en cada uno de los regímenes de tenencia de vivienda. Un resultado fundamental del análisis realizado es que los problemas de asequibilidad se concentran, en gran medida, en hogares con bajo nivel de renta, fundamentalmente los que sufren pobreza relativa (ingresos inferiores al 60% de la renta mediana), y que mayoritariamente viven de alquiler. El capítulo 5 evalúa la particular situación de los jóvenes en relación con el acceso a la vivienda, poniendo de relieve la mayor intensidad media de sus dificultades y las particulares causas de su situación. Pero también advierte que esos problemas están concentrados en una parte de los hogares encabezados por jóvenes, escapando en gran medida de los mismos otros grupos de jóvenes mejor formados y/o con entornos sociales más favorables. De este modo, se pretende

ofrecer un análisis integral y sustentado en datos que supere el enfoque parcial (y sensacionalista) desde el que en algunas ocasiones se abordan las dificultades de acceso de los jóvenes a la vivienda. El capítulo 6 analiza en detalle la situación de los inmigrantes en su acceso al alojamiento y la mayor frecuencia y gravedad de sus dificultades, destacando de nuevo la heterogeneidad entre extranjeros en cuanto a la asequibilidad para los mismos de los distintos regímenes de tenencia de vivienda. En particular, los inmigrantes no residentes —que no trabajan en España, pero demandan alojamiento porque pasan largas temporadas aquí— tienen mucha más capacidad para adquirir inmuebles que los inmigrantes residentes en el país por motivos laborales, e incluso que la media de los españoles, mientras que los inmigrantes residentes se enfrentan a graves problemas de accesibilidad y sobreesfuerzo.

El capítulo 7 presenta las principales conclusiones de la monografía. Como veremos, una de las más importantes no es nueva: el desajuste duradero entre oferta de vivienda nueva y número de hogares nuevos ha desembocado en una grave escasez de alojamientos que tensiona los mercados —tanto de compraventa como de alquiler— en las zonas del país en las que se concentra la demanda —debido a su dinamismo laboral y demográfico—, pero no recibe una respuesta adecuada de la oferta. Otra conclusión también relevante es que los problemas de sobreesfuerzo para acceder a una vivienda son frecuentes, pero no están generalizados. Se concentran en los hogares con bajos niveles de renta, sobre todo en los más pobres, pero no los padece la mayoría de la población. Es necesario advertir esta realidad y tomar nota de sus implicaciones, pues la justificada preocupación por la asequibilidad de la vivienda de ciertos grupos sociales no debe confundirse con un problema generalizado de sobreesfuerzo de la población en los gastos de alojamiento. Cuestión distinta es que muchos individuos —especialmente jóvenes e inmigrantes— padecen dificultades para poder acceder al mercado de la vivienda en cualquiera de sus modalidades —propiedad o alquiler—, o para poder pasar del alquiler a la propiedad. Confundir la parte con el todo conduce a errores de diagnóstico que pueden tener consecuencias a la hora de priorizar y diseñar las políticas de vivienda y resultar costosas para la sociedad.

Metodología y fuentes estadísticas relevantes

La investigación desarrollada combina la atención a un adecuado enfoque conceptual de los temas estudiados con un amplio trabajo de análisis empírico de los mismos. Para construir las evidencias que permitan dar respuesta a las preguntas planteadas se utilizan numerosas fuentes de información disponibles, entre las que destacan las siguientes.

En la evaluación del parque de viviendas español y sus características, las principales fuentes de información han sido las publicadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. En el primer caso, se han utilizado los datos procedentes de los Censos de Población y Viviendas del INE, realizados cada diez años y cuya última actualización se refiere a 2021, y la Encuesta de Características Esenciales de la Población y las Viviendas, también referida a ese año. En el segundo, las publicaciones utilizadas han sido las siguientes: Estimación del parque de viviendas, Estadística de transacciones inmobiliarias (compraventa), *Stock* de vivienda nueva, Estadística de viviendas libres iniciadas y terminadas, Estadística de viviendas protegidas y rehabilitadas. También, el Número de calificaciones, así como el Observatorio de Vivienda y Suelo. A estas fuentes de información básicas, se les une la disponible en la Contabilidad Nacional de España (CNE del INE) y la base de datos de *Stock* de capital de la Fundación BBVA-Ivie (2025), que permite valorar el *stock* total de viviendas en España.

Además del parque de vivienda, y más relacionado con el acceso a la misma, el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana publica información relativa a los precios de venta de las viviendas en su Estadística de Valor Tasado de Vivienda. También Precios medios de viviendas libre y protegidas y de Precios de Suelo, información que es posible complementar con el Índice de Precios de la Vivienda (IPV), disponible desde 2007 hasta 2022, y el Índice de Precios de la Vivienda en Alquiler (IPVA) del INE, disponible para el periodo 2011-2021. Este último es todavía un indicador experimental del INE, obtenido a partir de la información que la Agencia Tributaria (AEAT) recoge a través de las declaraciones del impuesto sobre la renta de las personas físicas o IRPF.

El análisis de la demanda de viviendas requiere la utilización de fuentes de información relacionadas con la población y su

movilidad en el territorio. En este sentido, las principales fuentes empleadas han sido: la Estadística de movilidad laboral y geográfica del INE, que investiga la relación entre la empleabilidad de las personas y su disponibilidad a cambiar de residencia desde 2010 en adelante, mediante el estudio conjunto de las características laborales y el tiempo que llevan residiendo en el municipio. La estadística de movilidad del mercado de trabajo en las fuentes tributarias (MMT de la Agencia Tributaria) ofrece datos desde el ejercicio 2004-2005 para estudiar la movilidad geográfica y sectorial de las personas trabajadoras.

Por otro lado, la vivienda de alquiler vacacional es un tema que ha cobrado relevancia en los últimos tiempos, especialmente en mercados de vivienda muy tensionados, como los del centro de las principales ciudades españolas. Su papel en el mercado de la vivienda se ha analizado a partir de dos recientes estadísticas proporcionadas por el INE: Medición del número de viviendas turísticas en España y su capacidad, y Estimación de la ocupación en alojamientos turísticos a partir de datos de plataformas digitales.

Los indicadores de asequibilidad financiera construidos se basan principalmente en los microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) del INE, y han sido utilizados ampliamente en los capítulos 4, 5 y 6. Para elaborarlos se han trabajado los microdatos de la ECV correspondientes al periodo 2008-2024. Esta fuente aúna información relativa a la renta de los hogares, sus gastos —entre ellos los relacionados con la vivienda—, las características de las unidades convivientes y el tipo de vivienda en la que residen. Se han utilizado para identificar los determinantes del sobreesfuerzo en vivienda, estimar la pobreza derivada del sobreesfuerzo, y los colectivos poblacionales más afectados por el mismo: los jóvenes e inmigrantes. La Encuesta de Población Activa (EPA) también ha servido para completar el análisis de las características de estos dos grupos poblacionales.

Equipo del proyecto y agradecimientos

Como es habitual en los proyectos del Programa Fundación BBVA-Ivie, este ha sido desarrollado por un equipo de investigadores y técnicos que han colaborado intensamente, debatiendo las sucesivas versiones de los capítulos de manera que los materiales

generados constituyen una obra colectiva. El equipo ha estado formado por Carlos Albert, Eva Benages y Ángel García, bajo la dirección y coordinación de Francisco Pérez y José García Montalvo.

El equipo del proyecto agradece sinceramente a la Fundación BBVA y al Ivie el valioso apoyo prestado para el desarrollo del mismo y el respeto al criterio académico y profesional de los autores. De estos es la responsabilidad de los análisis y las valoraciones expresadas.

1. Evolución del mercado de la vivienda en España

ESTE primer capítulo realiza una aproximación general a los problemas de la vivienda en España. También presta atención a los conceptos, los indicadores y las variables estadísticas utilizados en el análisis, precisándolos cuando su definición es relevante para la adecuada comprensión y medición de los problemas.

El capítulo se estructura en seis apartados, más uno final de conclusiones. El apartado 1.1 presenta algunos rasgos básicos del mercado de la vivienda, referidos a la evolución de la oferta de viviendas y del número de hogares. El apartado 1.2 muestra los desajustes de distinto signo entre oferta y demanda que se derivan de dicha evolución, tanto en forma de viviendas sin vender como de insuficiencia de la oferta de viviendas nuevas. El apartado 1.3 se centra en el mercado de compraventa de vivienda, contemplando su volumen, la evolución de sus precios y de la financiación. El apartado 1.4 hace lo propio con el mercado de alquiler. El apartado 1.5 aborda las implicaciones de los desajustes entre oferta y demanda de vivienda desde la doble perspectiva de la asequibilidad y la precariedad habitacional. El apartado 1.6 presenta las conclusiones del capítulo.

1.1. Rasgos básicos del mercado de la vivienda

España lleva décadas invirtiendo mucho en construcción residencial, pero en los últimos treinta años esta variable se ha comportado de manera muy irregular. Así, entre 1995 y 2007 tuvo lugar un intensísimo ciclo inversor en viviendas que, en parte, respondió al crecimiento demográfico —la población aumentó un 14%—,

pero en buena medida evolucionó de manera independiente de este en muchas localizaciones (García Montalvo 2007, 2008). Esto último sucedió, principalmente, debido a las ganancias de capital esperadas de los proyectos de inversión, derivadas de los fuertes incrementos de precios observados (García Montalvo 2006; Akin *et al.* 2014; Serrano *et al.* 2017; Pérez y Benages 2017), alimentados por una burbuja de crédito hipotecario. Durante el *boom* se construyeron casi 5 millones de viviendas nuevas, con picos superiores a las 600.000 algunos años. Los incrementos de precios alcanzaron tasas medias anuales del 10,4 % y el crédito hipotecario llegó a superar el 15 % del producto interior bruto (PIB) entre 2005 y 2007 (Banco de España 2022). La inversión residencial media anual en ese periodo fue de 66.720 millones de euros de 2020 y alcanzó los 93.095 millones de euros en 2007, convirtiéndose en la gran protagonista de la acumulación de capital en España durante esos años.

Tras el estallido de la burbuja en 2008, la trayectoria del mercado de la vivienda ha sido muy distinta. La actividad de construcción residencial cayó muy significativamente y se redujeron sustancialmente el crédito hipotecario y la construcción de viviendas nuevas durante más de una década. Aunque la actividad de construcción residencial ha repuntado en los últimos años, se mantiene en niveles muy inferiores a los de los años del *boom*, pese a la recuperación de la demanda.

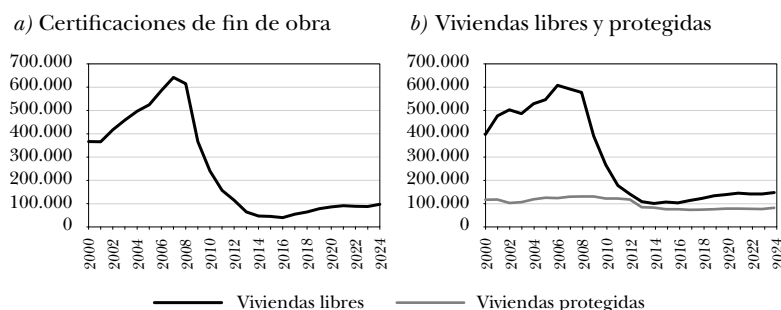
Número de viviendas

El resultado del *boom* de la construcción fue un incremento sustancial del número de viviendas, del 25 % en solo doce años, un porcentaje mucho más elevado que el del aumento de la población (García Montalvo 2008), así como un crecimiento enorme del *stock* de capital en activos residenciales en términos reales, del 51,7 % (Fundación BBVA e Ivie 2025a). Este incremento del *stock* de viviendas se frenó con la llegada de la Gran Recesión, dando paso a una etapa en la que el parque de viviendas apenas crecía y, por esa razón, envejecía.

Desde 2014, la tasa media de crecimiento anual del parque de viviendas ha sido del 0,5 %, muy alejada de los porcentajes superiores al 2 % de los primeros años del siglo XXI. El repunte de la demanda y de los precios no ha sido suficiente para reactivar

significativamente la oferta de vivienda nueva, lo que explica la evolución más moderada del parque residencial en la última década. De las cerca de 500.000 viviendas anuales que se construyeron en promedio en los años del *boom* inmobiliario, desde 2013 la cifra anual de viviendas nuevas está por debajo de las 100.000 (gráfico 1.1). A pesar del repunte de la demanda observado desde 2017, el ritmo de producción de viviendas nuevas sigue muy por debajo de las cifras del *boom*, pues solo supone entre el 20 y 25 % de aquellas. La producción de viviendas corresponde casi en su totalidad a viviendas libres, sobre todo a partir de 2013 cuando la presencia de viviendas de protección oficial pasó a ser muy reducida. No obstante, se ha producido un repunte en el último año al superarse las 14.000 viviendas.

GRÁFICO 1.1: Número de viviendas finalizadas. España, 2000-2024

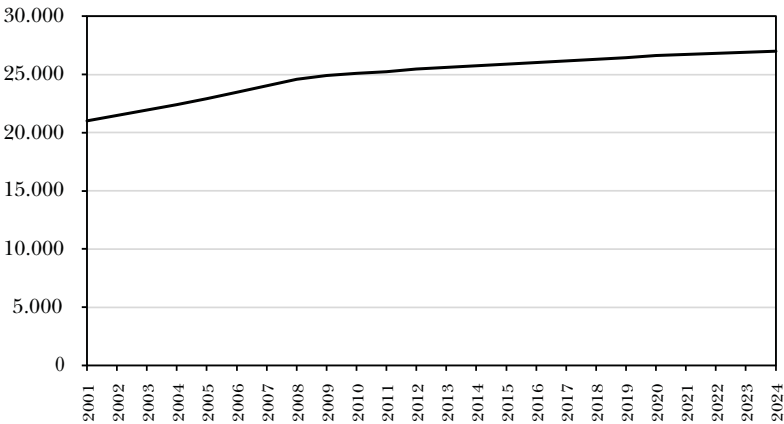


Nota: El número de viviendas protegidas se refiere al número de calificaciones definitivas de viviendas protegidas en planes estatales y autonómicos.

Fuente: Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible (MITMA 2025a) y elaboración propia.

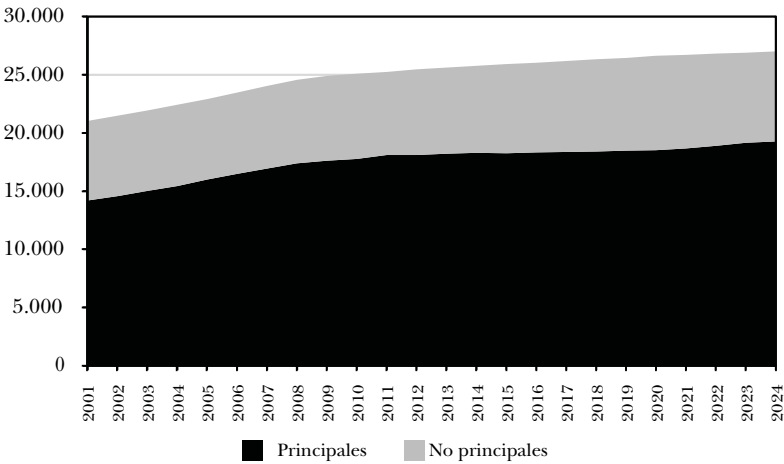
En la actualidad, España cuenta con 27 millones de viviendas (gráfico 1.2). El 70 % de este *stock* está formado por viviendas principales, un porcentaje que muestra bastante estabilidad en el tiempo, pero con una ligera tendencia a ganar peso en los últimos años. El 30 % restante son viviendas no principales —viviendas vacías, segundas residencias, viviendas turísticas, etc.— con un grado de utilización muy variable y cuya tasa de crecimiento es menor, por lo general, que la de las viviendas principales, en especial durante el *boom* y también en el periodo pospandémico, en el que la variación del número total de viviendas no principales es negativa (gráfico 1.3).

GRÁFICO 1.2: Parque de viviendas. España, 2001-2024
(miles de viviendas)



Fuente: MITMA (2025b).

GRÁFICO 1.3: Parque de viviendas: viviendas principales y no principales. España, 2001-2024
(miles de viviendas)



Fuente: MITMA (2025b) y elaboración propia.

El agregado de las viviendas no principales incluye tanto las vacías como las de uso esporádico, que solamente se ocupan durante determinados periodos al año. Sin embargo, resulta imposible separar estos grupos con precisión con la información disponible, pues las diferentes fuentes estadísticas no ofrecen valoraciones homogéneas de los distintos alojamientos no principales. Los Censos

ofrecen información para los años censales y, según los tres realizados en el siglo XXI —2001, 2011 y 2021—, la cifra total de viviendas vacías es bastante estable, mientras que la de las ocupadas aumenta. Según el último Censo de Población y Vivienda (INE), de 2021,¹ las viviendas vacías suponían el 14,4 % del total (3,8 millones de viviendas), una proporción del parque residencial mayor que en los países de nuestro entorno.

El elevado número de viviendas no principales en España se debe a la importancia del turismo, pero también a la arraigada cultura de las familias de mantener segundas residencias, a la que han contribuido los fuertes flujos migratorios interregionales de la segunda mitad del siglo XX. Dichos movimientos de población vaciaron muchos pueblos y ciudades del interior y provocaron que en las provincias menos pobladas abunden las viviendas vacías y las ocupadas parcialmente en determinados periodos del año, pero no condujeron a que esos alojamientos fueran puestos en el mercado ante la escasa demanda de vivienda en sus ubicaciones. En las provincias con un mayor dinamismo demográfico, los porcentajes de viviendas vacías no superan el 5 %, pero también existe en ellas una tradición de segundas residencias importante, tanto en forma de apartamentos costeros como de chalés en las zonas rurales próximas a las áreas metropolitanas. En todo caso, lamentablemente, la confianza en las cifras de viviendas no principales es limitada. Incluso la estimación de viviendas vacías del Censo de 2021 resulta cuestionada por el análisis a partir de los consumos de electricidad y agua, realizado en ciudades como Barcelona (Instituto Municipal de la Vivienda y Rehabilitación de Barcelona, IMHAB 2019) e Ibiza, y en menor medida en el País Vasco (Observatorio Vasco de la Vivienda 2024).²

¹ El dato de viviendas vacías del censo de 2021 no es directamente comparable con los datos de 2001 y 2011 por cambio en la metodología de recogida de datos (de agentes censales a estadísticas registrales) y en la clasificación de las viviendas (basado en el análisis de algunos consumos para clasificar una vivienda como vacía). Además, debe tenerse en cuenta que la estimación realizada en el último censo, basada en consumo eléctrico, se lleva a cabo en 2021, un año marcado por la pandemia. Esta circunstancia hace muy probable una sobreestimación del número de viviendas vacías, que sería, en cualquier caso, notablemente inferior en un año normal.

² El Observatorio Metropolitano de la Vivienda analizó en detalle cuántas viviendas vacías había en Barcelona y concluyó que solo 10.000 viviendas se podían considerar

El número de viviendas vacías es *a priori* relevante porque parte de ellas podría ser movilizada para entrar en la oferta de viviendas principales (en venta o alquiler) en periodos en los que la demanda supera a la oferta, como los actuales. Ahora bien, este mecanismo pierde fuerza por dos vías: primero, cuando la localización de las viviendas vacías o sus características —conservación, tamaño— no permiten considerarlas sustitutos adecuados de la oferta de viviendas principales, nuevas o usadas, haciéndolas incapaces de absorber la demanda insatisfecha; segundo, cuando sus propietarios no están interesados en ofertarlas porque las utilizan en algún momento del año, por lo general como alojamiento vacacional —y, en consecuencia, no están realmente vacías—, o porque las consideran una forma adecuada de mantener su riqueza, por estimar menos arriesgados los activos inmobiliarios que otras alternativas, como los activos financieros, pese a que la evidencia no siempre respalda esa opinión.

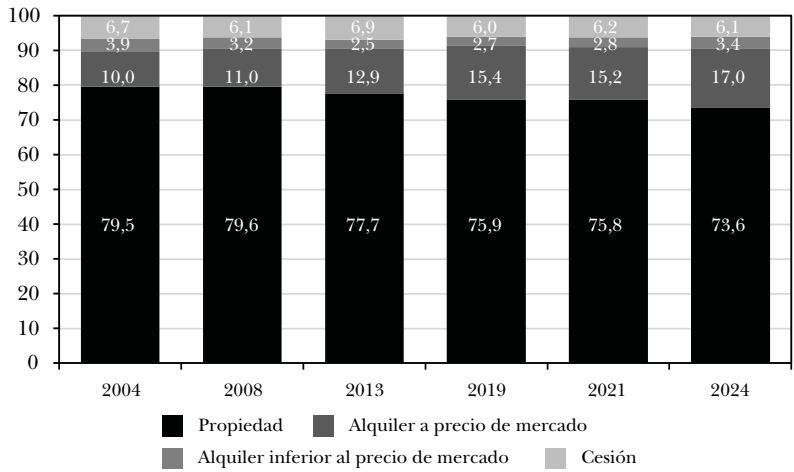
Régimen de tenencia de las viviendas principales

A pesar del interés de analizar las viviendas no principales, la escasa información fiable sobre ellas nos conduce a centrar la atención en las principales. El régimen de tenencia mayoritario de estas viviendas en España es la propiedad y, aunque su importancia ha caído en los últimos veinte años, lo ha hecho solo moderadamente (del 79,6 % al 73,6 %). Esa pérdida de peso se ha transformado casi en su totalidad en un aumento del porcentaje que representa la vivienda en alquiler a precios de mercado, que ha crecido desde el 10 % al 17 %, fundamentalmente a partir de la Gran Recesión. Las viviendas principales con alquileres inferiores a los de mercado —entre las que se incluirían las de alquiler público— y las cesiones tienen menos peso

realmente vacías, un 1,22 % del parque. El dato del Censo de Población y Viviendas de 2021 era de 75.476, un 9,3 % del parque. La diferencia es muy significativa. El Ayuntamiento de Ibiza puso en marcha un trabajo de campo para revisar la situación real de las 23.715 viviendas del municipio en mayo de 2022. Durante seis meses, un equipo de 13 encuestadores acreditados, coordinados y dirigidos por la Universitat de les Illes Balears, realizó el trabajo de campo y únicamente detectaron 99 viviendas vacías en la ciudad de Ibiza, un 0,4 % del parque residencial. El dato es incompatible con la cifra de 2 443 viviendas vacías, un 10,2 % del total, que proporciona el INE en su censo de 2021 para Ibiza. La Encuesta sobre el Uso de la Vivienda del Gobierno Vasco, realizada en los meses de otoño de 2023, contabilizó 43.053 viviendas deshabitadas, pasando a representar el 4 % del parque de viviendas de Euskadi (Observatorio Vasco de la Vivienda 2024).

y este presenta menos variaciones, manteniéndose, respectivamente, en torno al 3% y al 6% (gráfico 1.4).

GRÁFICO 1.4: Régimen de tenencia de las viviendas principales. España, 2004-2024
(porcentaje sobre el total)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

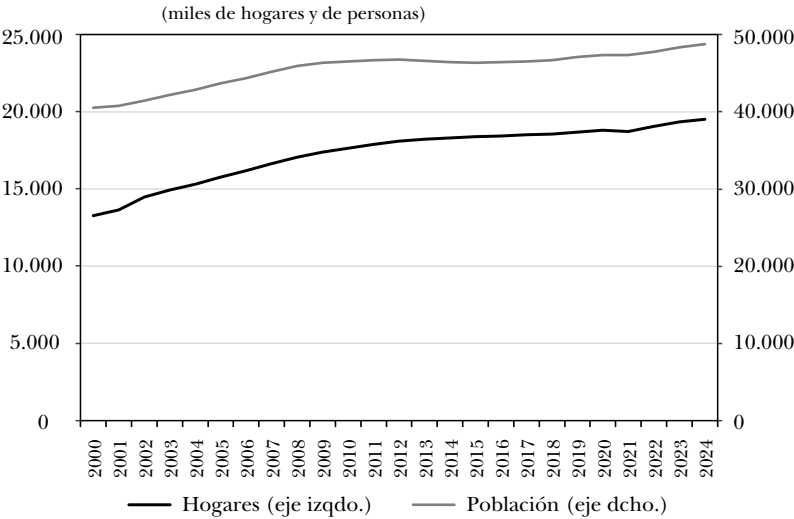
Evolución de los hogares

La moderada evolución del parque de viviendas en España desde la Gran Recesión ha coincidido con un intenso crecimiento de la población y, más todavía, de la creación de nuevos hogares en los años posteriores a la pandemia (gráfico 1.5). Esta evolución sociodemográfica determina, en gran medida, la demanda de vivienda principal, tanto de compra como de alquiler, y contrasta con la escasa trayectoria de la oferta de nuevos alojamientos en los años recientes.

La creación neta de hogares en España³ superó los 400.000 anuales en los últimos años del *boom* inmobiliario, un periodo en el que la construcción de nuevas viviendas se situaba ampliamente por encima de esa cifra. Tras experimentar una fuerte caída —de más del

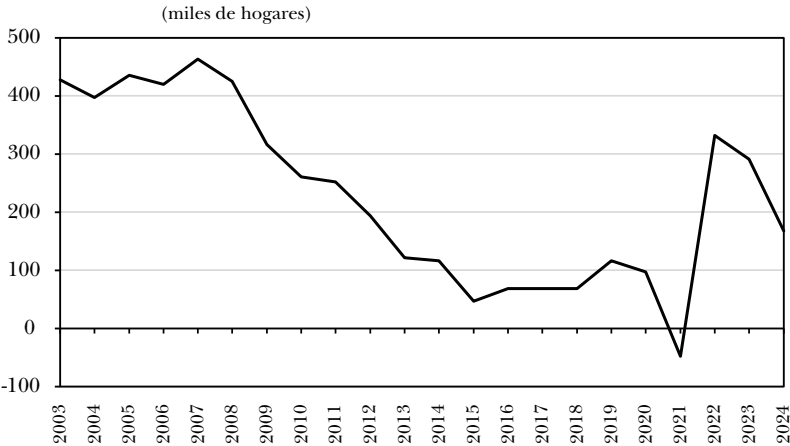
³ Al igual que la medición del número de viviendas vacías presenta problemas, también la estimación del número de hogares es cuestionable y está sujeta a errores de medida, pues la mayoría de las fuentes que se utilizan como base (Encuesta de Población Activa, Encuesta de Presupuestos Familiares, etc.) no están específicamente diseñadas para medir el número de hogares.

GRÁFICO 1.5: Evolución del número de hogares y de la población. España, 2000-2024



Fuente: INE (ECP, EPA) y elaboración propia.

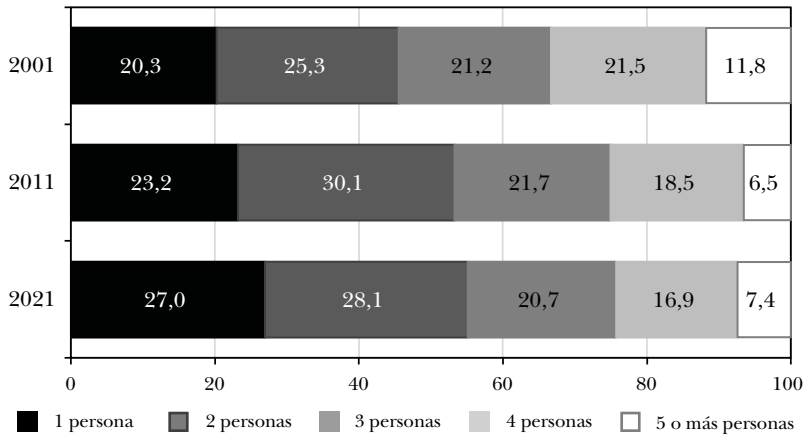
GRÁFICO 1.6: Creación neta de hogares. España, 2003-2024



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

75%— hasta la crisis del covid-19, la creación de hogares durante los últimos años ha repuntado con fuerza y el promedio anual supera los 250.000 (gráfico 1.6). Sin embargo, el promedio anual de nuevas viviendas construidas entre 2021 y 2024 es significativamente inferior a esta cifra, situándose por debajo de las 100.000 (gráfico 1.1).

GRÁFICO 1.7: Distribución de los hogares según tamaño. España, 2001, 2011 y 2021
(porcentaje)



Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas) y elaboración propia.

El aumento de la población que subyace en buena medida al aumento del número de hogares se explica principalmente por la llegada de extranjeros, un flujo que retrocedió durante la Gran Recesión, pero que se ha recuperado con fuerza en los últimos años. Esta entrada de población desde el exterior fue especialmente intensa tras la crisis del covid-19 (véase Cuadrado, Gómez y Sastre 2024) y se repartió de forma desigual en el territorio, concentrándose en las zonas con mayor dinamismo económico y tensionando el mercado de la vivienda en dichas zonas.

Por otro lado, en las últimas décadas se ha producido una reducción del tamaño medio de los hogares (gráfico 1.7). Mientras a principios del siglo XXI más de la mitad de estos estaban compuestos por tres o más personas, en la actualidad más del 55 % están formados por 1 o 2 personas. Los hogares unipersonales son los que más crecen: en las dos primeras décadas del siglo han pasado de representar el 20,3 % al 27 %. También ha aumentado el peso de los hogares formados solo por dos personas, que han pasado del 25,2 % al 28,1 %. Este cambio en la dimensión de los hogares impulsa el número de viviendas demandadas a una tasa superior al crecimiento demográfico, supone modificaciones en las dimensiones y características de los alojamientos deseados e influye también en el porcentaje de hogares que afrontan con un

solo sustentador los gastos de vivienda, enfrentándolos a mayores esfuerzos por esta razón.

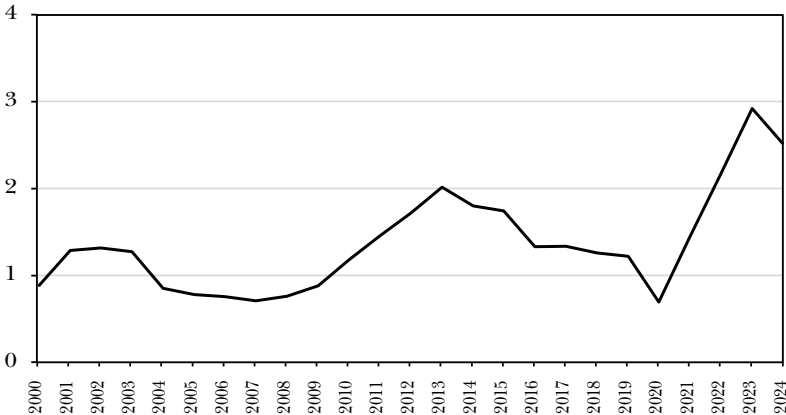
Si se considera el desacoplamiento entre oferta y demanda de la manera más habitual, mediante el cociente entre la creación neta de hogares y las viviendas nuevas finalizadas, el índice de desajuste toma el valor unitario cuando el número de nuevas viviendas construidas iguala al de nuevos hogares; en cambio, se sitúa por debajo de la unidad cuando la creación de hogares es menor que la construcción de viviendas (el desajuste se reduce) y por encima de la unidad en el caso contrario (el desajuste se agrava). Sin embargo, este indicador de desajuste no está exento de problemas, ya que se calcula teniendo en cuenta únicamente las viviendas finalizadas cada año, pero no las de segunda mano que también pueden estar a la venta en el mercado. Por tanto, solo considera una parte de la oferta de vivienda disponible.

Desajustes del mercado de la vivienda

El grafico 1.8 muestra que el desajuste medido con el indicador descrito se intensificó durante la Gran Recesión de manera prácticamente ininterrumpida al frenarse la construcción residencial, y lo ha vuelto a hacer con mucha más intensidad desde 2020, porque la demanda crece mucho y la oferta reacciona con lentitud.

GRÁFICO 1.8: Índice de desajuste entre la creación neta de hogares y la finalización de viviendas. España, 2000-2024

(media móvil de 3 años)



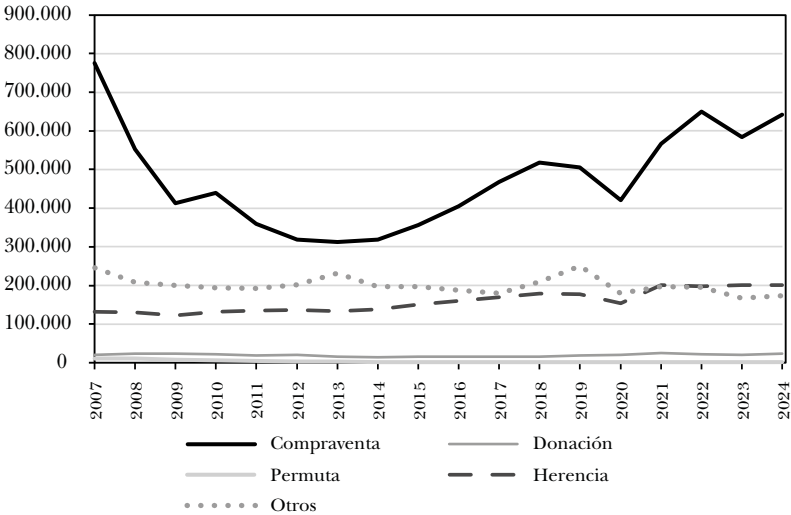
Nota: El índice se obtiene dividiendo el número de nuevos hogares en el año t entre el número de viviendas finalizadas en el año t. Valores superiores a 1 indican un déficit de vivienda.

Fuente: INE (EPA), MITMA (2025a) y elaboración propia.

1.2. Evolución del mercado de compraventa: volumen, precio, financiación

Al analizar el mercado de compraventa de vivienda es conveniente hacer dos advertencias sobre el significado de las cifras de este. La primera es que, si bien la compraventa ha sido tradicionalmente la principal vía para acceder a la propiedad —en 2024 el 60 % de las viviendas transmitidas lo fueron mediante compraventa— hay otras vías para acceder a la propiedad distintas de la compraventa, como la herencia (19,4 %) o la donación de un inmueble (2,2 %), que suponen más de 200.000 viviendas anuales (gráfico 1.9). La segunda es que parte de las viviendas compradas no se dedican a alojamientos principales de sus adquirentes, pues pueden tener otros destinos, como los alojamientos no principales, usos no residenciales (oficinas, clínicas) o viviendas alquiladas.

GRÁFICO 1.9: Viviendas transmitidas según título de adquisición. España, 2007-2024
(número)

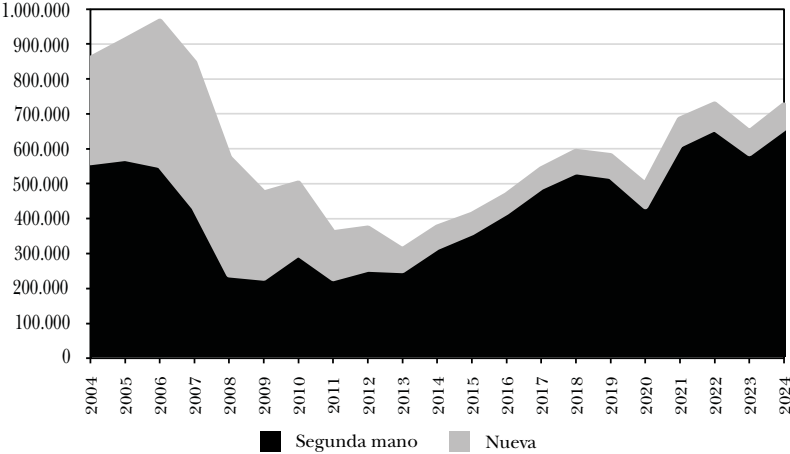


Fuente: INE (ETDP) y elaboración propia.

La confluencia del dinamismo en la creación de hogares y la consiguiente demanda de viviendas con el débil crecimiento de la oferta de nuevas viviendas ha hecho que la mayor parte

de las transacciones sean actualmente de alojamientos de segunda mano. La situación es muy distinta de la existente durante el *boom*, un periodo en el que los volúmenes de compras de viviendas nuevas y usadas eran más parecidos. En cambio, desde 2010, como la oferta está compuesta mayoritariamente por viviendas de segunda mano, estas representan la mayoría de las compraventas, alcanzando en 2024 el 90,8 % del total (gráfico 1.10).

GRÁFICO 1.10: Compraventa de viviendas: nuevas vs. segunda mano. España, 2004-2024
(número de transacciones)



Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia.

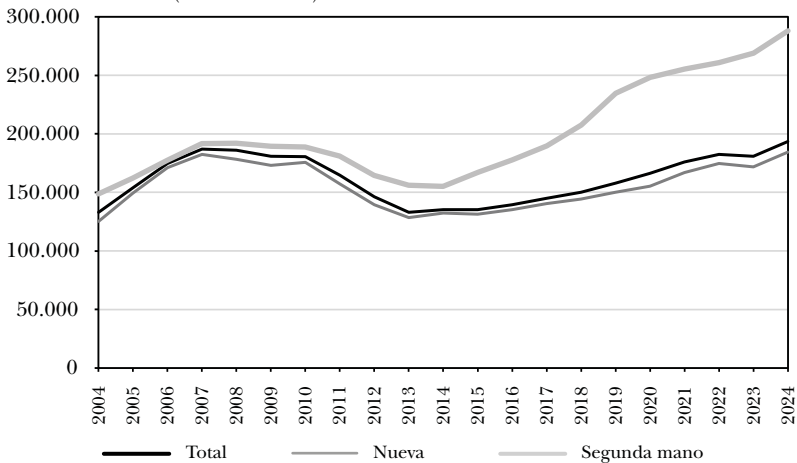
Precios de compraventa

Las viviendas de segunda mano y las nuevas no presentaban en el pasado diferencias significativas de precios medios, pues, si bien las primeras son más antiguas, también poseen en ocasiones otras características relevantes que las encarecen, como la localización o la dimensión. Sin embargo, en la actualidad el valor medio de las transacciones de viviendas de segunda mano es bastante más bajo que el de las nuevas (-36 %), debido a que el diferencial entre ambas se ha acentuado en la última década como consecuencia del envejecimiento del parque, la escasez de nuevas y el mayor aumento del precio de estas (gráfico 1.11). Debe tenerse en cuenta, además, que parte de las viviendas usadas requieren

inversiones de mejora y adaptación que, si son realizadas por el comprador, no se reflejan en el valor de las transacciones.

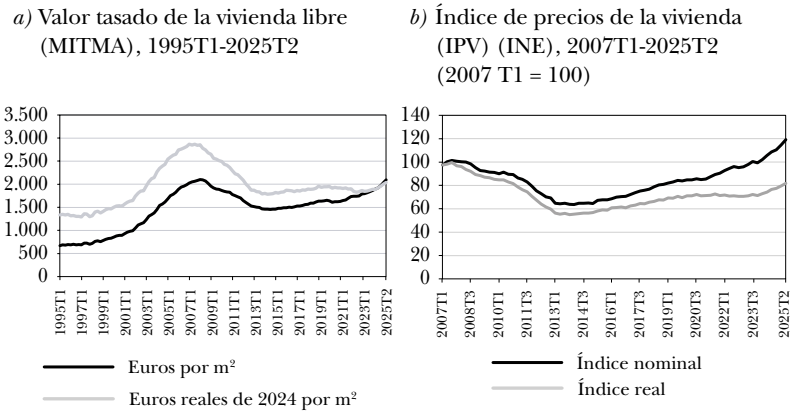
El dinamismo de la demanda, junto con la modesta evolución de la oferta de nuevas viviendas, ha provocado un aumento de los precios de la vivienda desde 2014, especialmente relevante desde la crisis de la covid-19 (gráfico 1.12 panel *a*). Según los datos de valor tasado medio de la vivienda libre, publicados por el Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible (MITMA), los precios han aumentado un 44 % desde el valor mínimo alcanzado el tercer trimestre de 2014. Pese a ello, ni en términos nominales ni, sobre todo, en términos reales, los precios por metro cuadrado del segundo trimestre de 2025 se sitúan por encima del máximo alcanzado al final del *boom* inmobiliario, en el primer trimestre de 2008. En términos nominales, los niveles de precios medios están un 0,4 % por debajo, y en términos reales esa diferencia se amplía hasta el 28,5 %. No obstante, las previsiones para los meses finales de 2025 apuntan a una continuación de la tendencia alcista de los últimos trimestres.

GRÁFICO 1.11: Valor medio de las transacciones de viviendas: nuevas vs. segunda mano. España, 2004-2024
(euros corrientes)



Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia.

GRÁFICO 1.12: Evolución trimestral del precio real y nominal de la vivienda. España



Fuente: INE (IPC, IPV), MITMA (2025f) y elaboración propia.

La evolución de los precios de compra según la serie que, a partir de 2007, ofrece el INE en su índice de precios de la vivienda (IPV) presenta un perfil en parte diferente (panel *b* del gráfico 1.12) en los años en que ambas series existen. El menor valor del IPV se sitúa en el primer trimestre de 2015, pero desde ese año hasta el segundo trimestre de 2025 muestra un incremento acumulado del 84% en términos nominales y del 44% en términos reales. En este caso, los precios nominales de la vivienda sí habrían superado sus niveles en 2007, mientras que no lo habrían hecho en términos reales (se situarían todavía un 16% por debajo).⁴

La subida de precios como respuesta a la escasez de oferta

Con el objetivo de cuantificar el impacto del desajuste en cantidades entre oferta y demanda de vivienda (véase gráfico 1.8)

⁴ Estas diferencias entre las distintas fuentes se deben a la distinta información que se utiliza como base para la construcción y elaboración de ambas medidas. Por otro lado, también otros organismos ofrecen información sobre precios de la vivienda, como la Estadística Registral Inmobiliaria, el Consejo General del Notariado o algunos portales inmobiliarios como Tinsa, Idealista, etc. En estos últimos casos, la evolución de los precios de la vivienda suele ser más alcista, lo que puede deberse a la mayor concentración de las viviendas utilizadas como base de cálculo en zonas urbanas tensionadas. Estos datos, además, presentan más problemas de fiabilidad que los elaborados por organismos oficiales especializados en la elaboración de estadísticas, razón por la que se han excluido del análisis aquí realizado.

sobre la dinámica reciente de los precios de la vivienda libre, estimamos varias especificaciones econométricas⁵ que nos permiten aproximar cuál hubiera sido la evolución de los precios si dicho desajuste en cantidades no se hubiera producido. Es decir, cuánto hubieran aumentado los precios de la vivienda en el caso de que no se hubiera producido un déficit en la finalización de nuevas viviendas con respecto a la creación de nuevos hogares durante los últimos años.

Empleando datos de comunidades autónomas para el periodo 2014 a 2023, estimamos en primer lugar una especificación que modeliza la función de oferta de vivienda libre con el objetivo de obtener el impacto del aumento del precio sobre la evolución de la oferta, esto es, la elasticidad precio de la oferta de vivienda.

En la especificación básica, la inversión residencial bruta es una función del precio real de la vivienda libre y del coste de construcción, que, por motivos de disponibilidad de datos, se sintetiza en el coste real de la mano de obra en el sector de la construcción. El coste de la mano de obra se desfasa dos periodos para capturar el impacto con retardo sobre la inversión asociada a las viviendas que se están finalizando en el periodo, aunque el resultado es robusto al uso de un retardo o incluso del valor contemporáneo. La estimación se realiza utilizando como instrumentos para el precio de la vivienda diferentes retardos de esta misma variable y del coste salarial, estimando la especificación por mínimos cuadrados en dos etapas.⁶ Para comprobar la robustez de nuestros resultados estimamos diversas especificaciones modificando los retardos, obteniendo en todos los casos resultados muy similares, tanto en términos cualitativos como cuantitativos. Como puede verse en el panel *a* del cuadro 1.1, en el que mostramos los resultados de la segunda etapa de la estimación, obtenemos siempre un coeficiente positivo y significativo para el logaritmo del nivel de precios reales de la vivienda libre, independientemente de las

⁵ Las especificaciones siguen aproximaciones estándar en la literatura internacional comparada en línea con Caldera y Johansson (2013) o Cavalleri, Cournède y Özsöğüt (2019).

⁶ Siguiendo a Caldera y Johansson (2013), en algunas especificaciones se utiliza una variable demográfica.

variables instrumentales y de control empleadas. Esto indica que la oferta de vivienda, captada a través de la inversión residencial, tenderá a aumentar en respuesta a subidas de precio de la vivienda libre. En el caso de las estimaciones 1 y 2, consideramos el efecto contemporáneo del precio de la vivienda sobre la inversión residencial real, mientras que en las estimaciones 3 y 4 estimamos el impacto del precio retardado un periodo, en ambos casos instrumentadas con retardos de las variables. El coste salarial en el sector de la construcción tiene el signo previsto, aunque no es estadísticamente significativo. Los resultados de las especificaciones con mayor capacidad de ajuste son prácticamente idénticos a los presentados en Cavalleri, Cournède y Özsöğüt (2019), que estiman una elasticidad de la oferta de entre 0,96 y 1,05 para los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y un impacto negativo, pero no significativo, de los costes de construcción.

CUADRO 1.1: Factores determinantes de la oferta y demanda de vivienda

a) Oferta

	(1)	(2)	(3)	(4)
ln (Precio real vivienda libre)	1,569 *** (0,219)	0,909 *** (0,187)		
ln (Precio real vivienda libre) retardado un periodo			1,615 *** (0,231)	0,914 *** (0,199)
ln (Salarios reales construcción) retardado un periodo			-0,637 (0,657)	-0,359 (0,470)
ln (Salarios reales construcción) retardado dos periodos	-0,578 (0,641)	-0,486 (0,459)		
Variación Población		0,001 *** (0,000)		0,001 *** (0,000)
R ²	0,316	0,507	0,305	0,500
Número de observaciones	136	136	136	136

Nota: ***, **, *: significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente. Empleamos datos de las 17 CC. AA. entre 2014 y 2023 para estimar cuatro especificaciones diferentes de la ecuación de oferta de vivienda empleando en todas ellas mínimos cuadrados en dos etapas como método de estimación. En todas las regresiones empleamos la misma variable dependiente, la inversión real en activos residenciales. En las columnas (1) y (2) nuestra principal explicativa de interés es el logaritmo del precio real de la vivienda y en ambos casos empleamos el salario real promedio en el sector de la construcción y el logaritmo del precio real de la vivienda, ambas desfasadas un periodo, como instrumentos. En las columnas (3) y (4) nuestra principal explicativa de interés es el logaritmo del precio real de la vivienda desfasado un periodo. Tanto para la columna (3) como para la columna (4) empleamos el logaritmo del precio real de la vivienda desfasado dos periodos y el salario real promedio en el sector de la construcción desfasado un periodo como variables instrumentales.

CUADRO 1.1 (cont.): Factores determinantes de la oferta y demanda de vivienda

b) Demanda

	(1)	(2)	(3)	(4)
ln (renta disponible real del hogar)	1,124 *** (0,124)	1,212 *** (0,125)	1,322 *** (0,146)	1,376*** (0,136)
Tipo de interés real	-0,007 (0,012)	0,002 (0,012)	0,005 (0,013)	0,005 (0,013)
Variación interanual de la población	0,001*** (0,000)			
Viviendas per cápita	-1,614*** (0,241)	-1,785*** (0,236)		
Variación interanual del número de hogares		0,001*** (0,000)		
Número de hogares			0,001 *** (0,000)	
Número de viviendas			-0,001 *** (0,000)	-0,001*** (0,000)
Población				0,001*** (0,000)
R ²	0,671	0,657	0,612	0,674
Número de observaciones	170	170	170	170

Nota: ***, **, *: significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente. Empleamos datos de las 17 CC. AA. entre 2014 y 2023 para estimar cuatro especificaciones diferentes de la ecuación de demanda de vivienda, empleando en todas ellas mínimos cuadrados ordinarios como método de estimación. En todas las regresiones empleamos la misma variable dependiente, el logaritmo del precio real de la vivienda.

c) SURE (Sistema de ecuaciones de regresión aparentemente no relacionadas)

	(1)	(2)
Demanda		
ln (renta disponible real del hogar)	1,034 *** (0,133)	0,764 *** (0,116)
Tipo de interés real	-0,010 (0,012)	0,006 (0,007)
Variación interanual de la población	0,001 *** (0,000)	
Viviendas per cápita	-1,592 *** (0,253)	
Número de hogares		0,001 *** (0,000)
Número de viviendas		-0,001 *** (0,000)

CUADRO 1.1 (cont.): Factores determinantes de la oferta y demanda de vivienda

	(1)	(2)
Oferta		
ln (precio real vivienda libre) retardado un periodo	2,196 *** (0,214)	3,871 *** (0,149)
ln (salarios reales construcción) retardado un periodo	-1,601 ** (0,687)	-2,541 ** (0,471)
Variación interanual de la población		
R ²	0,671	0,612
Número de observaciones	153	153

Nota: ***, **, *: significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente. Empleamos datos de las 17 CC. AA. para el periodo 2014-2023 para estimar cuatro especificaciones diferentes de la ecuación de demanda de vivienda empleando en todas ellas SURE como método estimación. En todas las especificaciones la función de demanda considera la misma variable dependiente, el logaritmo del precio real de la vivienda mientras que en todas las funciones de oferta el logaritmo de la inversión real en activos residenciales es la variable dependiente.

Fuente: INE (EPA, EES), MIVAU (2025b, 2025c) y elaboración propia.

En el panel *b* del cuadro 1.1 se muestran los resultados obtenidos para la estimación de diferentes especificaciones de la función de demanda de vivienda. En todas ellas, nuestra variable dependiente es el logaritmo del precio real de la vivienda libre y en todas empleamos la renta disponible real por hogar, el tipo de interés real, variables demográficas y variables que reflejan la disponibilidad de viviendas. La regresión que aparece en la cuarta columna es idéntica a la ecuación de demanda de largo plazo estimada en Caldera y Johansson (2013) y en Cavalleri, Cournède y Özsöğüt (2019). La renta disponible real del hogar emerge como uno de los principales determinantes del aumento del precio de la vivienda, con un impacto positivo y significativo en todas las especificaciones consideradas. La elasticidad de la renta en la especificación 4 (1,38) es similar a la estimada por Cavalleri, Cournède y Özsöğüt (2019) para los países de la OCDE (1,58) y la estimada por Caldera y Johansson (2013) para España (1,60). Por su parte, el tipo de interés tiene un impacto no significativo. En cuanto al resto de regresores considerados, el impacto positivo y significativo obtenido para variables como el *stock* de hogares y personas, así como para la variación interanual de estas variables confirman que los precios tienden a aumentar en respuesta a la presión demográfica. A su

vez, el coeficiente negativo y significativo asociado al *stock* de viviendas per cápita confirma que el nivel de precios tiende a ser más elevado cuando la vivienda es relativamente escasa en relación con la población (valores bajos de viviendas per cápita), mientras que tiende a aumentar cuando hay abundancia relativa de esta (valores elevados de vivienda per cápita).

Dada la plausibilidad de la correlación entre los errores de las funciones de demanda y oferta, estimamos varias especificaciones de las funciones de oferta y demanda de manera conjunta empleando el método de estimación SURE, siguiendo a Caldera y Johansson (2013). Este procedimiento de estimación mejora la eficiencia a la vez que nos permite contrastar hipótesis comunes entre ecuaciones. Los resultados son totalmente consistentes con los de las especificaciones por separado de demanda y oferta de vivienda que se presentaron anteriormente. De hecho, en las ecuaciones de oferta el coste salarial en el sector de la construcción es negativo pero significativo sobre la inversión residencial, frente a la no significatividad que surgía de las especificaciones de oferta del cuadro 1.1. Asimismo, la elasticidad renta se sitúa en torno a 1. Centramos la atención en la especificación cuyos resultados se muestran en la columna 2 del panel *c*. Esta resulta interesante porque incluye entre los regresores de la función de demanda el *stock* de vivienda, para el que se obtiene un coeficiente negativo y significativo. Ello indica que, cuando se tiene en cuenta la interacción entre demanda y oferta, a mayor cantidad ofertada de vivienda, menor será el aumento de su precio.

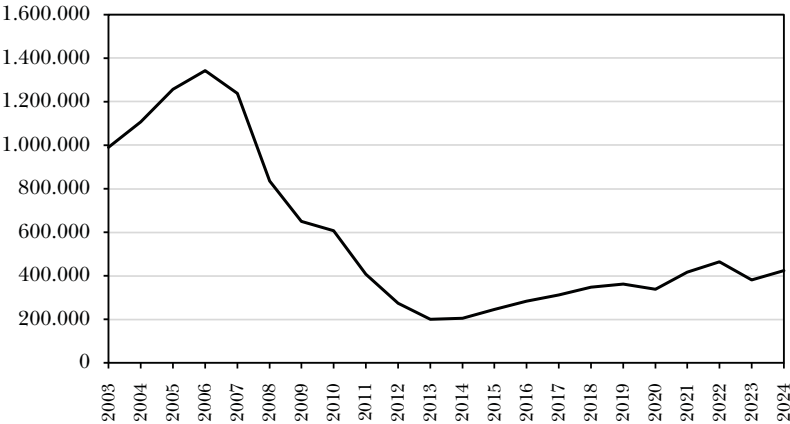
Utilizando estas especificaciones podemos simular lo que habría sucedido con el precio de la vivienda si no hubiera existido el desajuste entre las viviendas terminadas y la formación neta de hogares que refleja el gráfico 1.8. Esto es, cuál habría sido la variación del precio si la línea hubiera estado en 1 entre 2020 y 2023 debido a la finalización de un mayor número de nuevas viviendas. Utilizando la última regresión estimada en el panel *c* del cuadro 1.1, si el *stock* de vivienda hubiera aumentado en 700.000 unidades más de lo que realmente lo hizo —una cifra igual a la diferencia acumulada entre 2020 y 2023 entre la creación neta de hogares y el número de viviendas terminadas durante este periodo—, el aumento del precio de la vivienda libre entre 2020 y 2023 habría sido

un 62 % inferior al incremento efectivamente observado. De este modo, la escasez de oferta en relación con el aumento de demanda de vivienda y, en particular, la falta de obra nueva se sitúa como el principal factor explicativo del aumento observado desde 2020 en el precio de la vivienda libre.

Financiación hipotecaria

En un periodo marcado por la escasez de oferta y por el consiguiente aumento de los precios, el acceso al crédito hipotecario supone un importante determinante de las posibilidades de acceso a la vivienda en propiedad. La financiación hipotecaria es relevante para promotores, constructores y compradores, e influye tanto en el volumen de operaciones como en la evolución de los precios del mercado de compraventa de viviendas. En el *boom* inmobiliario tuvo un papel clave y, tras la crisis de 2008, las entidades financieras han endurecido los requisitos para acceder a una hipoteca, tanto en plazos de vencimiento como en las garantías exigidas para los préstamos hipotecarios y su cuantía, exigiendo a los hogares mayores ahorros iniciales. Esto afecta especialmente a los jóvenes y a los hogares con ingresos medios o bajos, que encuentran difícil reunir el capital necesario inicial para acceder a la propiedad.

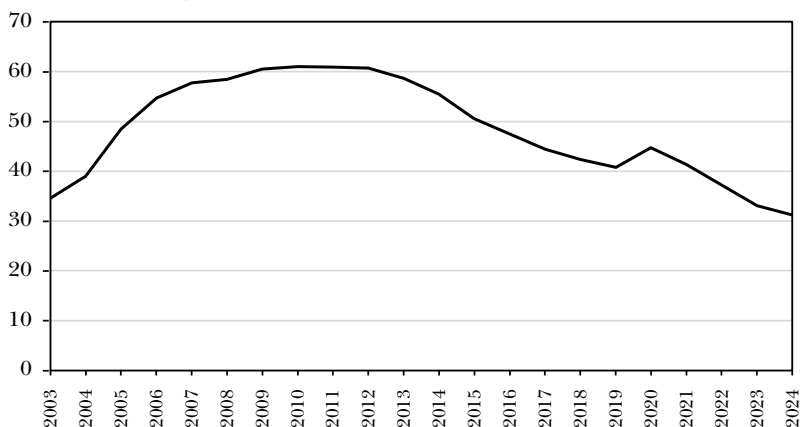
GRÁFICO 1.13: Número de hipotecas constituidas sobre viviendas. España, 2003-2024



Fuente: INE (Hipotecas).

El endurecimiento de las condiciones exigidas para acceder a las hipotecas se suma a la caída de la demanda de crédito inmobiliario para explicar el fuerte retroceso del número de hipotecas constituidas a partir de 2007 y la subsiguiente caída del saldo vivo del crédito para la compra de vivienda. El número de hipotecas constituidas anualmente se reduce desde 1,3 millones a 200.000 en el fondo de la Gran Recesión y en 2024 había repuntado hasta 423.000 (gráfico 1.13), manteniendo una evolución creciente en 2025. Aunque no se dispone todavía de información sobre el año completo, los datos hasta junio de 2025 muestran ya un aumento del 25 % respecto al mismo periodo de 2024. En todo caso, el saldo vivo del crédito se ha reducido desde el 60 % del PIB que suponía al final del *boom* hasta el 31 % de 2024 (gráfico 1.14).

GRÁFICO 1.14: Saldo vivo del crédito a la compra de vivienda de hogares e ISFLSH. España, 2003-2024
(porcentaje del PIB)

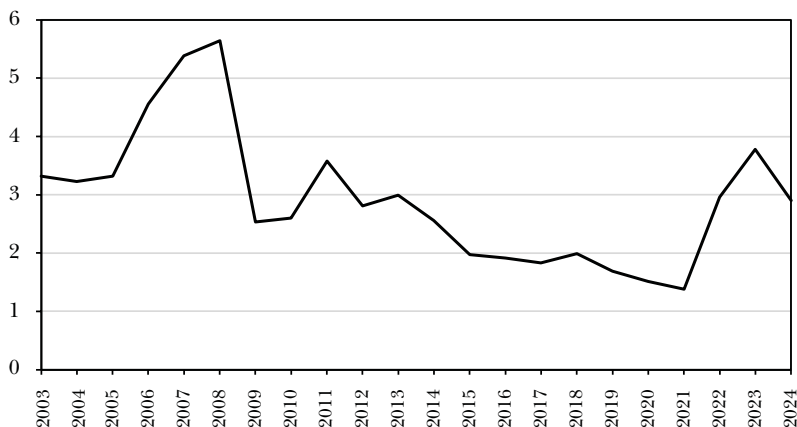


Fuente: Banco de España (2025a), INE (CNTR) y elaboración propia.

También pueden haber tenido efectos en la trayectoria del crédito hipotecario los cambios en la política monetaria, pero las subidas de los tipos de interés se concentran en dos periodos de tiempo relativamente breves. El primero va de 2005 a 2008 y fue relevante para explotar la burbuja de crédito y acabar con el *boom*. El segundo se desarrolla entre 2022 y 2024, cuando se adoptaron subidas para frenar el repunte de la inflación que apareció al final del *shock* de la pandemia y el comienzo de la invasión de Ucrania por Rusia.

GRÁFICO 1.15: Tipo de interés anual medio de nuevas operaciones de crédito a hogares e ISFLSH para la adquisición de vivienda. España, 2003-2024

(porcentaje)



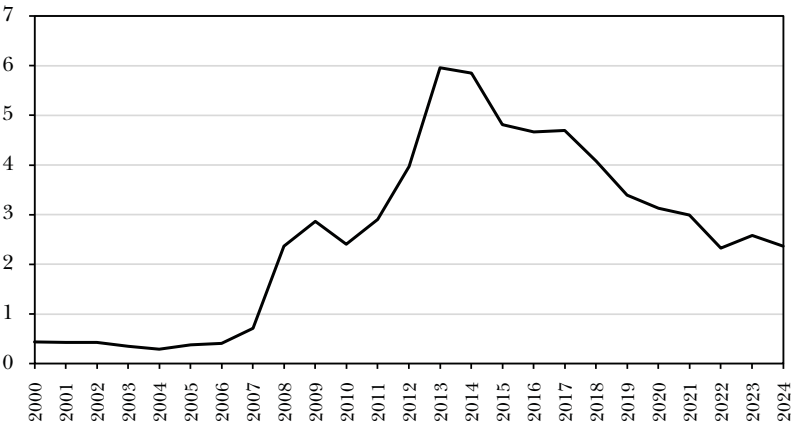
Fuente: Banco de España (2025b).

(gráfico 1.15). Entre ambos episodios, los tipos de interés se mantuvieron bajos durante un decenio, en torno al 2 %, pero el crédito no se expandió, pues las entidades continuaban absorbiendo los excesos anteriores. La tendencia de los tipos durante los primeros meses de 2025 es a la baja, lo que explica el aumento del crédito a la compra de vivienda en los meses más recientes.

Un indicador de esa pesada asimilación de los criterios laxos con los que se cebó la bomba del crédito hipotecario antes de la Gran Recesión es la evolución de la morosidad de dichos préstamos a partir de 2009. Partiendo de una tasa del 0,4 % a principios de siglo, el fuerte repunte de la morosidad la elevó al 3 % en 2011 y la mantuvo por encima de esa cifra entre 2012 y 2021, hasta alcanzar un máximo del 6 % en 2013. En los últimos tres años, coincidiendo con el repunte de los tipos de interés que impacta sobre un saldo de créditos mayoritariamente concentrado en los préstamos a tipos variables, la morosidad oscila en torno al 2,4 % (gráfico 1.16).

Todos estos factores han provocado que el acceso a la vivienda en propiedad de diversos grupos de hogares sea más complicado, como analizaremos. Ante el endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito hipotecario, el recurso al alquiler de la vivienda

GRÁFICO 1.16: Ratio de morosidad sobre préstamos hipotecarios a hogares. España, 2000-2024
(porcentaje)



Fuente: Banco de España (2025c) y elaboración propia

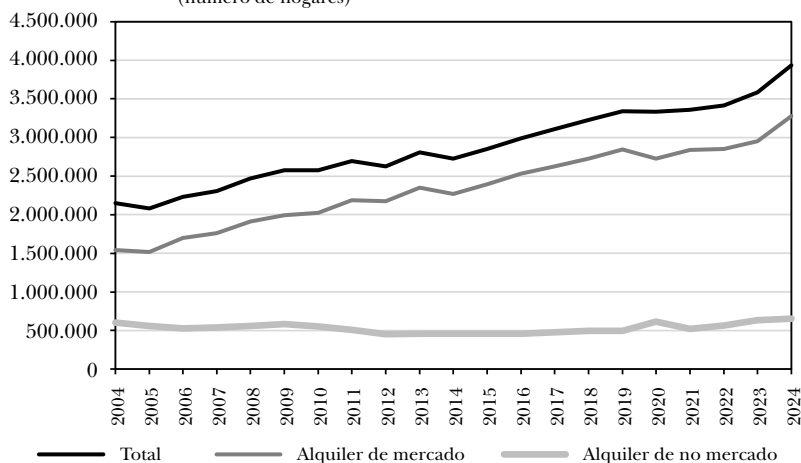
ha sido la única alternativa viable para parte de los demandantes, concentrando el perfil del comprador de vivienda en los hogares con mayores ingresos y más capacidad de ahorro que en el pasado, así como en otros inversores.

1.3. Evolución del alquiler: volumen y precios

Los problemas para comprar una vivienda se asocian a la estrechez de la oferta de vivienda nueva, el precio creciente de la nueva y la usada y las condiciones de acceso al crédito. La suma de todos estos obstáculos se traduce en una fuerte reorientación de la demanda hacia el mercado de alquiler de vivienda que, partiendo de niveles bajos en España en comparación con otros países, se ha duplicado en las dos últimas décadas, pasando de 2,1 a casi 4 millones de hogares. Este cambio se debe, fundamentalmente, al aumento del alquiler de mercado, pues los hogares que utilizan este régimen han pasado de 1,5 millones a 3,3 millones, lo que equivale a un crecimiento a una tasa anual del 3,8 % entre 2004 y 2024 (gráfico 1.17). En contraste, los hogares que se decantan por la propiedad aumentan a una tasa muy inferior, del 0,7 %.

GRÁFICO 1.17: Número de hogares en viviendas principales en régimen de alquiler. España, 2004-2023

(número de hogares)



Fuente: INE (ECV), MITMA (2025b) y elaboración propia.

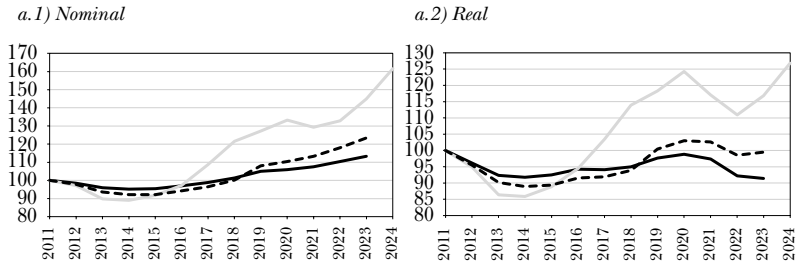
Un crecimiento tan intenso de la demanda, en un contexto de escasez de oferta, ha desembocado en fuertes incrementos del precio del alquiler, sobre todo en los nuevos contratos o en las revisiones periódicas de los existentes. El precio del alquiler, según el INE, ha mostrado una tendencia al alza desde 2014, coincidiendo con la recuperación económica posterior a la Gran Recesión (gráfico 1.18). Si entre 2011, primer año disponible, y 2014 los precios del alquiler residencial bajaron casi un 1,6 % anual en términos nominales, entre 2014 y 2023 aumentaron a un ritmo de casi el 2 % al año. Si tenemos en cuenta los precios reales, la situación cambia y, en ese caso, la tasa de variación del precio del alquiler resulta negativa los tres últimos años debido a la elevada inflación existente tras la pandemia. También en este caso, los precios de 2023, último año disponible, se sitúan por debajo del correspondiente a 2011 en términos reales, por lo que los incrementos desde 2014 no han compensado la caída acumulada en la Gran Recesión. Un resultado bastante similar se obtiene a partir de la información proporcionada por el Sistema Estatal de Referencia de Precios de Alquiler de Vivienda⁷ (SERPAVI),

⁷ Para obtener las series nacionales calculamos una media ponderada de las regiones.

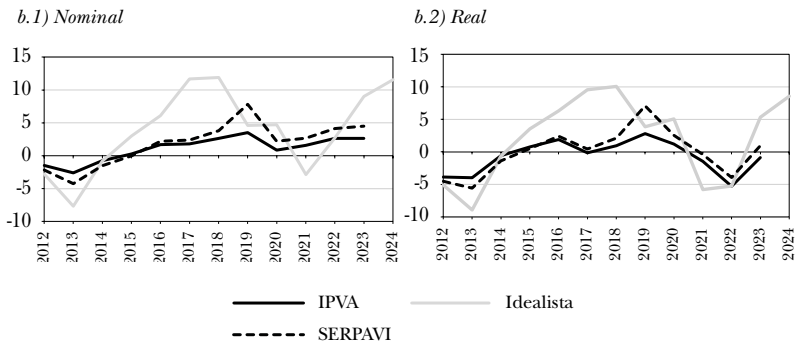
basada en la explotación de los datos sobre arrendamientos de vivienda habitual en las fuentes tributarias.

GRÁFICO 1.18: Comparación de índices de precios del alquiler del INE, Idealista y SERPAVI, 2011-2024

a) 2011=100



b) Tasa de variación anual (porcentaje)



Nota: Los datos del SERPAVI se refieren a la mediana del precio del alquiler.

Fuente: INE (IPVA), Idealista (2025), MIVAU (2025c) y elaboración propia.

Sin embargo, ambas fuentes solo publican datos hasta 2023, por lo que no permiten captar los incrementos de los años más recientes. Por esta razón, el gráfico 1.18 incluye también un índice del precio del alquiler basado en la información que proporciona el portal inmobiliario Idealista. Como se observa, los incrementos del precio del alquiler han sido mucho más intensos en los últimos años, tras superar el bache que supuso la pandemia.

No obstante, hay que tener presente que los precios de Idealista son precios de oferta, que no tienen por qué coincidir con los de los contratos de alquiler efectivos y, además, informan acerca de la evolución de los precios marginales (de la nueva oferta) y no

sobre los precios medios o medianos, como otros índices. A lo anterior se suma que presentan problemas metodológicos que hacen que las conclusiones que se desprenden de ellos deban tomarse con cautela. No obstante, pueden utilizarse para avanzar tendencias del mercado del alquiler, ya que suelen variar en la misma dirección que el resto de los índices de precios, aunque, al tratarse de precios de oferta, normalmente presentan variaciones más intensas y muestran una mayor correlación con el ciclo económico.

1.4. Las consecuencias de los desajustes: asequibilidad financiera y precariedad

Los desajustes entre oferta y demanda en los mercados de compra y alquiler se traducen para parte de los hogares en dificultades de acceso, esfuerzo financiero elevado en el gasto en vivienda y baja calidad de los alojamientos. En algunos casos, desembocan en situaciones de precariedad habitacional que implican un deterioro de las condiciones de vida. Para realizar una primera aproximación a esta problemática, en la que profundizaremos en posteriores capítulos, este apartado revisa los indicadores básicos disponibles para analizar la asequibilidad financiera y la precariedad.

Asequibilidad financiera

La vivienda resulta más o menos asequible en función de la facilidad o dificultad para acceder y costear los servicios habitacionales. La asequibilidad financiera depende del esfuerzo que los gastos asociados al uso de la vivienda (tanto los de alojamiento como los de energía, agua y saneamiento) representan para los recursos con los que cuentan los miembros de un hogar. Dicho coste depende del tipo de vivienda a la que se quiere acceder —su localización y características—, y de su modo de tenencia, en compra o alquiler. El indicador de asequibilidad se calcula tanto para las viviendas en régimen de propiedad como de alquiler. Si el régimen es la propiedad, se incluyen pagos de amortizaciones⁸ e intereses por presta-

⁸ El indicador de población con gasto elevado en vivienda que publica el INE no incorpora, dentro del concepto de gasto en vivienda, la parte destinada a la amortización del capital de las hipotecas, ya que esta se considera una forma de inversión

mos hipotecarios o de cualquier otro tipo solicitados para la adquisición de la vivienda habitual y gastos como el seguro de la vivienda, los gastos comunitarios, el impuesto sobre bienes inmuebles, la tasa de recogida de basura y otros impuestos municipales, reparaciones y mantenimiento regulares, así como los gastos de luz, agua, etc. Si el régimen de tenencia es el alquiler, se incluyen los pagos de los recibos de alquiler y gastos de otro tipo (agua, luz, seguro de la vivienda, gastos comunitarios, impuesto sobre bienes inmuebles, tasa de recogida de basuras y otros impuestos municipales, reparaciones y mantenimientos regulares) si los paga el arrendatario.

El coste que representan los servicios de la vivienda es importante para la economía de la mayoría de los hogares, por el notable porcentaje de su renta disponible⁹ que absorben la compra o el alquiler y los gastos de mantenimiento y funcionamiento de la vivienda. Los porcentajes de gasto en vivienda habitualmente considerados como el umbral que, una vez superado, representa una presión elevada para las familias se sitúan en el 30 % cuando solo incluyen en el cómputo los gastos estrictos del alojamiento —alquiler o cuota hipotecaria—, o en el 40 % cuando incluyen también los otros gastos asociados a su funcionamiento y mantenimiento.

Las dificultades financieras que plantea el alquiler o la compra de la vivienda preocupan en la actualidad a la sociedad española, según el Barómetro del CIS, por encima del paro, la inmigración o los problemas políticos (CIS 2025), y reflejan las dificultades de muchos hogares para acceder a una vivienda digna y afrontar sus gastos. No obstante, el alcance de estas dificultades debe ser aquilatado adecuadamente, pues un 75 % de la población española disfruta de una vivienda en propiedad, en la que estos problemas se plantean

y no un gasto corriente de consumo. No obstante, en esta monografía sí se incluyen las amortizaciones hipotecarias como parte del gasto en vivienda, dado que el objetivo principal es analizar las dificultades que suponen los costes asociados al alojamiento. El pago de dichas amortizaciones implica un esfuerzo financiero real para los hogares, que condiciona tanto su capacidad para acceder a una vivienda como la forma en que lo hacen.

⁹ El indicador más adecuado para valorar el esfuerzo que representa el gasto en vivienda en relación con los ingresos del hogar es la renta disponible. Se calcula a partir de la renta de mercado (suma de salarios, intereses y dividendos y alquileres percibidos), restando de la misma los impuestos personales y sumando las transferencias monetarias recibidas por el hogar.

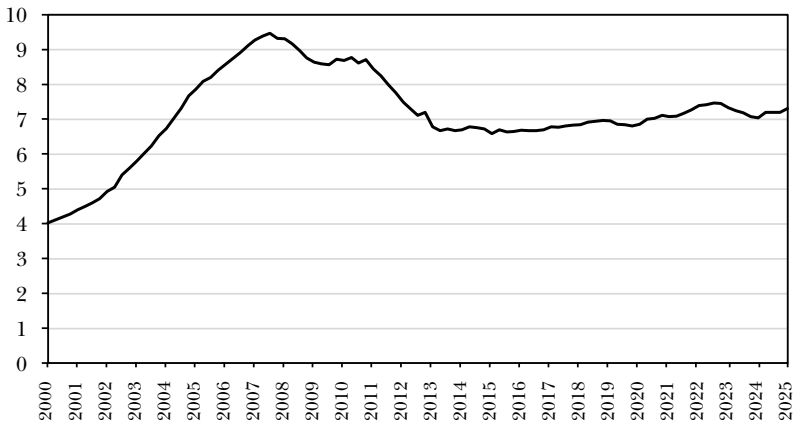
con mucha frecuencia e intensidad. Pero adquirir una vivienda requiere acumular un ahorro importante previamente o contar con cierto patrimonio, y dedicar una parte de la renta disponible del hogar a las obligaciones asociadas a contratar una hipoteca (intereses y cuotas de amortización del préstamo). Estos requisitos no pueden ser cumplidos por una parte significativa de la población que desearía acceder a una vivienda en propiedad —especialmente el de la acumulación de unos ahorros suficientes para hacer frente a los pagos iniciales asociados a la compra de una vivienda— y, en consecuencia, se ven empujados al alquiler de mercado, un régimen de tenencia que tiende a imponer un mayor nivel de esfuerzo, pero que presenta menores barreras de entrada.

Los problemas de asequibilidad de la vivienda se plantean en mayor medida para quienes, con sus recursos, no pueden satisfacer la aspiración de comprar una casa, o para quienes la vivienda que poseen no se encuentra en la localización o las condiciones idóneas para ofrecer a sus propietarios un alojamiento principal adecuado a sus necesidades, debiendo resolver el problema en un mercado del alquiler con frecuencia tensionado.

Además del lugar de trabajo y el lugar de residencia de los demandantes, y del tamaño y composición de sus familias, la posibilidad de acceder a una vivienda depende de los niveles de ingresos de los hogares, dado que estos condicionan directamente la capacidad de pago por los servicios habitacionales. Como la vivienda es un componente esencial del gasto de muchos hogares, por su carácter prioritario y porque absorbe una parte muy significativa de su renta —y, por tanto, de los recursos que quedan para dedicar a los demás bienes y servicios— el esfuerzo requerido por el alojamiento puede llegar a condicionar el acceso a una casa que reúna unas mínimas condiciones de calidad.

Comprar una vivienda exige haber acumulado previamente ahorro, o disponer de un patrimonio obtenido por otras vías —fundamentalmente una herencia—, y/o capacidad de endeudarse y atender los intereses y amortizaciones correspondientes al crédito contratado. El indicador de esfuerzo potencial para la compra de vivienda, expresado como los años necesarios de renta actual para cubrir el precio de una vivienda, mostró un incremento desde el comienzo de la pandemia hasta 2022, pero desde entonces

GRÁFICO 1.19: Esfuerzo para la compra de vivienda. España, 2000-2025
(años)



Nota: El esfuerzo se define como el precio medio de una vivienda libre de 93,75 m² construidos dividido por la renta bruta anual estimada del hogar mediano. Indica el número de años necesarios para comprar la vivienda dedicando a ese objetivo toda la renta bruta del hogar.

Fuente: Banco de España (2025d).

hasta finales de 2023 se redujo levemente, hasta los 7,3 años actuales (gráfico 1.19). Considerando una perspectiva histórica, este nivel de esfuerzo se sitúa por debajo del máximo observado en 2008 (9,5 años), pero aún es el doble del correspondiente al promedio del período 1987-2000, y muy superior al de muchos países desarrollados, aunque en algunos también ha aumentado con fuerza.¹⁰

El acceso a la vivienda en propiedad se está haciendo más complicado en los últimos dos años debido, principalmente, al aumento de los precios de los inmuebles y, a partir de 2022, al cambio de rumbo de la política monetaria. El entorno de crecimiento macroeconómico, acompañado de un aumento de la renta per cápita, no ha sido suficiente para compensar estos dos factores, que han empeorado el acceso de la población a la vivienda en propiedad, aunque sin alcanzar los niveles de los años finales del *boom*. La tendencia

¹⁰ A escala internacional, los indicadores *price to income* de la OCDE disponibles también muestran un incremento del esfuerzo para acceder a la vivienda en propiedad, medido por los años de ingresos que exige comprar una vivienda. Por ejemplo, a finales de 2023 este indicador doblaba al de 1995 en el Reino Unido y Canadá y se habría incrementado en torno al 60 % en los Países Bajos, el 55 % en Francia, el 45 % en España o el 25 % en Estados Unidos, frente a su contención en Italia (5 %) y su reducción en Alemania.

se prolonga hasta la actualidad, pues las caídas de los tipos de interés recientes son compensadas por las alzas de precios de las viviendas.

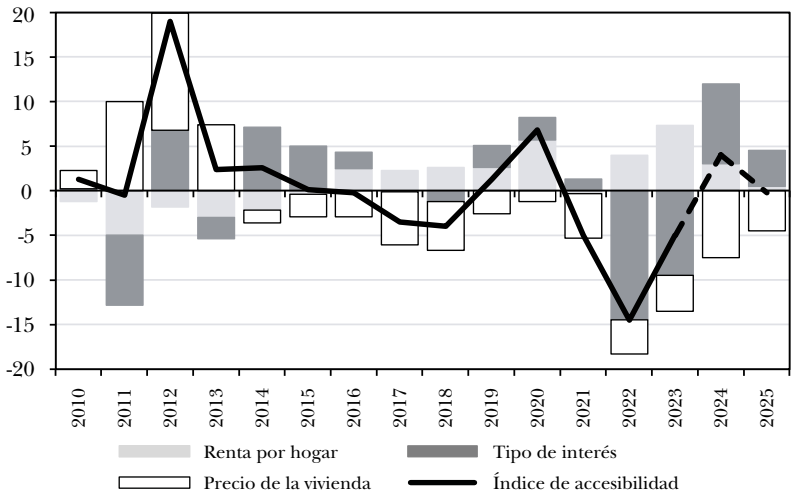
La Cátedra API de Innovación Inmobiliaria de la UPF elabora otro índice de accesibilidad a la vivienda en propiedad con préstamo hipotecario, siguiendo la metodología del HOAM Index de la Fed de Atlanta. En su aplicación a los datos españoles, define un indicador denominado Índice de Accesibilidad a la Vivienda en Propiedad (IAPV) que evoluciona en función de tres variables: la evolución de la renta por hogar, el precio de la vivienda y el tipo de interés. La variación del índice es el resultado de la suma de las variaciones de sus componentes. El gráfico 1.20 muestra la evolución de este índice y de sus componentes para España.

La reducción inicial de la accesibilidad (2011) se debe al empeoramiento de las rentas de los hogares y a la aportación negativa de la caída de los tipos de interés. Desde 2011 se produce una mejora de la accesibilidad —apoyada fundamentalmente en una caída de los precios de la vivienda muy significativa— que continúa hasta 2014. Por otro lado, la caída de los tipos de interés también contribuye a la mejora de la accesibilidad, mientras que los cambios en la renta siguen actuando en sentido contrario. A partir de 2014 y hasta el final del periodo analizado, el precio de la vivienda tendrá una contribución negativa a la accesibilidad, compensada inicialmente por la disminución de los tipos de interés y, a partir de 2016, por la mejora de la renta de las familias. La pandemia supone una mejora momentánea de la accesibilidad por la reducción de la aportación negativa del precio de la vivienda y la mejora de las rentas de las familias. Tras el covid-19, el aumento de la aportación negativa del precio de la vivienda perjudica significativamente la accesibilidad. En 2024, la accesibilidad mejora por la caída de los tipos de interés. Lo mismo sucede en la previsión para 2025, aunque la limitada contribución de la renta de las familias no compensa el aumento de los precios lo que desemboca en un (ligero) empeoramiento de la accesibilidad.

El gráfico 1.21 muestra el distinto esfuerzo que supone, en promedio, el gasto en vivienda para las viviendas en propiedad con relación a la renta disponible de los hogares, distinguiendo según estén siendo financiadas mediante una hipoteca o no. En el primer caso, los gastos (incluyendo la amortización de la hipoteca)

GRÁFICO 1.20: Índice de accesibilidad a la vivienda en propiedad. España, 2010-2025

(impacto de los componentes del índice, porcentaje de cambio)

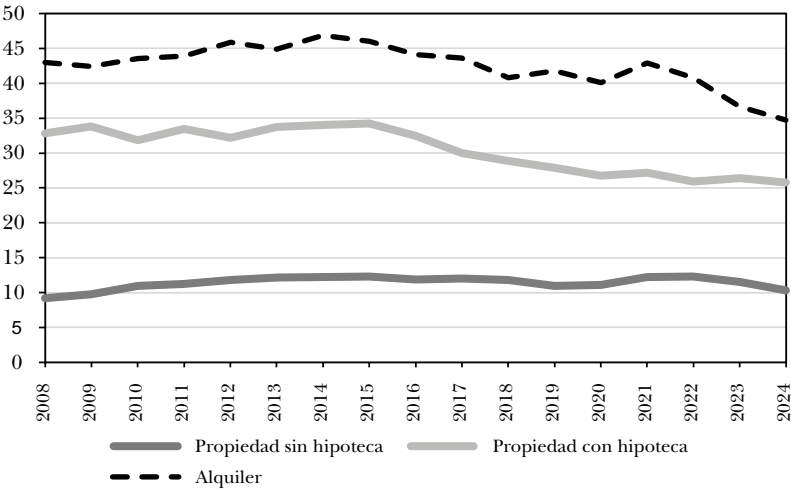


Nota: La línea discontinua de 2024 y 2025 indica predicción de valores del índice de accesibilidad. La variación del índice se aproxima como la suma de las variaciones de sus componentes.

Fuente: Càtedra API d'Innovació Immobiliària (2024).

GRÁFICO 1.21: Esfuerzo para el acceso a la vivienda. España, 2008-2024

(porcentaje medio de la renta dedicado al gasto en vivienda)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

suponen algo más del 25 % de la renta en 2024, aunque ese porcentaje ha ido reduciéndose con el paso de los años y se situaba por encima del 30 % antes de 2017. Mientras tanto, el gasto asociado a una vivienda en propiedad sin hipoteca solo representa el 10,3 % de la renta media y se ha mantenido bastante estable a lo largo del periodo 2008-2024.

Sin embargo, la adquisición de una vivienda en propiedad no es la única forma de acceder a una vivienda y, en los años más recientes, está alcanzando mayor importancia el alquiler, como se ha analizado en los epígrafes anteriores. El gráfico 1.20 también incluye el esfuerzo que supone para las familias hacer frente al pago de los gastos de una vivienda con alquiler a precio de mercado. El porcentaje que estos gastos suponen de su renta se sitúa alrededor de 10 puntos porcentuales (pp) por encima del que suponen los gastos asociados a una vivienda en propiedad en los años en los que se están pagando las cuotas de la hipoteca, alcanzando de media entre 2014 y 2024 el 41,7 % de la renta de los hogares con este régimen de tenencia. En 2024, último año disponible para los datos de la Encuesta de condiciones de vida (ECV del INE, ese porcentaje se sitúa cerca del 35 %, ya que desde 2014, con la recuperación tras la Gran Recesión, se ha reducido desde el 46,9 % que suponía ese año. Por tanto, esta información agregada sobre el gasto de vivienda en España confirma la relevancia del gasto en vivienda, pero matiza la impresión que transmite la alarma existente sobre la dificultad financiera de acceder a un alojamiento en dos sentidos: depende del régimen de tenencia y, en promedio, no es mayor que en momentos anteriores en los que el nivel de ingresos era inferior al actual.

En resumen, los indicadores del esfuerzo requerido para acceder a la vivienda muestran una mejoría en comparación con las tensiones asociadas a las alzas de precios del final del *boom* inmobiliario y el retroceso de los niveles de renta de la Gran Recesión. En los años recientes el esfuerzo medio se mantiene o se reduce, pese a las subidas de los tipos de interés y al aumento de los precios de venta y de alquiler, porque estos factores se han visto compensados por el aumento de la renta de los hogares.

Ahora bien, los problemas de asequibilidad pueden, al mismo tiempo, ser graves para una parte de la población, y de hecho lo son.

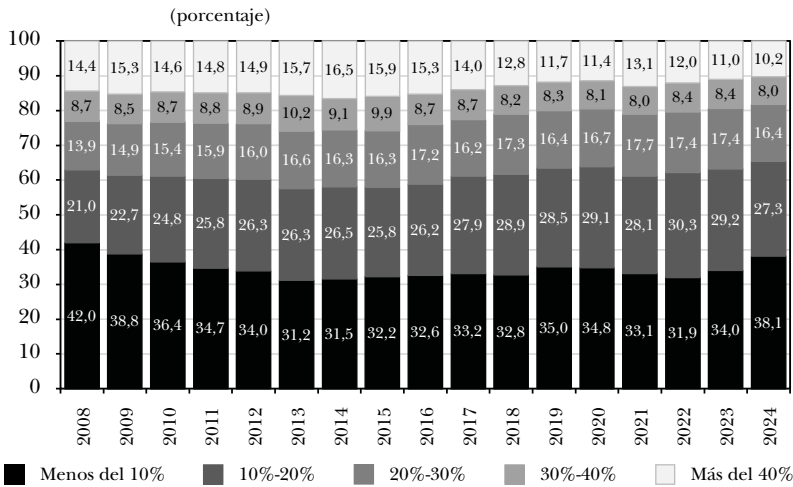
Consideraremos esta cuestión en detalle más adelante, pero una primera aproximación a esa heterogeneidad de situaciones consiste en estimar el porcentaje de población que dedica una parte elevada de su renta a los gastos asociados a disfrutar de una vivienda.

Se considera con frecuencia que la población sometida a un elevado esfuerzo en vivienda es la que vive en hogares cuyos gastos totales de vivienda suponen al menos el 40 % de la renta disponible del hogar (gráfico 1.22). Considerando dicho umbral, el porcentaje de población con gasto elevado en vivienda (el denominado *housing cost overburden rate*) se sitúa por debajo del 15 % casi todos los años representados. Se reduce hasta 2020, repunta en 2021 y luego vuelve a caer hasta situarse en 2024 en el 10,2 % de la población española. El gráfico también incluye cómo se distribuye la población que no tiene especiales problemas para hacer frente a los gastos relacionados con la vivienda. En 2024 los gastos en vivienda suponían menos del 10 % de la renta del 38,1 % de la población, y para el 65 % de la población suponían menos del 20 %.

Pero los moderados resultados de este indicador de sobreesfuerzo cuando es calculado para el conjunto de la población cambian sustancialmente si, en lugar de considerar los datos agregados, se analiza el porcentaje que supone el gasto en vivienda en la renta disponible de distintos grupos poblacionales (gráfico 1.23¹¹). Se constata que las tensiones que cada grupo soporta para acceder a la vivienda son muy desiguales y, en algunos casos, los problemas mucho mayores, pues afectan a más del 25 % —en algunos casos, al 30 %— de la población de los hogares de algunos grupos sociales (hogares encabezados por un solo adulto, con o sin hijos; hogares encabezados por una persona joven; u hogares cuyo sustentador principal es una persona inmigrante) o a los hogares con ingresos más bajos (situados en el primer quintil de renta). Esto justifica analizar de forma diferenciada la problemática de la vivienda de distintos grupos poblacionales, como hacen los capítulos 4 al 6 de esta monografía.

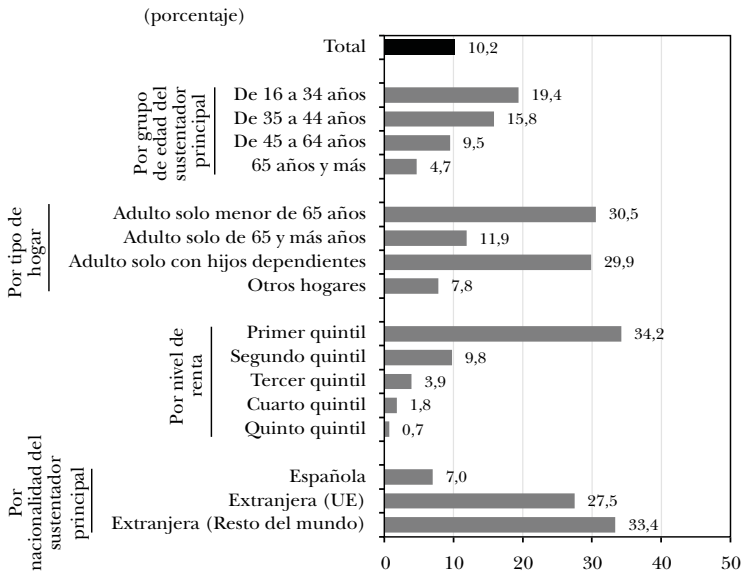
¹¹ En este gráfico y en los siguientes se representa la población que vive en hogares cuyo sustentador principal se encuentra en un determinado grupo de edad o de nacionalidad. Es decir, no se analiza toda la población de un determinado grupo de edad o nacionalidad, sino solamente la población que vive en hogares encabezados por personas de estas características.

GRÁFICO 1.22: Población según el peso del gasto en vivienda sobre la renta del hogar. España, 2008-2024



Fuente: INE (ECV).

GRÁFICO 1.23: Población con gasto elevado en vivienda por grupos de población. España, 2024



Nota: Porcentaje de población que vive en hogares en los que el gasto en la vivienda representa al menos el 40% de la renta disponible total del hogar.

Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Precariedad habitacional

La dificultad de ciertos hogares para acceder a una vivienda puede desembocar en utilizar alojamientos que no reúnan características mínimamente deseables de calidad. Si el alojamiento al que se accede tiene deficiencias graves que empeoran las condiciones de vida de las personas, la vivienda puede limitar severamente el bienestar del hogar. Esa situación, conocida como *precariedad habitacional*, es otra dimensión de la problemática de la vivienda que merece la pena identificar y evaluar su alcance.

Se considera una privación grave de vivienda padecer carencias tales como un techo con filtraciones, humedades en paredes, suelos o cimientos o podredumbre en los marcos de las ventanas o el suelo; falta de bañera o ducha; falta de inodoro con descarga de agua en el interior de uso exclusivo del hogar; así como distintos problemas relacionados con la vivienda: demasiado oscura, falta de luz, etc. El porcentaje de población que se enfrenta a una privación grave de vivienda alcanza el 23 %, tras crecer muy significativamente desde 2017, un periodo en el que crecen los hogares, pero no suficientemente las viviendas nuevas, ocupándose otros alojamientos (gráfico 1.24).

GRÁFICO 1.24: Privación de vivienda. España, 2004-2023

(porcentaje)

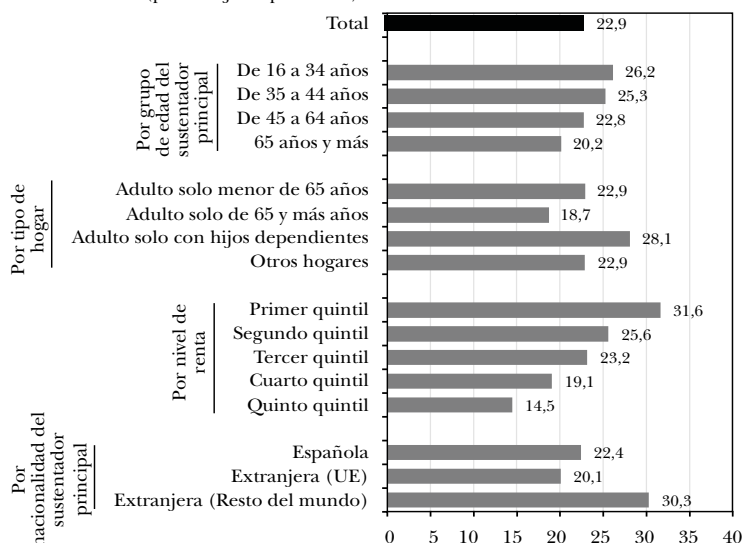


Nota: La privación de vivienda se refiere a techo con filtraciones, paredes/suelos/cimientos húmedos o podredumbre en los marcos de las ventanas o el suelo. Los años 2021 y 2022 son estimados.

Fuente: Eurostat (EU-SILC) y elaboración propia.

GRÁFICO 1.25: Privación de vivienda por grupos de población.**España, 2023**

(porcentaje de población)



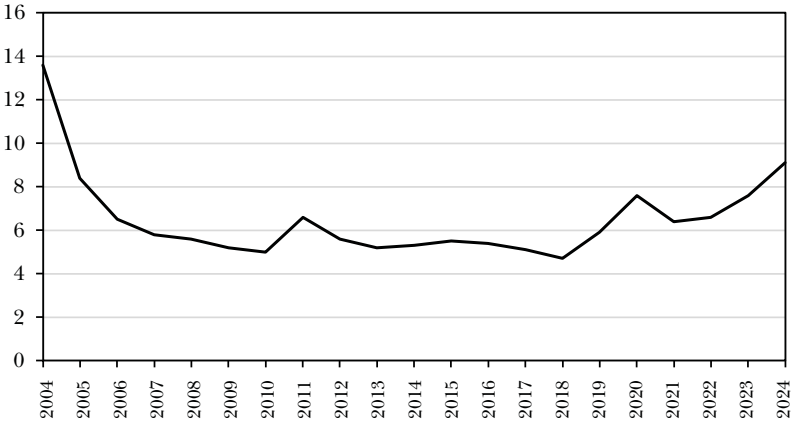
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Si se consideran los grupos de población que hemos visto que padecen más dificultades de accesibilidad (hogares encabezados por jóvenes o inmigrantes, hogares con un solo adulto con o sin hijos, y hogares pobres), en 2023 sus porcentajes de privación de vivienda son más elevados, superando el 25 % en el caso de los jóvenes, los extranjeros de fuera de la UE, los hogares encabezados por adultos solos con hijos, así como las familias clasificadas en los dos menores quintiles de renta (gráfico 1.25).

Un aspecto particular de las malas condiciones de vida en las viviendas es el hacinamiento. En España, lo padecen el 9 % de los hogares, tras crecer significativamente a partir de 2019 (gráfico 1.26). Los problemas de hacinamiento se intensifican para los subgrupos que padecen más dificultades de acceso a la vivienda (gráfico 1.27), especialmente en los hogares más pobres (16,1 %) y, sobre todo, en los hogares cuyo sustentador principal es un extranjero proveniente de fuera de la UE (22,6 %).

Las evidencias presentadas indican que existen problemas habitacionales, tanto desde la perspectiva de la asequibilidad y el esfuerzo financiero que deben realizar los hogares para disponer

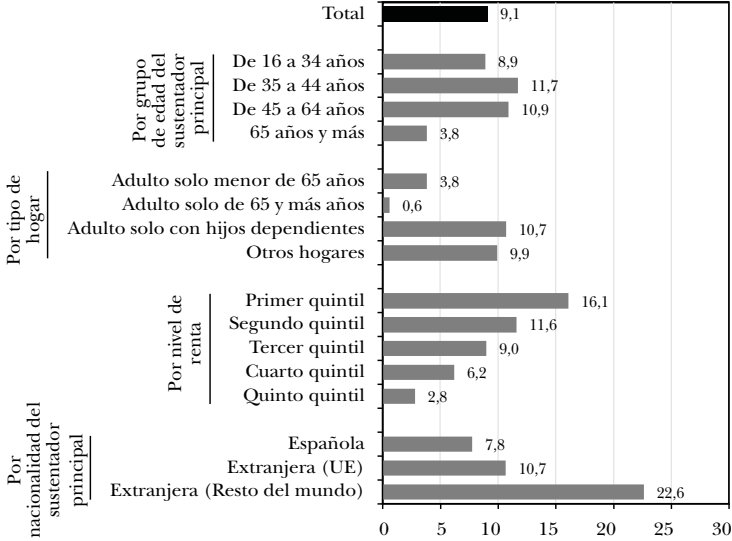
GRÁFICO 1.26: Tasa de hacinamiento en la vivienda. España, 2004-2024
(porcentaje de la población)



Nota: Este indicador se define como el porcentaje de la población que vive en un hogar hacinado. Se considera que una persona vive en un hogar hacinado si la vivienda no dispone de un número mínimo de habitaciones equivalente a: una habitación para el hogar; una habitación por cada pareja en el hogar; una habitación para cada persona soltera de 18 años o más; una habitación por cada par de personas solteras del mismo sexo de entre 12 y 17 años; una habitación para cada persona soltera de entre 12 y 17 años que no esté incluida en la categoría anterior; una habitación por cada par de niños menores de 12 años.

Fuente: Eurostat (EU-SILC) y elaboración propia.

GRÁFICO 1.27: Tasa de hacinamiento en la vivienda por grupos de población. España, 2023
(porcentaje de la población)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

de una vivienda como de las condiciones de las viviendas en las que se habita. En los últimos años, esos problemas se han agravado, en especial en el ámbito de los hogares que viven en alojamientos de alquiler, pero, en líneas generales, los indicadores señalan que no están generalizados. Por consiguiente, es muy importante identificar en qué grupos aparecen con mayor intensidad y dónde son más frecuentes para calibrar si está justificado hablar de una emergencia habitacional o, por el contrario, está más ajustado a la realidad referirse a problemas graves en determinados colectivos.

1.5. Conclusiones

La primera conclusión de este capítulo es que la evolución de la oferta de viviendas nuevas y del número de nuevos hogares en España en la última década ha sido muy dispar. Mientras la construcción de viviendas se ha mantenido por debajo de las cien mil anuales desde la Gran Recesión, el crecimiento neto anual del número de hogares supera en mucho esas cifras desde la pandemia, situándose en promedio en 263.000 entre 2022 y 2024. Tras este fuerte crecimiento de los hogares se encuentran, fundamentalmente, la recuperación de la inmigración extranjera y el aumento de la creación de hogares españoles derivado de la mejoría económica y del empleo durante la mayor parte de la última década, así como los cambios en las características de las familias, en particular la reducción progresiva de su tamaño.

La parte de la demanda de vivienda derivada del crecimiento de los hogares que excede a la oferta de nuevas viviendas es difícil de absorber mediante el exceso de oferta que se había acumulado al finalizar el *boom* inmobiliario, cuya magnitud resulta muy complicado cuantificar. A pesar de que existen numerosas viviendas no principales escasamente utilizadas, un número indeterminado de las cuales están vacías, esos alojamientos tienen una capacidad limitada para absorber la demanda insatisfecha debido a sus características: en unos casos, su localización, estado de conservación o equipamientos las hace inadecuadas; en otros, la falta de voluntad de venderlas o alquilarlas de sus propietarios las mantiene fuera del mercado. Así pues, mientras en algunos lugares el mercado

está tensionado porque existe exceso de demanda, en otros está desequilibrado por exceso de oferta, aunque en realidad se trata, en buena medida, de una oferta potencial pero no efectiva.

En muchas de las áreas urbanas en las que se concentra la mayor parte de la actividad y la población predominan los excesos de demanda, y hace años que se multiplican las señales de escasez de oferta de viviendas. Dadas las características de los procesos de producción de los activos residenciales —tanto tecnológicas como regulatorias—, la respuesta a la escasez viene siendo muy lenta y ha desembocado en una acumulación de tensiones en los años más recientes que será complicado desactivar rápidamente. De hecho, la escasez de oferta en relación con el aumento de demanda de vivienda y, en particular, la falta de obra nueva se sitúan como el principal factor explicativo del aumento en el precio de compraventa de la vivienda libre observado desde 2020.

El mercado de compraventa de vivienda sigue una evolución marcada por una acusada dualidad, con diferencias significativas entre el aumento de los precios de la vivienda libre nueva y los de la usada. La compraventa de vivienda nueva permanece estancada desde la Gran Recesión, pese a que sus precios aumentan, sobre todo en los años recientes, lo que indica que hay excesos de demanda en relación con la baja oferta existente. En cambio, las ventas de viviendas usadas vienen creciendo en casi toda la última década, alcanzando volúmenes similares a los previos a la crisis; pero sus precios en términos reales evolucionan mucho más moderadamente, aunque han repuntado con fuerza en los últimos años. Dado que el grueso de los intercambios es ahora de vivienda usada, el crecimiento del precio medio del total de las viviendas vendidas, en euros constantes, es más estable, observándose un crecimiento constante que se deriva del alza de precios de las viviendas nuevas, pero también de la tendencia seguida por los precios de la vivienda usada.

La evolución de la financiación bancaria de las compraventas presenta un perfil muy contenido y no parece estar contribuyendo a generar tensiones por el lado de la demanda en el mercado de compra de vivienda. Aunque el número de operaciones hipotecarias crece desde que finalizó la Gran Recesión, el saldo vivo del crédito hipotecario sigue cayendo en relación con el PIB y

se sitúa en la actualidad al nivel de 2003. El criterio más exigente en la concesión de créditos va acompañado de unas relativamente bajas tasas de morosidad, pero también de más dificultades de acceso a la financiación de los demandantes.

El perfil de la evolución del mercado del alquiler es bastante diferente, pues los desajustes entre oferta y demanda han ido acompañados de un fuerte crecimiento de esta modalidad de tenencia de vivienda, tanto en volumen como en precios. En los últimos veinte años, el número de hogares con viviendas alquiladas —tanto a precios de mercado como por debajo de mercado— ha pasado de 2,1 millones a 4 millones, mientras que el de las alquiladas a precio de mercado ha aumentado de 1,5 millones a 3,3 millones. El peso del alquiler en los hogares españoles ha pasado del 13,90 % en 2004 al 20,4 % en 2024 y, si solo se tiene en cuenta el alquiler a precios de mercado, del 10 % al 17 %. Pero, mientras en el periodo 2003-2013 el precio del alquiler en términos reales caía, desde entonces hasta la actualidad ha aumentado, especialmente en los nuevos contratos de arrendamiento.

Tras este notable crecimiento de la vivienda en alquiler se encuentran distintos fenómenos. Por una parte, la escasez de vivienda nueva y la dificultad de financiar la compra de una vivienda para muchos hogares, sobre todo los de ingresos bajos. Por otra, la creciente movilidad de las personas por motivos de trabajo, especialmente en dos colectivos (los jóvenes y los inmigrantes), lo que hace menos deseable embarcarse en comprar en un lugar que puede no ser la residencia definitiva.

Las dificultades de acceso a la vivienda, en particular a las de alquiler, aparecen en ocasiones en forma de elevados esfuerzos financieros para disponer de una vivienda en condiciones (problemas de asequibilidad financiera) y, en otros casos, como carencias importantes de los alojamientos que implican precariedad habitacional. Si bien los indicadores de asequibilidad financiera de la vivienda indican que esta no se ha agravado de manera generalizada en los últimos años, tanto en la compra como en el alquiler, la situación es muy desigual para distintos grupos sociales, según las diferentes características de sus sustentadores: edad, nacionalidad, composición del hogar y nivel de renta disponible. Con cada uno de estos criterios se identifican grupos poblacionales en los

que la incidencia de los porcentajes de gasto en vivienda superiores al 40 % —y que, por consiguiente, exigen un sobreesfuerzo a los hogares— es muy diferente. Los hogares obligados a realizar un sobreesfuerzo para acceder a una vivienda tienen un mayor peso entre los encabezados por jóvenes, cuando el criterio es la edad; entre los encabezados por extranjeros, cuando el criterio es la nacionalidad; entre los hogares con un solo adulto, con o sin hijos dependientes; y entre los hogares pobres, con ingresos situados en el primer quintil de ingresos.

La evidencia revisada muestra también que esos grupos no solo realizan un mayor esfuerzo financiero, sino que sus viviendas padecen con mayor frecuencia problemas de privación habitacional (techo con filtraciones, paredes/suelos/cimientos húmedos o podredumbre en los marcos de las ventanas o el suelo; falta de bañera o ducha en la vivienda; falta de inodoro con descarga de agua en el interior del hogar, etc.). Como una manifestación más de la dificultad para financiarse una vivienda digna, esos grupos sufren con mayor frecuencia hacinamiento, sobre todo los hogares con menores ingresos y los inmigrantes procedentes de fuera de la UE.

2. Cambios en la oferta de viviendas

EL notable crecimiento de la demanda de vivienda, derivado tanto del aumento del número de hogares durante los últimos años como del fuerte incremento del turismo, se ha producido en un contexto de escaso dinamismo de la construcción de viviendas nuevas. La cifra de estas se ha estabilizado en torno a las 90.000 anuales entre 2021 y 2024, una cuantía sensiblemente inferior a la creación anual de nuevos hogares, que supera los 250.000 desde el final de la pandemia. Este desajuste es decisivo para explicar las tensiones en los mercados de compra y alquiler de vivienda, especialmente los situados en las zonas más dinámicas desde el punto de vista demográfico, económico y turístico.

En décadas anteriores, la construcción de nuevas viviendas se situaba en cifras mucho más elevadas y las actividades inmobiliarias alcanzaron una gran dimensión, hasta que se frenaron bruscamente con la crisis financiera que desembocó en la Gran Recesión. Como consecuencia de la burbuja inmobiliaria de principios del siglo XXI, pero también de otras circunstancias como la especialización turística y la fuerte tradición de la población española de invertir una parte importante de su patrimonio en segundas residencias, España cuenta con potentes dotaciones de capital residencial. Sin embargo, casi un tercio de ese *stock* no se utiliza como residencia habitual (viviendas principales), sino como vivienda secundaria o para uso turístico, por lo que permanece parcial o totalmente desocupado.

Analizar la oferta de vivienda en España considerando únicamente las nuevas viviendas constituye un enfoque demasiado parcial, pues no tiene en cuenta los cambios en la oferta de servicios inmobiliarios que pueden derivarse de las modificaciones en el aprovechamiento de las viviendas usadas o de la transformación

de locales comerciales o despachos en viviendas. Estos inmuebles, tanto residenciales como de otros usos, pueden incorporarse al mercado de la vivienda años después de ser construidos si así lo deciden sus propietarios, si reúnen las condiciones de localización, características y precio que los hacen demandables como alojamientos. Para resultar utilizables como viviendas principales requieren con frecuencia inversiones de mejora o rehabilitación complementarias a las realizadas en el momento de su construcción. No obstante, como veremos, la evaluación de la contribución a los cambios en la oferta de viviendas resultado de estas transformaciones del parque inmobiliario no resulta nada sencilla con la información disponible.

Este capítulo analiza la oferta de viviendas a lo largo del primer cuarto de este siglo teniendo en cuenta lo señalado en estos primeros párrafos y constatando algunos cambios profundos que han tenido lugar. El apartado 2.1 estudia la evolución de la actividad del sector de la construcción, una parte mayoritaria del cual está dedicada a la construcción de nuevas viviendas. Los siguientes apartados contemplan otros aspectos de la oferta de alojamientos diferentes de la construcción de nuevas viviendas: el apartado 2.2 analiza la evolución de la inversión en viviendas y sus principales componentes, y los posteriores muestran los cambios en la oferta de viviendas en cuanto a antigüedad (apartado 2.3), localización (apartado 2.4), superficie y calidad de los alojamientos (apartado 2.5). El apartado 2.6 analiza la evolución de la oferta de suelo urbano para uso residencial y valora el papel de otros elementos condicionantes de la construcción de viviendas, como los regulatorios. El capítulo finaliza con un apartado de conclusiones.

2.1. La construcción de viviendas

La oferta de vivienda está estrechamente vinculada a la actividad del sector de la construcción, pues de esta dependen tanto la producción de viviendas nuevas como la ampliación, mejora y rehabilitación de las existentes. La construcción residencial es desarrollada tanto por empresas que también construyen instalaciones no residenciales (naves, locales comerciales, oficinas)

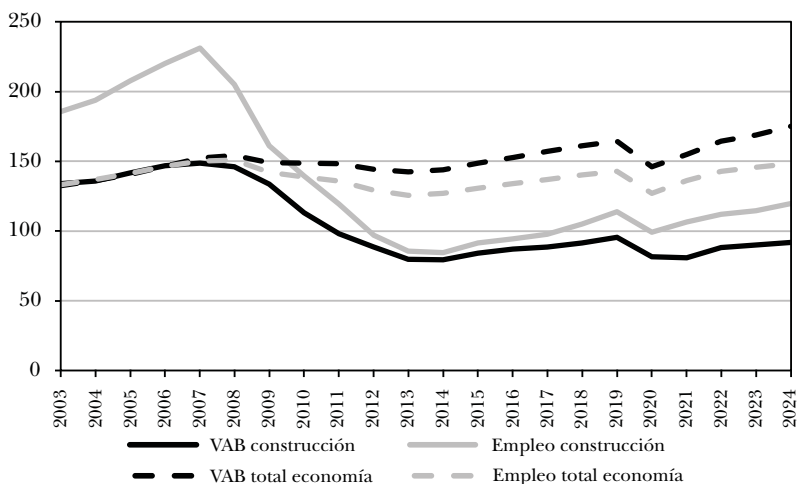
como por otras especializadas exclusivamente en inmuebles residenciales, pero la información disponible apenas permite esa diferenciación. Así pues, los datos del sector de la construcción que se manejan incluyen una parte de actividades que no son residenciales, aunque las residenciales son las mayoritarias, pues representan el 70 % del VAB y el 80 % del empleo del sector.¹² Por otra parte, muchos edificios residenciales incluyen locales no residenciales (despachos, comercios) que pueden ser transformados en viviendas mediante inversiones complementarias para su reforma y adecuación.

Las actividades de construcción han cambiado sustancialmente desde principios de siglo hasta la actualidad. Tras protagonizar en buena medida el ciclo expansivo del VAB que tuvo lugar entre 1995 y 2007, especialmente en lo que se refiere a creación de empleo, el sector no ha dejado de perder peso en la economía española desde la Gran Recesión, tanto en valor añadido como en ocupación. Mientras el VAB total de la economía española ha aumentado un 45 % en términos reales desde principios de siglo, el del sector de la construcción se ha reducido más de un 20 %. Algo similar ha sucedido con las horas trabajadas, que han aumentado por encima del 20 % para el conjunto de la economía, mientras que se han reducido un 22 % en la construcción. Esta última caída alcanza el 50 % si se considera el máximo alcanzado en 2007 (gráfico 2.1).

La reducción del número de nuevas viviendas construidas desde la crisis que puso fin al *boom* inmobiliario ha sido más intensa que la reducción de la actividad del sector de la construcción que acabamos de describir. Por consiguiente, otros componentes de las actividades de construcción se han reducido menos que las residenciales, y es importante explorar tanto las causas de esa profunda desaceleración de la construcción como de su mayor impacto sobre la construcción residencial.

¹² La estimación se basa en la información proporcionada por la base de datos SABI (Bureau van Dijk).

GRÁFICO 2.1: Valor añadido y horas trabajadas del sector de la construcción y del conjunto de la economía.
España, 1995-2024
 (1995=100)



Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025b).

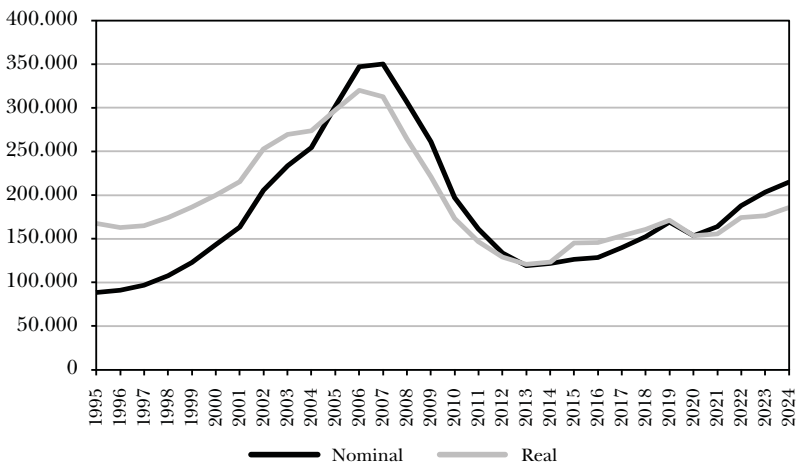
En el retroceso del sector de la construcción destacan cuatro causas: la caída de las ventas, el retroceso de la financiación, el incremento de los costes y la trayectoria negativa de la productividad.

La primera variable que conviene considerar para explicar la evolución del sector son sus ventas. Si analizamos la evolución del valor de la producción, en términos nominales y reales, observamos que, tras un periodo de intensa expansión de las ventas (valor de la producción), se produjo una fuerte contracción de estas a partir de 2007, que ha sido muy parcialmente compensada por el repunte de los últimos años (gráfico 2.2). En 2024, último año disponible de esta serie, las ventas del sector de la construcción alcanzaban solo alrededor de un 60 % de los niveles de 2007, tanto en términos nominales como reales.

La financiación bancaria al sector de la construcción siguió una pauta similar a la de sus ventas, y lo mismo sucedió con la financiación de las actividades inmobiliarias de promoción y venta de viviendas, estrechamente relacionadas con las ventas del sector. Mientras la fuerte expansión crediticia acompañó al crecimiento de la construcción hasta 2007, su brusca contracción a partir de la

crisis de las *subprime* estranguló la financiación de un *boom* inmobiliario que cebaba la bomba desde diez años antes, pero era insostenible. En solo seis años, el crédito al sector de la construcción se redujo a un tercio del valor máximo alcanzado en 2007, y continuó su caída hasta acumular retrocesos de más del 80 % en términos nominales, que son todavía mayores en términos reales y se mantienen en buena medida en la actualidad (Estrada 2024).

GRÁFICO 2.2: Valor de la producción nominal y real del sector de la construcción. España, 1995-2024
(millones de euros corrientes y constantes de 2020)



Fuente: INE (CNE, MIO), Bontadini *et al.* (2023) y elaboración propia.

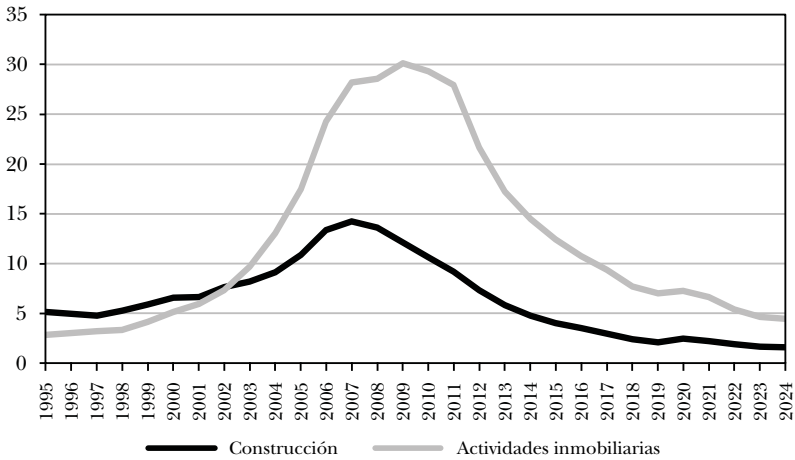
Las caídas acumuladas de la financiación a las actividades inmobiliarias desde el *boom* no son menores, lo que ha condicionado la recuperación de las actividades de construcción (gráfico 2.3). Ahora bien, tras el retroceso de la financiación pueden existir tanto factores de oferta como de demanda de crédito. Entre los primeros, el endurecimiento de la regulación para prevenir crisis bancarias como las vividas por el aumento de los riesgos asociados al crédito hipotecario. Entre los segundos, desincentivos para la demanda de inversión en viviendas asociados al proceso de ajuste posterior al estallido de la burbuja inmobiliaria (que analizaremos en el capítulo siguiente), y también frenos derivados de la inestabilidad regulatoria que afecta a los proyectos de inversión (escasez de suelo urbano, reserva para vivienda social de un porcentaje del suelo

de las nuevas promociones, límites a los alquileres que pueden desincentivar la construcción de vivienda en alquiler, etc.). Según la encuesta de préstamos bancarios del Banco Central Europeo, en los últimos trimestres los indicadores de oferta de crédito a las sociedades no financieras se han mantenido estables, pero la demanda está empezando a mostrar síntomas de desaceleración tras varios trimestres creciendo.

Al mismo tiempo que retrocedían la demanda y la financiación, los costes del sector de la construcción experimentaron cambios relevantes. Tras un fuerte incremento de costes en los últimos años del *boom*, durante la década siguiente se estabilizaron, a la vez que se produjo una caída de las horas trabajadas superior al 60 %, lo que implicó un aumento sustancial del desempleo y se acompañó de un importante desplazamiento de la oferta de mano de obra hacia otras actividades. En cambio, en los últimos años los costes de los materiales han repuntado con fuerza y han aumentado más de un 30 % desde el año 2020, después de permanecer prácticamente estables durante la década anterior (gráfico 2.4).

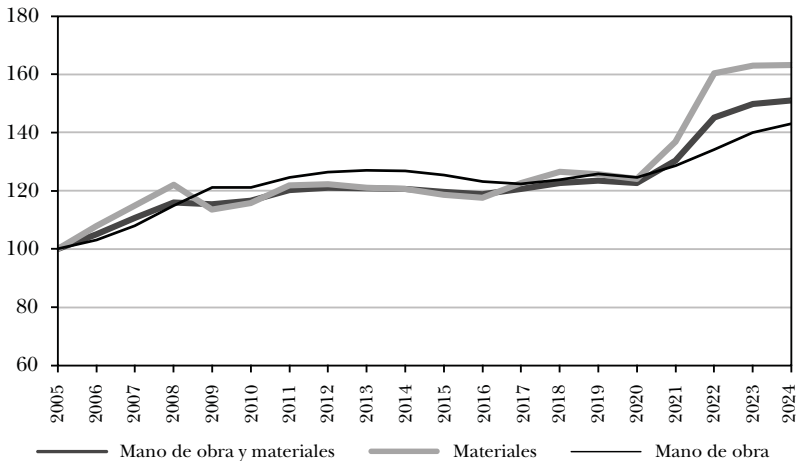
La guerra ruso-ucraniana y la crisis energética subsiguiente han tenido un impacto significativo sobre los costes del sector, y los materiales de construcción se han encarecido significativamente desde la pandemia. El coste de la mano de obra también ha repuntado, aunque en menor medida que el de los materiales, en un escenario en el que la oferta de recursos humanos para estas actividades se había reducido tras años de bajo nivel de demanda. La escasez de mano de obra en el sector se señala como una de las principales barreras para el desarrollo de las actividades de construcción en el periodo más reciente. Los puestos vacantes en el sector se han incrementado en los últimos años con mayor intensidad que en otros sectores, a lo que hay que sumar el notable aumento de la edad promedio de la población ocupada en la construcción. En la actualidad, solo la inmigración está actuando como un factor compensatorio de esta tendencia, pues el peso de los extranjeros sobre el total de trabajadores ha aumentado en la mayor parte de las actividades relacionadas con la construcción (BBVA Research 2025). Sin embargo, ello no parece ser suficiente para acabar con la escasez de mano de obra y, por otro lado, muchos de los extranjeros carecen de formación o esta es escasa.

GRÁFICO 2.3: Saldo vivo de créditos a los sectores de la construcción y las actividades inmobiliarias. España, 1995-2024
(porcentaje del PIB)



Fuente: Banco de España (2025c) y elaboración propia.

GRÁFICO 2.4: Índice de costes del sector de la construcción. España, 2005-2024
(2005=100)



Fuente: MITMA (2025d) y elaboración propia.

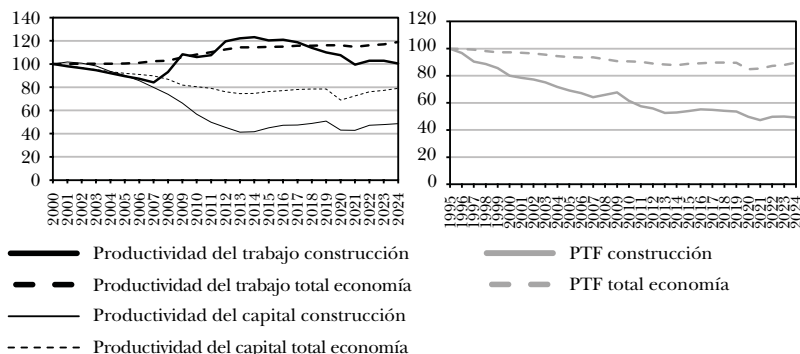
Todos estos cambios se combinan con una trayectoria desfavorable de la productividad del sector, también relevante para explicar su evolución reciente. Durante los años del *boom* inmobiliario, la construcción no lograba ganancias de productividad

GRÁFICO 2.5: Productividad del trabajo, del capital y PTF. Total economía y sector de la construcción. España, 2000-2024

(2000=100)

a) Productividad del trabajo y del capital

b) PTF



Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025b).

del trabajo ni tampoco del capital o de la productividad total de los factores (PTF), pese a sus elevados niveles de actividad. Su trayectoria en este sentido era menos favorable que la del conjunto de la economía, lo que indica que el sector estaba invirtiendo a unos ritmos tan elevados como insostenibles, que implicaban acumular excesos de capacidad y riesgos de desaprovechamiento del esfuerzo inversor. Con la llegada de la crisis, la productividad del trabajo mejoró debido al intenso ajuste del empleo, pero deshacerse del capital instalado es más difícil y la caída de la productividad del capital acumulado se acentuó al agravarse los excesos de capacidad. La PTF continuó retrocediendo durante toda la Gran Recesión al predominar el efecto de las caídas de la productividad del capital sobre las mejoras de la productividad del trabajo (gráfico 2.5).

Con la recuperación del crecimiento a partir de 2014, la productividad del capital acumulado en el sector de la construcción mejoró ligeramente. Se invertía poco, pero la utilización de la capacidad disponible mejoró lentamente (del 75,3 % en 2014 al 77,9 % en 2023¹³). Sin embargo, la productividad por hora trabajada

¹³ Véase Pérez, Mas y Fernández de Guevara (2025) para un análisis más detallado del grado de utilización de la capacidad instalada por sectores de actividad.

no avanza y la PTF continúa su retroceso, situándose por debajo de la trayectoria de este indicador para el conjunto de la economía, que, si se excluye el efecto de la pandemia, va mejorando (Fundación BBVA e Ivie 2025b).

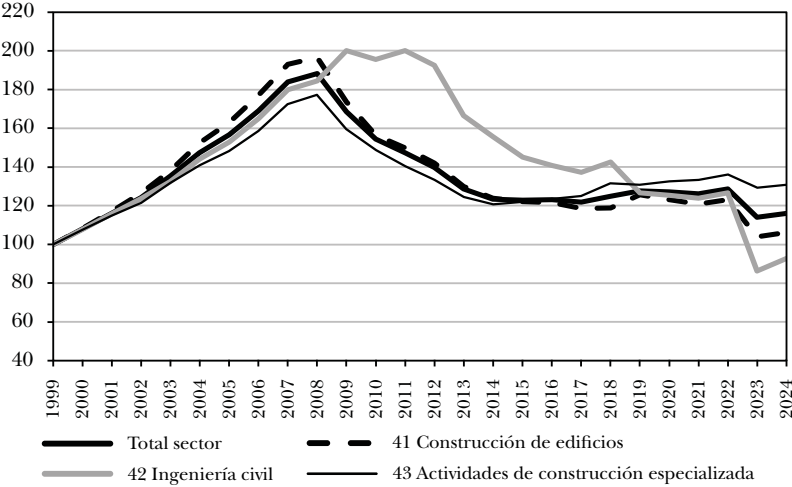
En suma, los resultados del sector de la construcción en términos de productividad son bastante pobres y las mejoras de esta variable no han contribuido a encajar las duraderas caídas de la actividad y los incrementos de los costes que ha padecido. La PTF se ha reducido casi un 40 % desde principios de siglo, mientras que la productividad del capital lo ha hecho casi un 60 %, mostrando una peor evolución que el agregado nacional. La productividad del trabajo del sector, por su parte, se encuentra en niveles similares a los del año 2000 y también es inferior a la media de la economía.

En el contexto de los cambios descritos de volumen de actividad, costes y productividad, la rentabilidad y la supervivencia de las empresas de la construcción han seguido, como era de esperar, trayectorias muy irregulares. Las cuantiosas pérdidas registradas durante la crisis han reducido el número de empresas dedicadas a la construcción de edificios en un 50 % desde 2008, volviendo a los niveles de principios de siglo (gráfico 2.6). La mortalidad empresarial se ha concentrado en las compañías menos solventes y menos productivas. Esto ha reforzado la competitividad media de las supervivientes, pero también ha menguado la capacidad de producción en su conjunto, lo que ha afectado a la recuperación de la actividad residencial en España tras la pandemia, en unos años de fuerte crecimiento demográfico. La rentabilidad económica (resultados sobre activos) es marcadamente cíclica y, tras su desplome a partir de 2007, solo tras la pandemia recupera de nuevo el 4 %.

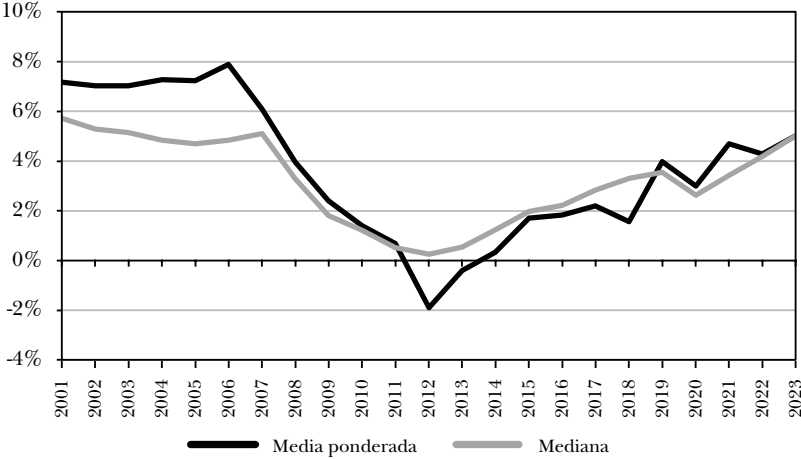
En la evolución descrita del sector de la construcción se agregan, como hemos advertido, una parte mayoritaria de actividades residenciales y un 20-30 % de otras que no lo son. Pero las residenciales no incluyen solo las de construcción de viviendas nuevas, sino también las actuaciones de ampliación, mejora y rehabilitación de viviendas, así como la transformación de otros locales construidos en el pasado. Para valorar la importancia de estas últimas operaciones, es conveniente considerar las fuentes de información relacionadas con la inversión en vivienda en las que se basa el siguiente apartado.

GRÁFICO 2.6: Trayectoria del sector de la construcción: número de empresas y rentabilidad económica. España, 1999-2024

a) Empresas a 1 de enero (1999 = 100)



b) Rentabilidad económica (ROA), 2001-2023 (porcentaje)



Nota: El panel a presenta datos enlazados desde 1999 a 2007 con la CNAE-93.

Fuente: INE (DIRCE), Bureau van Dijk (SABI) y elaboración propia.

2.2. La vivienda, activo inmueble y duradero

Al evaluar la oferta de alojamiento residencial, es necesario tener en cuenta que la vivienda es un activo muy duradero, cuya vida útil media se estima en 80 años (OCDE 2009). Por consiguiente, además de las nuevas viviendas, las fabricadas en el pasado siguen ofreciendo servicios habitacionales durante muchos años. Esta característica de los activos residenciales los diferencia significativamente de otros tipos de activos —maquinaria, equipos, medios de transporte, equipos TIC— y es relevante para analizar los problemas de la vivienda en la España actual.

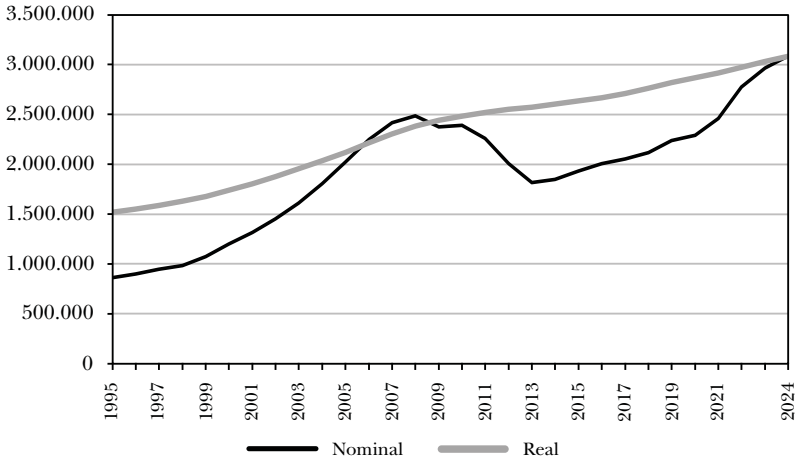
En la actualidad, el parque de viviendas en España asciende a algo más de 27 millones de unidades (véase gráfico 1.3), de las que la mayor parte corresponde a viviendas libres, no protegidas. Otra forma de medir ese parque es mediante su valor, teniendo en cuenta el *stock* de capital residencial. El *stock* de capital neto real residencial es el resultado de acumular las inversiones en vivienda realizadas en el pasado, descontando su depreciación y la evolución de sus precios. Este *stock* aumentó de manera continuada hasta 2024, (gráfico 2.7) debido en gran medida a la elevada inversión en vivienda a partir de 1995, durante el *boom* inmobiliario de finales de los noventa y principios del nuevo siglo. Por su parte, el *stock* de capital neto nominal evolucionó de manera más irregular. Aumentó mucho a lo largo del *boom* inmobiliario, no solamente por la construcción y renovación de viviendas, sino también por la revalorización del *stock* de vivienda ya existente. Pero, con el estallido de la burbuja, la inversión en vivienda experimentó una notable contracción —no cubría la depreciación del *stock*— y los precios se redujeron, de manera que el valor de los activos residenciales se desplomó, provocando el retroceso del *stock* de capital residencial en términos nominales. Desde el final de la Gran Recesión, en 2014, el valor del capital neto residencial ha vuelto a aumentar, acelerándose su crecimiento a partir de 2021, sobre todo como consecuencia del repunte de los precios. El crecimiento nominal del *stock* de capital neto residencial en la última década no se explica tanto por el aumento de la inversión real en nuevos activos residenciales como por la inversión en ampliación, reforma y rehabilitación de las viviendas ya existentes y, sobre todo, por la revalorización del *stock*.

Es importante comparar hasta qué punto la evolución del valor del *stock* de capital neto residencial en términos reales sigue la pauta de la población, el número de hogares o el número de viviendas (gráfico 2.8). El crecimiento del número de viviendas evoluciona por encima de la trayectoria de la población, pero por debajo de la de los hogares (que crecen más que la población). Y el crecimiento en términos reales de la riqueza residencial evoluciona por encima de todas las demás variables, incluido el aumento de los hogares, pero esto no garantiza un aumento de la oferta de nuevos alojamientos de la misma intensidad.

El *stock* de capital residencial en términos reales crece a mayor ritmo que el número de viviendas porque las nuevas son más valiosas y porque se renuevan las existentes, lo que puede suponer un aumento del valor o *stock* residencial, aunque no aumente el número de viviendas. La brecha entre ambas series se amplía durante la última década porque el repunte observado en el valor real del *stock* de capital neto de viviendas a partir de 2013-2014 se asocia menos a un aumento en el número de viviendas y más a la inversión en la mejora del parque existente. En definitiva, la evolución del número de viviendas es relevante para explicar el valor del *stock* de capital neto residencial, pero no es la única variable relevante para hacerlo.

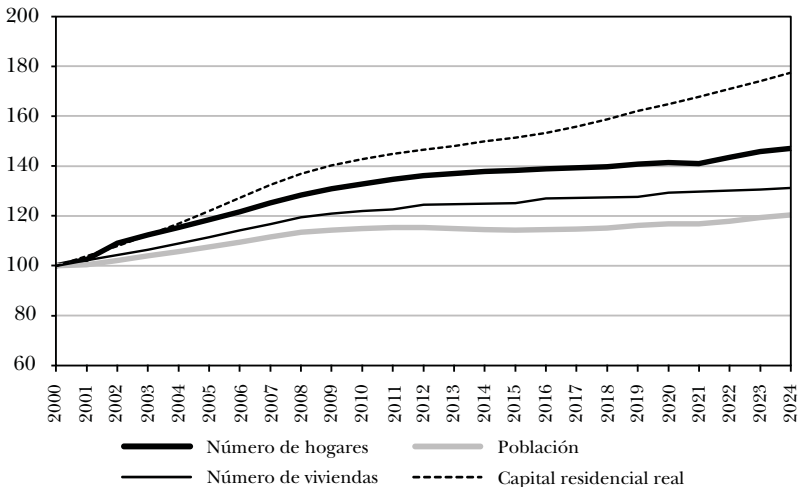
La vivienda es un activo con ciertos rasgos diferenciales que influyen en su oferta. Uno de ellos es que su producción requiere más tiempo que la de otros bienes o activos, por su largo periodo de construcción y porque disponer de suelo edificable requiere superar complejos y largos trámites administrativos. Otro rasgo distintivo es que es un bien inmueble y la localización de los servicios de alojamiento ofrecidos queda fijada una vez iniciada la inversión en el activo; en cambio, la demanda de sus servicios puede ser de intensidad variable a lo largo de la vida útil de los activos residenciales, y dirigirse a los inmuebles localizados en unos territorios, pero no a los de otros. Así pues, parte de las viviendas deja de constituir una oferta efectiva cuando cambia la localización de la demanda, en especial cuando, como sucede en la actualidad, la movilidad de los demandantes de sus servicios se incrementa. Estas circunstancias afectan al uso del *stock* de viviendas, a la rentabilidad y a la productividad de los capitales residenciales.

GRÁFICO 2.7: Stock de capital neto residencial. España, 1995-2024
(millones de euros corrientes y constantes de 2024)



Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a).

GRÁFICO 2.8: Evolución del stock de capital residencial real, del parque de viviendas, de la población y del número de hogares. España, 2000-2024
(2000=100)

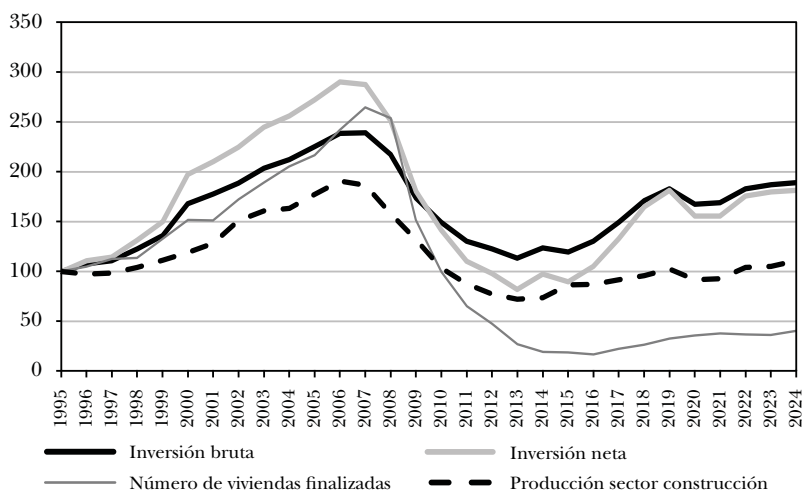


Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a, 2012), INE (ECP, EPA), MITMA (2025b) y elaboración propia.

Estas características de las viviendas no se presentan igual en otros activos fijos, porque casi todos son menos duraderos y una parte de ellos puede moverse después de contruidos (son activos muebles). Gracias a su movilidad, la maquinaria o los equipos, por ejemplo,

pueden adaptar mejor sus servicios a los cambios de localización de la demanda con un limitado coste de ajuste, al menos parcialmente. En cambio, en el caso de las viviendas es la demanda la que debe adaptarse a la localización de una oferta que es inmueble, asumiendo el coste de desplazamientos que esto comporta. Además, cuanto menor es la vida útil de los activos, los excesos de capacidad se corrigen antes —cuando los activos se amortizan—, mientras que en las viviendas pueden ser muy duraderos porque permanecen inmóviles en sus localizaciones originales durante muchas décadas.

GRÁFICO 2.9: Inversión residencial real (bruta y neta) y número de viviendas terminadas. España, 1995-2024
(1995=100)



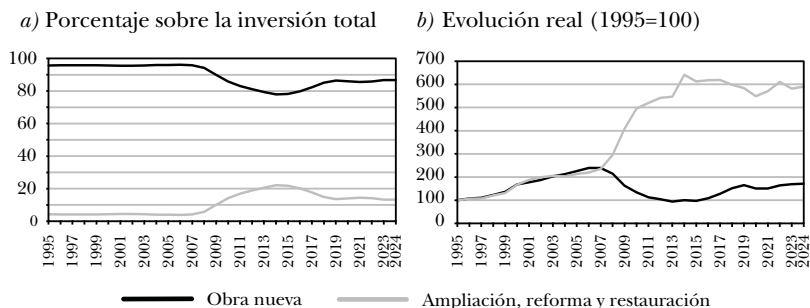
Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a), INE (CNE, MIO), Bontadini *et al.* (2023), MITMA (2025a) y elaboración propia.

Para completar lo señalado al describir la evolución del *stock* de capital residencial, es interesante observar la trayectoria de la inversión en viviendas. Durante el intensísimo ciclo inversor residencial que tuvo lugar entre 1995 y 2007, el número de viviendas aumentó un 24,3 %. En parte, este aumento respondió al crecimiento demográfico —la población creció un 14 %—, pero en buena medida evolucionó de manera independiente de este en muchas localizaciones (García Montalvo 2007, 2008), debido a la demanda de los inversores que buscaban rentabilidades elevadas a corto plazo, reforzadas por las alzas de precios. Desde 2008, con el impacto

de la crisis financiera internacional y el estallido de la burbuja inmobiliaria, la inversión en viviendas se desplomó (gráfico 2.9). Entre 2008 y 2013 cayó un 48 % en términos reales y un 65 % en términos nominales.¹⁴ En 2024, la formación bruta de capital residencial todavía se situaba por debajo de los niveles máximos alcanzados en 2007. La caída todavía es mayor si se considera la inversión neta.

Sin embargo, el número de viviendas nuevas finalizadas experimentó una caída superior en este periodo, con una disminución del 90 % entre 2007 y 2013. A partir de 2016, la inversión se recuperó mucho más que el número de viviendas terminadas y que la producción del sector de la construcción. Una de las razones por la que la inversión en vivienda cayó menos al llegar la crisis y se recuperó más después es que refleja también la importancia de la inversión destinada a la ampliación, reforma y restauración de inmuebles antiguos. Aunque su volumen es muy inferior al de la inversión en obra nueva (en la actualidad asciende a algo más de 12.000 millones de euros, frente a los 80.000 millones de la obra nueva), se ha expandido con fuerza desde la crisis y su peso en el total se ha triplicado (gráfico 2.10).

GRÁFICO 2.10: Inversión residencial: obra nueva vs. ampliación, reforma y restauración de vivienda. España, 1995-2024



Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a), MITMA (2025a) y elaboración propia.

No resulta fácil concretar en qué medida la inversión destinada a la ampliación, reforma y restauración de las viviendas usadas, así como a la transformación de locales, contribuye a ampliar

¹⁴ La inversión real retrocede menos que la nominal porque los precios caen.

la oferta de viviendas disponibles. Evidentemente, una parte de esas inversiones no amplía la oferta porque es destinada a mejorar las viviendas de sus usuarios, pero otra puede ser utilizada para adaptar las características de viviendas y locales existentes para ser vendidos o alquilados para fines residenciales. En este caso, dichas inversiones contribuyen a aumentar la oferta de vivienda de manera similar a cómo lo hacen las nuevas, siempre que estén localizadas en lugares adecuados para satisfacer las necesidades de los demandantes.

2.3. Evolución territorial de la oferta de viviendas y el capital residencial

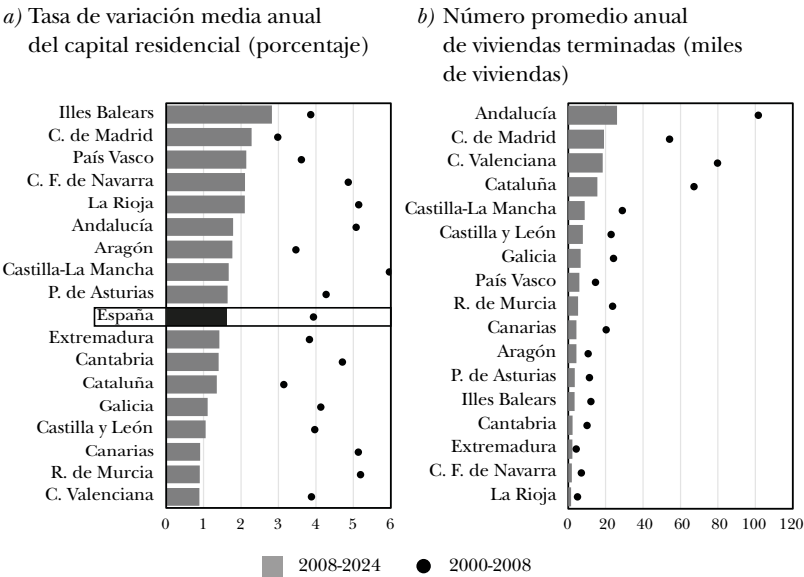
Tras la evolución de la inversión y el *stock* de capital neto residencial a nivel nacional subyace una notable heterogeneidad geográfica, que también se observa en la evolución del número de viviendas, de la población y del número de hogares. La información territorializada es valiosa para comprender un problema que se manifiesta con distinta intensidad en diferentes lugares.

El auge de la construcción residencial durante el *boom* inmobiliario (1995-2007) generó un importante aumento de la oferta de servicios de vivienda en muchos territorios. Dado que se trata de activos inmuebles y muy duraderos, las dotaciones de viviendas resultantes están geolocalizadas y la inercia de la oferta acumulada es enorme, pues no puede ajustarse rápidamente ni a los excesos de oferta ni a los de demanda. Esto puede producir desajustes de distinto signo en diferentes lugares, con escasez y presiones importantes sobre los precios en determinadas localizaciones, mientras que en otras hay viviendas desocupadas y precios moderados.

Algunos comportamientos de la oferta en los años analizados son compartidos por todas las comunidades autónomas y provincias, y muestran un mayor dinamismo de la construcción y la inversión residencial durante la primera década del siglo XXI que durante la segunda década y los años transcurridos de la tercera. Otros patrones, en cambio, son muy distintos entre regiones y entre provincias. Este apartado identifica tanto las regularidades como las diferencias territoriales a partir de información regional y provincial.

Entre 2000 y 2008, la tasa de variación del capital residencial de las regiones se movió entre el 2,5 % y el 6 %, dependiendo de la comunidad autónoma. Las mayores tasas de variación en este subperiodo se observan en comunidades no muy pobladas que partían de un *stock* de capital residencial relativamente moderado, mientras algunas de las comunidades con mayor tamaño poblacional y mayor *stock* de capital residencial inicial, como Cataluña o Madrid, registraron tasas de variación menores. En el subperiodo más reciente (2008-2024), las tasas de variación fueron más reducidas en todas las comunidades y se movieron entre el 0,5 % y el 3 %. Las menores caídas con respecto al primer subperiodo se dieron en comunidades como Madrid, Illes Balears y País Vasco, que registraron las mayores tasas de variación promedio del *stock* de capital residencial desde 2008 (gráfico 2.11).

GRÁFICO 2.11: Tasa de variación media anual del capital residencial y número promedio anual de viviendas terminadas. Comunidades autónomas, 2000-2008 y 2008-2024



Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a), MITMA (2025a) y elaboración propia.

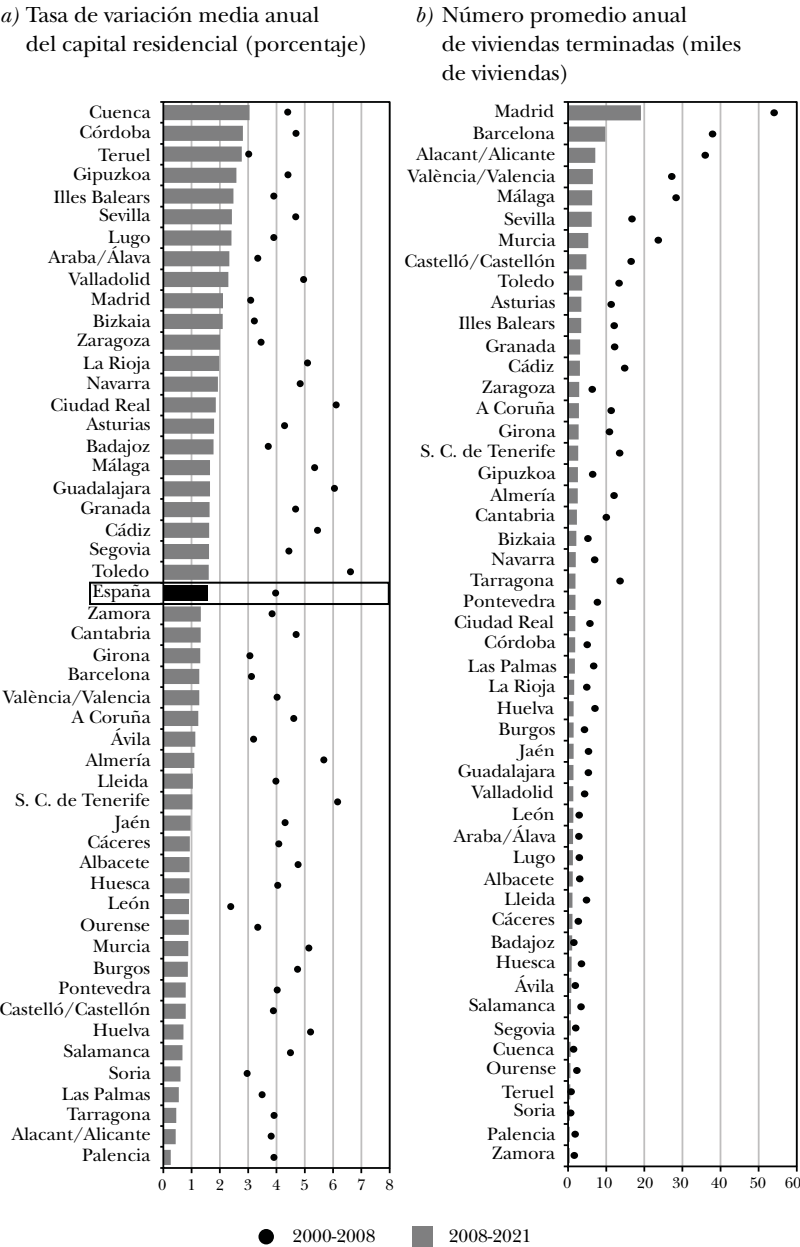
Atendiendo al crecimiento del parque de viviendas, son las comunidades más pobladas las que lo lideran, aunque con matices.

En la Comunitat Valenciana se terminaron, en promedio, más viviendas anualmente entre 2000 y 2008 que en Madrid, a pesar de que esta última cuenta con mayor población. En el segundo subperiodo, de nuevo son las comunidades más pobladas las que presentan las cifras más elevadas de viviendas terminadas, aunque muy lejos de los valores que registraban en el primero.

Todas las provincias, sin excepción, vieron aumentar su capital residencial durante el periodo 2000-2008 en mayor proporción que en los años más recientes, en los que ese crecimiento se ha ralentizado considerablemente. Las mayores caídas del ritmo de crecimiento se observan en aquellas provincias en las que las viviendas no principales tienen un peso notable, lo que incrementa la probabilidad de que permanezcan vacías o tengan un uso ocasional. Atendiendo al promedio anual de viviendas terminadas, destaca el dinamismo de Madrid tanto en el primer como en el segundo subperiodo, situándose en ambos muy por encima de las cifras de la segunda provincia, Barcelona. En ambos subperiodos, el orden de las provincias en número de viviendas terminadas tiende a coincidir con su tamaño y dinamismo demográfico, a pesar de las importantes desviaciones de algunas provincias de la costa mediterránea, como Castellón, y de la periferia de Madrid, como Toledo o Guadalajara, que se vieron corregidas tras el estallido de la burbuja inmobiliaria (gráfico 2.12).

En el panel *a* del gráfico 2.13 se advierte que, en el primer subperiodo, el aumento del parque de vivienda tiende a ser mayor en las provincias que registran un mayor aumento neto en el número de hogares, lo que indica que la construcción de nuevas viviendas fue impulsada, en parte, por factores demográficos. No obstante, la variación en el parque de viviendas entre 2000 y 2008 también se vio influida por factores distintos del crecimiento de la población que contribuyeron a la intensidad de las inversiones residenciales en el periodo del *boom* inmobiliario (García Montalvo 2008). Entre estos destaca la demanda de segunda vivienda, con una notable importancia en este periodo, sobre todo en zonas turísticas. Resulta indicativo de esto último que provincias del arco mediterráneo registraran un aumento del parque de viviendas superior al que les hubiera correspondido dada la tasa de variación neta de hogares entre 2000 y 2008.

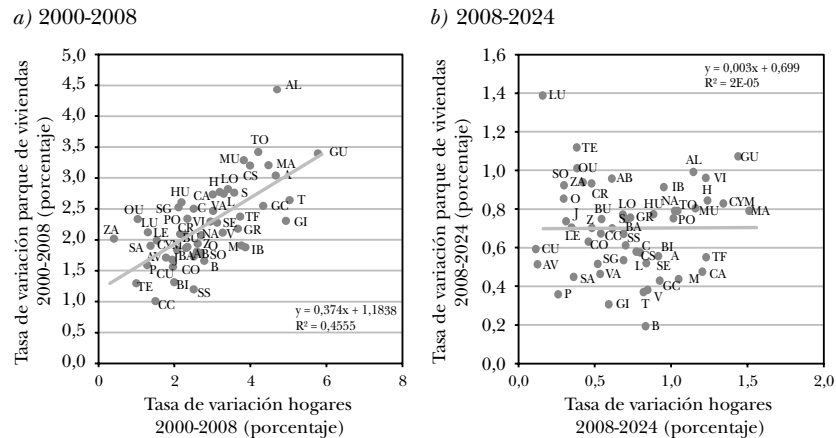
GRÁFICO 2.12: Tasa de variación media anual del capital residencial y número promedio anual de viviendas terminadas. Provincias, 2000-2008 y 2008-2024



Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a), MITMA (2025a) y elaboración propia.

A partir de 2008 se produjo un estancamiento del crecimiento demográfico y de la evolución del parque de viviendas, y la relación entre ambas variables se desdibujó (panel *b* del gráfico 2.13). A diferencia de lo ocurrido en el primer periodo, entre 2008 y 2024 el número de viviendas terminadas no parece responder a factores demográficos como la tasa de variación neta del número de hogares.

GRÁFICO 2.13: Tasa de variación anual media: hogares vs parque de viviendas. Provincias, 2000-2008 y 2008-2024
(porcentajes)



Nota: VI: Álava; AB: Albacete; A: Alicante; AL: Almería; AV: Ávila; BA: Badajoz; IB: Baleares; B: Barcelona; BU: Burgos; CC: Cáceres; CA: Cádiz; CS: Castellón; CR: Ciudad Real; CO: Córdoba; C: A Coruña; CU: Cuenca; GI: Girona; GR: Granada; GU: Guadalajara; SS: Guipúzcoa; H: Huelva; HU: Huesca; J: Jaén; LE: León; L: Lleida; LO: La Rioja; LU: Lugo; M: Madrid; MA: Málaga; MU: Murcia; NA: Navarra; OU: Ourense; O: Asturias; P: Palencia; GC: Las Palmas; PO: Pontevedra; SA: Salamanca; TF: Sta. Cruz de Tenerife; S: Cantabria; SG: Segovia; SE: Sevilla; SO: Soria; T: Tarragona; TE: Teruel; TO: Toledo; V: Valencia; VA: Valladolid; BI: Vizcaya; ZA: Zamora; Z: Zaragoza; CYM: Ceuta y Melilla.

Fuente: INE (EPA), MITMA (2025b) y elaboración propia.

Con el propósito de evaluar esta última hipótesis, se lleva a cabo una estimación de la variabilidad entre provincias de las variables consideradas. El número de viviendas terminadas se incluye como variable dependiente, mientras que se incluyen como variables explicativas la variación neta en el número de hogares y el *stock* de viviendas no principales de la provincia, todas ellas desfasadas dos periodos con respecto a la variable dependiente, para tener presente que la oferta no puede reaccionar de manera instantánea). Junto a ellas se incorporan efectos fijos provinciales y efectos fijos anuales. Los resultados de este ejercicio se muestran en el cuadro 2.1.

Primero se estima dicha especificación utilizando una muestra temporal que abarca de 2002 a 2024, la máxima cobertura temporal que permiten los datos. Se obtiene un coeficiente positivo y significativo asociado a la variación neta del número de hogares, lo que indica que el número de viviendas terminadas tiende a aumentar con esta variable. También se constata que el número de viviendas terminadas tiende a ser mayor cuanto mayor es el *stock* de viviendas no principales, por lo que, al margen de los factores demográficos, otros factores como el atractivo turístico o inversor parecen relevantes.

CUADRO 2.1: Determinantes del número de viviendas terminadas por subperiodos. Regresión de panel con efectos fijos temporales y provinciales

a) Coeficientes de la regresión

	2002-2024	2002-2008	2008-2024
Tasa de variación número de hogares (t-2)	0,301 ***	0,058 *	0,081 ***
Número de viviendas no principales (t-2)	0,030 ***	0,084 ***	0,001
Constante	3.363	-2.056	6.651
Efectos fijos provincia	Sí	Sí	Sí
Efectos fijos año	Sí	Sí	Sí
R ²	0,760	0,964	0,824
Número de observaciones	1.000	250	750

b) Análisis ANOVA (porcentaje de la variación de la variable dependiente explicado por cada una de las variables explicativas)

	2002-2024	2002-2008	2008-2024
Tasa de variación número de hogares (t-2)	7,14	0,05	1,94
Número de viviendas no principales (t-2)	0,35	0,15	0,071
Efectos fijos provincia	52,91	95,63	70,91
Efectos fijos año	15,62	0,51	8,83
Total modelo	76,02	96,34	82,39
Residuo	23,98	3,65	17,6

Nota: ***, **, *: significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente.

Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas), MITMA (2025b) y elaboración propia.

Los efectos fijos anuales tienen valores positivos hasta 2009 y pasan a ser negativos a partir de entonces. Ese cambio de signo refleja la muy diferente evolución del mercado inmobiliario

y del sector de la construcción antes y después del estallido de la burbuja inmobiliaria. Por ello, se estima la ecuación anterior para dos subperiodos. El primero comprende de 2002 a 2008, es decir, los años del *boom*, mientras el segundo analiza el periodo 2008-2024. Para el primer subperiodo se obtienen unos resultados cualitativamente similares a los obtenidos empleando la muestra temporal completa, lo cual no es de extrañar dado que el grueso de la actividad inmobiliaria y de la construcción se concentró en el primer subperiodo. Pero, si bien el número de viviendas terminadas tiende a ser mayor cuanto mayor es la variación neta en el número de hogares, lo que indica que los factores demográficos son relevantes para explicar el número de viviendas terminadas, la significatividad de esta variable es algo menor que para el conjunto del periodo 2002-2024. A su vez, la cifra de viviendas terminadas también estuvo, significativamente y en mayor medida, determinada por el número de viviendas no principales, relacionado con factores como el atractivo turístico o inversor.

A partir de 2008 se refuerza el impacto positivo y significativo de la variación neta de hogares sobre el número de viviendas terminadas en cada provincia, lo que confirma que la dinámica demográfica es relevante para explicar la oferta de vivienda nueva de los territorios. Por su parte, el coeficiente asociado al *stock* de viviendas no principales deja de ser significativo, lo que apunta a la reorientación de la oferta para priorizar la respuesta a la evolución demográfica de los territorios antes que a otros factores que tuvieron una enorme importancia durante los años del *boom* inmobiliario. De ello resultaría, *a priori*, una asignación más eficiente de los recursos que minimiza el riesgo de infrautilización del *stock* de viviendas construido en la última década.

2.4. Evolución de la antigüedad de las viviendas

Que la vivienda sea un activo muy duradero que ofrece sus servicios durante muchas décadas, unido a su condición de bien inmueble, hace que las dotaciones de viviendas de los territorios tengan una enorme inercia a lo largo de los años, importando mucho las construcciones heredadas del pasado, en dos sentidos. Por un

lado, si el *stock* de viviendas es excesivo en relación con la demanda de alojamiento, un porcentaje de la oferta más o menos grande permanece, durante largos periodos de tiempo, no utilizado. Por otra, si el número de hogares crece con fuerza en un territorio y cambian las características de sus necesidades —por ejemplo, porque se reduce el tamaño de los hogares o se demandan viviendas con equipamientos diferentes— parte de las viviendas existentes pueden no reunir las características adecuadas y requerir reformas para adaptarse a la demanda.

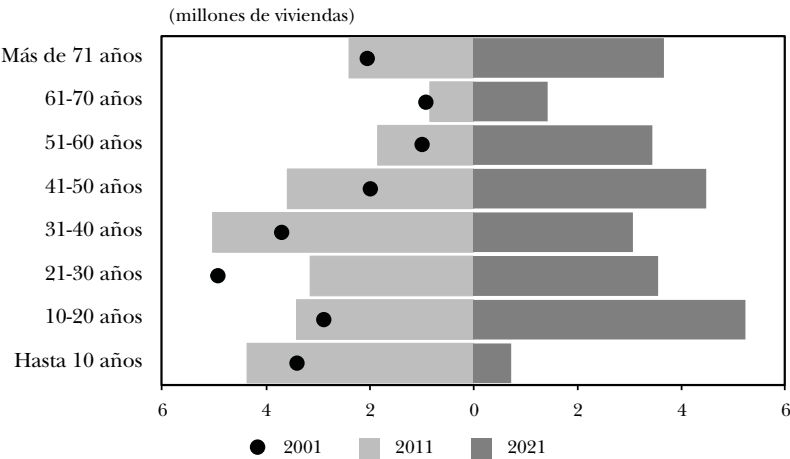
El análisis de la evolución de la antigüedad del parque de viviendas muestra que este aspecto de la oferta ha ganado relevancia en la última década, pues se produce un significativo envejecimiento del parque como resultado de la construcción de pocas viviendas nuevas. Si se construyen pirámides de edad de las viviendas similares a las de la población, se observa una contracción notable de la base en la imagen piramidal de 2021, que refleja la caída en el número de viviendas de reciente construcción (gráfico 2.14). Si en 2001 y 2011 las viviendas con menos de diez años de antigüedad representaban entre el 16 % y el 18 % del total, en 2021 este porcentaje disminuyó drásticamente hasta el 3 %. Por otra parte, la barra que representa el escalón de viviendas de entre 10 y 20 años de antigüedad aumenta en 2021, reflejando el crecimiento de los inmuebles residenciales durante el *boom*.

En conjunto, entre 2011 y 2021, la edad media de las viviendas principales pasó en España de 35,2 a 41,7 años, lo que representa un incremento del 18,3 %. Este envejecimiento es significativamente más pronunciado que el observado entre 2001 y 2011, cuando el aumento fue del 3,5 %. El fenómeno es común a todas las comunidades autónomas y todas las provincias, lo que evidencia una ralentización generalizada de la construcción de nuevas viviendas (gráfico 2.15). Pero la intensidad del problema no es la misma en los distintos territorios, pues las diferencias en las edades medias de las viviendas van desde 50 años en Asturias a 37 en Canarias entre las comunidades autónomas, y de 65 años en Teruel a 34 en Málaga entre las provincias. En todo caso, plantea amplios desafíos de renovación urbana, cambios en el tamaño de las viviendas, eficiencia energética y, en suma, adecuación del parque residencial a las necesidades de la población.

El envejecimiento del *stock* de viviendas puede observarse también combinando datos anuales del *stock* de capital residencial y del año en el que se llevaron a cabo las inversiones. Los activos acumulados presentan una estructura por edades que varía a lo largo del tiempo y viene determinada por el ritmo de las inversiones brutas, que fecha las entradas en el *stock* de nuevas *generaciones* de capitales, así como por la depreciación y retirada de los más antiguos (Pérez *et al.* 2019; Statistics Canada 2018; Gaudreault y Lemire 2006).

El gráfico 2.16 muestra unas pirámides de edades del *stock* de capital residencial temporalmente más detalladas que las disponibles en los censos decenales sobre los años de construcción de las viviendas. En este caso, cada barra representa el valor del capital residencial (eje horizontal) de cada una de las diferentes edades comprendidas entre 0 y 40 años representadas en el eje vertical. Es decir, en 2024 el capital residencial de 40 años supone casi 25.000 millones de euros, mientras que el de 20 años ronda los 81.000. Esto nos da una idea de la composición del *stock* de viviendas según su antigüedad en cada momento del tiempo.

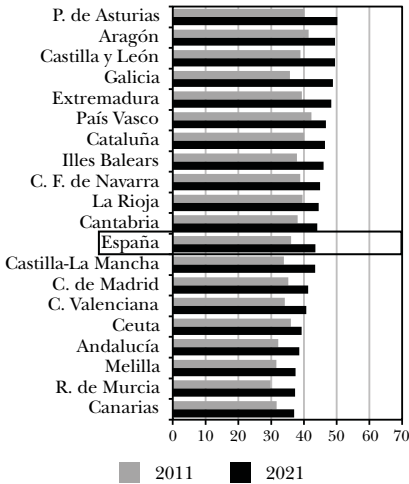
GRÁFICO 2.14: Evolución de la pirámide de edades de las viviendas. España, 2001, 2011 y 2021



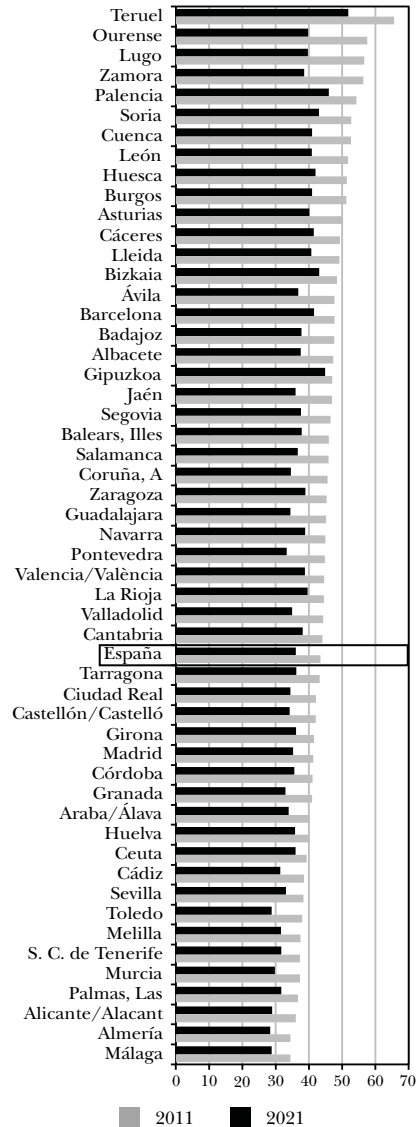
Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas) y elaboración propia.

GRÁFICO 2.15: Edad media de las viviendas. Comunidades autónomas y provincias, 2011 y 2021
(años)

a) Comunidades autónomas

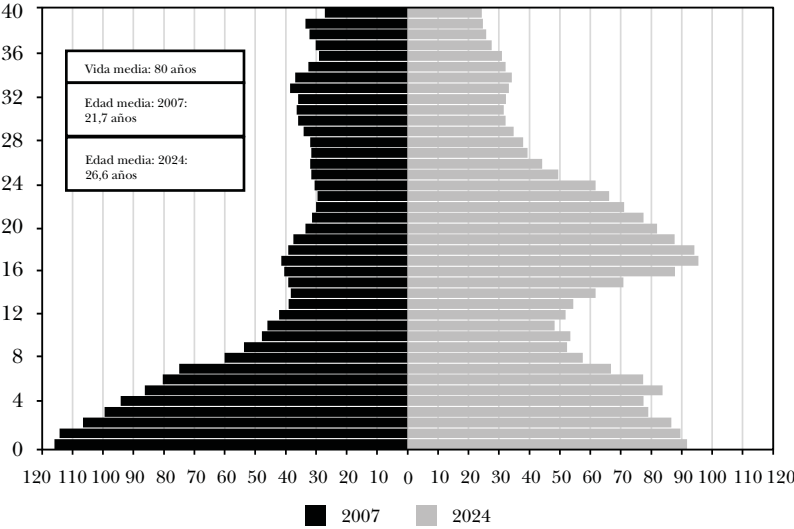


b) Provincias



Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas) y elaboración propia.

GRÁFICO 2.16: Evolución de la pirámide de edades del *stock* de capital residencial. España, 2007 y 2024
(miles de millones de euros de 2024)



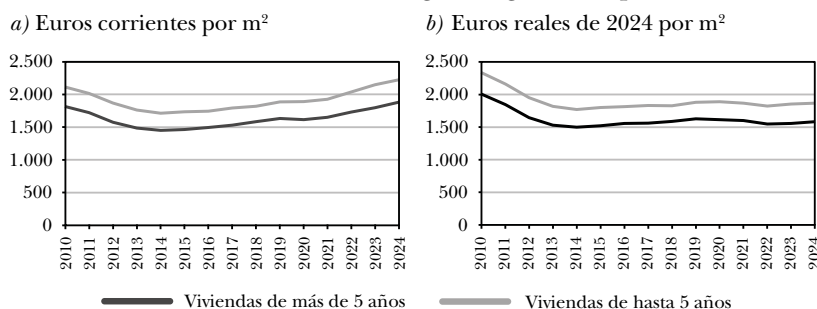
Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a) y elaboración propia.

Si tomamos como referencia 2007 a la izquierda, año final del *boom* inmobiliario, y 2024 a la derecha, se observan importantes cambios. La pirámide de edades del capital residencial de 2007 muestra un ensanchamiento en su base: esto significa que permaneció bastante estable hasta el inicio del *boom* inmobiliario, hacia el año 2000. A partir de entonces, el fuerte ritmo de construcción supuso un rejuvenecimiento del capital residencial por el sustancial aumento de la inversión en viviendas nuevas. Ese ensanchamiento se observa en la pirámide de 2024 en las barras intermedias, pues las viviendas del *boom* ya tienen ahora entre 15 y 20 años. Sin embargo, desde el final del *boom* el peso de las viviendas nuevas o de construcción reciente desciende y, aunque en los últimos años se observa un cierto repunte, las barras de la base de la pirámide de 2024 son de una longitud muy inferior a las de la base de 2007.

Este comportamiento implica un aumento de casi 5 años en la edad media del *stock* de capital residencial, que pasa de 21,7 a 26,6

años a lo largo del periodo.¹⁵ El envejecimiento se produce a pesar de que la pirámide de las inversiones tiene en cuenta también las de mejora, reforma y rehabilitación, que son las que más crecen después del *boom*. La mayor antigüedad media de las viviendas supone una reducción de su valor medio, puesto que las viviendas de más de cinco años son un 15 % más baratas que las de menor antigüedad. Así pues, conviene tener en cuenta que el encarecimiento reciente de las viviendas nuevas y de las más antiguas es mucho menor en términos reales (grafico 2.17, panel *b*) que en términos nominales (gráfico 2.17, panel *a*). Ahora bien, esta evolución va acompañada por un aumento del peso de las compraventas de viviendas antiguas, que supone para sus compradores una mitigación de las subidas de precios a costa de habitar en un alojamiento más viejo que, quizás, requiera inversiones complementarias a las de la compra.

GRÁFICO 2.17: Precios de la vivienda según antigüedad. España, 2010-2024



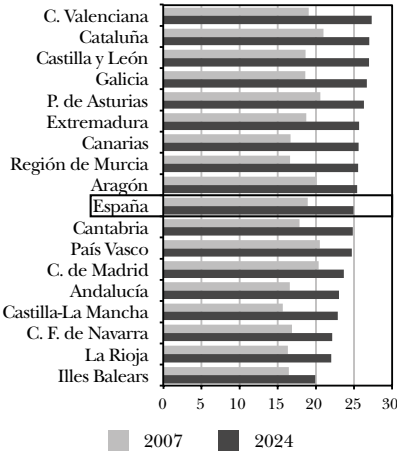
Fuente: MITMA (2025f) y elaboración propia.

El aumento de la edad media de los inmuebles se produce en todas las comunidades autónomas y provincias, pero la edad media de cada una es muy diferente, tanto en el año inicial como

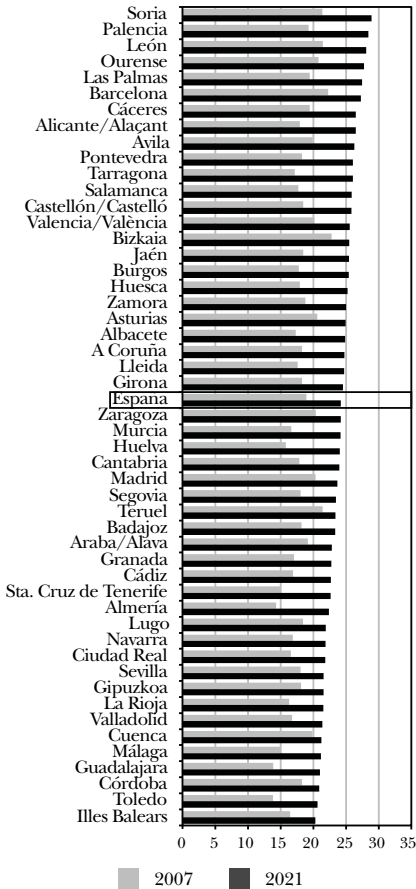
¹⁵ Las edades medias del *stock* son muy inferiores a las de las viviendas, porque, aunque el cálculo del *stock* considera todas las inversiones realizadas, incluyendo las de reposición, mejora y restauración de inmuebles, tiene también en cuenta la depreciación de los inmuebles. Así, en el caso del *stock* de capital neto, el valor de las viviendas construidas hace 80 años es prácticamente nulo al haberse depreciado el activo casi por completo, mientras que en el caso del número de viviendas este tipo de viviendas se contabilizan de forma completa, elevando la edad media del parque de viviendas.

GRÁFICO 2.18: Edad media del *stock* de capital residencial.
Comunidades autónomas y provincias
(número de años)

a) Comunidades autónomas, 2007 y 2024



b) Provincias, 2007 y 2021



Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a) y elaboración propia.

en el final (gráfico 2.18). En las comunidades el rango de valores medios se ensancha y el envejecimiento del *stock* es más acentuado en Canarias y la Región de Murcia. En ambas, la edad media de las viviendas aumenta casi nueve años entre 2007 y 2024, al pasar de 16 a 25 años. También es notable el envejecimiento del *stock* residencial en Castilla y León y la Comunitat Valenciana. Estas dos comunidades, junto con Cataluña, son las que presentan un *stock* más envejecido en 2024, con una edad media de alrededor

de 27 años. Por su parte, Madrid aparece como la región en la que menos ha aumentado la edad media de su *stock* de viviendas.

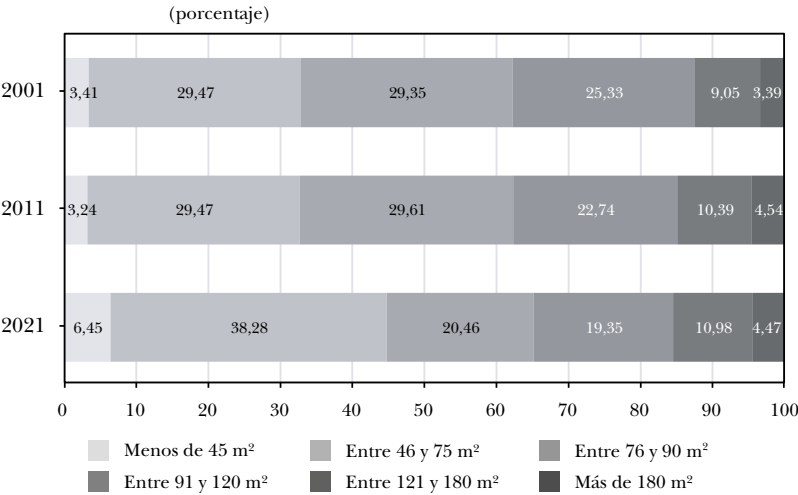
En las provincias, las diferencias son algo mayores y en 2021 —último año disponible a nivel provincial—, la edad media del *stock* oscila entre los 29 años de Soria y los 20 de Illes Balears. En todas las provincias se ha producido un envejecimiento del capital residencial, especialmente en Palencia, Alicante, Tarragona, Salamanca, Huelva y Almería. Una edad media elevada de las viviendas puede ser indicativo de una escasa demanda residencial en algunas provincias, pero también puede ser debido a la existencia de límites de distintos tipos, geográficos, físicos o legales, a la construcción de nuevas viviendas en determinadas localizaciones, como podría ser el caso de algunas grandes ciudades como Barcelona.

2.5. Otras características de la oferta de viviendas

Además de la evolución del número de viviendas y su antigüedad, otras características relevantes para evaluar la adecuación de la oferta de viviendas a la demanda son su dimensión, localización y equipamiento. Este apartado revisa la información sobre estos aspectos y sus cambios en las últimas décadas.

Por lo que se refiere al tamaño, el Censo de 2021 refleja un cambio significativo en la distribución del *stock* de viviendas según su superficie que no se apreciaba en los censos de 2001 y 2011. Se observa un aumento notable —de más de 12 puntos porcentuales (pp)— en el peso relativo de las viviendas más pequeñas, de menos de 45 m² y de entre 46 y 75 m², a expensas de las de tamaño medio (76-90 m²), mientras que las viviendas más grandes han mantenido una participación estable (gráfico 2.19). En los censos de 2001 y 2011 los cambios en la distribución por tamaño fueron poco significativos. Esta tendencia reciente está vinculada a la creciente demanda de viviendas más pequeñas, impulsada por la reducción en el tamaño medio de los hogares y el aumento de personas que viven solas, que será analizada en detalle en el capítulo 3.

GRÁFICO 2.19: Viviendas principales según tamaño. España, 2001, 2011 y 2021

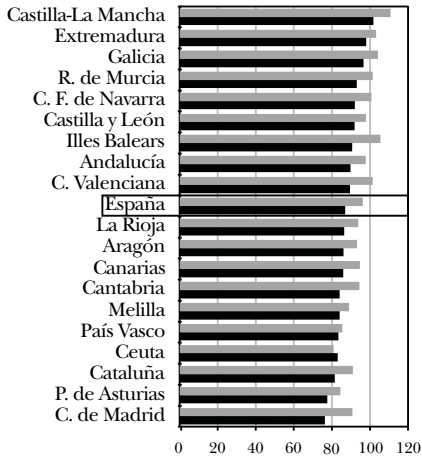
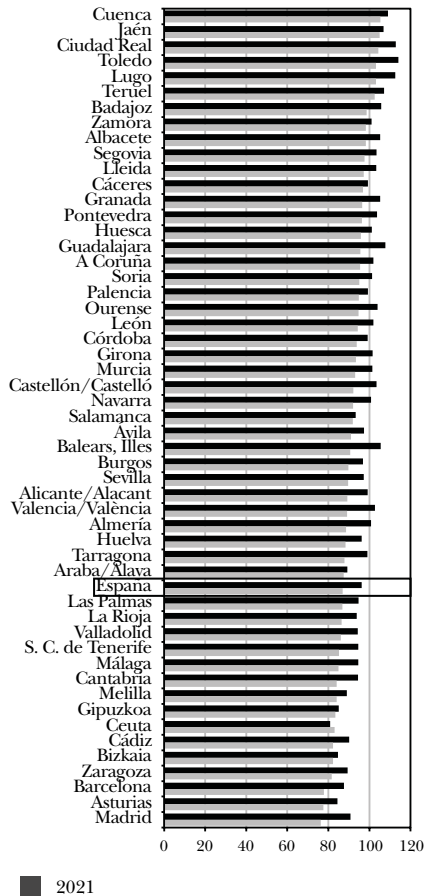


Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas) y elaboración propia.

El aumento de las viviendas pequeñas se produce en todas las comunidades autónomas y provincias, sin excepción (gráfico 2.20), pero el tamaño medio es muy diferente entre comunidades. En 2021, aparece a la cola Madrid y a la cabeza Castilla-La Mancha. Todavía es mayor el rango de las diferencias entre provincias: mientras en Cuenca, Jaén, Toledo, Ciudad Real y Teruel la dimensión media de la vivienda supera los 100 metros cuadrados, en Madrid, Asturias y Barcelona no alcanza los 80 metros.

Otro rasgo reseñable es que las viviendas de los municipios más grandes tienden a ser más pequeñas que las ubicadas en los municipios de menor tamaño, un hecho que concuerda con la mayor presión urbanística y los precios más elevados de las áreas urbanas densamente pobladas, donde la escasez de suelo y la alta demanda condicionan el tamaño de las viviendas ofertadas.

La oferta de viviendas está concentrada en las provincias más pobladas, pero los hogares todavía lo están más. Así se desprende de la comparación del peso de los distintos territorios en ambas variables (gráfico 2.21). El peso de las provincias demográficamente más grandes en el total de hogares supera su participación en el parque de viviendas nacional, especialmente en Madrid, Barcelona

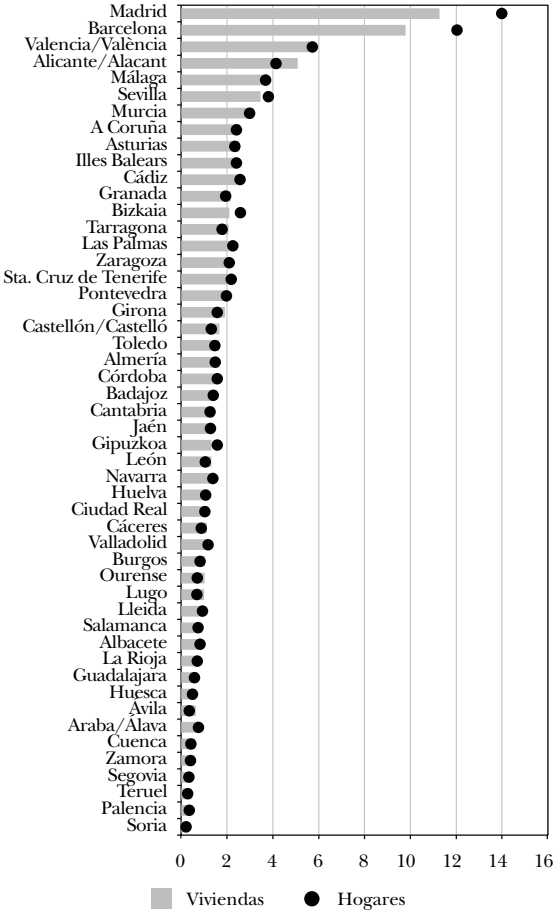
GRÁFICO 2.20: Superficie media de las viviendas. Comunidades autónomas y provincias, 2011 y 2021**a) Comunidades autónomas****b) Provincias**

Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas) y elaboración propia.

y Bizkaia, mientras que sucede lo contrario en las provincias menos pobladas. En este resultado influyen tanto el tamaño medio de los hogares (menor en las provincias poco pobladas) como el porcentaje de viviendas vacías o de uso esporádico (mayor en dichas provincias). Según el Censo de 2021, en España el 27,4 % de las viviendas son no principales. Entre ellas se incluyen las viviendas vacías, las de muy bajo consumo y las de uso esporádico, de acuerdo

GRÁFICO 2.21: Peso de las provincias en el número de hogares y de viviendas totales, 2024

(porcentaje sobre el total nacional)



Nota: Las provincias están ordenadas según su peso en el parque de viviendas.

Fuente: INE (EPA), MITMA (2025b) y elaboración propia.

con su consumo de electricidad. Estos elevados porcentajes de viviendas vacías o de uso esporádico son muy variables por comunidades y provincias —con rangos superiores a los 40 pp— y todavía mayores si se consideran los datos municipales. No obstante, el porcentaje de viviendas vacías tiende a ser mayor en aquellas comunidades que tienen un bajo dinamismo demográfico y económico. Este porcentaje también tiende a ser menor en provincias

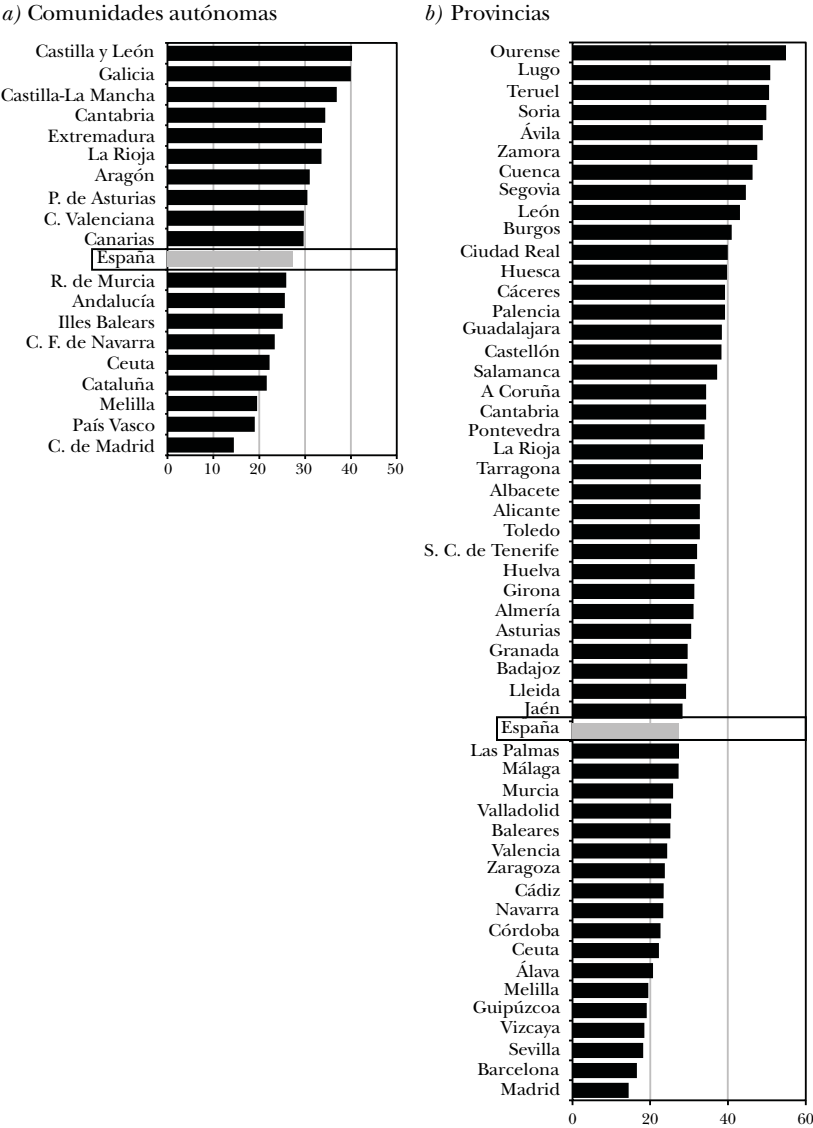
que reciben un elevado número de turistas y en aquellas en las que vive un gran número de extranjeros residentes.

Los rasgos que muestran las diferencias provinciales en los porcentajes de viviendas no principales (gráfico 2.22) son tres: a) el porcentaje crece en las provincias con una dinámica demográfica baja o negativa, es decir, que se despueblan; b) el porcentaje decrece en provincias con áreas urbanas que atraen población; y c) el porcentaje tiende a crecer en zonas turísticas y con amplia presencia de residentes extranjeros.

Un último rasgo reseñable de la oferta de viviendas se refiere a características problemáticas de los edificios o del entorno. En el ámbito de las carencias de los edificios, algunas son muy frecuentes, lo que pone de relieve las implicaciones del proceso de envejecimiento de las viviendas, pues inciden en la capacidad de la oferta de adaptarse a la demanda. Las deficiencias más frecuentes se refieren a la falta de sistemas de refrigeración (50 %), de adaptación al envejecimiento (79 %), de ascensor (51 %), de garaje (48 %) o de accesibilidad al edificio (35 %). Las mayores carencias las padecen las viviendas situadas en municipios grandes (de más de 500.000 habitantes), pero en los municipios de 50.000 habitantes o menos hay más viviendas sin calefacción o en edificios no accesibles (cuadro 2.2).

En cuanto a los problemas relacionados con el entorno (ruidos, contaminación y malos olores, poca limpieza de las calles, pocas zonas verdes o delincuencia o inconvenientes de las zonas turísticas), los municipios grandes los padecen más. En cambio, las viviendas de los más pequeños tienen más problemas de comunicaciones y menos acceso a los servicios (colegios, servicios de salud, supermercados, servicios de restauración).

GRÁFICO 2.22: Peso de las viviendas no principales. Comunidades autónomas y provincias, 2021
(porcentaje)



Fuente: INE (Censo de Población y Viviendas) y elaboración propia.

CUADRO 2.2: Características de las viviendas principales según tamaño del municipio. España, 2021

(porcentaje)

	Total	De 50.000 habitantes o menos	De 50.001 a 100.000 habitantes	De 100.001 a 500.000 habitantes	Más de 500.000 habitantes
Viviendas con insuficiencia en sus dotaciones:					
Viviendas sin calefacción	19,44	20,29	22,03	20,35	13,48
Viviendas sin sistemas de refrigeración	50,43	56,59	54,23	46,26	69,01
Viviendas con problemas de aislamiento	18,79	18,91	17,72	18,55	19,65
Viviendas sin Internet	17,33	21,80	13,82	14,42	11,26
Viviendas no adaptadas al envejecimiento	79,23	78,23	80,21	80,07	80,15
Viviendas sin ascensor	51,93	74,12	43,12	31,65	23,39
Viviendas sin garaje	48,65	47,50	42,63	49,59	55,57
Viviendas en edificios no accesibles	34,28	38,88	33,32	29,32	28,77
Viviendas en edificios con un estado de conservación malo	3,34	3,17	3,53	3,63	3,30
Viviendas con problemas en su entorno:					
Ruidos exteriores	30,47	23,26	30,25	36,27	43,40
Contaminación o malos olores	15,43	11,13	14,17	18,47	24,71
Poca limpieza en las calles	22,90	17,09	22,25	25,38	36,98
Malas comunicaciones	13,39	18,79	10,12	8,16	7,85
Pocas zonas verdes	21,19	19,37	21,47	22,98	23,67
Delincuencia	17,03	11,22	15,93	21,79	28,11
Molestias relacionadas con actividades turísticas o locales de hostelería	8,58	6,15	8,12	9,34	15,02
Viviendas ubicadas en zonas sin infraestructuras:					
Colegio	10,87	16,97	8,42	5,68	2,48
Hospital, centros de salud o ambulatorio	15,53	22,10	14,44	9,67	5,60
Supermercado	11,55	18,99	7,22	5,13	2,56
Farmacia	8,70	14,80	5,90	3,49	0,61
Servicios de restauración (bares, restaurantes...)	7,23	10,54	6,58	4,43	2,09

Fuente: INE (ECEPOV-2021) y elaboración propia.

2.6. La oferta de suelo: escasez de suelo finalista y viviendas proyectadas

Un factor distinto de los anteriores, pero que puede haber incidido en la limitada oferta de viviendas nuevas a lo largo del periodo analizado, es la oferta de suelo urbano. La escasez de suelo preparado para edificar —finalista, en la terminología urbanística— limita la construcción de viviendas en las zonas que cuentan con mayor demanda.

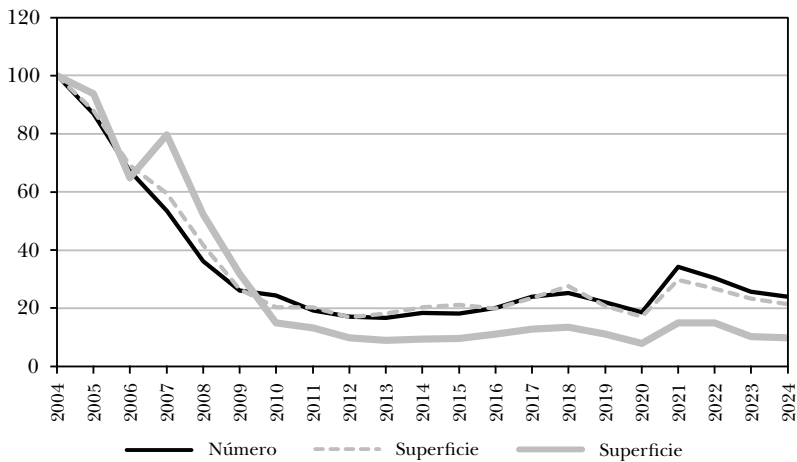
La disponibilidad de suelo depende de los incentivos económicos existentes en cada momento para transformar superficies con otra utilidad en uso urbano. Sin embargo, dicha transformación puede depender de los criterios sobre los usos deseables del suelo y de los procesos políticos y administrativos que intervienen en su generación. En este sentido, los plazos para llevar a cabo cualquier proceso urbanístico son muy largos —pueden superar los 10 años—, ya que requieren la actuación de numerosos agentes y la colaboración entre administraciones públicas a distintos niveles de gobierno (comunidades autónomas y ayuntamientos, principalmente), lo que provoca demoras no deseables. Este retraso limita la planificación y la aprobación urbanística de las administraciones públicas que desemboca en escasez de oferta de suelo urbano. Este apartado analiza los motivos de la escasez de suelo urbano y muestra la evolución de la oferta a lo largo del siglo XXI.

Antes de revisar la información sobre el suelo urbano, es importante señalar que el precio del suelo es una componente muy relevante del precio de las viviendas, representando el 45-50 % del total, aunque esta proporción puede variar considerablemente en función de la fase del ciclo en la que se encuentre el sector (Uriel 2009; Uriel y Albert 2012). Su papel fue decisivo para generar altas rentabilidades de las actividades inmobiliarias entre 1998 y 2007, que impulsaron la burbuja inmobiliaria y del crédito hipotecario, así como la generación de suelo urbano.

La dinámica especulativa del mercado inmobiliario fue acompañada de un elevado número de transacciones de suelo urbano durante los años del *boom*, como confirman los datos disponibles a partir de 2004, con casi 87.000 operaciones. Ahora bien, el número de transacciones, su superficie y su valor comenzaron a caer

antes que la actividad de construcción, comportándose como señales adelantadas del agotamiento del ritmo de generación de suelo edificable y de las oportunidades de inversión en operaciones de compraventa. Las transacciones de suelo urbano cayeron desde 2004, reduciéndose drásticamente antes de la crisis inmobiliaria en número, superficie y valor. El mínimo se alcanzó en 2013, posteriormente se recuperó ligeramente y creció mucho en 2021, tras el retroceso durante la pandemia, aunque volvió a caer desde entonces (gráfico 2.23).

GRÁFICO 2.23: Número, superficie y valor de las transacciones de suelo urbano. España, 2004-2024
(2004 = 100)



Fuente: MIVAU (2025b).

Según los datos del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana,¹⁶ el precio de las transacciones de suelo urbano sigue cayendo

¹⁶ Además del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, el Banco de España publica datos de precios del suelo, presentando un mismo perfil ambas series, pero distinto nivel. El Ministerio recoge datos principalmente a partir de transacciones reales de compraventa de suelos urbanos a través de su Sistema de Información Urbana (SIU). Los precios son calculados a partir de las transacciones reales de compra y venta de suelo, lo que refleja los precios efectivamente pagados en el mercado. El Banco de España utiliza principalmente datos proporcionados por entidades financieras. La información que recoge está más centrada en el comportamiento general de los precios de la vivienda y, de manera indirecta, en los precios del suelo.

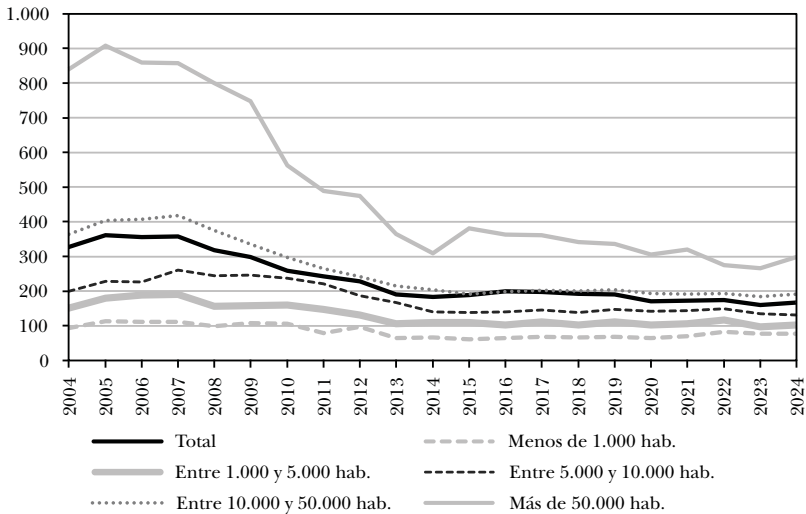
a precios constantes hasta un 50 % por debajo de los niveles iniciales (gráfico 2.24). La estadística de precios de transacciones de suelo urbano ofrece desagregación por tamaño municipal, lo que permite observar que en los municipios de mayor tamaño se pagan precios más elevados. No obstante, las diferencias se han reducido notablemente porque sus caídas han sido más pronunciadas en esos municipios. Desde 2015 se observa mayor estabilidad y similitud en los precios por metro cuadrado de las transacciones en todos los tamaños de municipios.

Como se ha señalado previamente, todos los procesos vinculados a la planificación urbanística son muy lentos. La elaboración de un Plan General de Ordenación Urbana, que define qué suelo es urbanizable, puede requerir entre cinco y seis años. A ello se suma la tramitación del Plan Parcial, que exige la elaboración de diversos informes sectoriales (ambientales, de carreteras, de ferrocarriles o de sostenibilidad, entre otros) y la redacción del Proyecto de Urbanización, donde se detallan aspectos técnicos de las obras. Esta etapa puede suponer otros 2 años adicionales. Posteriormente, el movimiento de tierras necesario para iniciar la construcción y la ejecución de la urbanización puede suponer otro año y medio más. Finalmente, la fase de construcción de las viviendas junto con la tramitación de las correspondientes licencias (de obra, de primera ocupación...) puede extenderse entre dos años y dos años y medio. En total, el desarrollo completo desde la planificación hasta la finalización de las viviendas puede suponer un periodo de entre 10 y 12 años (BBVA Research 2024).

Además, surge un problema básico de economía política: los entes locales, encargados de la gestión del suelo y el urbanismo, pueden mostrarse reticentes a construir más viviendas si los alcaldes perciben que esto les podría llevar a perder los votos de los propietarios de vivienda, que temen que una mayor oferta reduzca el valor de sus inmuebles. Por el contrario, los niveles administrativos regionales y estatales suelen mostrar mayor interés en la construcción para poder acomodar a un número creciente de ciudadanos que desean vivir en las ciudades.

Los problemas de escasez de suelo finalista no se explican por la completa ausencia de suelo urbano, sino por la existencia de una elevada proporción de suelo en desarrollo que todavía no reúne

GRÁFICO 2.24: Precio de las transacciones de suelo urbano por tamaño de municipio. España, 2004-2024
(euros de 2024 por metro cuadrado)



Fuente: MIVAU (2025b).

las condiciones necesarias para construir en él. Del total del suelo, excluido el no urbanizable, el 48,9 % es consolidado (completamente urbanizado) y el 30,4 % corresponde a suelo en desarrollo, que aún precisa determinadas acciones de urbanización para convertirse en suelo finalista (BBVA Research 2024).

Los indicadores de la Agenda Urbana Española proporcionan información sobre el número de viviendas proyectadas en la superficie de desarrollo de uso residencial. Esta se define en el modelo de datos del Sistema de Información Urbana (SIU) como la superficie de suelo prevista para las áreas de desarrollo de uso predominante residencial de acuerdo con lo programado en el planeamiento urbanístico. El número de viviendas «proyectadas» recogido en el SIU para cada área de desarrollo se corresponde con el establecido en el planeamiento urbanístico. En el caso de que no esté fijado ni se haya podido calcular de una manera directa, resultará de una estimación del número de viviendas a partir de la edificabilidad prevista en el planeamiento urbanístico según las tipologías del sector (unifamiliar aislada, unifamiliar adosada, colectiva en bloque, etc.). La información del SIU está disponible a nivel municipal, aunque a continuación se presentan los datos

a nivel regional y provincial, que se obtienen como suma de los municipios de cada región o provincia. El indicador utilizado estima el peso de las viviendas proyectadas en relación con el número de viviendas ya existentes, lo que permite aproximar el crecimiento potencial del parque residencial sobre el suelo residencial contemplado en el planeamiento urbanístico.

En España, las viviendas proyectadas representan, en promedio, el 35 % del parque de viviendas existente. Pero, una vez más, las diferencias a nivel regional y provincial son considerables. A nivel autonómico, los planes urbanísticos de la Región de Murcia contemplarían prácticamente duplicar el *stock* de viviendas actual. Por el contrario, Cataluña, Illes Balears y el País Vasco son las comunidades autónomas con una menor proporción de viviendas proyectadas (gráfico 2.25).

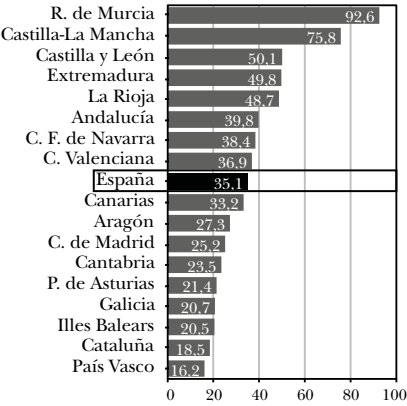
El indicador muestra unos valores muy desiguales entre provincias, con un rango de variación de más de 100 pp entre Toledo (113 %) y Barcelona o Bizkaia (12 %). En la mayoría de las provincias más tensionadas, el porcentaje de viviendas previstas en las áreas de desarrollo residencial no supera el 25 % del parque existente, pero en algunas superan por poco el 10 %. En todo caso, si se ponen en relación estos porcentajes con los índices de desajuste entre oferta y demanda de viviendas no se observa una relación clara, por lo que el papel de la escasez de suelo para explicar la tensión de algunos mercados no responde a un patrón definido. El crecimiento del parque residencial contemplado en el planeamiento urbanístico tampoco parece coincidir con la proyección de creación de nuevos hogares a nivel provincial. Las provincias con mayor previsión de construcción de viviendas no son aquellas en las que, según el INE, se proyectan más hogares en el periodo 2024-2030.

Además de la notable lentitud y complejidad asociada a todo el desarrollo urbanístico y a la escasez de suelo finalista, la falta de oferta de vivienda también responde a otros factores. Aunque los planes urbanísticos recogen una gran cantidad de viviendas proyectadas, muchas de ellas aún no se han desarrollado, pues forman parte de planes de ordenación antiguos, elaborados en contextos económicos y normativos distintos, lo que dificulta su adaptación a la normativa vigente actualmente (MIVAU 2025a).

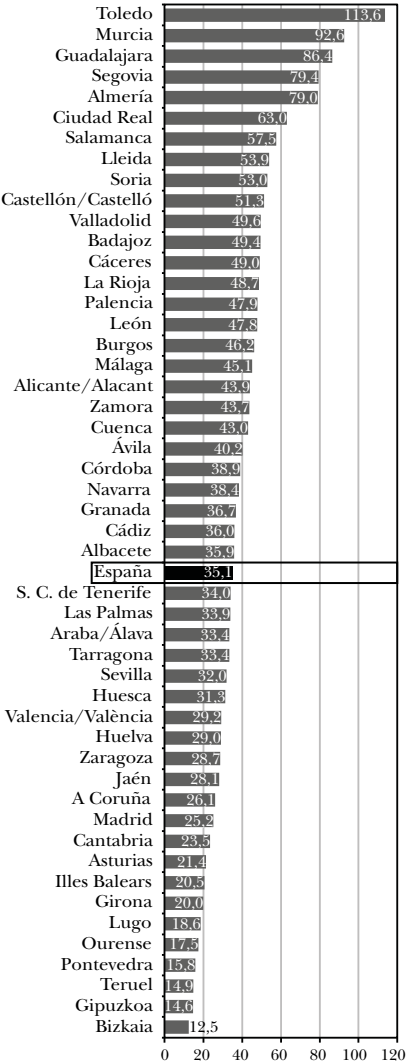
GRÁFICO 2.25: Viviendas proyectadas por comunidades autónomas y provincias, 2023

(peso en el parque de viviendas, porcentaje)

a) Comunidades autónomas



b) Provincias



Fuente: MIVAU (2025a), BBVA Research (2024), MITMA (2025b) y elaboración propia.

2.7. Conclusiones

Este capítulo ha analizado la oferta de viviendas a lo largo del primer cuarto de este siglo, constatando los profundos cambios que han tenido lugar en la evolución de la actividad del sector de la construcción y en la producción de nuevas viviendas, en la inversión en viviendas nuevas y en reforma y mejora de las existentes, en la antigüedad del parque de viviendas, en su localización, superficie y calidad de los alojamientos, y, por último, en la oferta de suelo urbano residencial.

La actividad de producción de nuevas viviendas ha seguido una trayectoria muy irregular, marcada por un fuerte crecimiento en la primera década del siglo y una fuerte caída de la producción en las posteriores. A esta caída han contribuido el retroceso de las ventas tras el estallido de la burbuja inmobiliaria, la contracción del crédito, los incrementos de los costes, la evolución negativa de la productividad del sector y la baja utilización de la capacidad instalada, así como las dificultades para encontrar mano de obra cualificada tras años de bajo nivel de actividad del sector. El resultado de todos estos factores ha sido una importante reducción del empleo, pero también del número de empresas del sector, y una lenta recuperación de la producción de nuevas viviendas al volver a crecer la economía, la población y los hogares. El número de viviendas nuevas es actualmente muy bajo y contribuye a tensionar los mercados inmobiliarios al mantener una oferta escasa, sobre todo en las zonas en las que los hogares han crecido más.

Pero el análisis de la oferta de viviendas requiere una perspectiva más amplia que la que se centra en la producción de viviendas nuevas. Estas constituyen una parte fundamental de las variaciones de la oferta, pero la vivienda es un activo muy duradero cuyos servicios habitacionales dependen del conjunto de las viviendas disponibles, tanto nuevas como usadas. En consecuencia, los cambios en el *stock* de viviendas usadas también afectan a la oferta de servicios de alojamiento, por ejemplo, mediante su reforma o rehabilitación, o mediante el uso de viviendas previamente vacías. Para valorar el alcance de todos estos cambios es imprescindible que la perspectiva desde la que se analiza la oferta los contemple, pero también contar con datos no siempre disponibles.

Si se amplía el foco al estudiar la oferta de viviendas y se considera el conjunto de la inversión residencial, y no solo la realizada en nuevas viviendas, se constata que la obra nueva es una parte decisiva de la inversión total (86,7 %), pero la inversión en reforma y rehabilitación también es relevante. Además, la importancia de estos dos componentes ha cambiado desde que finalizó el *boom* inmobiliario, y la reforma y rehabilitación ha ganado peso, pasando del 4,2 % al 13,3 % en los años recientes.

Así pues, la inversión en viviendas reciente crece más que la finalización de nuevas viviendas, estando esta última variable más acompañada con la construcción de vivienda nueva. Pero la inversión en reforma y rehabilitación está contribuyendo también a absorber parte de las necesidades de alojamiento derivadas de la creación de hogares, al facilitar la adecuación de inmuebles existentes —incluidos algunos no residenciales— a las características de la demanda residencial.

La conversión de viviendas no principales en viviendas principales se produce, en parte, mediante inversiones en reforma y rehabilitación de viviendas usadas y mediante la transformación de locales comerciales o despachos en viviendas. La importancia de este canal de ampliación de la oferta puede ser relevante, pero difícil de estimar con precisión. Ahora bien, solo una parte de la inversión de mejora y rehabilitación genera nueva oferta, pues otra se destina a la transformación de las viviendas que usan sus propietarios.

La estimación de los determinantes del número de viviendas terminadas con datos provinciales muestra dos patrones de comportamiento distintos, correspondientes al *boom* y a los años posteriores. En ambos periodos, la evolución del número de hogares de la provincia tiene un efecto positivo y significativo sobre la finalización de viviendas nuevas, aunque dicho efecto es más significativo en el segundo subperiodo. Sin embargo, el *stock* de viviendas no principales solo presenta un impacto positivo y significativo en el primer periodo, lo que indica que los factores no demográficos que espolearon la construcción de nueva vivienda entre 2002 y 2008 son ahora menos importantes que en el periodo posterior. *A priori*, de este cambio resulta una mejora de la eficiencia asignativa asociada a la distribución territorial de las viviendas construidas

en el periodo posterior a la Gran Recesión, en la medida en que responde en mayor medida a los factores demográficos, reduciendo el riesgo de infrautilización.

A estos factores que influyen en la oferta de viviendas debe añadirse el comportamiento de la oferta de suelo urbano y cómo incide en la construcción de nuevas viviendas. Las ciudades disponen de suelo destinado a la edificación, aunque la proporción de suelo finalista —es decir, preparado para construir— es menor por la existencia de abundante suelo urbanizable todavía en desarrollo. El desarrollo urbanístico es lento, ya que los procesos de planificación son muy largos y complejos debido, entre otros factores, a la necesidad de colaboración entre diversos agentes y administraciones, que no siempre se produce. El resultado es que parte de las viviendas proyectadas para el suelo en desarrollo no llega a construirse.

En España, el volumen de viviendas proyectadas supone el 35,1 % del parque residencial actual. Ahora bien, el crecimiento del parque residencial previsto en los diferentes planeamientos urbanísticos presenta valores muy desiguales entre provincias —entre otras razones porque la superficie urbanizable disponible también difiere— y no responde a un patrón claro entre provincias relacionado con las mayores o menores tensiones entre la oferta y la demanda de viviendas. En algunas de las provincias tensionadas, la oferta potencial de suelo a corto plazo parece escasa.

Debido a los bajos niveles de construcción de viviendas nuevas, el protagonismo de las viviendas usadas en la oferta de alojamientos es mayor en los últimos tiempos. No obstante, eso implica un envejecimiento del parque residencial, que va acompañado de unos porcentajes relevantes de carencias en el equipamiento de muchas viviendas y de limitaciones en su capacidad de adaptación a las demandas cambiantes de los hogares, tanto en localización como en dimensión. El estudio de estos aspectos, relacionados con la demanda de alojamiento, es el objetivo del siguiente capítulo.

3. Cambios en la demanda de vivienda

LA demanda de vivienda persigue distintos objetivos (alojamiento principal, alojamiento temporal, inversión), responde a diversos factores y experimenta cambios a lo largo del tiempo en su volumen, localización y características de las viviendas. En España, estas transformaciones son relevantes en las décadas transcurridas del siglo xxi. Este capítulo las analiza en detalle para comprender mejor las actuales tensiones en los mercados de alojamiento.

La estructura del capítulo es la siguiente. El apartado 3.1 distingue distintos tipos de demanda de vivienda por su finalidad —para alojamiento y como inversión, para comprar o para alquilar— y diferencia entre distintos demandantes —personas físicas o jurídicas—. El apartado 3.2 analiza la demanda de viviendas con fines habitacionales, distinguiendo la dirigida a contar con un alojamiento principal de la destinada a otros usos, como las segundas residencias y viviendas turísticas. En este apartado y en los siguientes se destaca que los mercados residenciales —y, en particular, los de la vivienda principal— son en buena medida locales, pues los demandantes se dirigen a la oferta existente en un municipio determinado o en las áreas funcionales que se relacionan con el mismo dentro de los límites que permite la movilidad intradía, que, como veremos, es intensa en la mayoría de las provincias y muy intensa en algunas de ellas. El apartado 3.3 evalúa los cambios en las necesidades de los demandantes de vivienda relacionados con el tamaño de los hogares, así como con la calidad de los alojamientos. El apartado 3.4 analiza los cambios recientes en la movilidad de las personas, su intensificación y sus consecuencias para la dinámica de la demanda de vivienda en las distintas comunidades y provincias, que es muy heterogénea. El apartado 3.5 sintetiza las principales conclusiones del capítulo.

3.1. Tipos de demanda de vivienda

La vivienda es un activo demandado por dos razones: a) porque presta un servicio de alojamiento a lo largo de su vida útil y como tal es demandada por quienes tienen necesidades habitacionales; y b) como inversión, al ser un activo que actúa como depósito de valor —como forma de mantener la riqueza— y puede ofrecer rentabilidades diversas en distintos momentos del tiempo. Al tratarse de un activo muy duradero, no está exento de riesgo, ya que su valor puede experimentar variaciones difíciles de predecir al realizar la inversión.

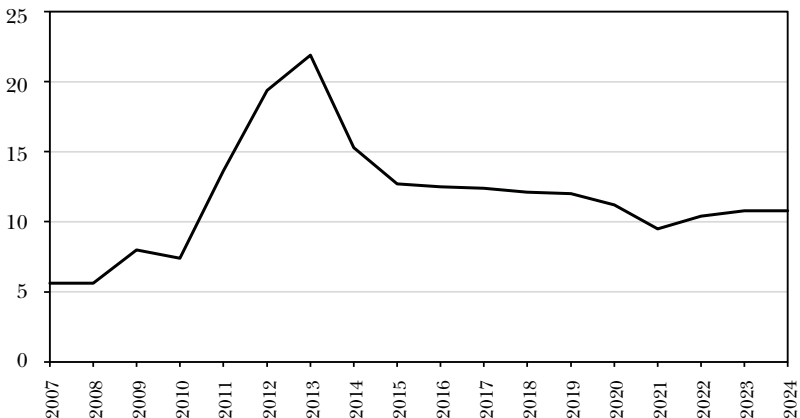
Ambos determinantes de la demanda de vivienda son relevantes para explicar su evolución, y la importancia de uno y otro puede cambiar en el tiempo. Así, mientras ahora se tiene más presente el papel de la vivienda para satisfacer las necesidades de alojamiento, en otros momentos del tiempo y para otros agentes la vivienda es contemplada, fundamentalmente, como una inversión. Es posible que, en el contexto actual de reactivación de los mercados de compraventa, este segundo motivo esté ganando peso acompañando a las subidas de precios. El estudio de la demanda de vivienda debe tomar en consideración ambas motivaciones y, dentro de la demanda de alojamiento, diferenciar si se trata de demanda de primera residencia o vivienda principal, o de vivienda no principal, para alojamiento temporal, ocasional o turístico.

Otro aspecto que debemos tener presente es que los compradores de vivienda pueden ser tanto personas físicas como jurídicas (empresas no financieras, empresas financieras, administraciones públicas). Previsiblemente, las personas jurídicas privadas demandan las viviendas como inversión y las personas físicas lo hacen mayoritariamente como alojamiento, pero una parte de ellas puede hacerlo también como inversión. Por su parte, las administraciones demandan viviendas para facilitar el acceso a ciertos grupos de población que se enfrentan a dificultades para obtener servicios de alojamiento a través de los mercados.

La información adecuada para distinguir entre la demanda de alojamiento y de inversión, así como por tipo de compradores, es escasa en las fuentes oficiales.

El volumen de compraventas de vivienda por personas jurídicas ofrece una aproximación a la evolución de la demanda de vivienda como inversión, pero imprecisa, porque las personas físicas también adquieren viviendas con esa finalidad. Las operaciones en las que el comprador era una persona jurídica aumentaron mucho en los años 2012 y 2013 como consecuencia del traspaso de gran número de inmuebles de las Cajas de Ahorros con problemas a la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB) y de la intervención de grandes inversores durante la crisis. Como puede apreciarse en el gráfico 3.1, el peso de estos actores en el mercado de la vivienda pasó de representar menos del 10 % de las compraventas antes de 2010 a más del 21 % en 2013, aunque retrocedió de nuevo hasta el 10 % en la última década.

GRÁFICO 3.1: Compraventas de viviendas en las que el comprador es una persona jurídica sobre el total de compraventas. España, 2007-2024
(porcentaje)

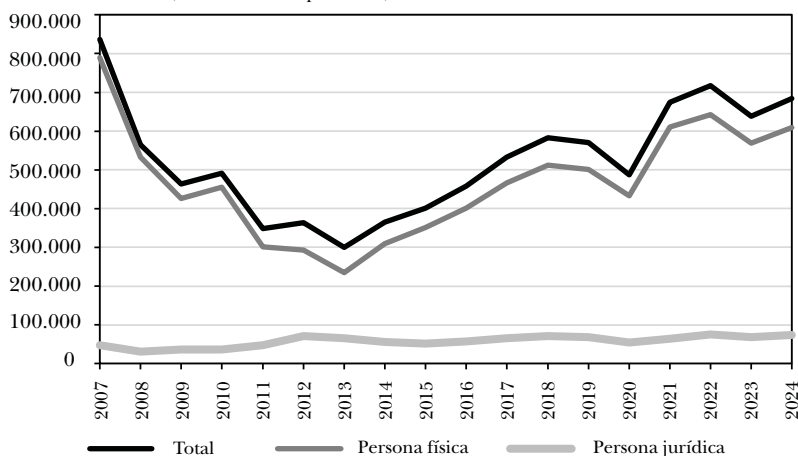


Fuente: INE (ETDP).

Pero, más allá de la evolución de los porcentajes mencionados, el final de la Gran Recesión no supuso una caída en la cifra absoluta de compras de las personas jurídicas, que siguieron avanzando a un ritmo mucho más moderado. En los años recientes, las compras de viviendas por personas jurídicas se sitúan en el entorno de las 70.000, mientras que las compraventas anuales por parte de personas físicas han escalado desde las poco más de 200.000

registradas en 2013 hasta cifras cercanas a las 700.000 (gráfico 3.2). Es esa importante reactivación del mercado inmobiliario y el aumento del número de compraventas totales lo que ha hecho disminuir el peso de las personas jurídicas en el total.

GRÁFICO 3.2: Compraventas de viviendas totales y según el titular sea una persona física o jurídica. España, 2007-2024
(número de compraventas)

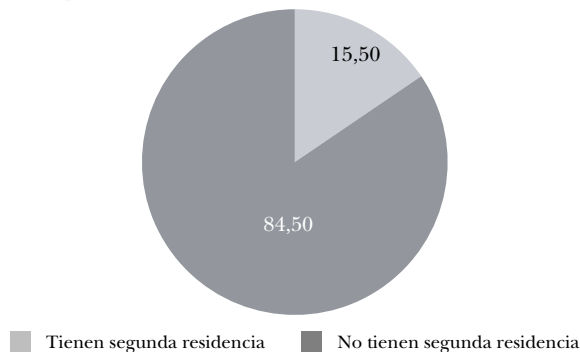


Fuente: INE (ETDP).

Algunos informes publicados por portales inmobiliarios ofrecen datos sobre demanda de viviendas según su finalidad, aunque sin distinguir por tipo de comprador. Según Fotocasa Research (2023), del conjunto de particulares que han comprado o han intentado comprar una vivienda en los doce meses anteriores a la encuesta, un 80 % ha participado en el mercado para comprar un inmueble que se convierta en su vivienda habitual; un 13 % la ha comprado o intentado comprar para utilizarla como segunda residencia; y, por último, el 7 % de los compradores o potenciales compradores acceden al mercado para realizar una inversión. Estos porcentajes se han mantenido relativamente estables en los últimos años, aunque se observa una ligera caída de la demanda como inversión. No obstante, estos resultados deben tomarse con cautela, ya que proceden de un informe realizado por empresas inmobiliarias, no especializadas en la elaboración de estadísticas, que se han basado en una muestra pequeña.

Los porcentajes anteriores referidos a la demanda de vivienda como segunda residencia son parecidos a los que estima el INE al distinguir entre los hogares que poseen una segunda residencia y los que no. En 2021, el 15,5 % de los hogares declaraba disponer de una segunda vivienda en propiedad (gráfico 3.3). Sin embargo, resulta necesario advertir que los datos ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadística no contienen expresamente información sobre la demanda de viviendas como inversión.

GRÁFICO 3.3: Hogares con y sin segunda residencia en propiedad.
España, 2021
 (porcentaje)



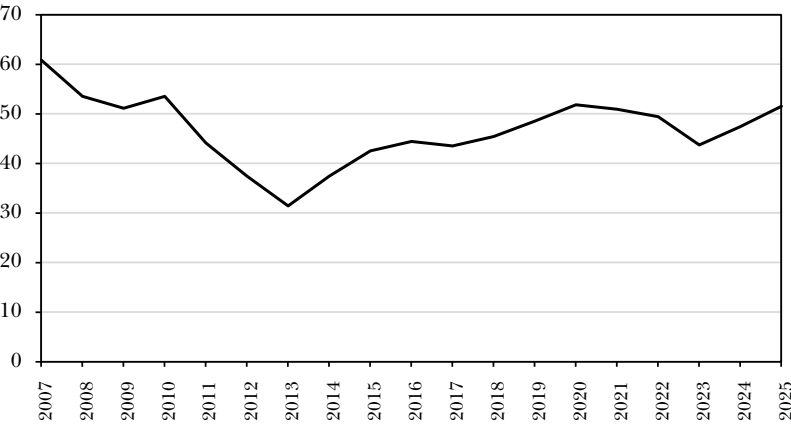
Fuente: INE (ECEPOV-2021).

La demanda de viviendas, tanto para finalidades residenciales como para inversión, es en parte financiada mediante créditos con garantía hipotecaria. La evolución de las hipotecas es, por ello, un indicador relevante para la trayectoria de la compraventa de viviendas. Entre ambas variables existen relaciones en las dos direcciones: la compraventa influye sobre la demanda de crédito hipotecario, mientras que la disponibilidad y las condiciones de este influyen en las compraventas. No obstante, escasean los datos necesarios para establecer esas relaciones con precisión.

La Gran Recesión supuso un cambio de paradigma en la disponibilidad de crédito hipotecario para la compra de vivienda. Mientras que en 2007 el 60 % de las compraventas de vivienda se financiaban con préstamos hipotecarios, ese porcentaje llegó a reducirse a la mitad en 2013. Durante esos años, muchas viviendas fueron adquiridas por la SAREB o por fondos de inversión,

en lugar de por particulares, lo que explica en parte esta importante reducción junto con el endurecimiento de las condiciones de los préstamos a partir de 2008. En cambio, desde 2014, la ratio entre el número de hipotecas y el número de compraventas se ha movido entre el 40 % y el 50 %, aunque se observa una caída más intensa en 2023, debida probablemente a la evolución de los tipos de interés (gráfico 3.4). En 2024, último año completo disponible, se financiaban con hipoteca el 45,5 % de las adquisiciones de vivienda y la tendencia durante los primeros meses de 2025 es claramente al alza, pues hasta junio el 51,5 % de las compraventas se han financiado recurriendo a un préstamo hipotecario.

GRÁFICO 3.4: Compraventas de viviendas financiadas con préstamo hipotecario. España, 2007-2025
(porcentaje)



Nota: El valor para 2025 únicamente incluye los datos disponibles hasta junio.

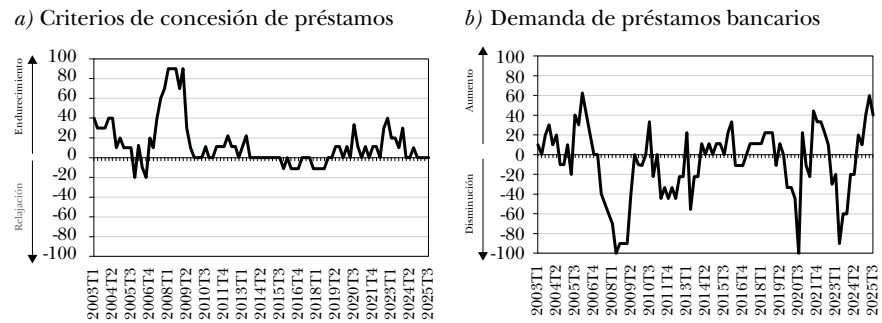
Fuente: Consejo General del Notariado (2025).

En los últimos trimestres, la demanda de préstamos para la adquisición de vivienda ha aumentado, coincidiendo con una estabilización de la oferta que, en los últimos meses, no ha endurecido sus criterios de concesión de préstamos hipotecarios (gráfico 3.5).

Los indicadores de la situación percibida por las entidades en materia de concesión de préstamos a hogares muestran una gran volatilidad a lo largo del tiempo, como consecuencia de la variabilidad de las condiciones macrofinancieras de cada momento. Si se atiende a los criterios de concesión de préstamos,

en las observaciones trimestrales predominan las percepciones restrictivas (endurecimiento), si bien en los últimos trimestres estas no se dan (panel *a* del gráfico 3.5). En cambio, cuando se observan las percepciones de las entidades de crédito acerca de la demanda de préstamos por los hogares, si bien en muchos de los trimestres del periodo analizado la demanda era débil, en 2024 y 2025 se percibe una clara fortaleza de esta.

GRÁFICO 3.5: Criterios de concesión y demanda de préstamos a hogares para adquisición de vivienda. España, 2003T1-2025T3
(porcentaje)



Nota: En el panel *a* se representa la diferencia entre el porcentaje de entidades que señalan un endurecimiento y el porcentaje que señalan relajación y en el *b*, la diferencia entre el porcentaje de entidades que señalan un aumento de la demanda y las que señalan una disminución.

Fuente: BCE (2025)

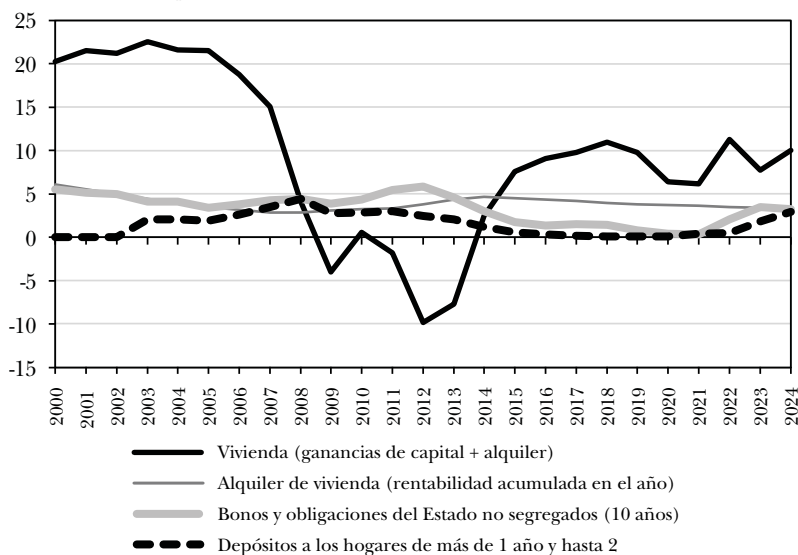
3.2. La demanda de vivienda como inversión

El análisis de la demanda de vivienda debe tener en cuenta que, además de prestar un servicio de alojamiento, es un activo que puede contemplarse como una inversión capaz de ofrecer rentabilidades más o menos elevadas en determinados momentos del tiempo, pero también de entrañar riesgos, asociados, fundamentalmente, a las variaciones del precio de los inmuebles, pues estas suponen ganancias o pérdidas de capital.

La demanda de vivienda como inversión depende de su rentabilidad frente a otros activos. Esta depende del rendimiento que ofrezca al propietario el alquiler del activo y de las variaciones (positivas o negativas) del precio del mismo. Como se observa

en el gráfico 3.6, la rentabilidad de la vivienda es muy variable, siendo elevada cuando sus precios suben y negativa durante los años de crisis. En 2024 se situaba alrededor del 10 %, por encima de la que ofrecían otras inversiones alternativas como los bonos y obligaciones del Estado, o los depósitos a uno o dos años. Tan solo se veía superada por la renta variable, si bien esta última presenta una mayor volatilidad.

GRÁFICO 3.6: Comparación de la rentabilidad de la vivienda frente a otros activos. España, 2000-2024
(porcentaje)



Nota: La rentabilidad del alquiler se estima como el precio del alquiler medio anual por metro cuadrado dividido por el precio medio de la vivienda por metro cuadrado.

Fuente: Banco de España (2025d).

La rentabilidad de la inversión en vivienda se obtiene más de las ganancias de capital derivadas del aumento de los precios que del alquiler de los inmuebles, cuya rentabilidad prácticamente no varía a lo largo del periodo representado, situándose alrededor del 3 %. Posiblemente, la rentabilidad del alquiler aumenta en los nuevos contratos, pero estos tienen un peso limitado en el conjunto del mercado de alquiler. Por su parte, la evolución de los precios de los inmuebles tras la pandemia supone ganancias de capital en términos nominales cercanas al 5 % en promedio.

Debido a las ganancias de capital, la perspectiva de la vivienda como inversión era muy relevante para explicar la evolución de la demanda de nuevas viviendas en el periodo 1995-2007. Las inversiones inmobiliarias fueron estimuladas por una burbuja en la que los precios del suelo y de los inmuebles construidos sobre el mismo crecían a tasas muy elevadas, dando lugar a sustanciales ganancias de capital¹⁷ que, junto a la evolución seguida por los tipos de interés y dada la baja tasa de depreciación física de las viviendas, abarataron el coste de uso del capital¹⁸ residencial hasta hacerlo negativo entre 1999 y 2006 (gráfico 3.7). La intensidad y duración de esas ganancias de capital generaron expectativas duraderas de rentabilidad a corto plazo que se desacoplaron totalmente de las productividades que debían tener las inversiones para ser rentables en ausencia de dichas ganancias de capital. Ante el crecimiento de la demanda de vivienda como activo, estimulada por estos incentivos, la oferta reaccionó dando lugar a un notable aumento del parque de viviendas: solo en la década que transcurre entre 1999 y 2008 creció un 21 %, y se finalizaron alrededor de 4 millones y medio de viviendas.

Con el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, los precios de las viviendas cayeron y, con ellos, la expectativa de ganancias de capital, por lo que el coste de uso volvió a ser positivo y la inversión residencial se frenó bruscamente. Cuando, a partir de 2015, el coste de uso de la inversión residencial volvió a niveles bajos —o puntualmente negativos— la construcción repuntó, pero de la subida de los tipos de interés en 2021 resultó un nuevo aumento del coste de uso que frenó la recuperación.

¹⁷ Para un análisis de las ganancias de capital esperadas en el periodo del *boom* inmobiliario a partir de datos de encuestas, véase García Montalvo (2006).

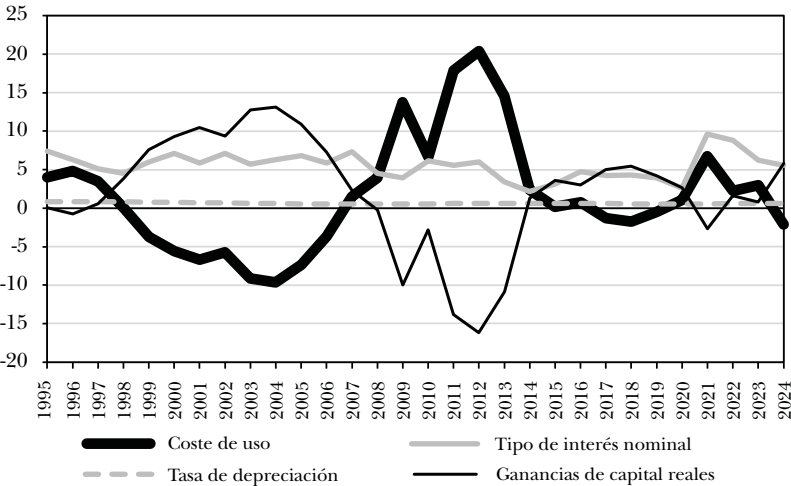
¹⁸ La expresión del coste de uso del capital de un activo i en el momento del tiempo t (μ_{it}) contempla tres componentes: la tasa de depreciación, el tipo de interés real y las ganancias de capital derivadas de las variaciones en los precios de los activos. Puede expresarse de la siguiente forma:

$$\mu_{it} = (1 + \rho_t) \cdot (r + d_i(1 + q_{it}^R) - q_{it}^R)$$

siendo ρ_t la tasa de variación anual en t del nivel general de precios o tasa de inflación; r el tipo de interés real; d_i la tasa de depreciación del activo i y q_{it}^R la tasa de variación real del precio del activo i en t , es decir, la tasa de variación del precio del activo i corregida por la tasa de inflación. Véase Mas y Pérez (2021) para un mayor detalle sobre la metodología de cálculo del coste de uso y sus implicaciones.

En los años recientes el coste de uso se situaba alrededor del 3 %, debido a que las ganancias de capital son limitadas en términos reales, al haber aumentado más el nivel general de precios y también los tipos de interés. Pero en 2024, y seguramente con más intensidad en 2025, los aumentos de los precios de las viviendas volvieron a impulsar las ganancias de capital y, con ello, el coste de uso se hizo negativo, impulsando la demanda de vivienda como inversión, como sucedió durante la burbuja.

GRÁFICO 3.7: Coste de uso del capital residencial y sus componentes.
España, 1995-2024
(porcentaje)



Nota: El coste de uso del capital residencial incluye el valor del suelo.

Fuente: Fundación BBVA e Ivie (2025a, 2012), MITMA (2025b, 2025f) y elaboración propia.

3.3. La demanda de vivienda para alojamiento

La mayor parte de la demanda de vivienda responde, directa o indirectamente, a la necesidad de las personas de disponer de un alojamiento permanente. Una segunda fuente de demanda residencial es la asociada a los alojamientos temporales, como segundas residencias, residencias temporales o demanda vinculada al turismo. Para la demanda de viviendas principales o primeras residencias, resulta determinante la evolución demográfica, es decir,

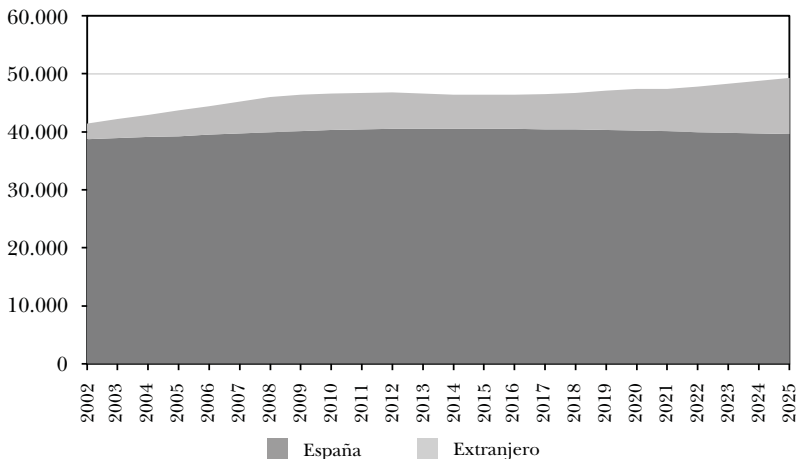
de la población y de la formación de nuevos hogares, además de la capacidad económica de las familias y la mayor o menor facilidad para acceder a un crédito hipotecario (véase gráfico 3.5). Para la demanda de alojamientos secundarios, a las variables demográficas y económicas se suman otras culturales y geográficas. Este apartado las analiza sucesivamente, teniendo presente que ambos tipos de demanda se dirigen a las ofertas de los mercados residenciales locales, pues solo determinadas localizaciones de los inmuebles pueden satisfacer sus necesidades de los demandantes.

3.3.1. Demanda de primera residencia o vivienda principal

Evolución de la población: nacionales y extranjeros

Una primera referencia para evaluar la evolución de las necesidades de vivienda es la población. Su trayectoria en España es bastante irregular, dentro de una tendencia creciente que ha ampliado la cifra total de habitantes en casi 8 millones de personas desde 2002, hasta alcanzar en julio de 2025 un total de 49,4 millones de habitantes (gráfico 3.8).

GRÁFICO 3.8: Población residente según lugar de nacimiento. España, 2002-2025
(miles de personas)



Nota: La población se refiere al 1 de julio de cada año.

Fuente: INE (ECP).

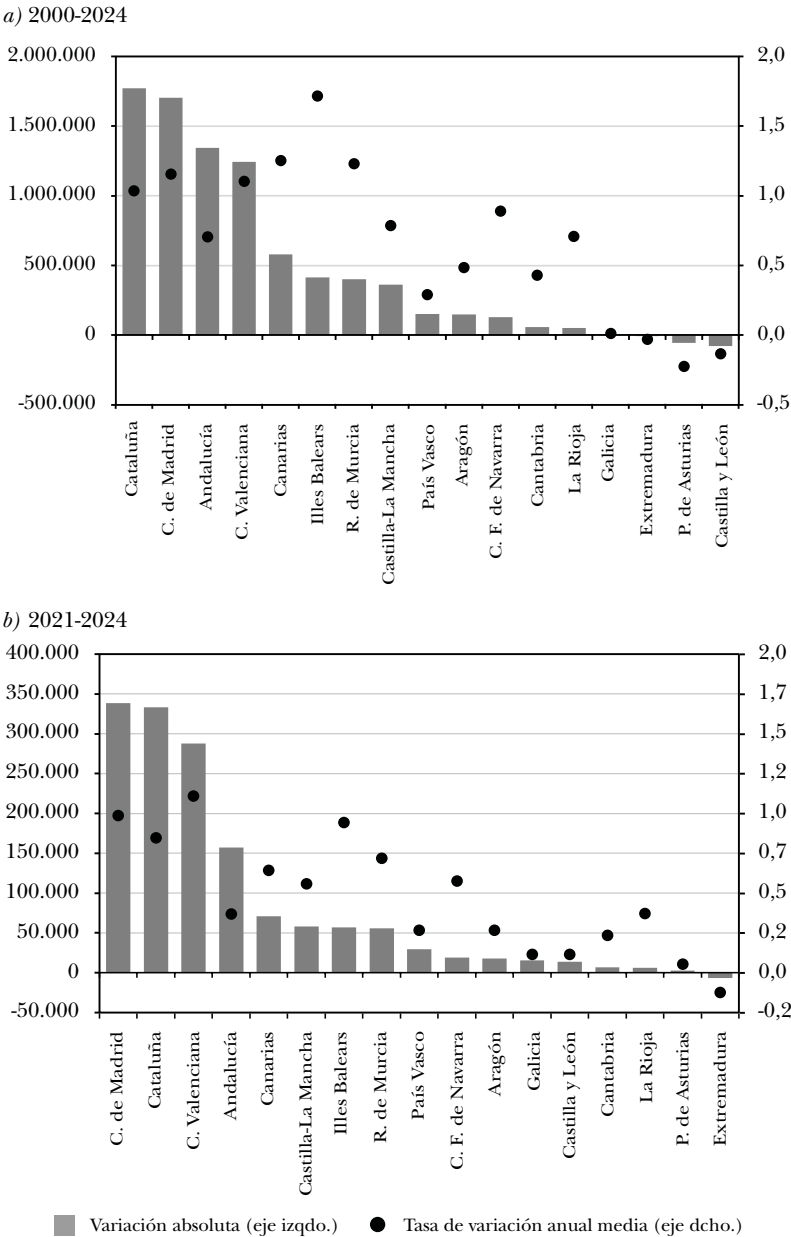
Los periodos del *boom* inmobiliario y el posterior a la pandemia se caracterizan por unas elevadas tasas de crecimiento demográfico, derivadas fundamentalmente del aumento de la inmigración. En el conjunto del periodo que transcurre entre 2002 y 2025, el aumento de la población se debe casi por completo a la llegada de extranjeros, dado que la población residente nacida en España apenas aumenta ligeramente.

Los cambios en el tamaño de la población por territorios son muy diferentes, como resultado de tres factores distintos: la dimensión demográfica y económica de partida de las comunidades autónomas y provincias; el dinamismo económico de los territorios; y el atractivo de estos para los inmigrantes. Como consecuencia, el crecimiento en términos absolutos de la población de las comunidades autónomas españolas en el conjunto del periodo se concentra en un 74 % en las cuatro mayores comunidades (Cataluña, Madrid, Andalucía y Comunitat Valenciana). Todas ellas, excepto Andalucía, también destacan por sus tasas de crecimiento demográfico. En cambio, es importante advertir que tres comunidades (Extremadura, Asturias y Castilla y León) pierden población (gráfico 3.9).

La elevada mortalidad de la covid-19 representó un *shock* importante en la trayectoria de la población española, pero desde entonces el crecimiento demográfico ha sido muy notable en el conjunto de España, aunque ha tendido a concentrarse todavía más en Madrid, Cataluña y Comunitat Valenciana y, en menor medida, en Andalucía (conjuntamente representan el 76,3 % del aumento de la población total entre 2021 y 2024). En el periodo pospandémico, los mayores crecimientos demográficos relativos se dieron en la Comunitat Valenciana, Madrid, Illes Balears, Cataluña y Murcia. Entre 2021 y 2024, Extremadura fue la única comunidad autónoma que perdió población, aunque otras comunidades como Asturias, Castilla y León o Galicia experimentaron un crecimiento muy moderado, cercano al estancamiento.

Entre 2002 —primer año con datos disponibles sobre población por país de nacimiento— y 2025, el principal motor de crecimiento demográfico ha sido la llegada de 7 millones de extranjeros, a los que se suma un aumento de población residente nacional de 0,9 millones de personas. La población nacional retrocedió

GRÁFICO 3.9: Variación de la población por comunidades autónomas, 2000-2024 y 2021-2024
(número de personas y porcentaje)

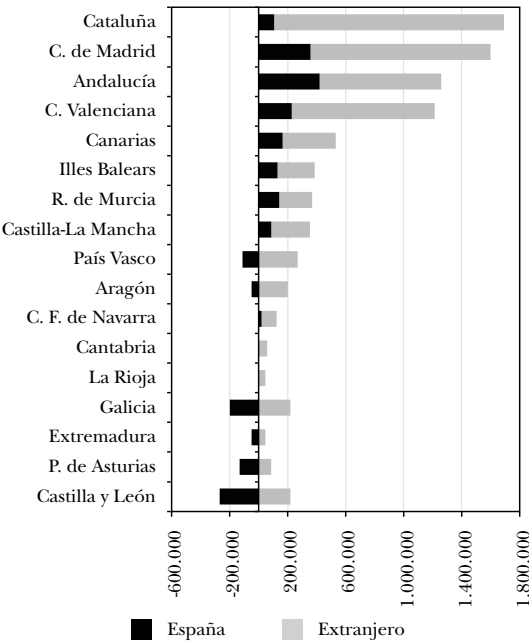


Fuente: INE (ECP).

en siete comunidades autónomas y su mayor aumento se registró en Andalucía, seguida por Madrid y Comunitat Valenciana (gráfico 3.10).

GRÁFICO 3.10: Variación de la población según lugar de nacimiento, CC. AA., 2002-2025

(número de personas)



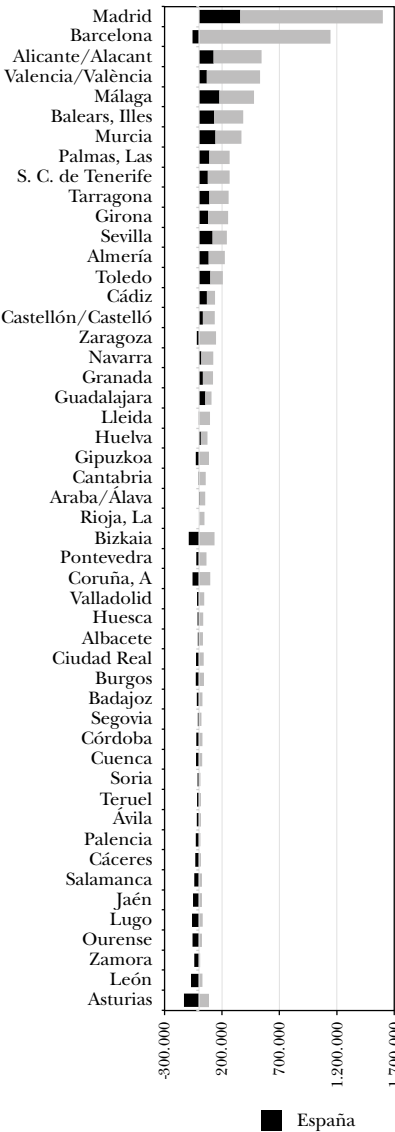
Fuente: INE (ECP).

Los flujos migratorios netos —asociados a la llegada de extranjeros, fundamentalmente, pero también existentes entre la población nacional— fueron positivos en todas las comunidades, incluso en aquellas en las que la población nacional retrocedió. Su distribución por comunidades autónomas ha sido muy desigual y los extranjeros han tendido a concentrarse en Cataluña, Madrid, Comunitat Valenciana y Andalucía, tres comunidades que absorben el 66 % del aumento de la población extranjera residente.

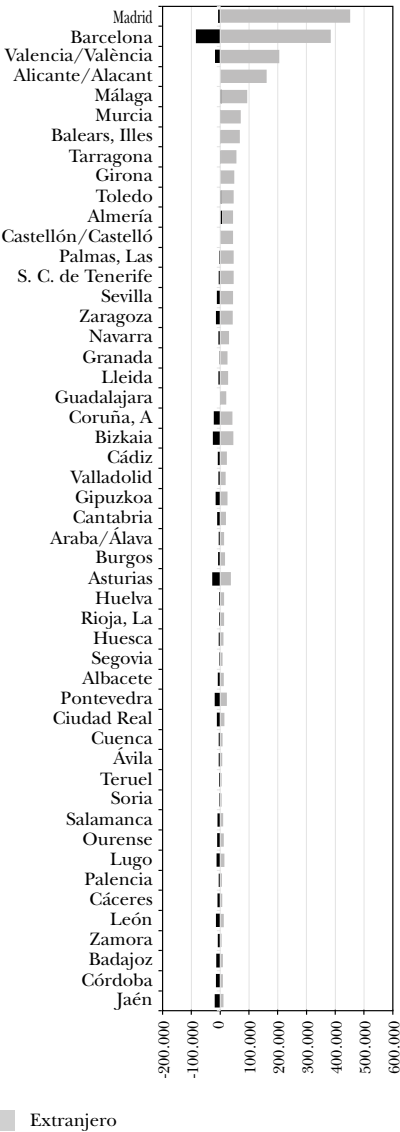
Por provincias (gráfico 3.11), en el conjunto del periodo Madrid lidera el crecimiento demográfico de manera muy destacada (representa el 20 % del crecimiento nacional), seguida a distancia considerable por Barcelona, Alicante, Valencia y Málaga. Estas

GRÁFICO 3.11: Variación de la población según país de nacimiento por provincias, 2002-2025
(número de personas)

a) 2002-2025



b) 2021-2025



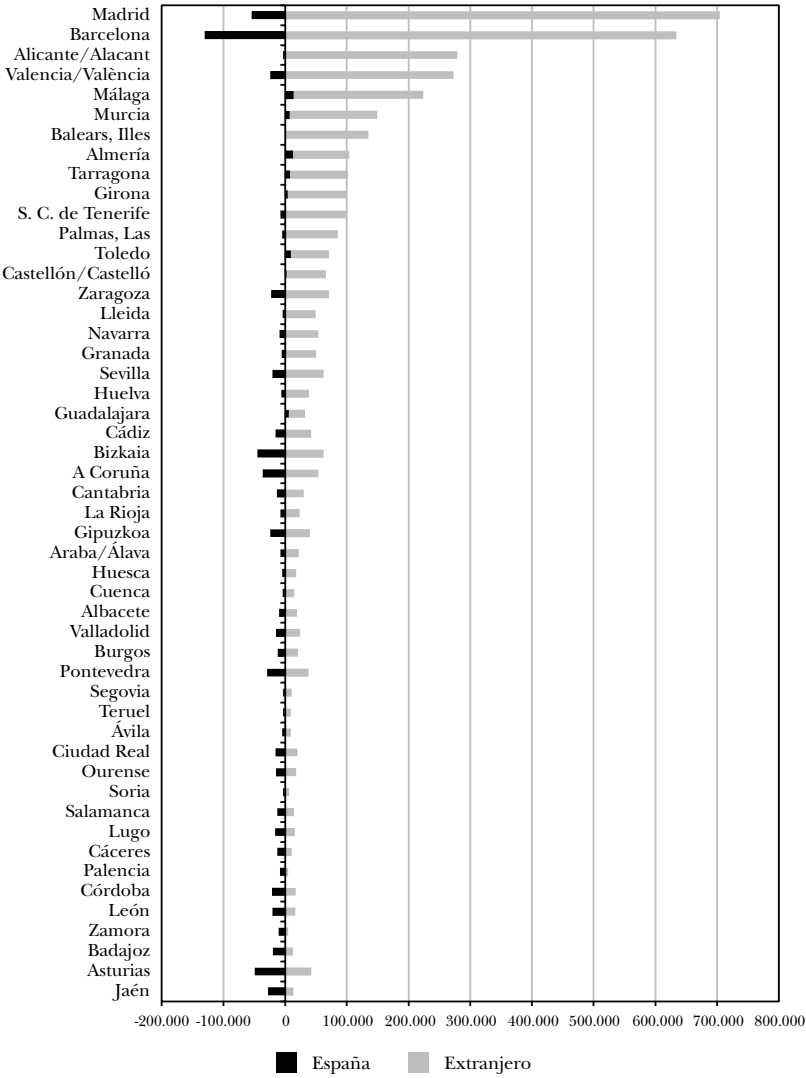
Fuente: INE (ECP)

cinco provincias representan el 53,7 % del crecimiento poblacional de España. Su elevado dinamismo contrasta con las pérdidas de población experimentadas por 13 provincias. Entre 2002 y 2025 los flujos migratorios netos fueron positivos en todas las provincias, pero la población nacional cayó en 29 de ellas. Las provincias en las que las llegadas de inmigrantes fueron más importantes son las cinco ya destacadas, y en ellas se concentra un 50,8 % del total de los inmigrantes llegados en este periodo.

Entre 2021 y 2025 el crecimiento demográfico volvió a acelerarse y continuó concentrándose en las mismas cinco provincias, de nuevo encabezadas por Madrid y Barcelona (ahora representan el 60,3 % del crecimiento de la población de este subperiodo). En este periodo seis provincias perdieron población, debido en todos los casos a la caída de la población nacional, ya que en todas las provincias se registró un aumento de la población nacida en el extranjero. Llama la atención que en este periodo más reciente las variaciones negativas de la población nacional se produjeran también en provincias que atraen población española en lo que va de siglo. No obstante, debe tenerse en cuenta que en 2020 y 2021 en dichas provincias se produjeron también importantes cifras de defunciones debidas a la pandemia.

La dinámica demográfica expansiva continuará en los próximos años según las proyecciones de población elaboradas por el INE. Entre 2024 y 2030, la población de España aumentará en 3,9 millones de personas, hasta alcanzar una población total de 51,8 millones en el año 2030. El crecimiento demográfico previsto para el próximo lustro será impulsado por la llegada neta de inmigrantes, mientras que el número de residentes nacidos en España continuará bajando, principalmente a las provincias de Madrid, Barcelona, Alicante, Valencia y Málaga (gráfico 3.12). Dada la actual escasez de vivienda, este nuevo incremento de la demanda incrementará la magnitud del reto que significa facilitar la absorción de este enorme flujo personas, fundamental para contar con la mano de obra que demandará el crecimiento económico de España en los años venideros.

GRÁFICO 3.12: Variación de la población proyectada para el periodo 2024-2030 según lugar de nacimiento, por provincias
(número de personas)



Fuente: INE (Proyecciones de población).

Evolución de los hogares

Al evaluar la importancia de los factores demográficos para la evolución de la demanda de viviendas, hay que tener en cuenta que esta se asocia más estrechamente a la dinámica de los hogares que a la evolución de la población y ambas pueden ser diferentes (véase gráficos 1.5 y 1.6 del capítulo 1). Así, en el caso de España, el número de hogares ha crecido en las últimas décadas y ha pasado de 13,3 millones a principios del siglo XXI a 19,5 millones en 2024, aumentando a una tasa media del 1,6 %, que dobla el ritmo de crecimiento de las personas desde 2000 (0,8 %).

El número de hogares en España creció de manera muy importante entre 2002 y 2007, por encima de los 400.000 al año. Durante el *boom* inmobiliario de principios de siglo se registró un gran dinamismo en la creación de hogares, que decayó al comenzar la Gran Recesión. El ritmo de crecimiento se desaceleró, estabilizándose entre 2015 y 2019 en un nivel positivo pero muy inferior, alrededor de los 100.000 hogares anuales. En 2020 el número de hogares cayó como consecuencia de la pandemia, pero experimentó un importante repunte a partir de 2021, tras el fin de las restricciones a la movilidad. En 2022 se alcanzaron de nuevo cifras de creación neta de hogares superiores a los 300.000 anuales, que en parte ajustaron las caídas debidas al covid-19, situándose la cifra de 2024 en 168.000.

El gran motor de la creación de nuevos hogares en España es la llegada de inmigrantes, pues, como ya se ha mostrado, el dinamismo de la población nacional es muy escaso y la contribución de los hogares formados por los jóvenes también debido al retraso en su edad de emancipación, que supera los 30 años, unos cuatro años por encima de la media de la Europa de los Veintisiete (EU-27). Pero en algunas comunidades y provincias la creación de hogares nacionales sí es relevante porque atraen población nacional, destacando sobre todo Madrid, Málaga, Alicante, Murcia e Illes Balears.

La intensidad con la que el crecimiento del número de hogares ha tenido lugar en los diferentes territorios se traduce en que su aumento está muy concentrado en unas pocas comunidades autónomas y provincias. Unas y otras son de una dimensión demográfica muy desigual, pero por lo general el crecimiento poblacional y de los hogares se ha concentrado en las de mayor

tamaño. Entre 2000 y 2024 se crearon en España algo más de seis millones de hogares, pero el 63,6 % de ese crecimiento se produjo en las cuatro mayores comunidades (Andalucía, Madrid, Cataluña y Comunitat Valenciana). Por provincias, aparecen a la cabeza Madrid, Barcelona, Valencia, Alicante y Málaga, que juntas concentran el 43,3 % del crecimiento de los hogares (el 44,1 % en el último quinquenio). Este proceso de concentración se ha intensificado en los años postpandemia, reflejándose en la distribución territorial de los mercados de vivienda más tensionados.

El gráfico 3.13 muestra el número de hogares creados en cada comunidad autónoma (panel *a*) y provincia (panel *b*) entre 2000 y 2024, distinguiendo por subperiodos. Andalucía encabeza la creación de hogares en el conjunto del periodo, a pesar de que la población ha aumentado más en Madrid, Cataluña y Comunitat Valenciana. Estas tres últimas comunidades son las siguientes que aparecen en el *ranking*, con valores muy superiores a las siguientes.

También resulta muy llamativa la creación neta de hogares positiva que registran Castilla y León, Asturias y Extremadura, a pesar de haber perdido población en este periodo; o el hecho de que Murcia e Illes Balears se encuentren por detrás de Galicia en creación de hogares, a pesar de que su población ha crecido con mayor intensidad.

GRÁFICO 3.13: Creación neta de hogares. Comunidades autónomas y provincias, 2000-2024

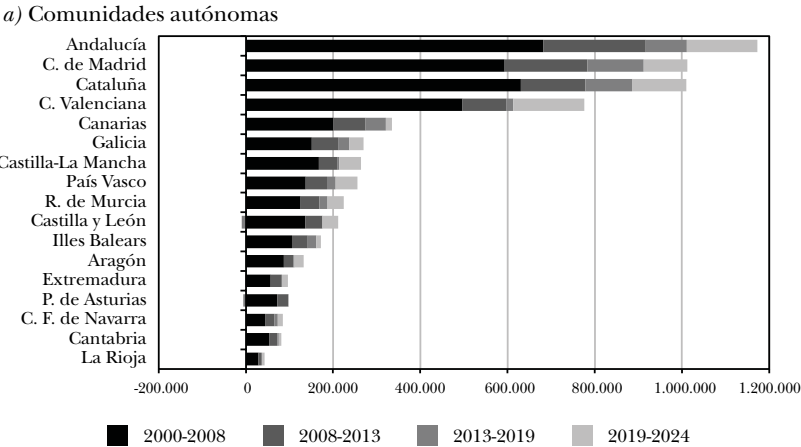
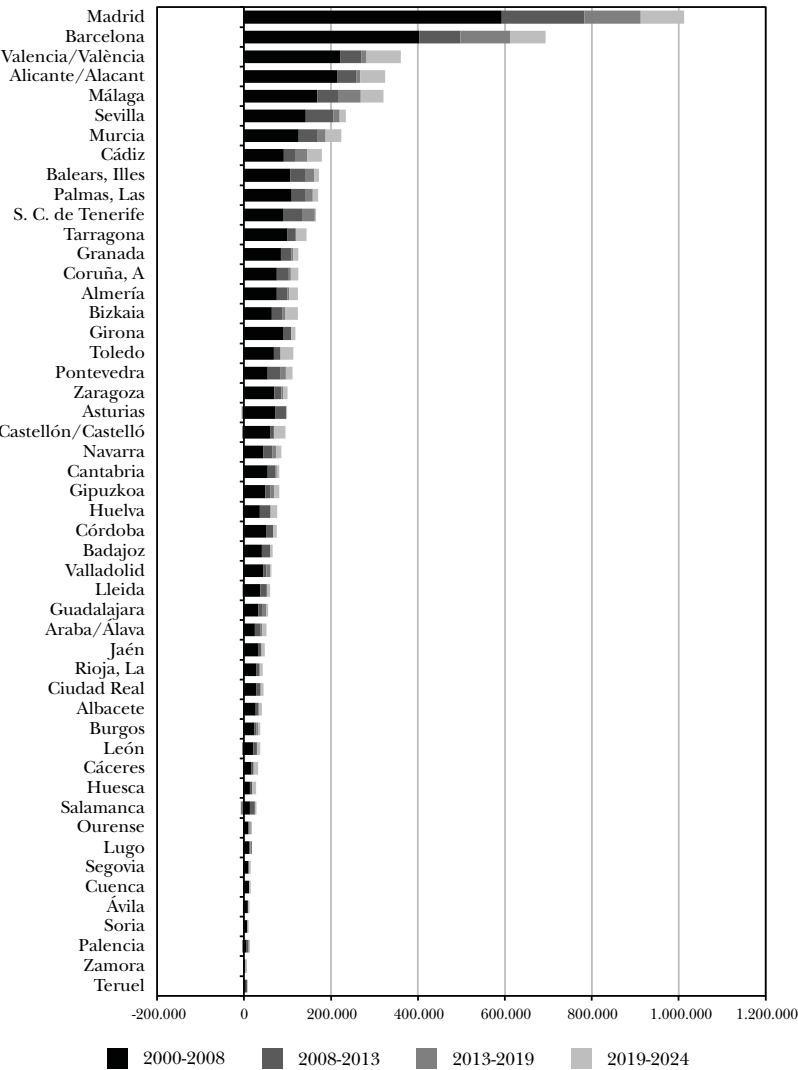


GRÁFICO 3.13 (cont.): Creación neta de hogares. Comunidades autónomas y provincias, 2000-2024

b) Provincias

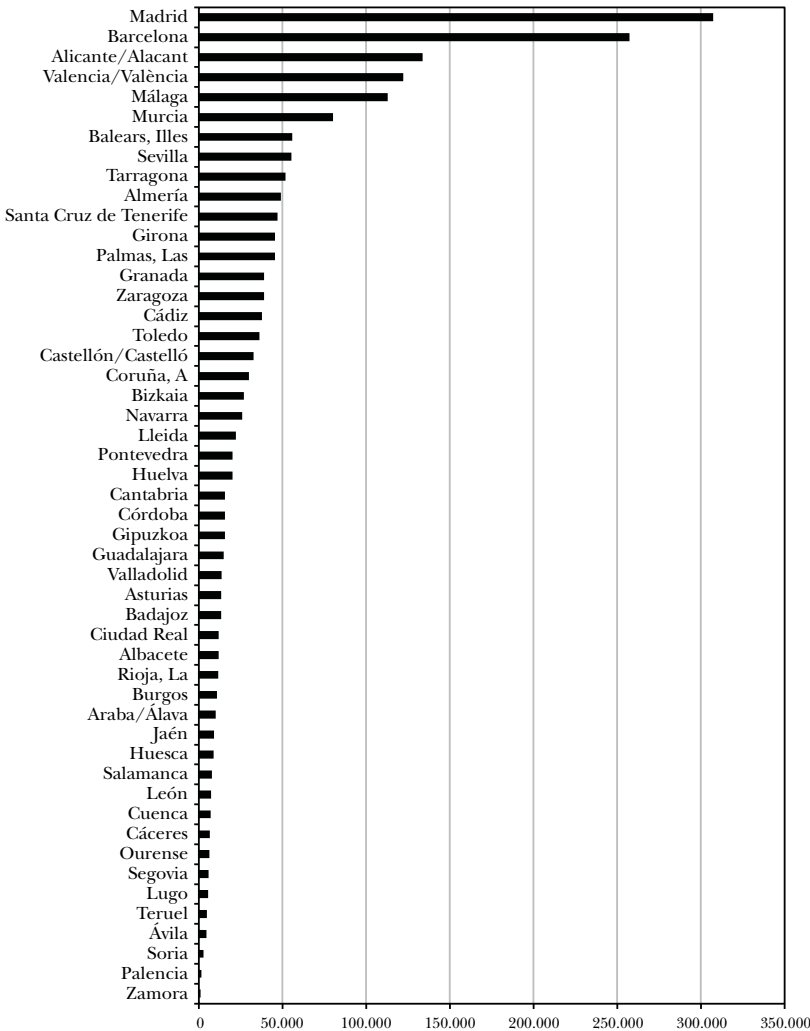


Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

Por provincias (panel b), la creación neta de hogares es liderada por las cinco que actúan como polos de crecimiento demográfico en el periodo 2000-2024, entre las que ocupan una posición muy destacada Madrid y Barcelona, especialmente la primera.

Pero en el quinquenio más reciente esos cinco polos se equilibran más, reduciéndose las diferencias entre las dos provincias mayores y las de Valencia, Málaga y Alicante.

GRÁFICO 3.14: Creación neta de hogares por provincias proyectada para el periodo 2024-2030
(número de personas)



Fuente: INE (Proyecciones de población).

Estas cinco provincias son también las que liderarán la creación de hogares a lo largo del próximo lustro, concentrando el 48 % de los 1,9 millones de la creación neta de hogares que el INE estima para el quinquenio 2024-2030 (gráfico 3.14). En caso de que estas proyecciones se cumplan, se producirá una notable aceleración del ritmo de crecimiento de hogares con respecto al periodo 2019-2024, motivado por el incremento del ritmo de crecimiento demográfico, pero también por el descenso continuado del tamaño promedio del hogar.

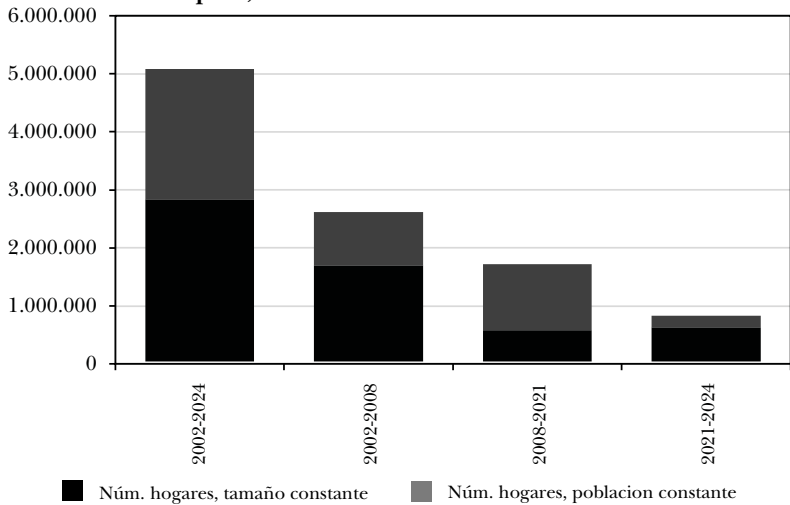
Cambios en el tamaño medio de los hogares

La demanda de vivienda evoluciona no solo en función del número de hogares en cada localización, sino también por los cambios en las características demandadas de los alojamientos, como el tamaño de las viviendas y su equipamiento. Así, la reducción del tamaño de las familias y, en particular, el aumento de los hogares unipersonales, impulsan la demanda de viviendas más allá de las variaciones derivadas del crecimiento de la población.

En ese sentido, la significativa reducción del tamaño medio del hogar (ha pasado de 3,3 personas en 1991 a 2,5 en 2021) ha contribuido a aumentar el número de hogares y a la demanda de alojamientos más pequeños al cambiar su estructura por tamaños (véase gráfico 1.7). La reducción del tamaño medio del hogar explica más de la mitad del aumento en el número de hogares registrado entre 2002 y 2024 (gráfico 3.15). Ese descenso del tamaño promedio se concentra en los años anteriores a la Gran Recesión, estabilizándose desde entonces. Tras la pandemia se reanudó con intensidad el crecimiento demográfico y la práctica totalidad del aumento de los hogares se deriva del crecimiento de la población, pues el tamaño medio del hogar no se redujo más, sino que ha experimentado incluso un pequeño incremento.

Que el tamaño medio del hogar haya permanecido relativamente estable a lo largo del último decenio no quiere decir que no se hayan producido cambios en la composición de los hogares por número de miembros. En el conjunto del periodo 2008-2024, solo los hogares conformados por dos personas y, sobre todo, los hogares unipersonales, ganan peso sobre el total de hogares (gráfico 3.16), contribuyendo a la reducción del tamaño medio

GRÁFICO 3.15: Descomposición de la creación neta de hogares.
España, 2002-2024

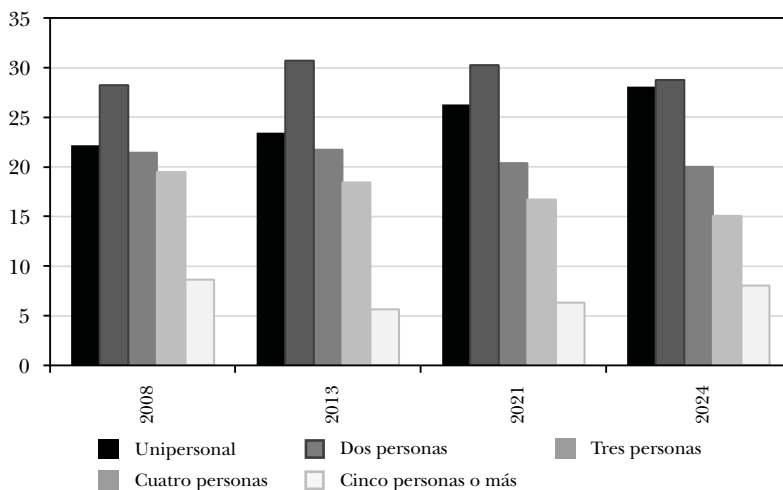


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

del hogar que se observa entre 2008 y 2024. Sin embargo, el periodo pospandémico, en el que el tamaño medio del hogar ha permanecido estable, ofrece una imagen muy diferente. Entre 2021 y 2024 el peso de los hogares con tres o cuatro personas continuó bajando, mientras que el peso de los hogares con dos miembros experimentó un brusco descenso. La caída de peso de estos tamaños de hogares se vio compensada por un aumento del peso de los unipersonales, pero también de los hogares en los que viven cinco o más personas, cuyo peso aumentó en 1,7 pp en el periodo pospandémico. Así pues, bajo la relativa estabilidad del tamaño promedio de los hogares en los últimos años se está desarrollando una tendencia hacia la polarización del tamaño de los hogares, resultado de fenómenos como el envejecimiento demográfico, la mayor tasa de divorcios o el creciente acceso a la vivienda a través de fórmulas como el alquiler de habitaciones.

Aunque la mayoría de los hogares unipersonales están formados por personas mayores de 65 años, el 41,4 % del total, su peso en el total de hogares unipersonales ha caído entre 2008 y 2024 (gráfico 3.17). El peso de los hogares unipersonales menores de 35 años también se redujo (casi 5 pp) entre 2008 y 2024. En cambio, se observa un aumento del peso de los hogares unipersonales

GRÁFICO 3.16: Distribución de hogares por número de miembros.
España, 2008-2024
 (porcentaje sobre el total de hogares)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

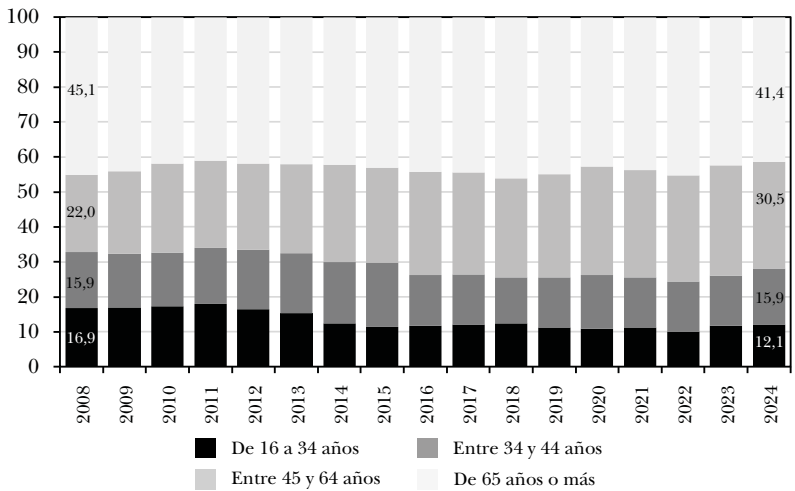
formados por personas de entre 45 y 65 años, asociado, entre otras causas, al aumento de las separaciones y divorcios entre personas de mediana edad. Con respecto al crecimiento de los hogares formados por cinco o más personas, resulta más complicado determinar sus características, más allá de constatar que tienden a ser más jóvenes que la media —con una mayor presencia de hijos—, incluyen a inmigrantes con mayor frecuencia y poseen un menor nivel de renta.

En suma, a lo largo de las últimas décadas se ha producido un importante cambio en las necesidades habitacionales de los hogares, derivado de su menor tamaño medio y de una cierta polarización de su número de miembros, al ganar peso los más pequeños y, en menor medida, los más grandes. Sin embargo, el tamaño de las viviendas apenas da síntomas de adaptación a estos cambios, debido a la larga vida útil de los activos residenciales y a los costes de adaptación de los tamaños de las viviendas a esas nuevas necesidades mediante reformas, que no siempre son factibles.

En el Censo de 2021 se observa un aumento importante del porcentaje de los hogares de cinco o más personas que habitan en viviendas de menos de 75 metros cuadrados. Es un dato

que apunta a riesgos de hacinamiento, un problema que afecta a casi un 10 % de la población. Dado que se trata de información obtenida del Censo, no resulta posible determinar cuál ha sido su evolución en el periodo pospandémico, en el que los hogares de cinco o más miembros experimentaron un notable crecimiento, pero es posible que el problema se haya agravado.

GRÁFICO 3.17: Hogares unipersonales por grupo de edad.
España, 2008-2024
(porcentaje sobre el total de hogares unipersonales)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

CUADRO 3.1: Hogares según número de miembros y superficie útil de la vivienda. España, 2021
(número de hogares)

	Menos de 75 m²	Entre 76 y 120 m²	Más de 120 m²	Total
1 persona	2.043.644	2.329.378	608.674	4.981.696
2 personas	1.680.073	2.977.192	1.050.617	5.707.882
3 - 4 personas	1.627.460	3.938.051	1.444.841	7.010.352
5 personas o más	230.258	548.448	331.410	1.110.116
Total	5.581.436	9.793.069	3.435.542	18.810.047

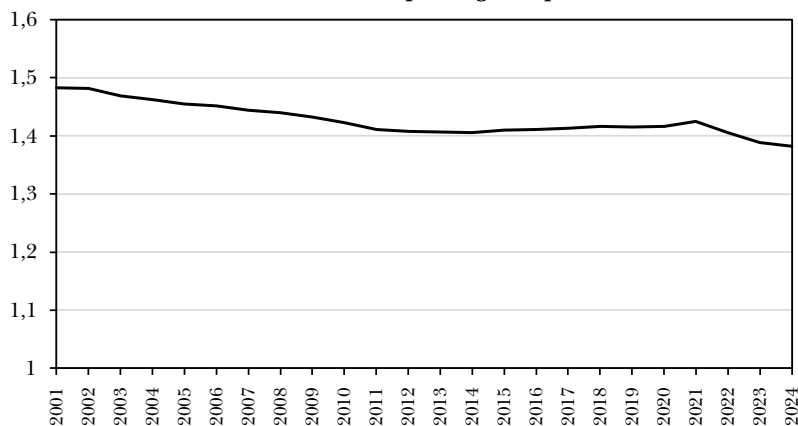
Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas).

Demanda de segundas residencias

Otra fuente de demanda de viviendas es la de las personas, físicas o jurídicas, que buscan segundas residencias para utilizarlas durante algunos periodos al año o alquilarlas a terceros como viviendas turísticas. En el primer caso, además de la demanda de los nacionales, es relevante la que realizan extranjeros de edad elevada que desean vivir en nuestro país algunos meses del año, fundamentalmente en municipios de la costa, y la de los turistas que no se alojan en hoteles, sino en apartamentos o casas rurales.

La demanda de segundas residencias para uso propio es muy relevante en España, debido, sobre todo, a dos causas. Por un lado, las importantes migraciones internas a partir de los años 50 del siglo xx y la concentración de la población en las ciudades han propiciado que se hayan mantenido las viviendas previas de las familias en los pueblos, como alojamientos ocasionales y piezas básicas de la permanencia del arraigo en los lugares de origen. Por otro, se relaciona con la cultura de concentrar el patrimonio en activos inmobiliarios, añadiendo a la vivienda principal, en un porcentaje significativo de las familias, apartamentos en la costa o chalés en las zonas periurbanas de uso vacacional.

GRÁFICO 3.18: Número de viviendas por hogar. España, 2001-2024



Fuente: INE (EPA), MITMA (2025b) y elaboración propia.

Los datos sobre el parque de viviendas y el número de hogares indican que el número de viviendas por hogar evolucionó desde casi 1,5 en 2001 a algo menos de 1,4 en 2024 (gráfico 3.18).

Estas ratios indican que el número total de viviendas es mucho mayor que el de los hogares y, por tanto, necesariamente, bastantes de ellas son no principales. Muchos hogares poseen viviendas no principales —algunos más de una—, parte de las cuales puede destinarse al alquiler. A ellas se deben sumar las viviendas que son propiedad de personas jurídicas.

3.3.2. Demanda de vivienda turística

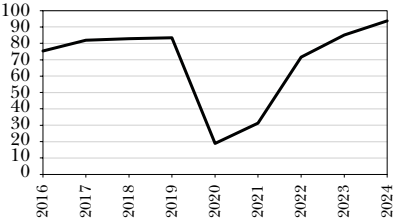
Una demanda diferente de la realizada por los hogares como segunda residencia, comentada en el apartado anterior, corresponde al alquiler temporal o turístico. Desde hace décadas, el alquiler turístico desempeña un papel relevante en las costas, pero su importancia se ha incrementado con el auge del turismo urbano, muy favorecido por los viajes en avión de bajo coste, el despliegue de la alta velocidad ferroviaria y las nuevas tecnologías, que han permitido el desarrollo y crecimiento de plataformas de contratación, como Airbnb o Booking. Estas han permitido que una parte de la demanda de alojamiento turístico no sea atendida por hoteles —que en cualquier caso es la opción mayoritaria—, sino por apartamentos y casas rurales.

La evolución del número de turistas ha seguido una tendencia creciente, solo temporalmente interrumpida por las restricciones asociadas a la contención de la covid-19, y su componente más relevante y dinámico es el turista extranjero. España ha llegado a ser el segundo país del mundo que más turistas extranjeros recibió en 2024, solo por detrás de Francia, con 94 millones (gráfico 3.19, panel *a*). La llegada de turistas internacionales, así como el turismo nacional, se encuentra muy concentrado en un reducido número de Comunidades Autónomas, que además reciben un número de turistas por habitante claramente superior a la media nacional (gráfico 3.19, panel *b*).

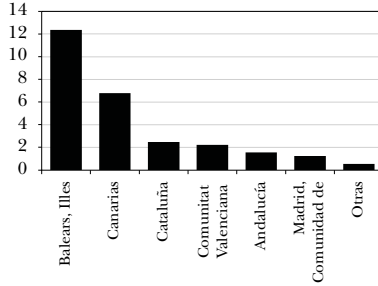
Estas comunidades autónomas son, precisamente, las que experimentan mayores tensiones en el mercado de la vivienda, pero la relación entre demanda de alojamientos turísticos y escasez de alojamientos de alquiler para los residentes es compleja. En primer lugar, debe tenerse en cuenta que alrededor del 70 % de la demanda de alojamientos turísticos la atienden los hoteles. En segundo lugar, más de la mitad del resto de la demanda turística la atienden alojamientos que no se comercializan (propiedad de los usuarios o de sus familiares y amigos). Así pues, la vivienda

GRÁFICO 3.19: Evolución temporal y distribución territorial del turismo extranjero

a) Número de turistas extranjeros, 2016-2024 (millones de turistas)



b) CC. AA. con mayor intensidad turística, 2024 (n.º de turistas por habitante)

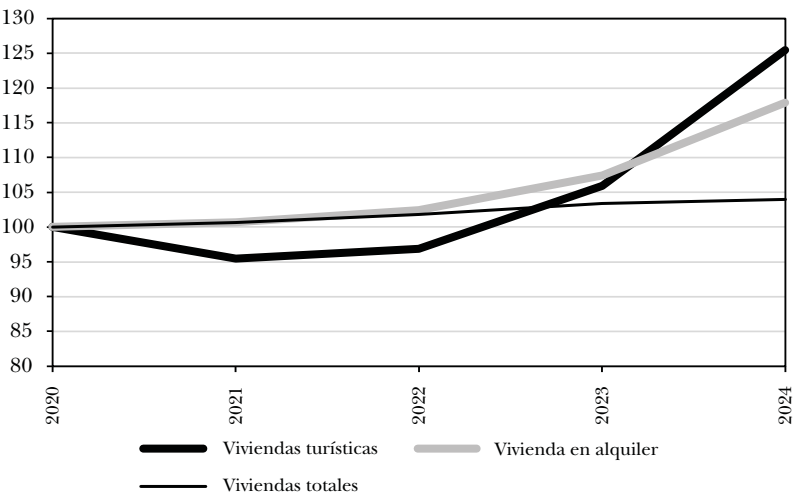


Fuente: INE (FRONTUR).

de alquiler solo atiende el 12 % de la demanda de alojamiento turístico (INE, FRONTUR). Estos factores acotan el alcance de la conversión de viviendas residenciales en viviendas destinadas a alquiler turístico de corta duración. Desde luego, este proceso se está produciendo, especialmente en las ciudades turísticas más visitadas. Sin embargo, en muchas de esas localizaciones existe una importante presión por la alta demanda de vivienda para usos residenciales sobre todo por otras causas, fundamentalmente, por el bajo ritmo de construcción de viviendas desde la Gran Recesión y la baja proporción de la oferta de alquiler.

Siguiendo las recomendaciones de Eurostat, el INE publica una estadística experimental sobre las viviendas turísticas en España, que ofrece datos desde 2020. Entre ese año y 2024, el número de viviendas destinadas a alquiler turístico aumentó en unas 80.000 unidades, superando el crecimiento del parque total de viviendas (gráfico 3.20). En agosto de 2024 representaban algo más de 400.000 viviendas, si bien los primeros datos correspondientes a 2025, fechados en mayo, indican un descenso de estas hasta las 381.000. En 2024, el número de viviendas turísticas era igual al 1,5 % del parque residencial total y al 10 % del parque de vivienda de alquiler (gráfico 3.21). Estos porcentajes son promedios nacionales que resultan superados en determinados municipios o distritos de ciertas ciudades, en cuyo caso el fenómeno tiene mayor alcance, mientras son muy inferiores en otros.

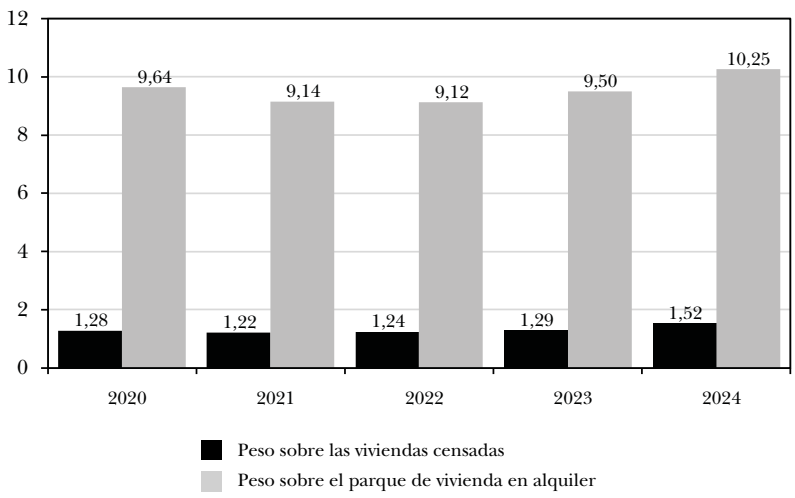
GRÁFICO 3.20: Número de viviendas totales, en alquiler y viviendas turísticas. España, 2020-2024
(2020=100)



Nota: En el caso de las viviendas de alquiler se representa en el gráfico el dato correspondiente al mes de agosto de cada año.

Fuente: INE (Estadística experimental de vivienda turística, ECV), MITMA (2025b) y elaboración propia.

GRÁFICO 3.21: Viviendas turísticas: peso sobre las viviendas censadas y el parque de viviendas en alquiler. España, 2020-2024
(porcentaje)

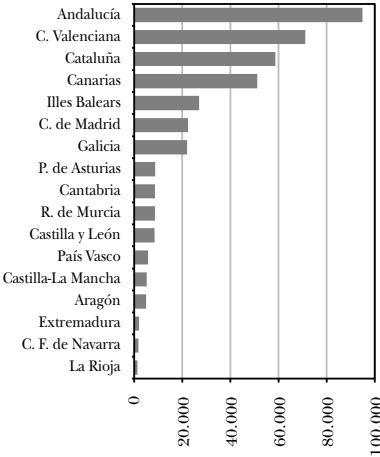


Nota: En el caso de las viviendas de alquiler se representa en el gráfico el dato correspondiente al mes de agosto de cada año. La cifra del parque total de viviendas no incluye las viviendas secundarias.

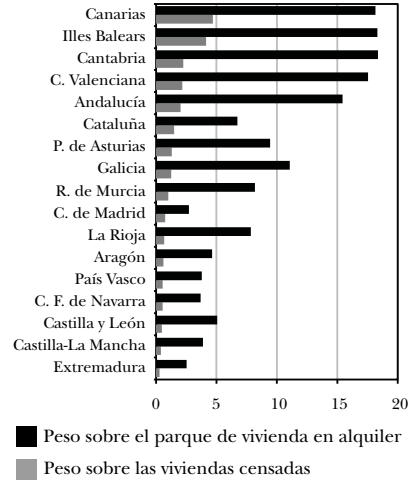
Fuente: INE (Estadística experimental de vivienda turística, ECV), MITMA (2025b) y elaboración propia.

GRÁFICO 3.22: Viviendas turísticas. Comunidades autónomas, 2024

a) Número de viviendas turísticas



b) Peso de las viviendas turísticas sobre el parque de viviendas total y en alquiler (porcentaje)



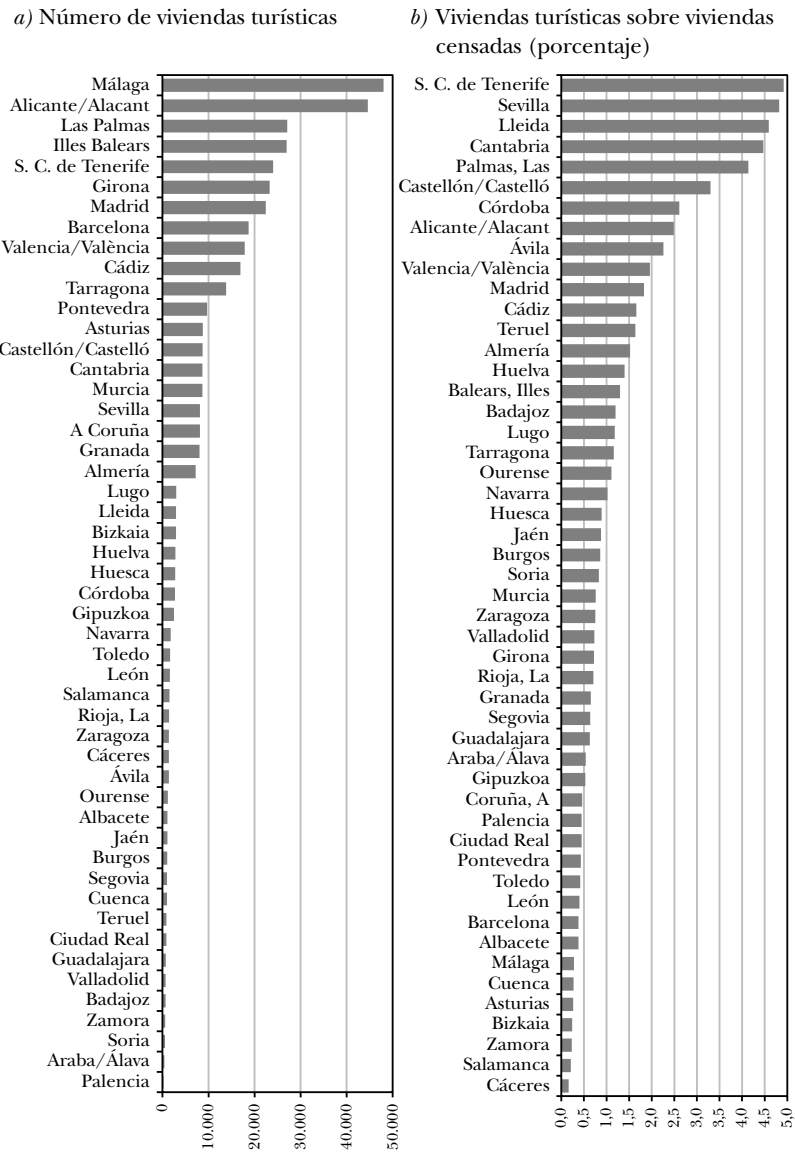
Nota: En el caso de las viviendas de alquiler se representa en el gráfico el dato correspondiente al mes de agosto de cada año. Las CC. AA. están ordenadas según el peso de las viviendas turísticas sobre las censadas.

Fuente: INE (Estadística experimental de vivienda turística, ECV), MITMA (2025b) y elaboración propia.

La amplitud e intensidad del fenómeno de los apartamentos turísticos es muy dispar según los territorios. En cuanto a la amplitud, se concentra sobre todo en las comunidades grandes y los archipiélagos. En cuanto a la intensidad, el peso de este tipo de viviendas sobre el parque de viviendas censadas o sobre las viviendas alquiladas es mayor en los archipiélagos, las regiones del arco mediterráneo y Cantabria. En estas comunidades, las viviendas turísticas suponen más del 15 % del parque de viviendas principales en alquiler, aunque su peso sobre el total de viviendas es reducido, por debajo del 5 % en todos los casos. Por provincias, casi una cuarta parte de las viviendas turísticas se concentran en Alicante y Málaga (gráfico 3.23). Ambas provincias disponen de más de 40.000 viviendas turísticas, representando el 2,5 % de las viviendas censadas en la primera y apenas alcanzando el 0,3 % en la segunda. En cuanto al peso sobre las viviendas totales, destacan Santa Cruz de Tenerife, Sevilla, Lleida, Cantabria y Las Palmas, pues en todas supera el 4 %, más del doble que la media nacional

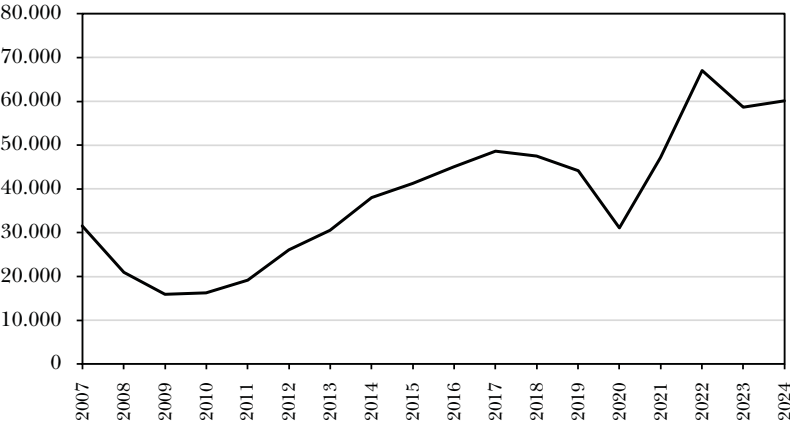
(1,5 %). Estos porcentajes serían mayores si se utilizara el parque de vivienda en alquiler por provincia. Lamentablemente, dicha información no está disponible.

GRÁFICO 3.23: Viviendas turísticas por provincias, 2024



Fuente: INE (Estadística experimental de vivienda turística, ECV), MITMA (2025b) y elaboración propia.

GRÁFICO 3.24: Número de compraventas de vivienda con un comprador no residente. España, 2007-2024
(número de transacciones)



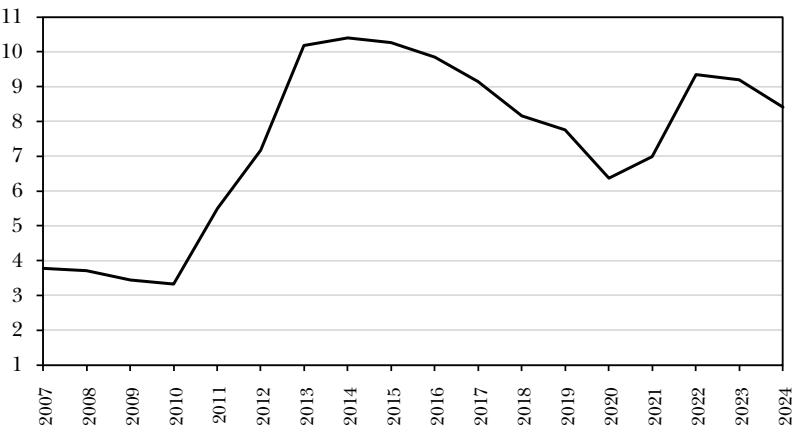
Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia.

Un tipo distinto de demanda que debe ser considerada es la compra de vivienda por extranjeros no residentes (solo residen en España durante parte del año). No es necesariamente una demanda por motivos vacacionales y es relevante en el mercado de compraventa de algunas zonas. Su importancia es muy variable a lo largo del tiempo, pero ha repuntado con fuerza tras la pandemia, situándose en el entorno de las 60.000 viviendas anuales, las mayores cifras del periodo considerado (2007-2024).

El número de compraventas en las que el comprador era no residente ascendió de manera continuada entre 2007 y 2017 (gráfico 3.24), coincidiendo con una notable caída en el número total de compraventas, lo que hizo que el peso de los no residentes en las compras totales aumentase considerablemente. A partir de 2013, el volumen de ventas a extranjeros se fue moderando hasta retroceder a partir de 2017 y caer con fuerza en 2020 y 2021. Desde 2022, se sitúa en porcentajes del total mucho más elevados que antes de la pandemia, cercanos al 9 %, pero en 2023 y 2024 retrocedió debido al mayor dinamismo de las compras de los residentes (gráfico 3.25).

Las compraventas de no residentes se encuentran muy concentradas en unas pocas comunidades autónomas y provincias (gráficos 3.26 y 3.27). En 2024, el 71 % de estas operaciones

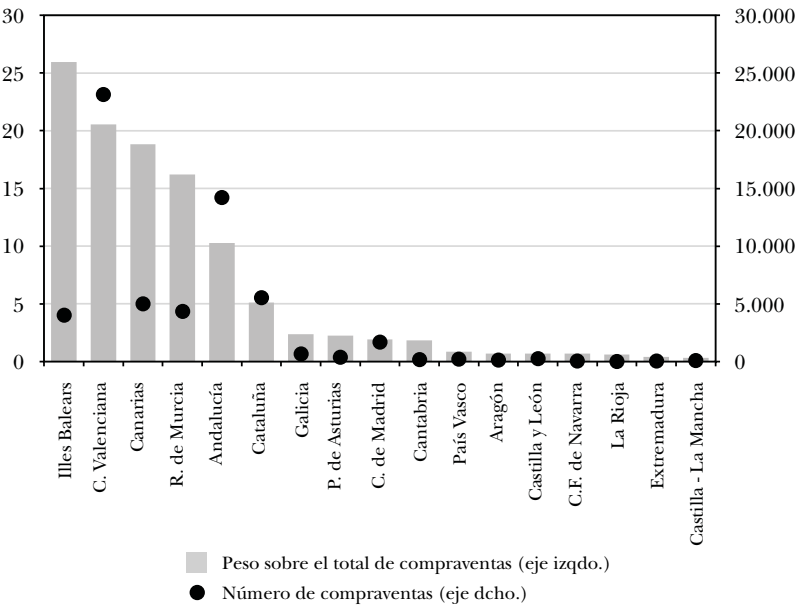
GRÁFICO 3.25: Peso de las transacciones inmobiliarias con comprador no residente en España. 2007-2024
(porcentaje)



Nota: El dato de 2024 corresponde a la suma de los tres primeros trimestres del año.

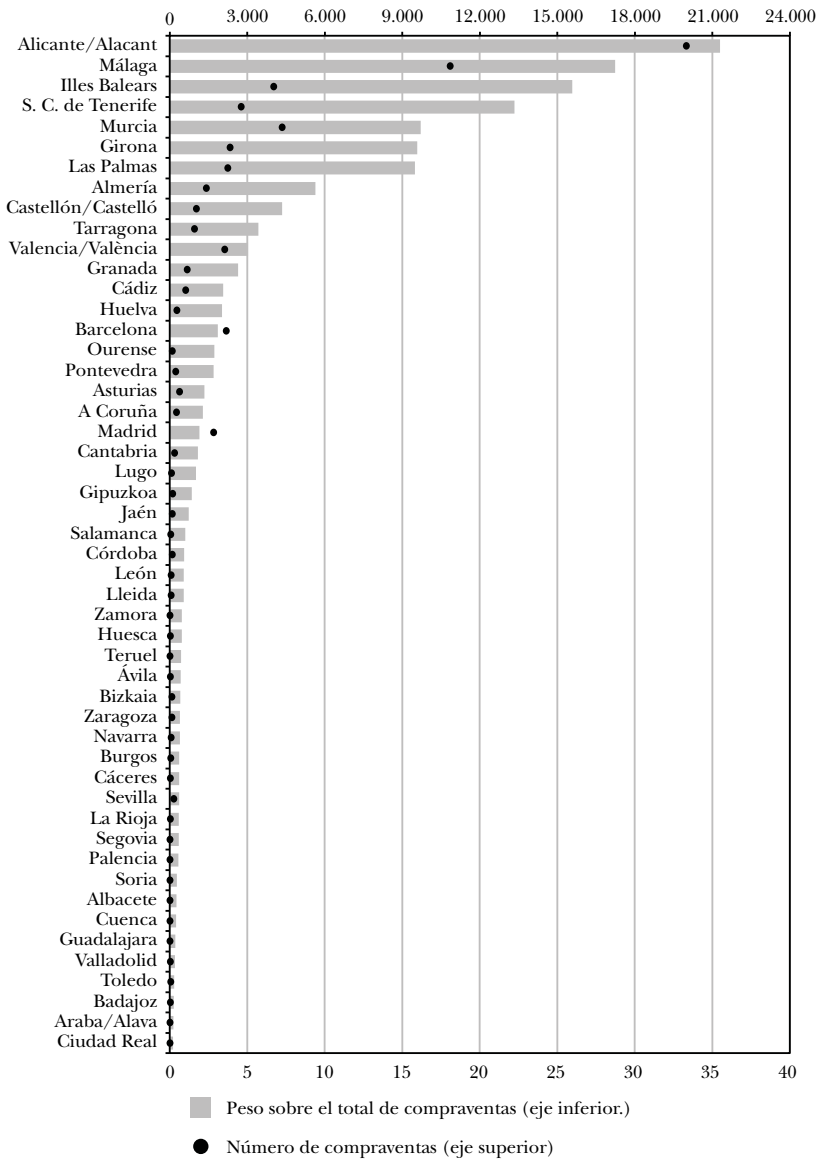
Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia

GRÁFICO 3.26: Número y peso de compraventas de vivienda con un comprador no residente. Comunidades autónomas, 2024
(número de transacciones y porcentaje sobre el total)



Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia

GRÁFICO 3.27: Número y peso de compraventas de vivienda con un comprador no residente por provincias, 2024
(número de transacciones y porcentaje)



Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia

se concentraba en tres comunidades, Comunitat Valenciana, Andalucía y Cataluña. Por provincias, el 65 % de las compraventas se localiza en Alicante, Málaga, Murcia e Illes Balears. El peso de los no residentes en el total de compraventas es especialmente elevado en Illes Balears, Comunitat Valenciana, Canarias y Región de Murcia, donde representa entre el 15 % y el 25 %. Ese peso todavía es mayor en las provincias de Alicante (35,5 %), Málaga (28,7 %) e Illes Balears (26 %), mientras que es residual fuera de los archipiélagos y la costa mediterránea.

3.4. Localización de la demanda de vivienda: aumento de la movilidad

Otra de las causas de los desajustes entre oferta y demanda de viviendas en la actualidad es que las viviendas son bienes inmuebles —solo un drástico cambio de las tecnologías de construcción cambiaría esa característica secular de estos activos—, mientras que la movilidad de la población que demanda sus servicios ha aumentado significativamente en las últimas décadas. Como consecuencia de esta asimetría, en algunos territorios, la presión de la demanda ha aumentado más rápidamente que la oferta, los excesos de demanda son mayores y las tensiones en los mercados de compra o alquiler son superiores; en cambio, en otros sucede lo contrario y hay muchas viviendas vacías.

La intensidad de la movilidad es mayor en algunos colectivos, como los jóvenes o los inmigrantes. Este rasgo de su comportamiento, junto a algunas otras características singulares como demandantes de vivienda —como su mayor tendencia a formar hogares pequeños, que cuentan con poco peso en la oferta, sus menores niveles de ingresos o ahorro acumulado y su mayor propensión a optar por el alquiler—, agrava las dificultades de acceso a la vivienda para estos grupos sociales.

3.4.1. Importancia de los cambios de residencia. Diferencias territoriales

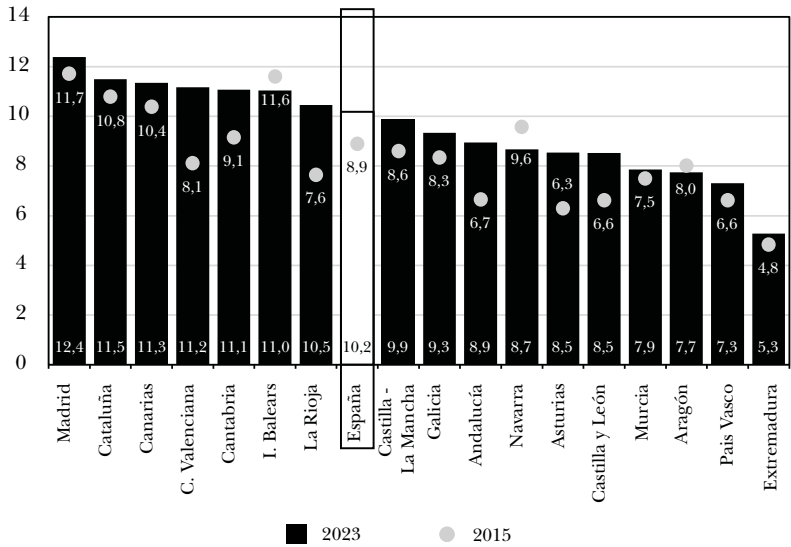
Más del 70 % de la población residente en España no vive donde nació y, en los últimos años, la tendencia a cambiar de residencia

tiende a intensificarse. Dado que en algunos territorios el saldo de los desplazamientos es positivo y en otros negativo, la demanda de viviendas resulta afectada por esta movilidad. Ya se ha señalado que uno de los perfiles de la tendencia a la concentración de la población es que esta se produce en un reducido número de comunidades y, sobre todo, de provincias. Sin embargo, dentro de esos territorios las dinámicas municipales son heterogéneas. Se observa una tendencia a la saturación de las capitales que se desborda en sus áreas metropolitanas y, en ocasiones, alcanza incluso provincias limítrofes. Así sucede sobre todo en Madrid, cuya expansión se proyecta hacia Toledo o Guadalajara. Dichas dinámicas son el resultado de la localización de las oportunidades de empleo y de las ofertas formativas de estudios superiores, así como de las posibilidades de desplazarse en el día hasta esas actividades desde los lugares de residencia. Esto depende de las infraestructuras y servicios de transporte metropolitanos, tanto privados como públicos.

Un indicador del aumento de la movilidad es que la población española ocupada que reside desde hace menos de tres años en su municipio actual está aumentando, suponiendo en la actualidad más del 10 % de la población ocupada. Ese avance se produce en todos los territorios, pero en torno a esa media existen diferencias importantes, siendo dicho porcentaje del 12,4 % en Madrid y del 5,3 % en Extremadura (gráfico 3.28). Las comunidades autónomas con más porcentaje de población con un reducido tiempo de residencia en ellas son Madrid, Cataluña, Canarias y Comunitat Valenciana.

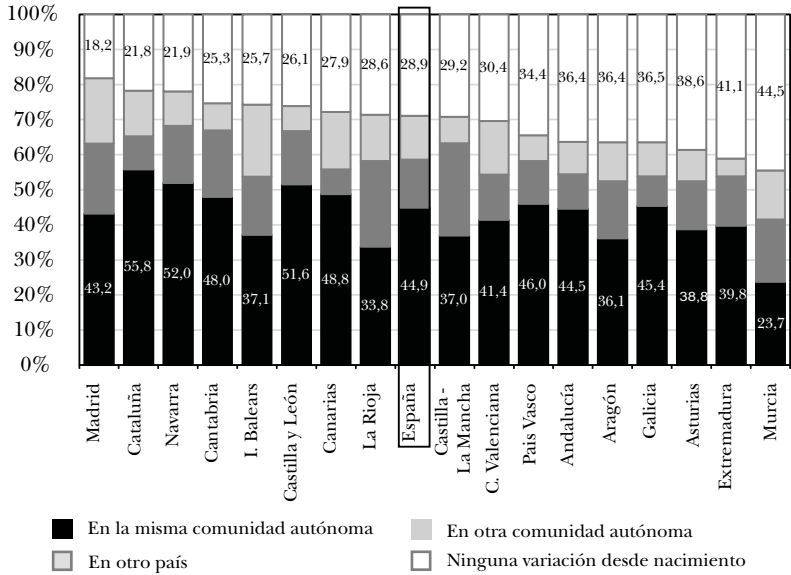
En todas ellas, se reduce la población que no ha cambiado de municipio de residencia desde su nacimiento (es decir, aumenta la que se ha movido), aunque existen muchas diferencias entre regiones. Por ejemplo, en Madrid solo el 18,2 % no ha cambiado nunca de residencia, mientras en Murcia el porcentaje alcanza el 44,5 % (gráfico 3.29). Si se considera desde qué lugares de origen se han desplazado a su residencia actual, resulta evidente en muchos casos que los cambios de domicilio han exigido la búsqueda de una vivienda distinta.

GRÁFICO 3.28: Población ocupada con menos de 3 años de residencia en el municipio. Comunidades autónomas, 2015-2023 (porcentaje)



Fuente: INE (EMLG).

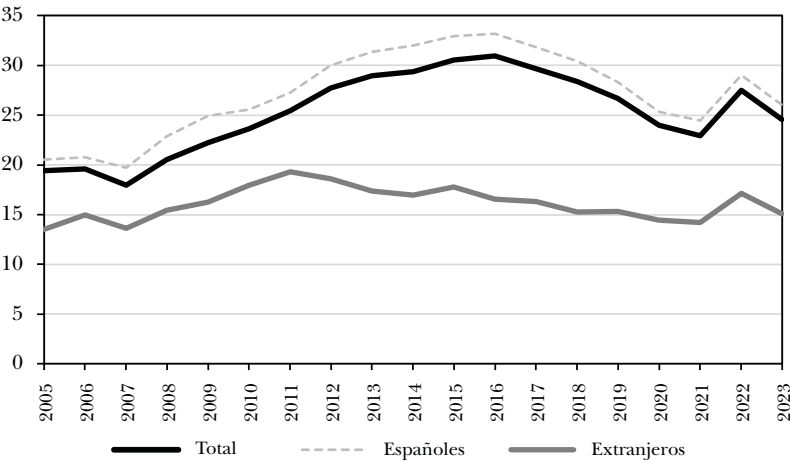
GRÁFICO 3.29: Población ocupada según ubicación del municipio de residencia anterior. Comunidades autónomas, 2023 (porcentaje)



Fuente: INE (EMLG).

Un caso muy relevante por su capacidad de atracción de población durante la última década es la Comunidad de Madrid como consecuencia de su fuerte crecimiento económico y creación de empleo, además de por la concentración en su territorio de una amplia oferta de estudios superiores. El peso de Madrid entre los asalariados que cambian de comunidad de residencia en España se sitúa a lo largo del periodo 2005-2023 entre el 25 % y el 31 % (gráfico 3.30), porcentajes muy por encima del peso de la capital en la población (16,5 % en 2024) o el empleo (15,9 %) y que indica que se ha convertido en un *hub* que atrae asalariados con mucha fuerza.

GRÁFICO 3.30: Peso de las entradas de asalariados a Madrid según nacionalidad, 2005-2023
(porcentaje)



Nota: Datos no disponibles para País Vasco y Navarra.

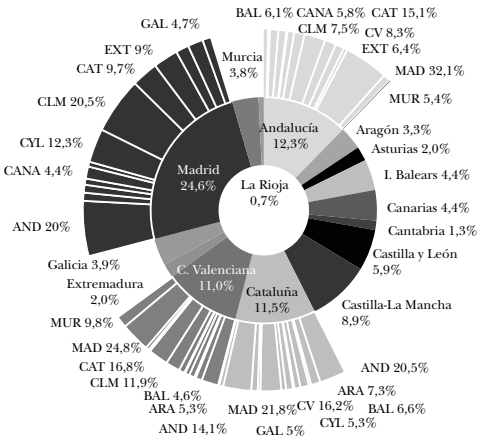
Fuente: Agencia Tributaria (2025).

A la corriente de trabajadores que llegan a Madrid desde otras comunidades autónomas contribuyen los extranjeros, pero, sobre todo, los nacionales. El peso de la capital en las entradas de asalariados en el conjunto de las CC. AA. supera ligeramente el 15 % entre los extranjeros, mientras que entre los españoles está por encima del 25 % desde 2009 y llegó a alcanzar el 33 % en 2016. Estas diferencias concuerdan con la capacidad de atracción de Madrid de población más cualificada, y están relacionadas con la potente

oferta actual de transporte de alta velocidad (ferroviario y aéreo) de Madrid, que facilita las conexiones con toda España.

El círculo interior del gráfico 3.31 representa la distribución por CC. AA. de los flujos de entrada de asalariados a cada región. El círculo exterior representa la distribución del origen de esas entradas de asalariados a la Comunidad de Madrid, Andalucía, Cataluña y Comunitat Valenciana, las cuatro regiones que reciben los mayores flujos. En los últimos años, la primera comunidad de origen de los asalariados es la vecina Castilla-La Mancha (20,5 % de las entradas de asalariados en Madrid), seguida de Andalucía (20 %) y Castilla y León (12,3 %). El orden es el mismo cuando se consideran las entradas de asalariados nacionales, pero la importancia de las entradas es mucho menor en las otras comunidades grandes que en Madrid y el origen de los flujos también es distinto. En Andalucía y la Comunitat Valenciana la mayor parte de las entradas de asalariados proceden de Madrid y Cataluña, mientras que en esta última destacan los asalariados que llegan procedentes de Madrid (21,8 %) y Andalucía (20,5 %).

GRÁFICO 3.31: Distribución de los flujos de entrada de asalariados en las CC. AA. más pobladas, 2022-2023
(porcentaje)

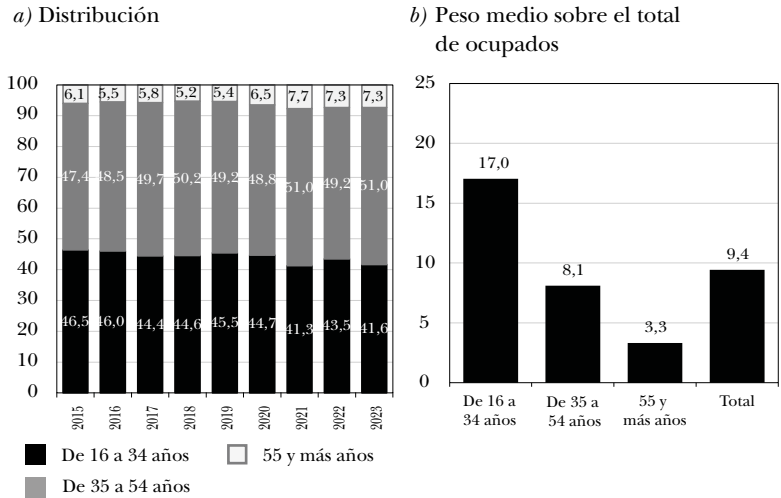


Nota: Datos no disponibles para País Vasco y Navarra.

Fuente: Agencia Tributaria (2025).

Las pautas de movilidad de la población ocupada de los distintos grupos poblacionales tampoco son homogéneas, ni entre

GRÁFICO 3.32: Población ocupada con menos de 3 años de residencia en el municipio por edad. España, 2015-2023
(porcentaje)



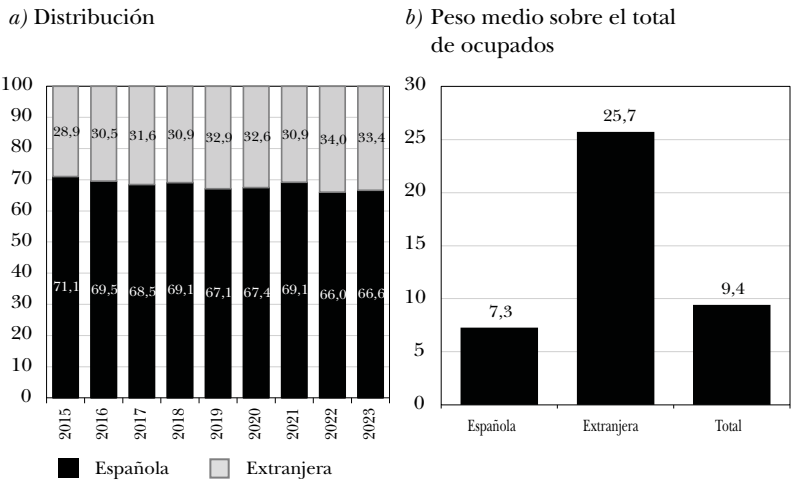
Fuente: INE (EMLG).

grupos de edad ni por nacionalidad. Por edades, hasta el 17 % de los asalariados jóvenes había cambiado de municipio de residencia en los últimos tres años, más que entre cualquier otro grupo de edad (gráfico 3.32 panel b), y su peso sobre el total de asalariados que ha cambiado de lugar de residencia en los últimos tres años se sitúa en valores superiores al 40 % en todos los años entre 2015 y 2023, un peso muy superior al que este grupo poblacional tiene sobre el total de asalariados (gráfico 3.27, panel a). El peso de los trabajadores de 35 a 54 años en el total de los que llevan menos de tres años en el municipio en el que trabajan es el más importante, pero se debe a que este grupo de edad es el más numeroso y no a su mayor movilidad.

Por su parte, la población extranjera cada vez tiene más peso entre la población residente y tiene mayor movilidad que la española. En 2023, el porcentaje de ocupados extranjeros que habían cambiado de residencia en los años recientes ascendía al 25,7 %, frente al 7,3 % de los nacionales. Como resultado del aumento de la entrada de extranjeros y su mayor movilidad, su peso en el total de la población ocupada que ha cambiado de residencia recientemente

ha aumentado en 4,5 pp entre 2015 y 2023, superando en mucho su peso entre las personas ocupadas (gráfico 3.33).

GRÁFICO 3.33: Población ocupada con menos de 3 años de residencia en el municipio por nacionalidad. España, 2015-2023
(porcentaje)



Fuente: INE (EMLG).

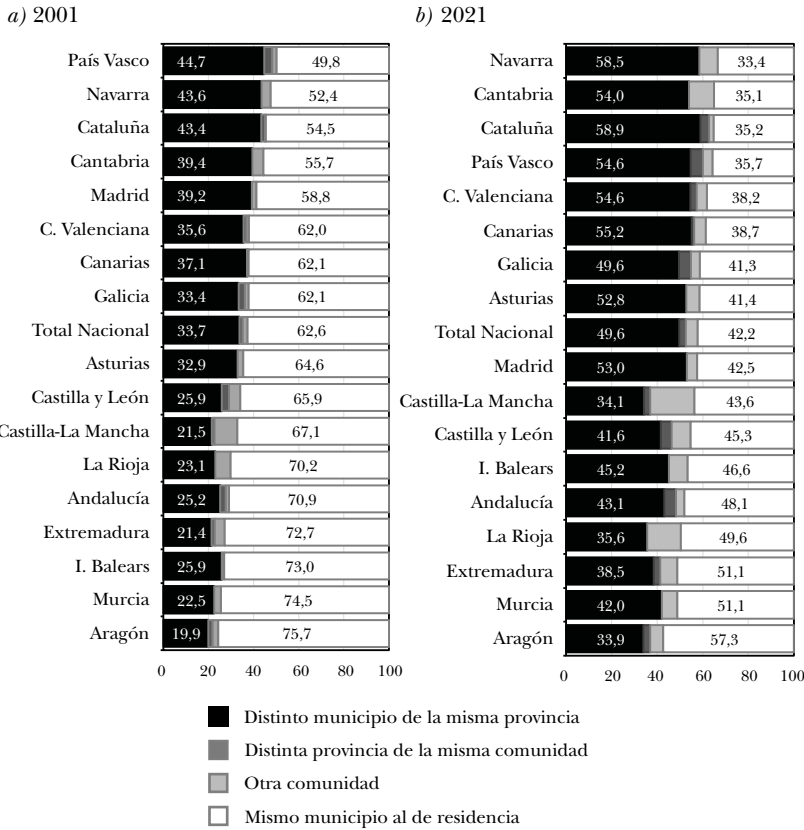
En suma, las diferencias en la evolución de la demanda de vivienda asociadas a la movilidad son relevantes porque gran parte de la población ha cambiado de residencia y esto ha hecho crecer más la demanda de viviendas en determinados lugares. Los problemas de acceso a la vivienda son mayores para los colectivos que se mueven más —jóvenes e inmigrantes—, que, en parte, coinciden con los de menor renta, como veremos en los capítulos posteriores de esta monografía.

3.4.2. Movilidad intradía. Diferencias territoriales

Otra variante de la movilidad es la que realizan las personas cada día para acudir a trabajar o a estudiar a otro municipio, es decir, la movilidad intradía. La población que trabaja o estudia en el mismo municipio en el que reside es cada vez menor, lo que explica el aumento de la demanda de vivienda en municipios distintos de las capitales, en las áreas metropolitanas de las grandes ciudades

y, en algún caso, en las provincias limítrofes de las mayores áreas urbanas funcionales.

GRÁFICO 3.34: Población ocupada según lugar de residencia y lugar de trabajo/estudio. Comunidades autónomas, 2001-2021
(porcentaje)

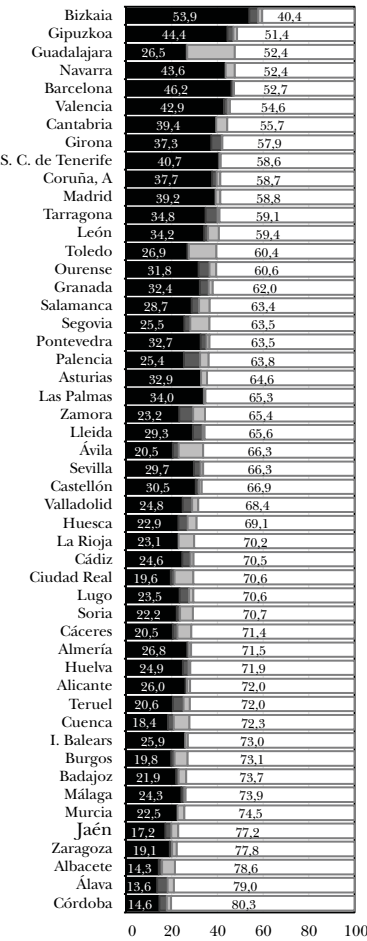


Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas).

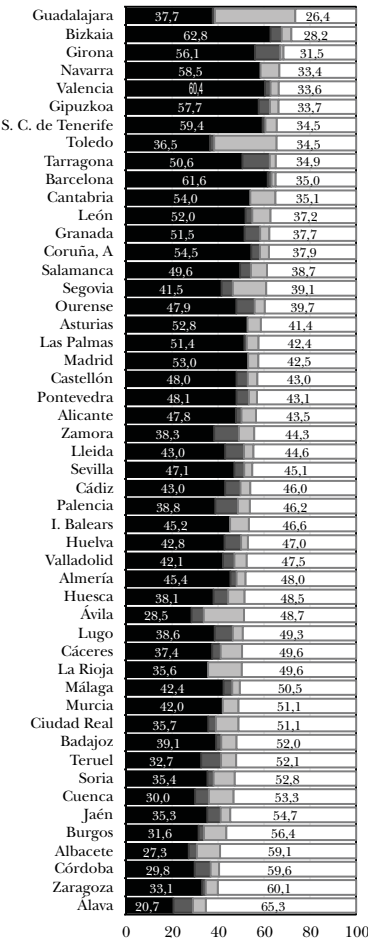
En las últimas dos décadas, el porcentaje de las personas que residen en el mismo municipio donde estudian o trabajan ha pasado del 62,6 % al 42,2 %, de modo que son mayoría los vecinos que se mueven cada día a otros municipios por motivos de estudio o de trabajo. Si nos centramos en el último año con datos disponibles, 2021, las diferencias entre comunidades en ese sentido se acercan a los 20 pp (Navarra frente a Aragón) y, por provincias, son todavía

GRÁFICO 3.35: Población ocupada según lugar de residencia y lugar de trabajo/estudio. Provincias, 2001-2021
(porcentaje)

a) 2001



b) 2021



- Distinto municipio de la misma provincia
- Distinta provincia de la misma comunidad
- Otra comunidad
- Mismo municipio al de residencia

Fuente: INE (Censos de Población y Viviendas).

superiores, alcanzando los 45 pp (Guadalajara frente a Álava) (gráficos 3.34 y 3.35). No obstante, el porcentaje de la población cuyo lugar de trabajo o estudio se encontraba en un municipio distinto al de su residencia supera el 50 % en 37 de las provincias, indicando que la movilidad intradía es mayoritaria en la mayoría de las provincias españolas. Estos datos resultan reveladores de que el mercado de la vivienda no puede ser abordado desde un punto estrictamente local: resulta necesaria una perspectiva más amplia que considere las áreas metropolitanas o funcionales, un nivel de análisis para el cual apenas hay información disponible a pesar de su importancia para la correcta identificación de los desajustes en el mercado de vivienda.

3.5. Conclusiones

La demanda de viviendas se concentra en las personas físicas y su motivo principal es disponer del alojamiento habitual para los miembros de los hogares, pero conviene tener presentes también otros componentes de la demanda total. En ese sentido, en primer lugar, la demanda de vivienda de los hogares no tiene como único objetivo disponer de una vivienda principal, sino que también puede tratarse de demanda de una vivienda secundaria, para alojarse únicamente una parte del año, o de inversión, para obtener rentabilidades a futuro.

Este último objetivo fue muy relevante para explicar el *boom* inmobiliario de principios de siglo, en el que la inversión inmobiliaria fue estimulada por un aumento de los precios de la vivienda que aseguraba unas ganancias de capital tan elevadas que hacían que el coste de uso de los capitales residenciales fuera negativo. Tras un periodo bien distinto, la paulatina recuperación de los precios de la vivienda en los últimos años podría estar desembocando en una nueva fase en la que las expectativas de lograr ganancias de capital con la inversión residencial refuerzan la demanda por este motivo.

Un rasgo de la evolución de la demanda de vivienda desde el final del *boom* inmobiliario es que la reducción de las compraventas ha ido acompañada por la caída de la producción de vivienda nueva

y un retroceso mayor del crédito hipotecario para comprar viviendas, nuevas o usadas. Más allá de la evolución cambiante de los tipos de interés, las hipotecas se han endurecido porque el porcentaje que cubren de la compra (*loan to value*) se ha reducido y el porcentaje de hipotecas que superan el 80 % del valor tasado de la vivienda ha pasado del 22,4 % a principios de 2007 al 9,7 % actual. En consecuencia, la compra de vivienda requiere una capacidad de autofinanciación mayor. Este cambio dificulta especialmente las operaciones de adquisición a los hogares con menos capacidad de ahorro, y los dirige en mayor proporción al alquiler. Pero el crecimiento reciente del crédito hipotecario y las compraventas puede estar indicando que existen demandantes de viviendas con capacidad de compra y de cumplimiento de las condiciones exigidas por los bancos.

La demanda de primeras residencias crece con fuerza en España asociada al crecimiento poblacional (más de ocho millones de habitantes adicionales desde 2000) e impulsada por la inmigración, fundamentalmente (casi siete millones). Pero la población evoluciona de manera muy distinta entre territorios: se concentra cada vez más en cuatro comunidades (60 %) y cinco provincias de estas (40%). La población extranjera aumenta en todas las comunidades y provincias, mientras la población nacional retrocede en siete comunidades y nada menos que en veintinueve provincias. En cambio, la población nacional crece solo significativamente en cinco provincias: Madrid, de manera muy destacada, Málaga, Alicante, Murcia y Baleares. En el resto está estancada o decrece. Y en las provincias donde se incrementa más la población, sus áreas metropolitanas y las ciudades más turísticas son las que concentran el aumento de la demanda de vivienda.

Además de la dinámica de la población, la demanda de viviendas principales se intensifica porque los hogares aumentan más que el número de habitantes debido a que el tamaño medio del hogar se reduce. En la actualidad, el 56 % de los hogares están formados por solo una o dos personas, y esta situación no se debe exclusivamente al envejecimiento. Los hogares con un solo adulto ganan en importancia en los grupos de edad intermedia, modificando la capacidad financiera de esas familias para afrontar la compra o el alquiler de las viviendas.

La adaptación de las viviendas a los cambios en el tamaño de los hogares se produce lentamente por dos razones que se complementan. La primera, que la mayor parte de la oferta no es de vivienda nueva, sino usada, y por esa razón se trata de alojamientos contruidos a lo largo de las décadas precedentes, antes de que avanzara ese proceso de reducción del tamaño medio del hogar. La segunda, que el menor ritmo actual de construcción de nuevas viviendas —las que podrían adaptarse mejor a ese fenómeno de reducción del tamaño del hogar— ralentiza el proceso de adaptación de la oferta a las características de la demanda.

La elevada ratio de viviendas por hogar (1,4) indica que la importancia de las viviendas no principales —secundarias y turísticas— es elevada. Las viviendas turísticas ascienden, según el INE, a cerca de 400.000, un porcentaje cercano al 10 % de las viviendas de alquiler, que en los archipiélagos y algunas provincias mediterráneas se aproxima al 20 %. El crecimiento reciente de estos porcentajes explica que se considere un factor relevante de las tensiones en el mercado del alquiler en algunas localizaciones. Pero conviene no perder de vista que la razón fundamental de las tensiones en algunos mercados inmobiliarios no es la vivienda turística, sino la escasa oferta de vivienda nueva en relación con el crecimiento del número de hogares.

En el caso del mercado de compraventa, la demanda de los extranjeros no residentes no es en general muy relevante, pero en algunas provincias sí lo está siendo. Supera el 35 % en Alicante, el 28 % en Málaga y el 25 % en Illes Balears, tres provincias que también destacan por su capacidad de atraer población nacional o extranjera residente, que debe competir por la oferta existente con los compradores no residentes.

Otro aspecto importante al analizar la demanda de vivienda es el impacto del aumento de la movilidad de la población, sobre todo de los jóvenes y de los inmigrantes. La creciente movilidad implica que la demanda de viviendas crece más en los territorios que atraen población, que son fundamentalmente las cuatro comunidades más grandes y cinco provincias de estas: Madrid, Barcelona, Valencia, Málaga y Alicante.

Los elevados porcentajes de residentes —nacionales y extranjeros— en estos territorios llegados en periodos relativamente

recientes incrementan la parte de su población que se ha enfrentado al problema de encontrar una vivienda adecuada a sus necesidades, fundamentalmente de alquiler. Y los porcentajes de personas que se mueven dentro de las provincias entre municipios por razones de estudios o trabajo indican que una parte elevada de la población contempla en su búsqueda de alojamiento tanto las viviendas localizadas en el municipio donde estudia o trabaja como las del conjunto de las áreas metropolitanas, aunque eso implique asumir mayores desplazamientos. Esta información es relevante porque justifica utilizar los datos provinciales como referencia para analizar la demanda de vivienda.

4. La renta y el acceso a la vivienda

LA dificultad para acceder a una vivienda, ya sea en régimen de propiedad o de alquiler, afecta con mayor frecuencia e intensidad a los hogares con menor renta, escasa capacidad de ahorro y bajo nivel de riqueza acumulada. Este capítulo analiza en detalle esa influencia del nivel de renta y los perfiles asociados a ella, con el fin de identificar los factores que más dificultades generan y los grupos sociales que más sufren los riesgos de acceso y sus consecuencias.

El apartado 4.1 analiza la importancia de los gastos asociados a la vivienda —no solo los derivados del pago del alquiler o la cuota hipotecaria, sino también los correspondientes a energía, agua y mantenimiento— en relación con los ingresos. Considera el esfuerzo relativo que dichos gastos exigen a los hogares con diferentes niveles de ingresos (quintiles) y, en particular, a aquellos en situación de pobreza, así como la incidencia en el riesgo de pobreza del régimen de tenencia de la vivienda. El apartado 4.2 estudia las diferencias regionales en el esfuerzo del gasto en vivienda y la relación entre nivel de renta regional y porcentaje de hogares que soportan sobrecargas por el gasto en vivienda. Contempla, además, las consecuencias que las sobrecargas derivadas de un elevado gasto en vivienda tienen en los ingresos disponibles para los demás gastos de los hogares y el riesgo de pobreza relativa a la hora de afrontarlos. El apartado 4.3 describe algunas características relevantes de las viviendas —tamaño, condiciones materiales— y la incidencia de sus problemas por niveles de renta. El apartado 4.4 profundiza en el origen de la heterogeneidad de las situaciones de los hogares, estudiando la presencia en los distintos quintiles de renta de familias con distintas características de sus sustentadores principales. Revisa algunos rasgos de estas personas —edad,

nivel de estudios y nacionalidad— y también el efecto del tamaño del hogar y de la intensidad poblacional del municipio. El apartado 4.5. presenta las conclusiones, destacando en ellas las razones que justifican el estudio detallado en los capítulos 5 y 6 de las singularidades de los jóvenes y la población inmigrante.

4.1. Gastos asociados a la vivienda y nivel de renta

En el capítulo 1 se apuntó que, según los indicadores de esfuerzo del gasto dedicado al alquiler o la compra de una vivienda (gráfico 1.23), el acceso a un alojamiento supone un problema grave para una parte relativamente reducida de la población. En concreto, el porcentaje de renta disponible que absorbe los gastos asociados a una vivienda supera el 40 % para el 10,2 % de la población que vive en España, porcentaje que se ha venido reduciendo ligeramente en los últimos años. Sin embargo, también se advertía que la situación es mucho más compleja para algunos grupos sociales que se ven obligados a hacer un esfuerzo mucho mayor para sufragar los gastos de alojamiento. Así sucede, especialmente, entre los hogares de menor renta—entre los que tienen una mayor presencia los encabezados por jóvenes y por inmigrantes residenciales—, los que habitan viviendas en alquiler a precios de mercado y los que residen en algunas localizaciones concretas en las que los precios son más elevados. Con frecuencia, esas circunstancias suman sus efectos en ciertos hogares, agravando sus problemas.

Para evaluar el esfuerzo que suponen los gastos asociados a la vivienda se utiliza la renta disponible, un indicador que tiene en cuenta todas las rentas percibidas por las personas que forman un hogar, no solo las salariales, y también el efecto de las políticas de ingresos y gastos públicos sobre las familias, como el pago de impuestos directos y el ingreso de transferencias. Dada la importancia de las actuaciones públicas, la renta disponible permite una mejor aproximación a los recursos monetarios de los que disponen los hogares en España y a sus condiciones de vida que otros indicadores de ingresos, como las rentas primarias. Conviene también tener en cuenta que en nuestro país son importantes los servicios públicos en especie a los que numerosos hogares acceden

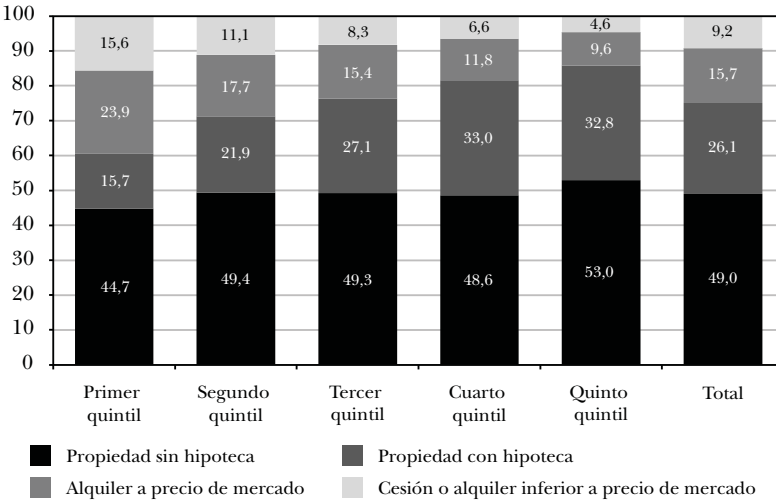
de manera gratuita, como la educación o la sanidad. Sin embargo, el indicador que los incluye (la renta disponible *ajustada o ampliada*) no está calculado para grupos de población específicos, como los inmigrantes o los jóvenes.

Diferencias de renta y esfuerzo por régimen de tenencia

La relación entre nivel de renta y tenencia de vivienda es importante. La mayoría de los hogares de renta baja carecen de capacidad de ahorro para optar a comprar una vivienda y deben orientarse, como única opción, al alquiler. En parte de esos hogares esa situación es permanente, por lo que quedan atrapados en un círculo vicioso que les impide acceder a la propiedad. Para otros hogares, ya sea por su mayor capacidad de ahorro o porque en algún momento se benefician de herencias o donaciones, el acceso a la propiedad de la vivienda sí resulta factible. En ese caso, las cargas de la compra suelen ser menores que las del alquiler, como veremos, sobre todo cuando ha concluido la fase en la que son necesarios pagos para completar la adquisición, por lo general ligados a la hipoteca que la acompaña.

El gráfico 4.1 muestra que casi la mitad de los hogares posee una vivienda en propiedad y no paga hipoteca, una circunstancia que reduce el esfuerzo que el gasto en alojamiento les exige. Aunque para la totalidad de los escalones de renta (quintiles) la propiedad está ampliamente presente en España, el porcentaje correspondiente crece al aumentar los ingresos, como era de esperar. Conforme las rentas del hogar bajan, decrece el porcentaje de hogares sin hipoteca y también el de los que tienen vivienda en propiedad pero todavía pagan hipoteca. Por el contrario, en los primeros quintiles es muy superior el porcentaje de hogares que se alojan en viviendas alquiladas a precios de mercado, en viviendas con alquileres inferiores a los de mercado o que disfrutan de cesiones. La suma de estos tres regímenes de tenencia supera el 40 % en los hogares del primer quintil de renta, mientras no llega al 15 % en los del quinto.

GRÁFICO 4.1: Distribución del número de hogares según nivel de renta y régimen de tenencia. España, promedio 2021-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Ahora bien, incluso en los niveles de renta bajos, la presencia de la propiedad —con o sin hipoteca— es mayoritaria, debido sobre todo al peso en esos primeros quintiles de los hogares encabezados por personas mayores y aquellos que acceden a una vivienda en propiedad mediante una herencia o donación. Debido a estas circunstancias, el porcentaje de los que todavía pagan hipoteca —muy probablemente las correspondientes a adquisiciones relativamente recientes— es menos de la mitad en el primer quintil que entre los hogares con niveles de ingresos superiores a la media.

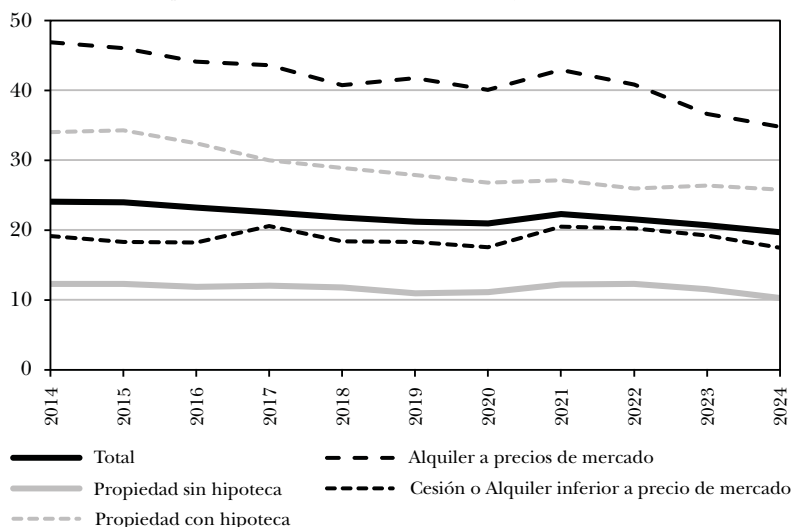
El gráfico 4.2 muestra el distinto esfuerzo que supone, en promedio, el gasto en vivienda¹⁹ en cada uno de los regímenes

¹⁹ El gasto en vivienda incluye: 1) Si el régimen de tenencia de la vivienda es en alquiler: pagos de los recibos de alquiler y gastos de otro tipo si los paga el arrendatario (seguro de la vivienda, gastos comunitarios, impuesto sobre bienes inmuebles, tasa de recogida de basuras y otros impuestos municipales, reparaciones y mantenimiento regulares). 2) Si el régimen de la vivienda es en propiedad: pagos de amortizaciones e intereses por préstamos hipotecarios o de cualquier otro tipo solicitados para la adquisición de la vivienda habitual; gastos de otro tipo (seguro de la vivienda, gastos comunitarios, impuesto sobre bienes inmuebles, tasa de recogida de basura y otros impuestos municipales, reparaciones y mantenimiento regulares). 3) Si el régimen de la vivienda es en cesión gratuita: gastos de seguro de la vivienda, gastos comunitarios,

de tenencia. A nivel agregado, el esfuerzo que deben realizar las familias para hacer frente al pago de todos los gastos de una vivienda con alquiler a precio de mercado es mucho más elevado que el que suponen los gastos asociados a una vivienda con alquiler inferior a precio de mercado, o cedida. Asimismo, dicho esfuerzo también supera a los correspondientes a una vivienda en propiedad durante los años en los que se están pagando las cuotas de la hipoteca, mientras que el menor esfuerzo de todos es el asociado a los gastos de una vivienda en propiedad ya sin cargas financieras. Entre 2014 y 2024, el gasto correspondiente a la vivienda en alquiler supuso, de media, el 41,7 % de la renta de los hogares con este régimen de tenencia (en 2024 fue del 34,5 %). Por su parte, el gasto asociado a una vivienda en propiedad sin hipoteca solo representó el 11,7 % de la renta media y el asociado a la propiedad con hipoteca, el 29 %.

GRÁFICO 4.2: Esfuerzo para el acceso a una vivienda por régimen de tenencia. España, 2014-2024

(porcentaje medio de la renta dedicado al gasto en vivienda)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

impuesto sobre bienes inmuebles, tasa de recogida de basura y otros impuestos municipales, reparaciones y mantenimiento regulares, gastos derivados del uso de la vivienda como agua, electricidad, gas, combustibles, etc.

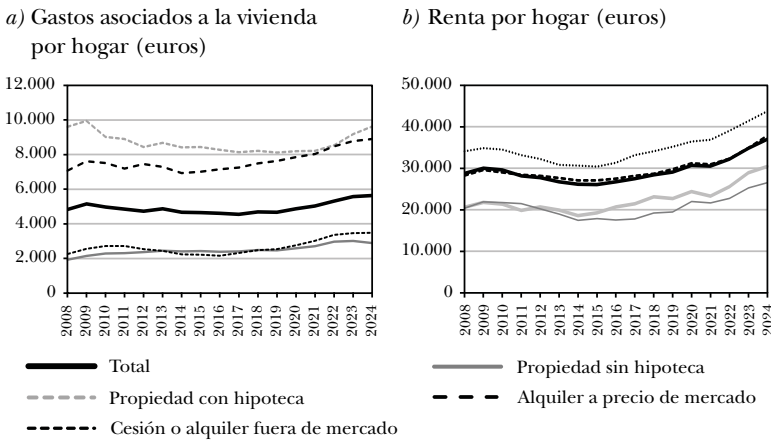
Estos porcentajes de esfuerzo son el resultado no solo del mayor o menor gasto en vivienda correspondiente a cada régimen de tenencia, sino también del nivel de renta medio de los hogares que acceden a la vivienda mediante cada uno de dichos regímenes. Si los ingresos son bajos, el esfuerzo que representa el alojamiento aumenta, con independencia del régimen de tenencia. Así, el esfuerzo medio del gasto que supone el alquiler a precios de mercado es el mayor de todos los regímenes de tenencia —durante algunos años el porcentaje supera el 40 %, de modo que entra en la categoría de sobresfuerzo—, situándose por encima del correspondiente a la vivienda en propiedad con hipoteca. Pero ese mayor esfuerzo no se debe necesariamente a que los pagos por alquiler sean mayores que las cuotas hipotecarias, pues también puede deberse a que los ingresos de los hogares que alquilan son menores que los de los hogares que compran. La reducción en la proporción del esfuerzo asociado al alquiler de mercado resulta significativa, teniendo en cuenta que este sector es el más problemático de todos en el sector residencial. Esta reducción puede estar relacionada con la expulsión del mercado de los grupos con menor renta ante la evidente falta de oferta de vivienda en alquiler; con la reducción de la oferta de alquiler, reflejada por la reducción significativa de anuncios en las inmobiliarias y los portales; con el mayor poder de los propietarios para seleccionar a los mejores inquilinos; y con el impacto de efectos colaterales de la política de limitación de rentas. La reducción del precio del alquiler en las zonas declaradas tensionadas y que aplican la limitación de rentas coincide con el alargamiento de las colas de interesados en alquilar una determinada vivienda. En dichas colas quedan siempre al final los mismos grupos: jóvenes, familias monoparentales e inmigrantes.

Como, en general, los niveles de renta disponible son muy relevantes para el régimen de tenencia de vivienda al que optan los hogares, los mostramos en el panel *b* del gráfico 4.3. Los hogares con rentas medias²⁰ más elevadas suelen decantarse por la

²⁰ La renta media puede calcularse por persona o por unidad de consumo. Esta última se refiere al ingreso disponible total del hogar, dividido por el número de unidades de consumo asignadas a los miembros del hogar según una escala de equivalencia estándar que ajusta el ingreso teniendo en cuenta las economías de escala dentro del hogar,

propiedad, mientras que los de renta más baja recurren en mayor medida al alquiler a precios de mercado o a la cesión, en parte porque la propiedad no es una opción financieramente viable para ellos.

GRÁFICO 4.3: Gasto en vivienda y renta por hogar según régimen de tenencia. España, 2008-2024



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

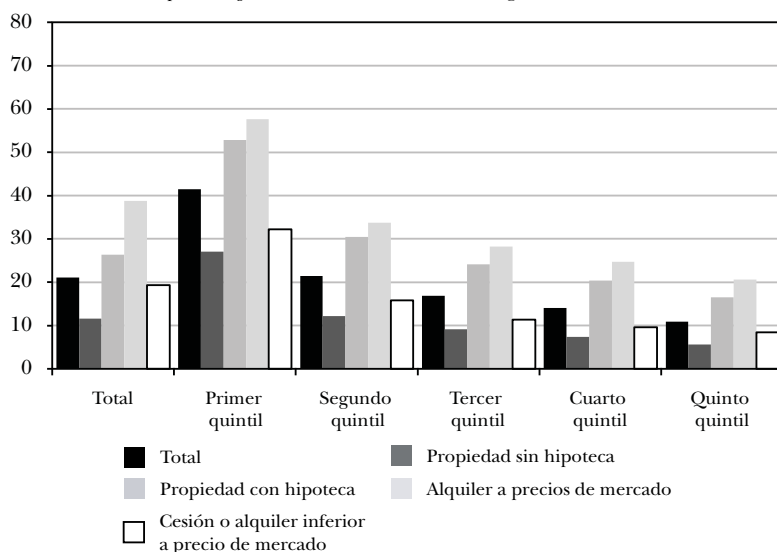
Los hogares con alquileres por debajo del precio de mercado son los que disponen de una menor renta media. Esto puede deberse a que, por su bajo nivel de renta, pueden acceder a esos alojamientos a precios subvencionados por el sector público o por alguna institución dedicada a ayudar a los más desfavorecidos. Sin embargo, España presenta una de las tasas más bajas de vivienda social en comparación con otros países de la Unión Europea, y el número de hogares que residen en viviendas alquiladas a precios por debajo del de mercado era solo un 3,4 % en 2024. La falta de vivienda pública asequible incrementa las dificultades de las familias de bajos ingresos, que a menudo dependen de un mercado privado de alquiler que exige un fuerte esfuerzo financiero (Banco de España 2024; Fundación FOESSA 2024; Flores Martos 2025).

permitiendo comparaciones justas del nivel de vida entre hogares de distinto tamaño y composición. La escala de equivalencia estándar asigna un valor 1 a la primera persona adulta del hogar, 0,5 a cada adulto adicional y 0,3 a cada menor de 14 años. Se supone que la renta media por unidad de consumo refleja mejor la renta disponible de la población.

Cuando el esfuerzo financiero que exige el alojamiento se calcula por quintiles de renta, se constata que los problemas de asequibilidad de la vivienda se concentran especialmente en el primer quintil. Se constata, además, que los mayores esfuerzos se producen en el régimen de tenencia predominante en estos hogares: el alquiler a precios de mercado (gráfico 4.4).

GRÁFICO 4.4: Esfuerzo para el acceso a una vivienda según nivel de renta y régimen de tenencia. España, 2021-2024

(porcentaje medio de la renta dedicado al gasto en vivienda)

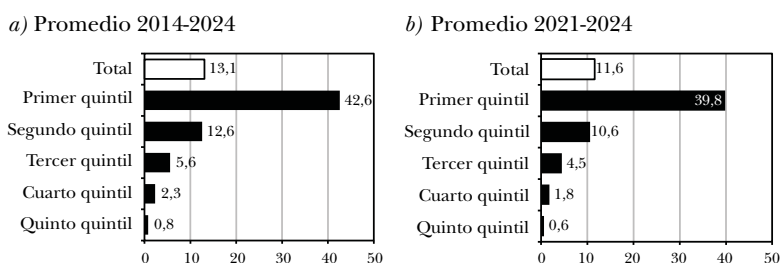


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

En los hogares del primer quintil, los gastos asociados a la vivienda en propiedad suponen el 52,8 % de sus ingresos si están pagando hipoteca, mientras que si viven de alquiler superan el 57 %. En cambio, en el quintil de mayor renta esos porcentajes se reducen al 16,5 % y 20,6 %, respectivamente. Por tanto, los problemas se concentran en los hogares de menor renta y, dentro de ellos, especialmente en los que acceden a la vivienda pagando un alquiler de mercado. Además de las familias incluidas en el primer quintil, también es importante el esfuerzo que supone el gasto en vivienda para los hogares del segundo quintil, sobre todo cuando viven de alquiler o están pagando una hipoteca, pues superan ampliamente el 30 %.

Si consideramos el índice de sobrecarga del coste de la vivienda, es decir, el porcentaje de población con un gasto en vivienda superior al 40 % de su renta disponible, con independencia de su régimen de tenencia de, el mensaje es similar: el valor del indicador es mucho mayor en las rentas más bajas (gráfico 4.5). Teniendo presente la información del gráfico 4.4, podemos afirmar que el elevado índice de sobrecarga del primer quintil se debe, en gran medida, a la fuerte concentración de dichos hogares en las viviendas de alquiler.

GRÁFICO 4.5: Población con gasto elevado en vivienda según nivel de renta. España, 2014-2024
(porcentaje de la población)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

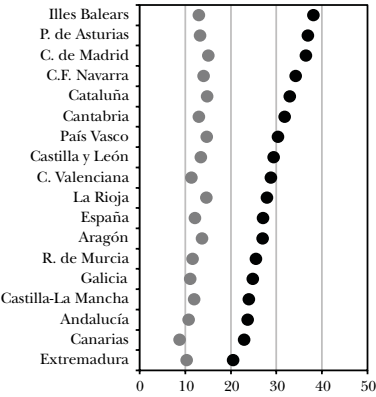
Tanto si contemplamos el periodo 2014-2024 como el que comienza tras la pandemia, los problemas se concentran claramente en el primer quintil de renta. Alrededor del 40 % de la población de este quintil afronta problemas de sobrecoste de la vivienda, mientras las dificultades son apenas testimoniales en los dos quintiles de renta más altos (menos de un 2 % de la población).

4.2. Diferencias regionales de esfuerzo

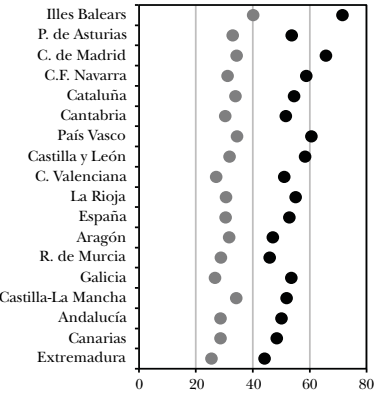
Este patrón de resultados se repite de manera generalizada si se analizan las comunidades autónomas, pues en todas ellas el acceso a una vivienda es especialmente difícil para los colectivos con rentas más bajas, mientras que no aparecen dificultades de gran intensidad entre los de niveles de renta superiores a la media (gráfico 4.6). De hecho, las diferencias entre el primer y el segundo quintil

GRÁFICO 4.6: Esfuerzo para el acceso a una vivienda según nivel de renta y régimen de tenencia. Comunidades autónomas, 2021-2024
(porcentaje medio de la renta dedicado al gasto en vivienda)

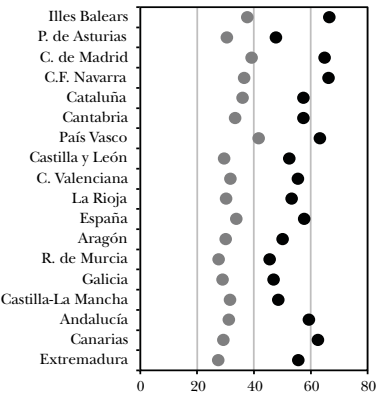
a) Propiedad sin hipoteca



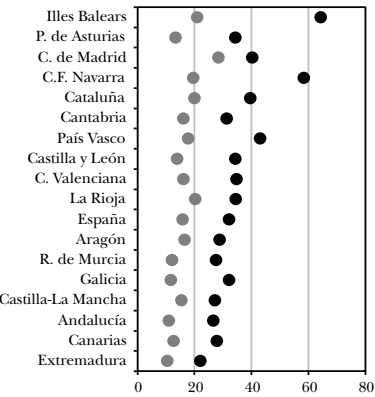
b) Propiedad con hipoteca



c) Alquiler a precio de mercado



d) Cesión o alquiler inferior a precio de mercado



● Quintil 1 ● Quintil 2

Nota: Ordenado de mayor a menor por el quintil 1 de propiedad sin hipoteca.
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

ya son considerables en todas las regiones. Ahora bien, en el primer quintil de renta destacan, por las mayores dificultades de acceso a una vivienda en propiedad, Madrid e Illes Balears, dos comunidades autónomas en las que las tensiones inmobiliarias son notables.

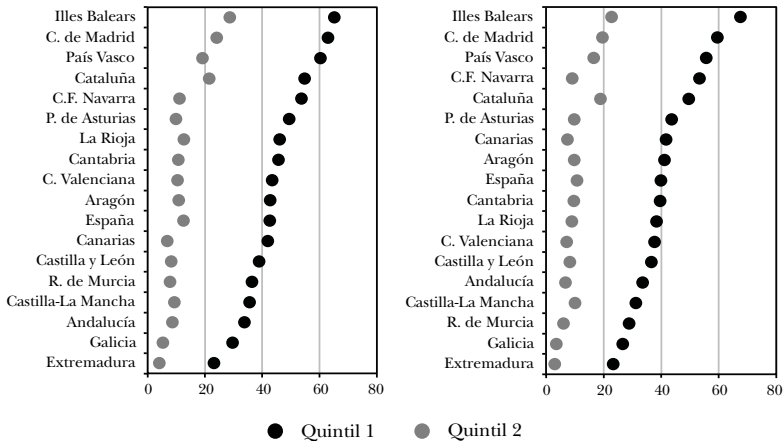
En ambos territorios, el esfuerzo necesario para mantener una vivienda en propiedad sin hipoteca se sitúa alrededor del 40 % de la renta y son superiores al 60 % para la propiedad

GRÁFICO 4.7: Población con gasto elevado en vivienda según nivel de renta. Comunidades autónomas, promedio 2014-2024 y 2021-2024

(porcentaje de la población)

a) Promedio 2014-2024

b) Promedio 2021-2024



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

con hipoteca. También alcanzan porcentajes elevados País Vasco, Navarra, Castilla y León, Cataluña y Asturias. El acceso a una vivienda en alquiler es especialmente costoso en Madrid, Illes Balears, País Vasco, Navarra y Canarias. En estas cinco regiones, los gastos de la vivienda en alquiler a precios de mercado suponen más del 60 % de la renta de los hogares situados en el quintil de renta más pobre, aunque en algunas regiones más superan el 50 %.

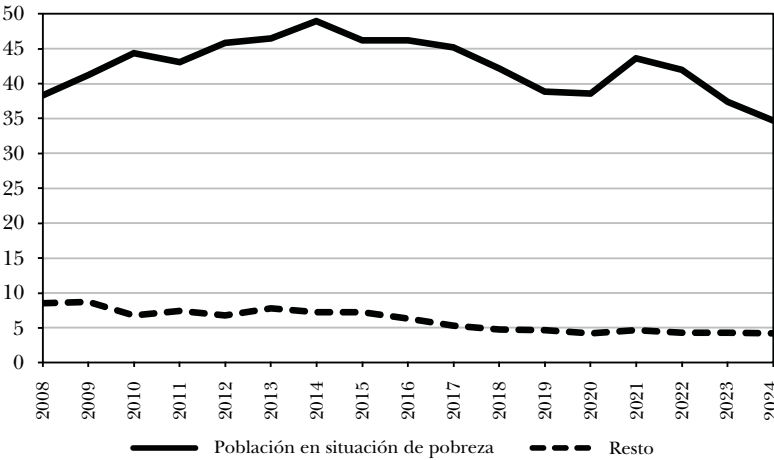
Se obtienen conclusiones similares por comunidades autónomas si, en lugar de atender al porcentaje de gasto asociado a la vivienda sobre la renta según la modalidad de tenencia, nos fijamos en el porcentaje de población para el que los gastos asociados a la vivienda suponen más del 40 % de su renta, con independencia del régimen de tenencia (gráfico 4.7). De nuevo, los problemas se concentran en gran medida en los quintiles inferiores de renta, en especial en el primero, y en las regiones comentadas: Illes Balears, Madrid, País Vasco, Navarra, Cataluña y Asturias.

Uno de los criterios habituales para identificar a la población en riesgo de pobreza es el de los ingresos relativos. Según este criterio, se consideran pobres los miembros de aquellos hogares

que cuentan con una renta por debajo del 60 % de la mediana de la renta por unidad de consumo del hogar, que en España era en 2024 de 19.307 euros (el umbral de pobreza se sitúa en 11.584 euros). En los hogares por debajo de ese umbral vivía el 19,7 % de la población total en 2024, de manera que el colectivo formado por los hogares que pueden clasificarse como pobres es, básicamente, el que se agrupa en el primer quintil de renta. Como hemos visto, en él se concentran los problemas que suponen unos elevados gastos asociados a la vivienda.

Si se consideran los hogares pobres, para más de un tercio de ellos los gastos asociados a la vivienda han supuesto más del 40 % de su renta en los últimos años. Por tanto, son muy elevados y suponen una sobrecarga, pues restringen sustancialmente los recursos disponibles para cubrir todas sus demás necesidades. En cambio, el problema que representa un elevado peso del gasto en vivienda solo afecta a un reducido porcentaje del resto de hogares (los que no son pobres), y dicho porcentaje se ha reducido en las últimas décadas (gráfico 4.8). Así, en 2024, la sobrecarga del gasto en vivienda afectaba al 4,2 % de la población de los hogares que viven por encima del umbral de la pobreza.

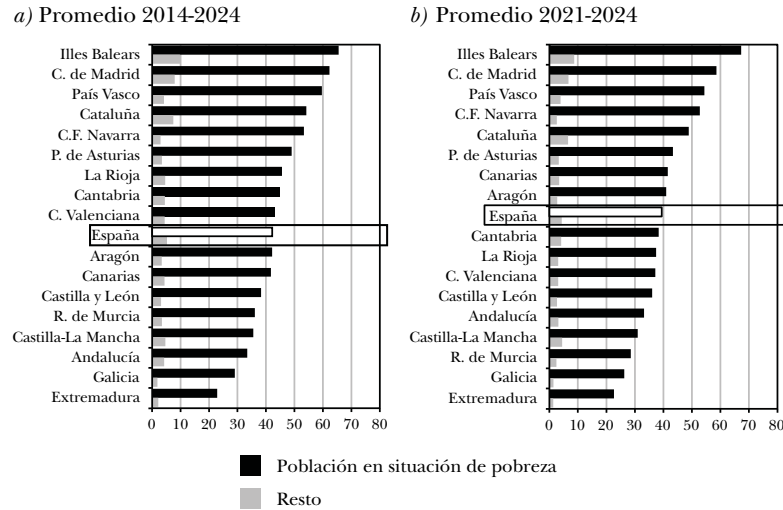
GRÁFICO 4.8: Población con gasto elevado en vivienda según nivel de pobreza. España, 2008-2024
(porcentaje de la población)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Los mismos resultados se obtienen en todas las regiones (gráfico 4.9). En el periodo iniciado tras la Gran Recesión (2014-2024), Illes Balears presenta el porcentaje más alto de población que no se clasifica como pobre pero sufre problemas derivados de tener que dedicar un elevado porcentaje a los gastos de la vivienda (9,8 %). En las regiones restantes, los porcentajes de población no pobre afectada están por debajo del 8 %, llegando a ser inferiores al 3 % en algunas de las comunidades autónomas demográficamente menos dinámicas, como Galicia o Extremadura. En cambio, para la población clasificada como pobre, el porcentaje de población que realiza un elevado gasto en vivienda supera el 60 % en Illes Balears y Madrid, y se sitúa por encima del 50 % en País Vasco, Cataluña y Navarra. Todos estos territorios se caracterizan por su gran dinamismo económico y su capacidad de atraer población (véase capítulo 3). La imagen es muy parecida en el periodo más reciente, tras la pandemia (2021-2024).

GRÁFICO 4.9: Población con gasto elevado en vivienda según nivel de pobreza. Comunidades autónomas, 2014-2024
(porcentaje de población)

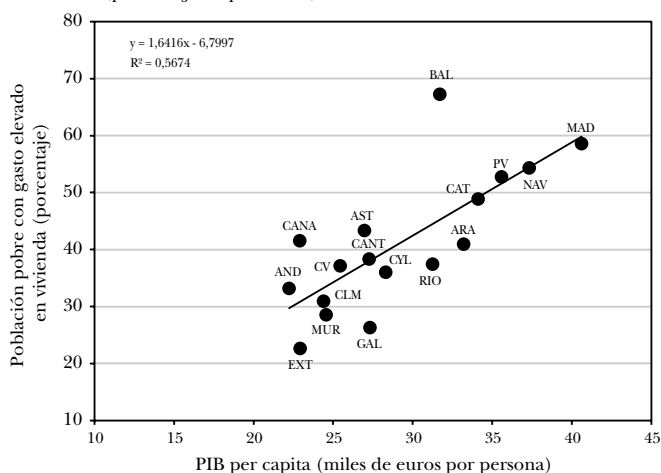


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Estos datos regionales apuntan a un patrón bastante nítido de la relación entre intensidad del problema de la sobrecarga que supone el gasto en vivienda para la población con menores ingresos y el

dinamismo económico de las comunidades autónomas. El gráfico 4.10 muestra que, conforme la renta regional aumenta, el porcentaje de población pobre que tiene que gastar en vivienda más del 40 % de sus ingresos aumenta también. Es una consecuencia de la posición desfavorable de ciertos hogares en las regiones prósperas y del mayor coste del alojamiento en ellas. Destaca, por salirse del patrón del resto de regiones, Illes Balears, pues el porcentaje de personas pobres con gasto elevado en vivienda en relación con la renta per cápita es mucho más intenso, lo que revela un mercado de vivienda tensionado que no está alineado con los ingresos reales de gran parte de sus habitantes.

GRÁFICO 4.10: Población pobre con gasto elevado en vivienda y renta per cápita. Comunidades autónomas, 2021-2024
(porcentaje de población)



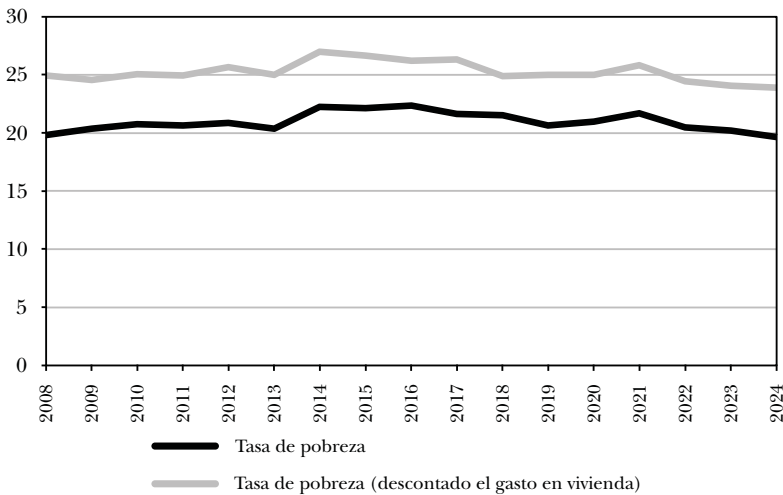
Fuente: INE (CRE, ECV) y elaboración propia.

La pobreza cuando la sobrecarga de la vivienda es elevada

Para valorar las implicaciones que supone la sobrecarga en vivienda es conveniente considerar de nuevo la pobreza relativa — ingresos por debajo de la renta mediana— una vez se ha costeado la vivienda. Es decir, recalculamos la renta mediana restante tras pagar los gastos de vivienda y evaluamos cuántos hogares se encuentran por debajo de ese umbral para atender a todos los demás

gastos. El resultado es que el porcentaje de población que sufre pobreza relativa después de haber pagado los gastos asociados al alojamiento de su hogar aumenta alrededor de 4 pp, situándose en 2024 en un 23,9 % (gráfico 4.11).

GRÁFICO 4.11: Evolución de la tasa de pobreza y de la tasa de pobreza descontados los gastos asociados a la vivienda. España, 2008-2024
(porcentaje de población por debajo del 60 % de la mediana de la renta)

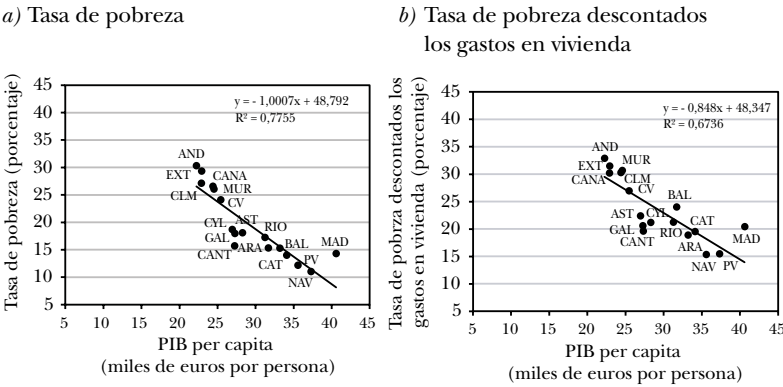


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Consideremos ahora esta cuestión desde una perspectiva regional. La tasa de pobreza de las regiones desciende conforme aumenta su nivel de renta per cápita, una regularidad que se observa tanto antes como después de descontar el gasto en vivienda (gráfico 4.12).

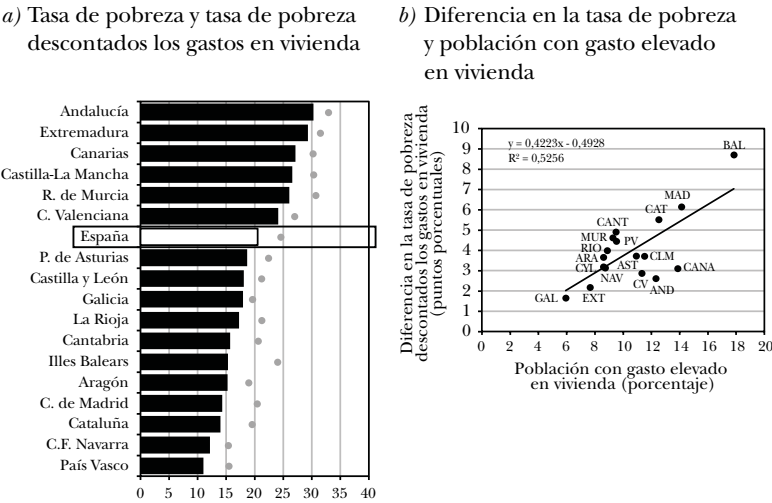
Sin embargo, tras pagar el gasto en vivienda, la tasa de pobreza es mayor en todas las comunidades autónomas, sin excepción. Además, la intensidad del agravamiento de la pobreza es mayor en las regiones en las que la intensidad de la sobrecarga del gasto en vivienda afecta a un mayor porcentaje de población (gráfico 4.13). Mientras en la mayoría de las comunidades el incremento oscila entre 3 y 4 pp, en algunas de las regiones más afectadas por este problema —todas ellas con niveles elevados per cápita— el incremento de la tasa de pobreza relativa supera los 5 pp en Madrid y Cataluña y casi alcanza los 9 pp en Illes Balears.

GRÁFICO 4.12: Tasa de pobreza y tasa de pobreza descontados los gastos en vivienda vs. renta per cápita. Comunidades autónomas, promedio 2021-2024



Fuente: INE (CRE, ECV) y elaboración propia.

GRÁFICO 4.13: Tasa de pobreza y población con gasto elevado en vivienda. Comunidades autónomas, 2021-2024
(porcentaje)

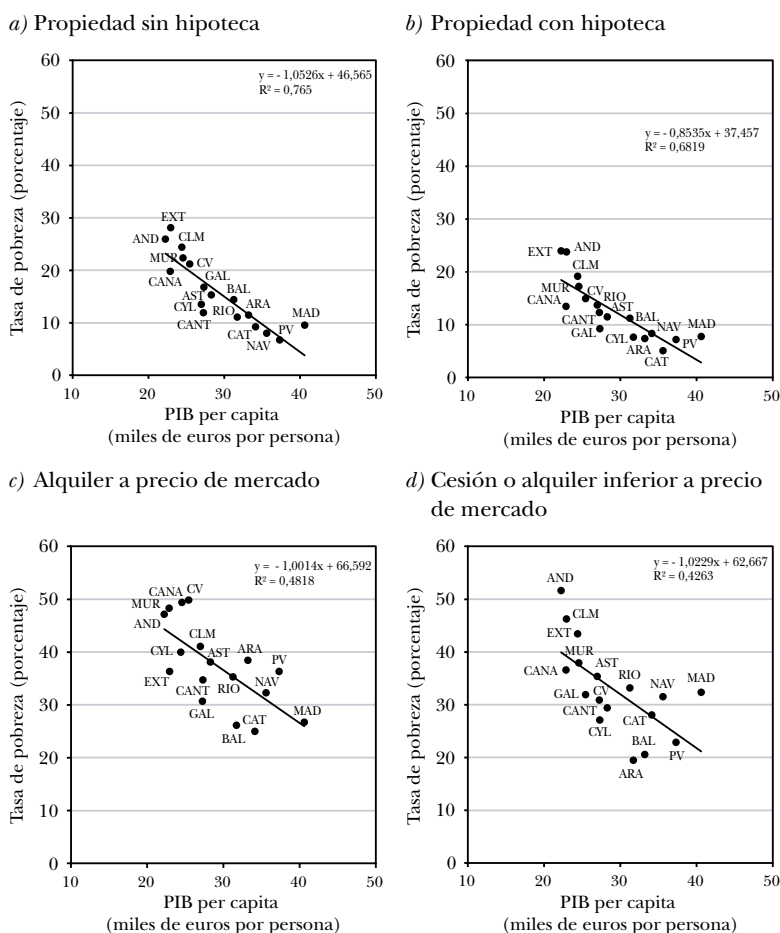


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Pobreza y régimen de tenencia

La incidencia de la pobreza difiere entre los hogares con distintos regímenes de tenencia de vivienda porque, como ya hemos señalado, los niveles de renta medios de los grupos de población que se integran en cada régimen son diferentes. El gráfico 4.14 confirma que la mayor concentración de la pobreza se produce en los hogares de las regiones pobres que viven en alquiler, sobre todo cuando los alquileres son de mercado.

GRÁFICO 4.14: Tasa de pobreza según régimen de tenencia de la vivienda y renta per cápita. Comunidades autónomas, 2021-2024



Fuente: INE (CRE, ECV) y elaboración propia.

La renta de los hogares antes y después de pagar los gastos en vivienda

El impacto de los gastos en vivienda en los diferentes niveles de renta puede provocar que los niveles de ingresos relativos se vean alterados si se compara la distribución de la renta disponible de los hogares antes (filas) y después de pagar los costes del alojamiento (columnas), como hace el cuadro 4.1.

Por ejemplo, el 99,2 % de la población de los hogares cuyo nivel de ingresos es el más bajo (menos del 20 % de la mediana de la renta) se mantiene en ese mismo intervalo una vez ya se han realizados los pagos asociados a la vivienda, y solamente el 0,8 % de la población se sitúa en el intervalo de renta inmediatamente superior (20-40 % de la mediana de la renta). Otro ejemplo: el 45,6 % de la población de los hogares cuyo nivel de ingresos se situaba en el intervalo 20-40 % de la mediana, el segundo escalón, ha retrocedido en términos relativos hasta el primer escalón tras descontar el gasto en vivienda y sus ingresos no alcanzan el 20 % de la nueva renta mediana; el 52,4 % se mantiene en el mismo intervalo; y solamente el 2 % de la población escala a un intervalo de renta superior (40-60 % de la mediana de la renta). En el lado opuesto del cuadro, se observa cómo casi la totalidad de la población con los mayores ingresos (95,2 %) permanece en el mismo intervalo de renta.

El alcance de esos cambios es significativo. En las filas correspondientes a los niveles relativos de renta disponible inicial más bajos, buena parte de los hogares cambia de columna moviéndose hacia la izquierda, es decir, tiende a desplazarse hacia escalones de renta disponible todavía más bajos tras el pago de la vivienda.

Las celdas sombreadas permiten apreciar que los retrocesos predominan en todos los tramos de renta disponible situados inicialmente por debajo de la mediana. En cambio, para los hogares cuyos ingresos iniciales se sitúan por encima de la mediana, los movimientos de columna se transforman en avances y son cada vez más importantes. Es decir, el gasto en vivienda actúa como un mecanismo que polariza la situación de los hogares: tras atender dicho gasto, los hogares situados por debajo de la mediana tienden a empeorar su posición relativa para afrontar el resto de gastos, mientras los situados por encima de la mediana tienden a mejorarla.

CUADRO 4.1: Cambios en los tramos de renta una vez descontados los gastos asociados a la vivienda. España, promedio 2021-2024
(porcentaje de población)

Distribución de la renta descontados los gastos en vivienda													
	<20%	20-40%	40-60%	60-80%	80-100%	100-120%	120-140%	140-160%	160-180%	180-200%	>200%	Total	
Distribución de la renta	<20%	99,2	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	20-40%	45,6	52,4	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	40-60%	5,7	27,6	58,6	8,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	60-80%	1,0	4,2	24,3	56,5	14,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	80-100%	0,2	0,7	3,9	21,5	52,1	21,5	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0	
	100-120%	0,0	0,1	0,7	3,2	18,2	48,9	28,7	0,0	0,0	0,0	100,0	
	120-140%	0,1	0,1	0,1	0,6	2,9	15,8	44,1	35,8	0,4	0,0	100,0	
	140-160%	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	3,7	15,4	33,9	43,7	2,6	100,0	
	160-180%	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,7	3,1	13,2	28,6	47,1	6,9	100,0
	180-200%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,6	3,9	12,6	24,0	58,8	100,0
>200%	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,9	3,2	95,4	100,0	

Nota: Los tramos de renta se calculan a partir de la mediana de la renta por unidad de consumo de cada hogar. El color negro representa el mayor porcentaje de la fila, el gris oscuro, el segundo porcentaje más alto y el gris claro, el tercero.
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

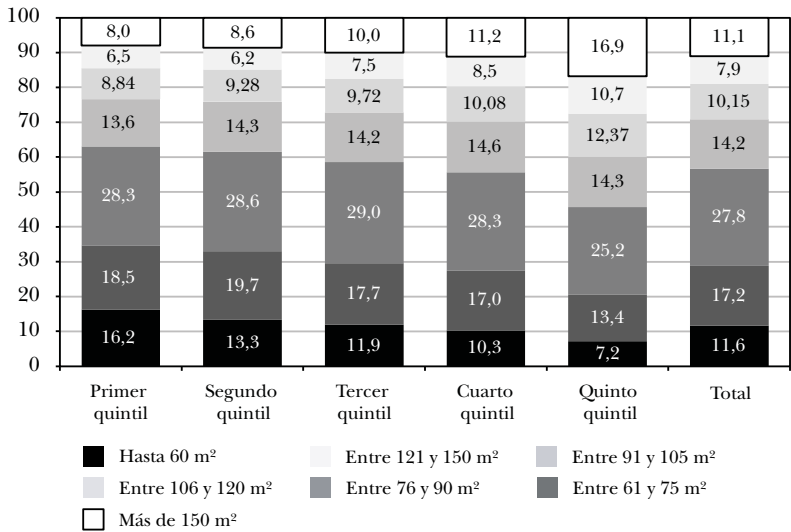
4.3. Características de las viviendas según nivel de renta

Como estamos observando, los niveles de renta de la población están muy relacionados con los problemas de acceso a la vivienda. También lo están con ciertas características de los alojamientos de los hogares. En general, las familias con menores ingresos —con independencia del número de sus miembros— suelen vivir en alojamientos de menor superficie, aunque las diferencias no son demasiado elevadas en los primeros quintiles de renta. Los hogares clasificados entre el primer y el cuarto quintil de renta residen en su mayor parte (más del 50 % de hogares) en viviendas de menos de 90 metros cuadrados. En cambio, más del 50 % de los hogares más ricos viven en viviendas de más de 90 metros, aumentando considerablemente el porcentaje de población que reside en viviendas de más de 150 metros (gráfico 4.15).

Se considera *privación grave de vivienda* la situación que padecen los hogares cuando habitan una vivienda sobrecargada de personas y que presenta, al menos, una de las siguientes carencias: techo con filtraciones; humedades en paredes, suelos o cimientos; podredumbre en marcos de ventanas o suelo; ausencia de bañera o ducha; falta de inodoro con descarga de agua en el interior de uso exclusivo del hogar; o problemas que condicionan la habitabilidad (vivienda demasiado oscura, falta de luz, etc.). Los datos europeos (EU-SILC) evalúan el porcentaje de hogares que se encuentran en esta situación, observándose que España presenta tres características en este sentido. En primer lugar, el alcance de la privación grave de vivienda no es porcentualmente elevado (para el conjunto de la población era en 2023 un 2,9 %), y es inferior a la media europea (4 %). En segundo lugar, el problema ha aumentado en los últimos años. Y, en tercer lugar, su incidencia es mayor entre los hogares con menores niveles de renta (gráfico 4.16). Para el 20 % de hogares más pobres (primer quintil) la privación grave de vivienda es algo mayor, alcanzando el 6,6 % en 2023 —último dato disponible—.

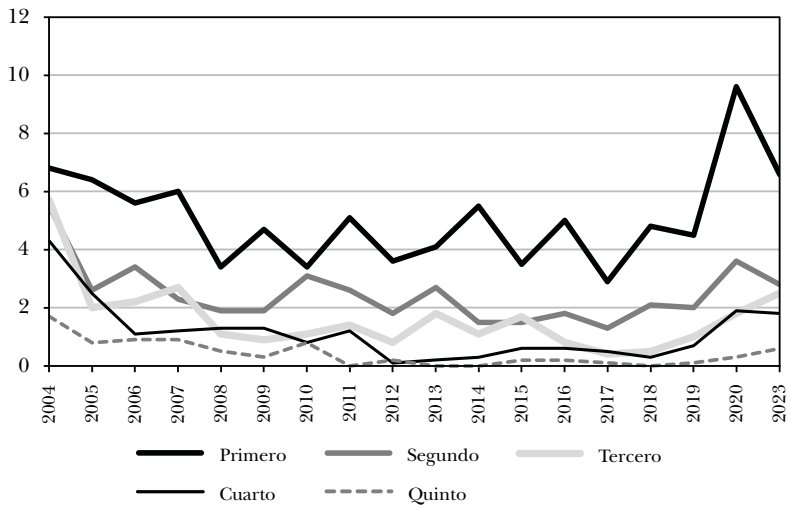
Un aspecto adicional de las condiciones de los alojamientos es el porcentaje de población que reside en una vivienda

GRÁFICO 4.15: Hogares según superficie de la vivienda por quintil de renta. España, 2023
(porcentaje)



Nota: No se han considerado las viviendas en las que no consta su superficie.
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

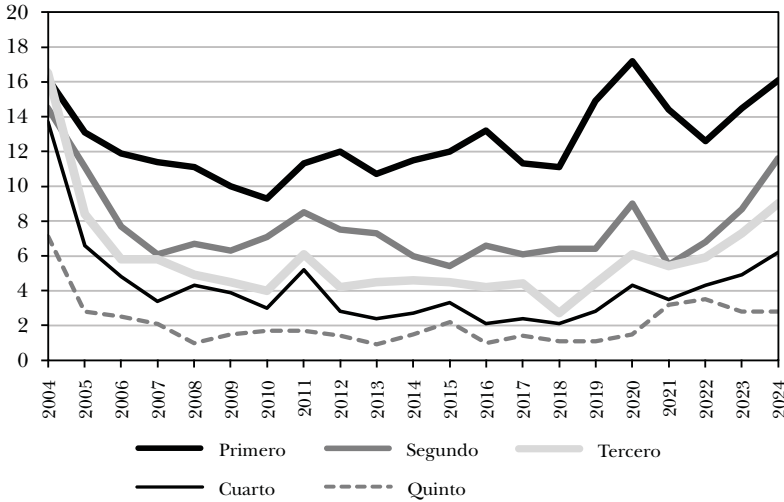
GRÁFICO 4.16: Privación grave de vivienda según nivel de renta. España, 2004-2023
(porcentaje de hogares)



Fuente: Eurostat (EU-SILC).

sobreocupada o con hacinamiento²¹. El problema también se presenta con mayor frecuencia cuanto más baja es la renta del hogar y, tras reducirse el hacinamiento en los años del *boom* inmobiliario en todos los quintiles de renta, pero sobre todo en los intermedios, ha vuelto a crecer a partir de 2019, y mucho más en los dos primeros quintiles. El resultado es que, en 2024, la tasa de hacinamiento de los hogares del primer quintil era del 16%, como la registrada en 2004, y superaba más que entonces las cifras del resto de quintiles, siendo los hogares más pobres los únicos que no han mejorado en este sentido (gráfico 4.17).

GRÁFICO 4.17: Tasa de hacinamiento en la vivienda según quintil de renta. España, 2004-2024
(porcentaje de población)



Fuente: Eurostat (EU-SILC).

²¹ Se considera que una persona vive en un hogar hacinado si la vivienda no dispone de un número mínimo de habitaciones equivalente a: una habitación para el hogar; una habitación por cada pareja en el hogar; una habitación para cada persona soltera de 18 años o más; una habitación por cada par de personas solteras del mismo sexo de entre 12 y 17 años; una habitación para cada persona soltera de entre 12 y 17 años que no esté incluida en la categoría anterior; una habitación por cada par de niños menores de 12 años.

La incidencia de otras carencias de las viviendas también crece conforme se reducen los ingresos. Los indicadores de las carencias en las dotaciones en el interior de los hogares (falta de equipamientos de la vivienda, accesibilidad, escasez de luz natural o ruidos) o en su entorno (contaminación, delincuencia o vandalismo, comunicaciones, equipamientos sociales o comerciales), confirman que los problemas son más frecuentes en las viviendas ocupadas por familias cuyos niveles de ingresos son menores, concentrándose fundamentalmente en los dos primeros escalones de esta estadística, que son muy similares al primer quintil de renta disponible (cuadro 4.2).

Los hogares con bajos ingresos suelen disponer de menos instalaciones en sus viviendas (calefacción, sistemas de refrigeración, acceso a internet, garaje, etc.). Sin embargo, en la gran mayoría de los casos las viviendas se ubican en edificios que no se encuentran en un estado de conservación malo. Estos problemas existen en un 3,3 % de viviendas, pero el porcentaje es casi el doble (6,5 %) en aquellas cuyos hogares tienen unos ingresos netos mensuales inferiores a los 1 000 euros; en cambio, cae al 1,2 % en las viviendas cuyos miembros tienen unos ingresos netos de 3 000 euros o más al mes, el escalón de ingresos superior de la escala que contempla la encuesta. Hay menos diferencias, por el contrario, en los problemas derivados del entorno de la vivienda, pues estos aparecen en proporción similar en todos los niveles de renta en muchos casos, indicando una escasa asociación con la renta del hogar.

Las evidencias presentadas indican, en suma, que existen problemas habitacionales relacionados con las condiciones que ofrecen las viviendas en las que se habita y que, aunque en general las carencias se encuentran bastante acotadas, las padecen más los colectivos de rentas más bajas, en los que su incidencia es mayor.

4.4. Características de los hogares y niveles de renta

Una vez perfilada la forma en la que la renta constituye un determinante importante de las condiciones de acceso a la vivienda — de la relevancia de acceder mediante un tipo u otro de tenencia, del esfuerzo que supone el gasto en vivienda y de las características

CUADRO 4.2: Características de las viviendas principales según nivel de ingresos netos mensuales en el hogar. España, 2021
(porcentaje)

	Total	Menos de 1.000 euros	De 1.000 euros a menos de 1.500 euros	De 1.500 euros a menos de 2.000 euros	De 2.000 euros a menos de 3.000 euros	3.000 euros o más
Viviendas con insuficientes dotaciones:						
Sin calefacción	19,44	30,35	22,87	17,44	13,30	8,63
Sin sistemas de refrigeración	50,43	61,69	53,00	49,12	44,58	39,21
Sin Internet	17,33	36,60	20,37	11,77	6,81	4,73
Sin ascensor	51,93	63,16	55,28	49,42	45,20	42,18
Sin garaje	48,65	63,43	53,78	46,11	40,52	32,75
En edificios no accesibles	34,28	40,33	36,32	33,28	31,12	27,55
En edificios con un estado de conservación malo	3,34	6,52	3,51	2,67	1,85	1,16
Viviendas con problemas en su entorno:						
Ruidos exteriores	30,47	30,52	31,09	30,88	30,50	28,89
Contaminación o malos olores	15,43	15,39	15,56	15,64	15,43	15,09
Poca limpieza en las calles	22,90	23,03	23,23	23,34	22,97	21,56
Malas comunicaciones	13,39	15,46	13,54	13,35	12,12	11,91
Pocas zonas verdes	21,19	23,68	22,17	21,05	19,73	18,12
Delincuencia	17,03	19,46	18,33	17,03	15,65	13,33
Molestias relacionadas con actividades turísticas o locales de hostelería	8,58	7,82	8,09	8,64	9,30	9,37
Viviendas con insuficientes infraestructuras:						
Colegio	10,87	14,77	11,63	10,27	8,65	7,61
Hospital, centros de salud o ambulatorio	15,53	18,63	16,09	15,07	13,96	12,69
Supermercado	11,55	14,51	12,27	11,11	9,81	8,96
Farmacia	8,70	10,72	9,22	8,17	7,47	7,19
Servicios de restauración (bares, restaurantes...)	7,23	9,70	7,86	6,29	5,99	5,35

Fuente: INE (ECEPOV-2021) y elaboración propia.

de alojamiento que se disfrutan—, es interesante identificar qué hogares integran los grupos que componen los distintos niveles de renta. Con esa finalidad, a continuación, se muestra la composición de los quintiles de hogares en función de distintas características del sustentador principal (gráfico 4.18): edad, nacionalidad y estudios; así como de las características del hogar (gráfico 4.19), especialmente su tamaño.

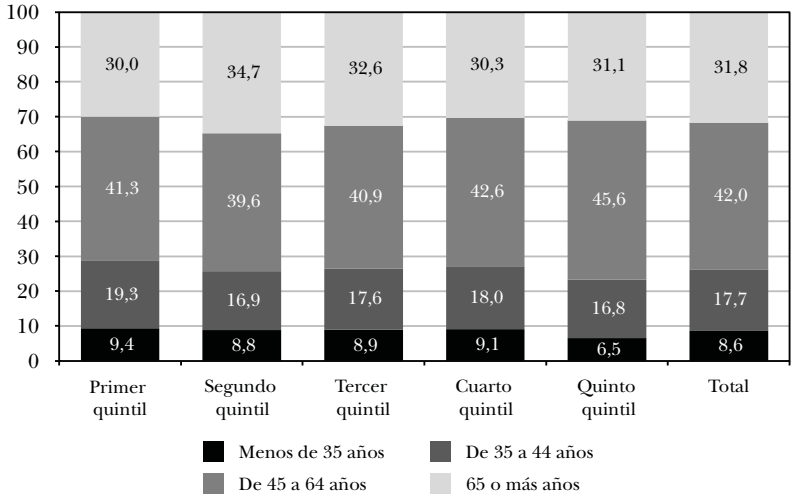
Por lo que se refiere a la frecuencia con la que los sustentadores de distintas edades aparecen en los varios escalones de renta, al comparar los valores de cada quintil con los promedios, destacan los rasgos siguientes. Los hogares encabezados por mayores de 65 años aparecen menos en el primer quintil y más en el segundo y tercero. Por tanto, son en mayor medida hogares modestos, pero no destacan por su condición de hogares pobres. En cambio, los hogares encabezados por jóvenes menores de 35 años aparecen con más frecuencia en el primer quintil, por lo que en ellos son más frecuentes las situaciones de pobreza. Algo similar sucede en el siguiente grupo de edad (35-44 años). Por último, en el amplio grupo de edades laborales más maduras (45-64 años) se advierte más polarización: una parte permanece atrapada en la pobreza y refuerza el peso de ese grupo de edad entre los hogares del primer y segundo quintil, mientras otra parte progresa y refuerza la presencia de los hogares maduros en el quintil de mayores ingresos.

Cuando se considera la nacionalidad, se aprecia con nitidez que la presencia de los hogares encabezados por personas extranjeras se intensifica en los quintiles más bajos. Sucede tanto con las de nacionalidad de países de la UE como con las extracomunitarias, pero con una diferencia: en el caso de estas últimas su presencia resulta particularmente intensa en el primer quintil, es decir, entre los más pobres. Tanto es así que, mientras el peso de este colectivo de hogares en el total es del 5,7 %, en el primer quintil su peso casi se triplica (15,3 %).

El nivel de estudios presenta patrones muy definidos en sus relaciones con el nivel de renta y, por tanto, con la presencia en los sucesivos quintiles de los diferentes niveles de formación. Por un lado, los niveles de estudios elementales —hasta primaria o hasta secundaria obligatoria— refuerzan su presencia en los primeros quintiles, es decir, los de ingresos más bajos. Su peso en el primer

GRÁFICO 4.18: Distribución de los hogares según niveles de renta y características personales del sustentador principal.
España, 2021-2024
(porcentaje)

a) Edad del sustentador principal



b) Nacionalidad del sustentador principal

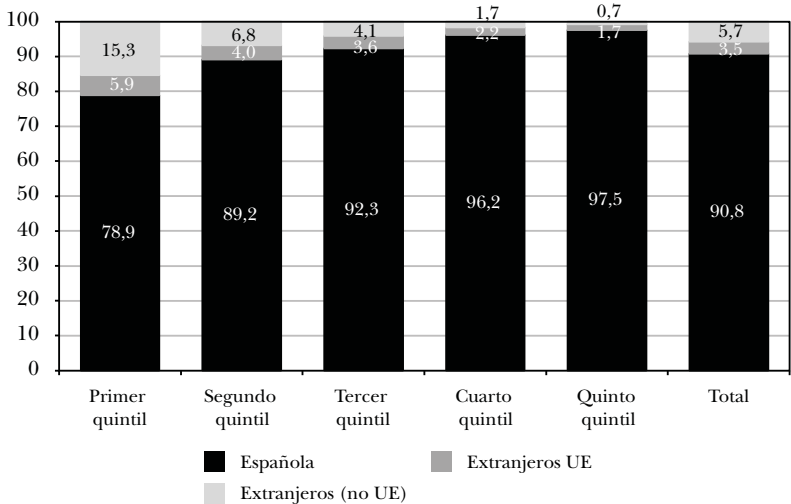
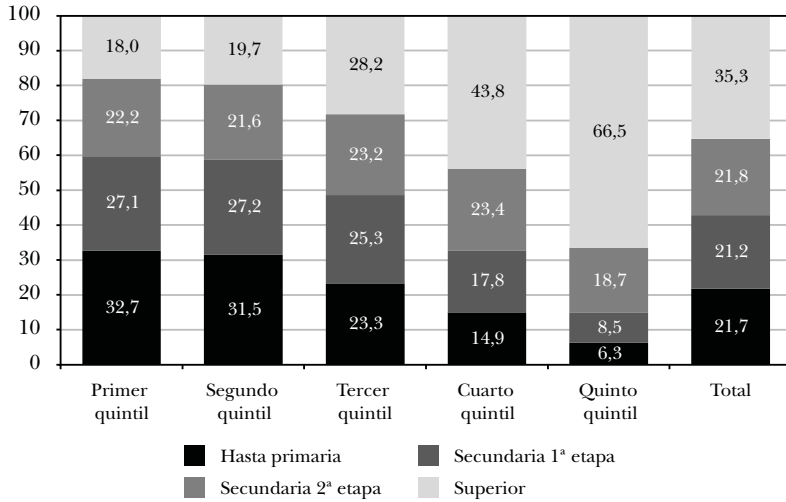
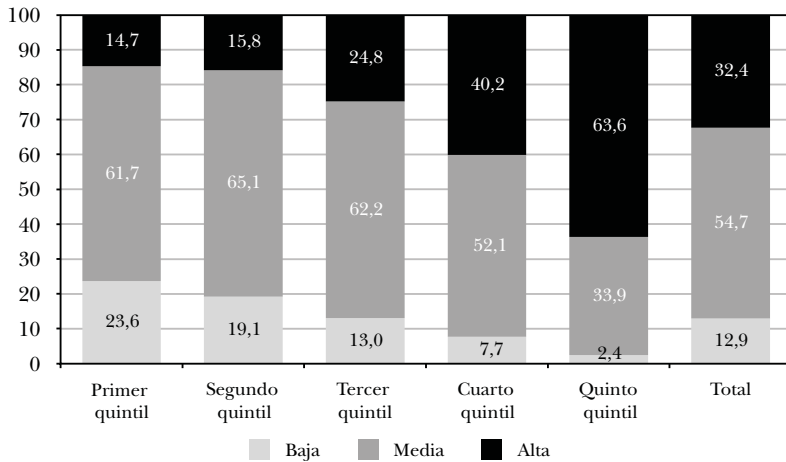


GRÁFICO 4.18 (cont.): Distribución de los hogares según niveles de renta y características personales del sustentador principal.
España, 2021-2024
 (porcentaje)

c) Nivel de estudios del sustentador principal



d) Cualificación de la ocupación del sustentador principal



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

quintil no es mayor que en el segundo porque los niveles de estudios están también influidos por la edad y son más bajos entre los mayores, cuyos ingresos son modestos, pero no siempre los más bajos. Si se consideran los hogares encabezados por personas con estudios secundarios posobligatorios, su peso es muy similar en todos los quintiles, lo que indica que se trata del nivel formativo menos determinante de las ventajas o desventajas económicas de los hogares. Por último, los estudios superiores —universitarios y de formación profesional superior— potencian claramente las oportunidades laborales. Mientras los hogares encabezados por las personas que los poseen representan el 35,3 % del total, en los dos últimos quintiles se supera ampliamente esa cifra y su peso alcanza el 66,5 %.

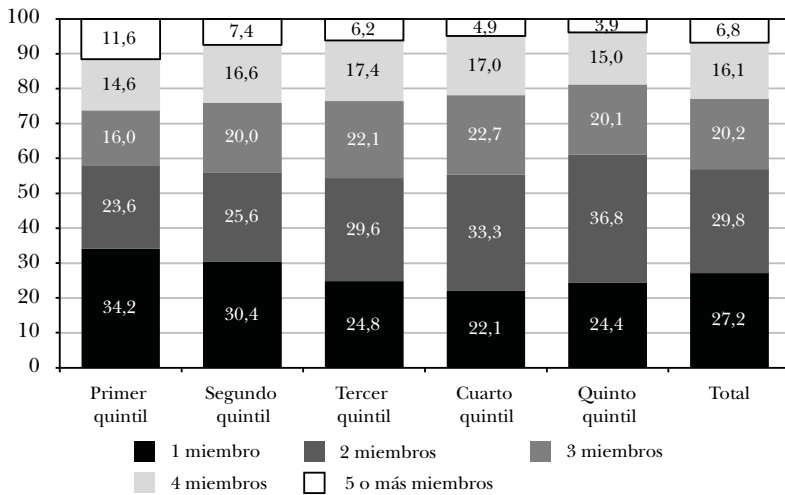
Cuando se considera el nivel de cualificación de la ocupación del sustentador principal, se observa con claridad que la presencia de los hogares encabezados por personas con un nivel de cualificación baja se intensifica en los quintiles más bajos (23,6 % en el primer quintil). Sucede también lo contrario: la presencia de los hogares encabezados por personas ocupadas en puestos con un nivel de cualificación alta es mayor en los quintiles de mayores ingresos (63,6 % en el último quintil). El porcentaje de hogares cuyo sustentador principal cuenta con una ocupación de nivel de cualificación medio también se reduce a medida que aumentan los ingresos del hogar.

El gráfico 4.19 muestra la composición de los quintiles de hogares en función del tamaño del hogar. Los hogares unipersonales —entre los cuales destacan los formados por personas mayores, aunque también existen hogares de jóvenes y personas de mediana edad que viven solos— representan porcentajes superiores a su peso en el total de hogares en los dos quintiles más bajos y, sobre todo, en el primero. Esa mayor presencia en los escalones con menor nivel de ingresos se aprecia también en los hogares de mayor tamaño, de cinco o más miembros, en los cuales el riesgo de padecer pobreza es mayor. En cambio, los hogares que aparecen mejor posicionados en el escalón más elevado de ingresos son los formados por dos personas. Si bien representan el 29,8 % del total de hogares, alcanzan a ser el 36,8 % de los hogares del quintil

superior.²² Por último, los hogares con tres y cuatro miembros muestran menos diferencias entre quintiles. En suma, estos datos apuntan a una concentración de la pobreza en los hogares unipersonales y los más grandes, y una intensificación de los niveles de ingresos más altos en los hogares con dos miembros.

GRÁFICO 4.19: Distribución de los hogares según niveles de renta y tamaño del hogar. España, 2021-2024

(porcentaje)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

De manera muy sintética, la evidencia revisada en este apartado indica que ciertas características de los hogares pueden acentuar los problemas de vivienda porque aumentan la probabilidad de que se encuentren en los escalones más bajos de renta. Entre ellas destacan la juventud de sus sustentadores principales, el bajo nivel de estudios de estos, su nacionalidad extranjera, en especial si esta es extracomunitaria, y que se trate de hogares unipersonales o muy grandes.

²² Aunque en este capítulo no se hace referencia a las diferentes tipologías de hogares, en el capítulo 1 (ver gráfico 1.23) sí se presenta esta información. El esfuerzo para acceder a la vivienda es muy desigual según el tipo de hogar. Los hogares encabezados por un solo adulto, con o sin hijos, sufren problemas de sobreesfuerzo que afectan al 30 % de la población.

Partiendo de esta evidencia, el cuadro 4.3 muestra los resultados de la estimación de un modelo de regresión *logit* que analiza los determinantes de la situación de sobresfuerzo en el gasto de la vivienda. Para ello se utilizan los microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), lo que permite evaluar el impacto resultante de considerar simultáneamente un amplio conjunto de características que hemos ido contemplando por separado. Los determinantes considerados²³ de ese sobresfuerzo son:

- el régimen de tenencia, distinguiendo entre: propiedad sin hipoteca, que es la categoría de referencia en el *logit*; propiedad con hipoteca, alquiler de mercado y cesión o alquiler de no mercado.
- el número de miembros del hogar.
- el número de sustentadores, que ha sido aproximado teniendo en cuenta la relación con la actividad de los miembros del hogar. Se ha supuesto que solo los ocupados y los jubilados contribuyen a la renta de los hogares.
- el nivel de estudios del sustentador principal del hogar, distinguiendo entre: hasta estudios primarios (categoría de referencia), hasta secundaria obligatoria, hasta secundaria de segunda etapa y estudios superiores.
- el tipo de ocupación: ocupaciones cualificadas (categoría de referencia) definidas como los grupos 1 a 3 de la CNO; ocupaciones de cualificación media (grupos 4 a 8 de la CNO); y ocupaciones de cualificación baja (grupo 9 de la CNO).
- la edad del sustentador principal, considerando cuatro grupos de edad: de 16 a 34 años, es decir, jóvenes (que se toma

²³ El nivel de renta no se considera como variable explicativa para evitar problemas de multicolinealidad en la estimación, dado que es el denominador de la definición de esfuerzo (variable dependiente). Para seleccionar el modelo más adecuado se realizaron pruebas de comparación entre especificaciones alternativas, incluyendo la versión continua de la variable gasto en vivienda sobre renta con MC (mínimos cuadrados ordinarios). En el caso de los modelos *logit*, se aplicó un test de razón de verosimilitud entre los distintos modelos, seleccionando el modelo que mostró el mejor ajuste. Asimismo, los criterios de información (AIC y BIC) se utilizaron como medidas complementarias, confirmando que el modelo seleccionado es el que muestra una capacidad explicativa mayor.

como la categoría de referencia); entre 35 y 44 años; entre 45 y 64 años; y 65 o más años.

- la nacionalidad del sustentador principal, considerando a los de nacionalidad española como la categoría de referencia y distinguiendo, además, entre extranjeros procedentes de la UE y resto de extranjeros.
- la actividad del sustentador principal, es decir, su relación con la actividad: ocupado (categoría de referencia), parado, jubilado u otra situación.

Con el objetivo de tener en cuenta el efecto regional y temporal, se han incluido efectos fijos de ambas dimensiones, añadiendo como *dummies* los años y las comunidades autónomas.

Como se observa en el cuadro 4.3, todas las variables resultan estadísticamente significativas, excepto la situación de desempleo, y los signos de los coeficientes son, en su mayor parte, los esperados.

- El régimen de tenencia es la variable con impactos más importantes sobre la probabilidad de tener que realizar o no un sobresfuerzo en el gasto en vivienda: en comparación con la situación de un propietario que no paga hipoteca, residir en una vivienda en propiedad con hipoteca aumenta un 19,7 % la probabilidad de tener un gasto elevado en vivienda, mientras que habitar una vivienda en alquiler de mercado lo hace un 27,4 %.
- La probabilidad de estar en una situación de sobresfuerzo se reduce ligeramente al aumentar el número de miembros del hogar (-2 %) y de forma más intensa al aumentar el número de sustentadores (-9 %).
- También influye el nivel de estudios, pues la población que posee estudios superiores tiene una probabilidad menor en un 2,3 % de tener problemas de sobresfuerzo.
- La probabilidad de realizar un gasto elevado en vivienda se incrementa en 2,2 % y un 3,4 % al pasar de ocupaciones de cualificación alta a cualificación media y baja, respectivamente.

- La edad del sustentador principal también resulta relevante, reduciéndose la probabilidad de sobreesfuerzo en los grupos de edad más elevada: los más mayores, de 65 o más, tienen una probabilidad un 4,3 % menor de tener problemas con los gastos de la vivienda si se comparan con los más jóvenes (16 a 34 años). Esa cifra se reduce a la mitad (2 %) en el grupo con edades entre los 45 y los 64 años y baja todavía más entre los que tienen de 35 a 44 años (0,89 %), es decir, a mayor edad, menor probabilidad de sobreesfuerzo en el acceso a una vivienda.
- Otra variable relevante es la nacionalidad, pues, si se comparan con una persona de nacionalidad española, los extranjeros de la UE tienen un 7,7 % más de probabilidad de tener problemas de sobreesfuerzo, mientras ese porcentaje es todavía mayor en el caso de los extranjeros procedentes de fuera de la UE (10,4 %).
- Por último, estar desocupado aumenta la probabilidad de tener problemas de sobreesfuerzo un 0,2 %, aunque esta variable no resulta significativa, posiblemente porque los parados también reciben una renta similar a través de las prestaciones por desempleo. Por otro lado, los jubilados también ven incrementada su probabilidad de tener problemas de sobreesfuerzo respecto a los ocupados, pero solo ligeramente (0,8 %). Por último, los clasificados en otras circunstancias (estudiantes, en situación de incapacidad permanente para trabajar, dedicados a las tareas del hogar, otros) tienen una probabilidad un 3,5 % menor de sufrir sobreesfuerzo.
- La dimensión regional también resulta interesante, pues según el modelo estimado y tomando como referencia la comunidad autónoma de Andalucía, la probabilidad de sufrir un problema de gasto elevado en vivienda es un 2,8 % superior en Illes Balears y un 2,4 % en Madrid, dos regiones que destacan por sus problemas en relación con el mercado de la vivienda. También es algo más elevada en Castilla-La Mancha (+0,3 %) y Cataluña (+0,6 %), mientras que es inferior en el resto de regiones, en las que la probabilidad de sobreesfuerzo sería inferior.

CUADRO 4.3: Resultados de la regresión *logit* sobre los determinantes de tener un gasto elevado en vivienda
(situación de sobresfuerzo)

	Coeficientes	Efecto marginal en probabilidad
Régimen de tenencia		
Propiedad con hipoteca	2.388***	0,197
Alquiler de mercado	2.862***	0,274
Cesión o alquiler de no mercado	0.955***	0,045
Tamaño del hogar		
Número de miembros del hogar	-0.248***	-0,021
Número de sustentadores del hogar	-1.086***	-0,090
Nivel de estudios del sustentador principal		
Estudios secundarios de primera etapa	0,113***	0,010
Estudios secundarios de segunda etapa	0,683**	0,006
Estudios superiores	-0,295***	-0,024
Ocupación		
Media cualificación	0,279***	0,023
Baja cualificación	0,409***	0,034
Grupo de edad del sustentador principal		
Entre 35 y 44 años	-0,098***	-0,009
Entre 45 y 64 años	-0,229***	-0,020
65 o más años	-0,518***	-0,043
Nacionalidad del sustentador principal		
Extranjero UE	0,783***	0,077
Extranjero de fuera de la UE	1,016***	0,104
Actividad del sustentador principal		
Parados	0,020	0,002
Jubilados	0,091***	0,008
Otros	-0,469***	-0,035
CC. AA.		
Aragón	-0,277***	-0,022
P. de Asturias	-0,177***	-0,014
Illes Balears	0,304***	0,028
Canarias	-0,100**	-0,008
Cantabria	-0,052	-0,004
Castilla y León	-0,257***	-0,021
Castilla-La Mancha	0,039	0,003
Cataluña	0,074***	0,006
C. Valenciana	-0,02	-0,002

CUADRO 4.3 (cont.): Resultados de la regresión *logit* sobre los determinantes de tener un gasto elevado en vivienda
(situación de sobresfuerzo)

	Coeficientes	Efecto marginal en probabilidad
Extremadura	-0,440***	-0,034
Galicia	-0,223***	-0,018
C. de Madrid	0,269***	0,024
Región de Murcia	-0,032	-0,003
C.F. de Navarra	-0,415***	-0,032
País Vasco	-0,192***	-0,016
La Rioja	-0,107**	-0,089
Ciudad Autónoma de Ceuta	-0,488***	-0,037
Ciudad Autónoma de Melilla	-0,334***	-0,026
Número de observaciones	217.792	
Pseudo-R ²	0,276	
Log máx. verosimilitud	-60.137,12	

Nota: ***, **, *: significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente.

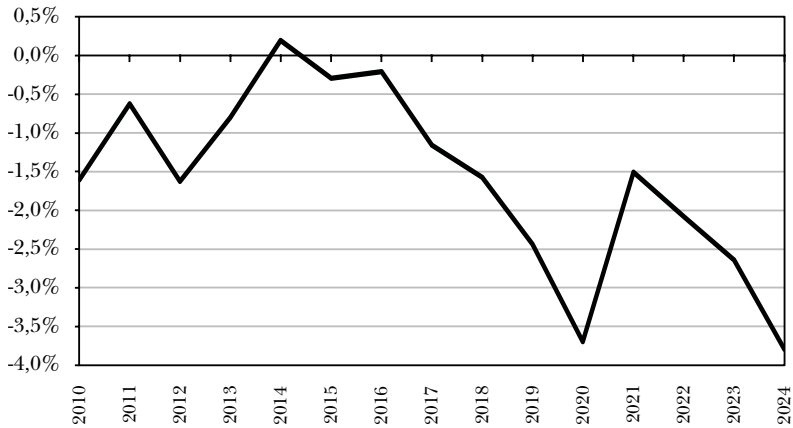
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

— Por años (los efectos marginales en probabilidad están representados en el gráfico 4.20), al tomar como año de referencia 2009 —el segundo año tras el pinchazo de la burbuja inmobiliaria en España y en plena Gran Recesión —, la probabilidad de encontrarse en una situación de sobresfuerzo es inferior en todo el resto de años considerados, con la única excepción de 2014. Este resultado llama la atención al tratarse del primer año de recuperación tras la Gran Recesión. También llama la atención que la probabilidad de estar en una situación de sobresfuerzo se reduce desde 2016, con la única excepción de 2021 por el efecto de la pandemia. Este resultado se produce a pesar del repunte de las tensiones del mercado de la vivienda en los años más recientes. Así pues, pese a la percepción social, parece que la probabilidad de los hogares de encontrarse en una situación de sobresfuerzo relacionado con los pagos de la vivienda es ahora casi un 4% inferior que en 2009.

En síntesis, el número de características de los hogares que inciden en la probabilidad de realizar un sobresfuerzo para pagar

GRÁFICO 4.20: Efecto marginal en probabilidad de las *dummies* de años en la regresión *logit* sobre los determinantes de tener un gasto elevado en vivienda

(situación de sobresfuerzo)



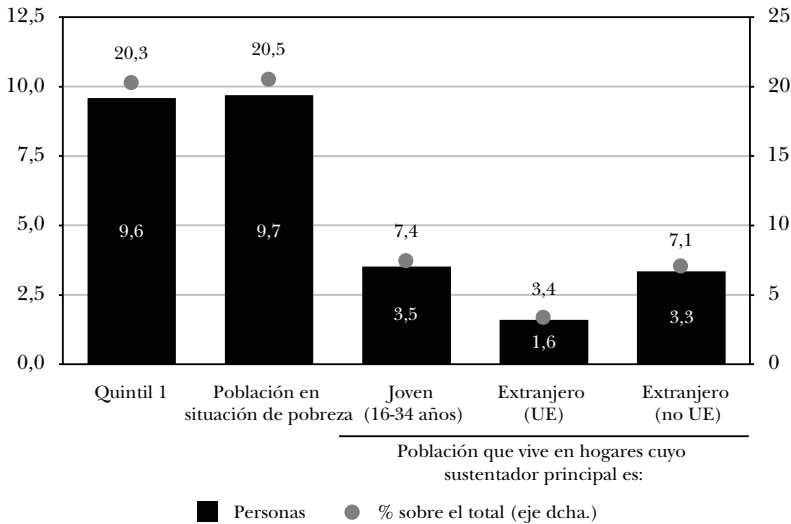
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

los gastos relacionados con la vivienda es elevado, pero tres de ellas son mucho más relevantes que el resto. En primer lugar, y de manera muy destacada, el régimen de tenencia: vivir en alquiler o estar pagando una hipoteca eleva sustancialmente la probabilidad de sobresfuerzo, eliminando ese riesgo haber pagado ya la vivienda o haberla recibido como herencia o donación. En segundo lugar, ser inmigrante (sobre todo proveniente de fuera de la UE) es el siguiente factor de riesgo de sobresfuerzo. Y en tercer lugar —con una probabilidad de incrementar el riesgo de sobresfuerzo similar a la nacionalidad extranjera—, ser el único sustentador de un hogar.

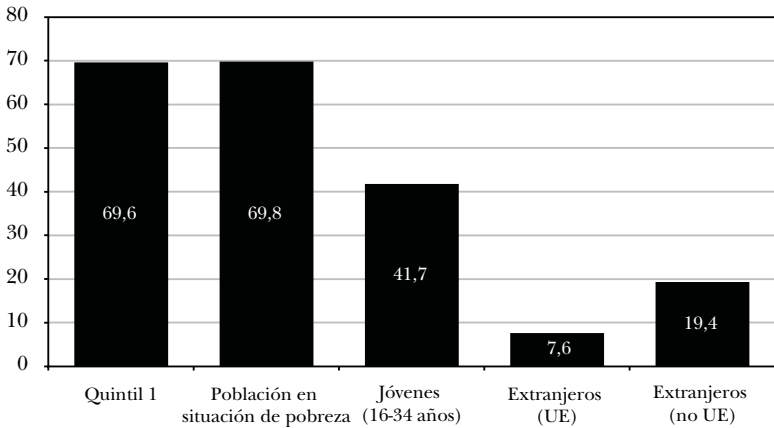
La revisión de las características de los hogares que inciden en la probabilidad de que algunos colectivos se encuentren con más frecuencia con dificultades para soportar los gastos del alojamiento aconseja valorar las dimensiones de ciertos grupos. El panel *a* del gráfico 4.21 indica que los hogares con rentas bajas (primer quintil o con riesgo de pobreza relativa) engloban a 9,6-9,7 millones de personas. La cifra se reduce a 3,5 millones cuando se trata de personas que viven en hogares cuyo sustentador principal es joven, a 1,6 millones que viven en hogares cuyo sustentador principal es una persona de nacionalidad extranjera procedente de la

GRÁFICO 4.21: Población de los colectivos más afectados por los problemas de vivienda. España, 2021-2024

a) Millones de habitantes y porcentaje



b) % de población que vive en hogares con gasto elevado en vivienda (sobre el total de hogares con gasto elevado en vivienda)



Fuente: INE (ECV, ECP) y elaboración propia.

UE, o a 3,3 millones de personas cuando el sustentador principal es de nacionalidad de fuera de la UE.

El peso de la población con rentas más bajas supera ligeramente el 20 %; el de la población que vive en hogares cuyo sustentador

principal es joven, el 7,4 %; el de la población que vive en hogares cuyo sustentador principal es joven o de nacionalidad extranjera (fuera de la UE) supone el 7,1 % y el de la población cuando el sustentador principal procede de la UE es el 3,4 %.

Por último, el *panel b* muestra el porcentaje de población de cada uno de los colectivos que destaca por su gasto medio elevado en vivienda respecto al total de población con gasto elevado en vivienda. Casi el 70 % de la población con gasto elevado en vivienda vive en hogares situados en los niveles más bajos de renta (quintil 1 o situación de pobreza); el 41,7 % de la población que vive en hogares con gasto elevado en vivienda es joven; el 7,6 % es de nacionalidad extranjera perteneciente a la UE y el 19,4 % de nacionalidad extranjera de fuera de la UE. Entre estos colectivos pueden existir intersecciones, de manera que los porcentajes no se deben sumar.

4.5. Conclusiones

El análisis de este capítulo ha mostrado que la renta disponible de los hogares influye en el régimen de tenencia de las viviendas en las que habitan y este, a su vez, en el esfuerzo financiero que deben realizar para cubrir los gastos del alojamiento.

En cifras absolutas, la compra de una vivienda suele exigir —durante los años en los que la propiedad se paga y se atienden las obligaciones de los créditos hipotecarios contratados para adquirirla— incurrir en gastos de alojamiento más elevados que los que exigen el resto de regímenes de vivienda. A consecuencia de esos requisitos difíciles de cumplir, los hogares con menos renta, poca capacidad de ahorro y bajo nivel de riqueza tienen graves dificultades para comprar la vivienda y se orientan mayoritariamente al alquiler. Eso no significa que el alquiler —en particular cuando es de mercado— requiera dedicar a cubrir los gastos relacionados con la vivienda un porcentaje bajo de sus ingresos. Con frecuencia sucede lo contrario y, si la renta disponible del hogar es baja, ese porcentaje resulta elevado, lo que supone que el alquiler es cuantioso, pero es el único camino para acceder a una vivienda porque el de la propiedad está cerrado.

El capítulo ofrece evidencia diversa de que, cualquiera que sea el régimen de tenencia, el esfuerzo que los hogares han de realizar para cubrir los gastos derivados del alojamiento —considerando como tales tanto los de alquiler o pago de las cuotas hipotecarias, según el régimen de tenencia, y también los demás gastos de funcionamiento del hogar— es muy diferente entre distintos niveles de renta de los hogares. Mientras para el promedio de los hogares incluidos en el primer quintil —que poseen niveles de ingresos similares a los que están en riesgo de pobreza— el gasto en vivienda absorbe más del 40 % de su renta disponible, para los dos quintiles de mayor renta apenas supone el 11-14 %.

Si se contempla el problema desde otro ángulo y se indaga cuál es el porcentaje de los hogares que hacen un sobresfuerzo para pagar el alojamiento dedicando a esos gastos más del 40 % de su renta disponible, la conclusión es similar: el sobresfuerzo es muy frecuente entre los hogares pobres y los incluidos en el primer quintil de ingresos, pues lo realiza el 39,8 % de ellos; en cambio, es muy infrecuente entre los hogares de los dos quintiles más ricos, pues apenas afecta al 1 %.

Ese patrón de resultados se repite en todas las comunidades autónomas, pero como sus niveles de renta medios son muy diferentes —las regiones ricas doblan en renta per cápita a las más pobres— y las tensiones de sus mercados de vivienda también, una pregunta pertinente es si el esfuerzo que requiere el gasto en vivienda es mayor o menor en las regiones ricas. La respuesta que ofrece la evidencia es que el porcentaje de renta disponible dedicado a cubrir los gastos de alojamiento aumenta con el nivel de renta regional, y también es mayor el porcentaje de hogares que incurren en un sobresfuerzo para atender estos gastos. Este patrón de gasto implica que los grupos de hogares con ingresos bajos de las regiones más ricas sufren con mayor intensidad el problema que representan los elevados gastos de vivienda. Así pues, se da la paradoja de que muchas personas se dirigen a las áreas económicas más prósperas atraídas por sus mayores oportunidades de empleo e ingresos, pero, al tiempo que las disfrutan, se ven obligadas a soportar mayores gastos para acceder al alojamiento, suponiendo estos un sobresfuerzo en el caso de que los ingresos que consiguen sean bajos.

El capítulo ha realizado un ejercicio consistente en recalcular las tasas de pobreza relativa —hogares situados por debajo del 60 % de la renta mediana— una vez descontados de la renta disponible los gastos de vivienda. El resultado es que, como los hogares con menos ingresos realizan más esfuerzo en vivienda, las diferencias entre hogares en los recursos restantes para atender a todos los demás gastos se agrandan, y la tasa de riesgo de pobreza recalculada aumenta. Pero aumenta sobre todo en las regiones más ricas, porque en ellas el sobresfuerzo que requiere el alojamiento a los hogares más pobres es mayor y más frecuente.

El nivel de renta del hogar influye también en las características de las viviendas, como era de esperar. Los hogares ricos disfrutan de alojamientos más grandes y los pobres tienden a tenerlos más pequeños, sufriendo con más frecuencia problemas más graves de hacinamiento y carencias en las viviendas, tanto en su interior como en su entorno. La aceptación de un alojamiento de mala calidad es una vía para reducir la presión que representa el gasto en vivienda sobre unos ingresos del hogar bajos.

El capítulo ha analizado también, basándose en la explotación de los microdatos de la Encuesta de Condiciones de Vida, con qué frecuencia aparecen en los distintos quintiles de ingresos ciertas características de los sustentadores principales. El resultado es que los rasgos de los sustentadores que aumentan la probabilidad de encontrarse en los escalones más bajos de renta son los siguientes: la juventud, el bajo nivel de estudios, la nacionalidad extranjera (en especial si es extracomunitaria); que se trate de hogares unipersonales o muy grandes, y que se localicen en zonas poco pobladas.

Todas las dimensiones de los hogares que inciden en la probabilidad de realizar un sobresfuerzo para pagar los gastos relacionados con la vivienda no son igualmente importantes. Tres de ellas son mucho más relevantes que el resto. En primer lugar, y de manera muy destacada, el régimen de tenencia: tener que vivir en alquiler o estar pagando una hipoteca eleva sustancialmente la probabilidad de sobresfuerzo; ese riesgo desaparece cuando ya se ha pagado la vivienda o se ha recibido como herencia o donación. Ser inmigrante (sobre todo proveniente de fuera de la UE) es el segundo factor que más contribuye a tener que realizar

un sobresfuerzo. El tercero —con una probabilidad de incrementar el riesgo de sobresfuerzo similar a la que supone ser extranjero— es vivir en un hogar con un único sustentador, algo que ocurre con más frecuencia entre los hogares encabezados por jóvenes.

5. La vivienda de los jóvenes

Los jóvenes constituyen, junto con los inmigrantes que llegan a España cada año, uno de los colectivos poblacionales que más problemas de acceso a la vivienda padecen en la actualidad. Sus dificultades se ven reflejadas en una tasa de emancipación que se sitúa muy por debajo del promedio de la Europa de los Veintisiete (EU-27) y que no muestra señales de convergencia. A su vez, buena parte de los jóvenes que logran acceder a la vivienda debe destinar una parte importante de sus ingresos a hacer frente a los gastos asociados a esta, limitando severamente su capacidad de ahorro y consumo de otros bienes y servicios. Estas dificultades derivan de una combinación de circunstancias analizadas en este capítulo: características de su inserción laboral, composición y nivel de ingresos de los hogares encabezados por jóvenes, su elevada movilidad geográfica y su tendencia a trasladar la residencia a zonas donde hay más y mejores empleos, pero también mercados de vivienda más tensionados.

En todo caso, es importante tener en cuenta que los jóvenes españoles son un colectivo heterogéneo desde muchos puntos de vista relevantes para las condiciones en las que se enfrentan a las opciones de acceso a la vivienda: nivel de estudios, situación laboral, salarios, entorno familiar, nacionalidad o lugar en el que residen o quieren hacerlo. Así pues, será necesario tener presente esa diversidad al evaluar sus problemas, ser cautos en las generalizaciones y advertir que los valores medios de los indicadores para este grupo etario pueden ocultar la enorme heterogeneidad subyacente.

La estructura de este capítulo es la siguiente. El apartado 5.1 considera la trayectoria de las tasas de emancipación, determinada en buena medida por la evolución del mercado laboral, pero

también por otros factores como la movilidad geográfica hacia grandes áreas urbanas por motivos de trabajo o estudio. El apartado 5.2 analiza el nivel de renta de los hogares encabezados por jóvenes, el porcentaje de su renta que destinan al gasto en vivienda, el alcance de las sobrecargas asociadas a los gastos de alojamiento y la evolución del régimen de tenencia a través del cual los hogares jóvenes acceden a la vivienda. El apartado 5.3 analiza la importancia de la heterogeneidad de los jóvenes desde tres perspectivas: las diferencias de esfuerzo entre los hogares encabezados por jóvenes con distinto nivel de estudios, con distinta nacionalidad y entre los hogares que disfrutaban de distinto régimen de tenencia de la vivienda. El apartado 5.4 describe las características de los hogares jóvenes y de las viviendas que estos ocupan. El apartado 5.5 presenta las principales conclusiones del capítulo.

5.1. Emancipación residencial e inserción laboral juvenil

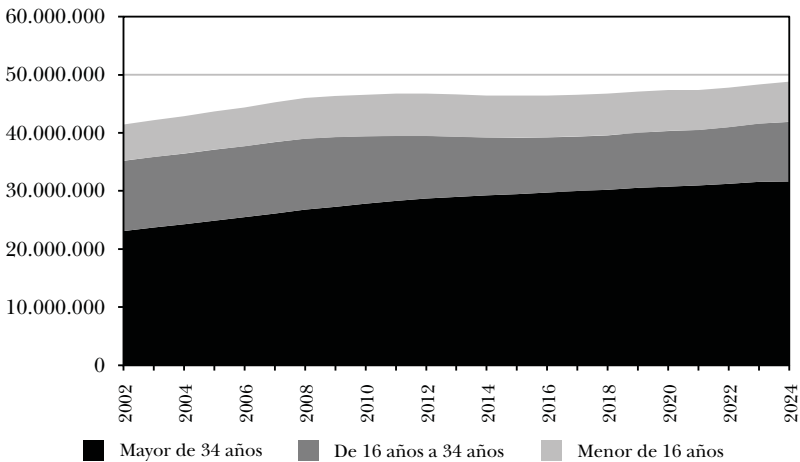
A lo largo de este capítulo, la categoría *joven* hace referencia a las personas con edades comprendidas entre los 16 y los 34 años²⁴ (Pérez 2023). En 2024, el número de jóvenes en España ascendía a 10,3 millones, lo que representaba un 21,6 % de la población total. Tanto su número como su peso sobre la población total se encontraban sensiblemente por debajo de los valores de 2002, cuando 12 millones de residentes en España tenían entre 16 y 34 años, lo que representaba el 29 % de los habitantes del país (gráfico 5.1, panel *a*).

La baja natalidad y el progresivo envejecimiento de la población española a lo largo de los últimos decenios explican la caída del número de personas jóvenes y la reducción de su peso en la población total de España que, pese a todo, todavía es superior al peso de los mayores de 65 años (19,6 %). Sin embargo, los hogares jóvenes solo representaban un 9,1 % del total de hogares

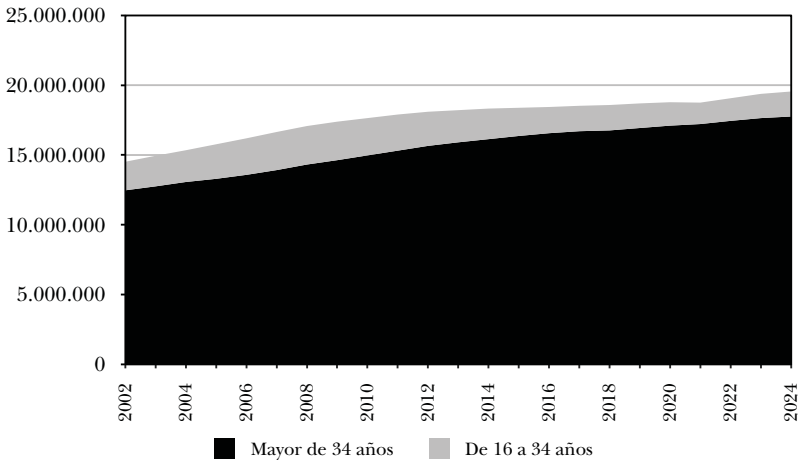
²⁴ Se emplea dicha definición a lo largo de todo el capítulo, salvo en aquellos casos en los que se indica expresamente el uso de un rango de edad alternativo.

GRÁFICO 5.1: Evolución demográfica de los jóvenes, 2002-2024

a) Población por grupo de edad



b) Número de hogares por grupo de edad del sustentador principal



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

en 2024, muy por debajo del peso de los jóvenes sobre la población total y muy por debajo del peso que tenía este colectivo en el total de hogares en 2002, cuando ascendía a un 14,1 %. Durante este mismo periodo, el número de hogares jóvenes también registró una caída en términos absolutos, situándose en 2024 en 1,77 millones de hogares, muy por debajo de la cifra de 2,05 millones de hogares jóvenes registrados en 2002 (gráfico 5.1, panel b).

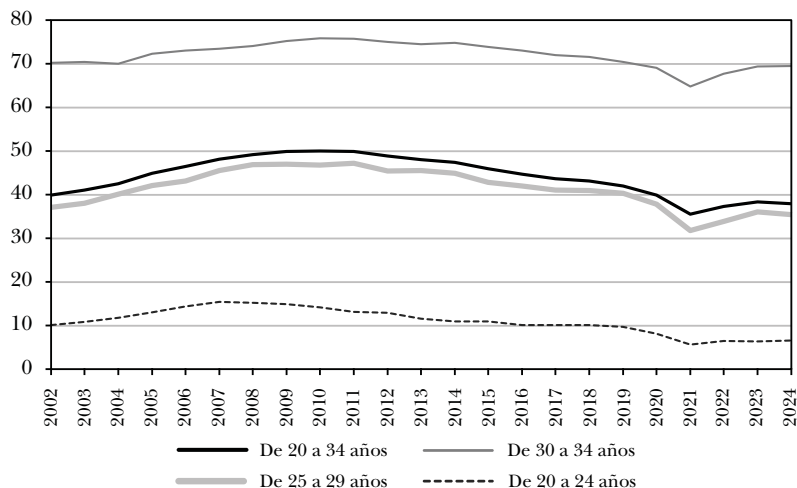
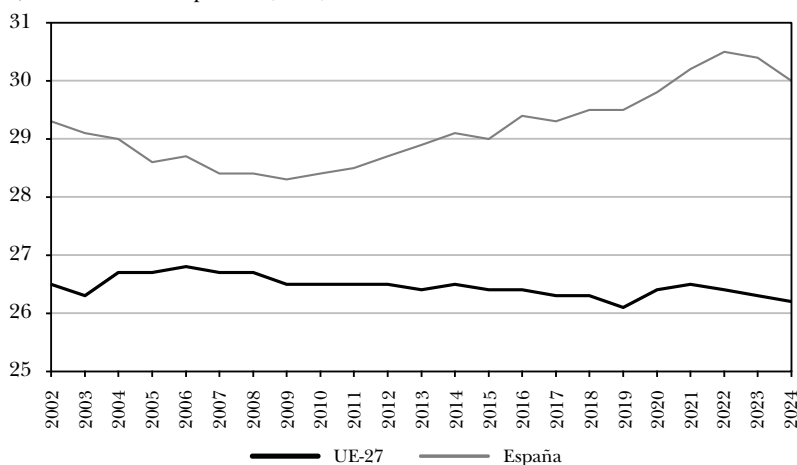
Desde entonces, la burbuja inmobiliaria, la Gran Recesión, la crisis de la covid-19 y la inflación inmobiliaria pospandémica han moldeado las posibilidades y condiciones de acceso de los jóvenes a la vivienda, condicionando la emancipación residencial y la creación de nuevos hogares.

Emancipación residencial juvenil

Una variable clave para explicar la sustancial diferencia entre el peso de los jóvenes en la población y el de los hogares jóvenes en el total de hogares es la tasa de emancipación. Como se observa en el gráfico 5.2, en 2024 solo el 38 % de los jóvenes de entre 20 y 34 años había abandonado el hogar de sus progenitores o tutores, pasando a formar uno nuevo, ya fuera solos, en pareja o con otras personas con las que no comparten parentesco. Esta cifra se sitúa en valores muy similares a los que se registraban en el año 2002, en los primeros compases del *boom* inmobiliario, pero muy por debajo de los de 2008, pues durante el periodo expansivo que se desarrolló entre 2002 y 2008 la tasa de emancipación entre las personas de entre 20 y 34 años aumentó cerca de 10 puntos porcentuales, con incrementos especialmente notables para los jóvenes de entre 25 y 29 años. La edad media de emancipación se situó claramente por encima del valor observado para el promedio de la EU-27 en todo el periodo considerado.

El estallido de la Gran Recesión supuso un cambio de tendencia y marcó tanto el máximo de la tasa de emancipación como el mínimo de la edad de emancipación. Durante los años de recesión, que se extendieron entre 2008 y 2013, la edad de emancipación experimentó un ligero aumento, mientras que la tasa de emancipación permaneció relativamente estable. A partir del inicio de la recuperación económica, en 2014, se aceleró el deterioro de estos indicadores, a pesar del crecimiento económico del periodo 2013-2019. Esto contrasta con la evolución que había seguido a lo largo del periodo expansivo que se desarrolló durante los años del *boom* inmobiliario.

Con la llegada de la crisis de la covid-19, tanto la tasa como la edad de emancipación experimentaron un deterioro abrupto y súbito, que condujo a las peores cifras del periodo temporal considerado. En el periodo pospandémico, marcado por una

GRÁFICO 5.2: Tasa y edad de emancipación. España, 2002-2024*a) Tasa de emancipación (porcentaje)**b) Edad de emancipación (años)*

Fuente: INE (EPA), Eurostat (EU-SILC) y elaboración propia.

recuperación más rápida y vigorosa que tras la Gran Recesión, tanto la tasa como la edad de emancipación siguieron una evolución positiva. Esta mejoría se produjo a pesar del contexto marcado por el episodio inflacionario de 2022-2023, con la consiguiente subida de tipos por parte del BCE, y por las crecientes tensiones en el mercado inmobiliario ya descritas en el primer bloque de esta

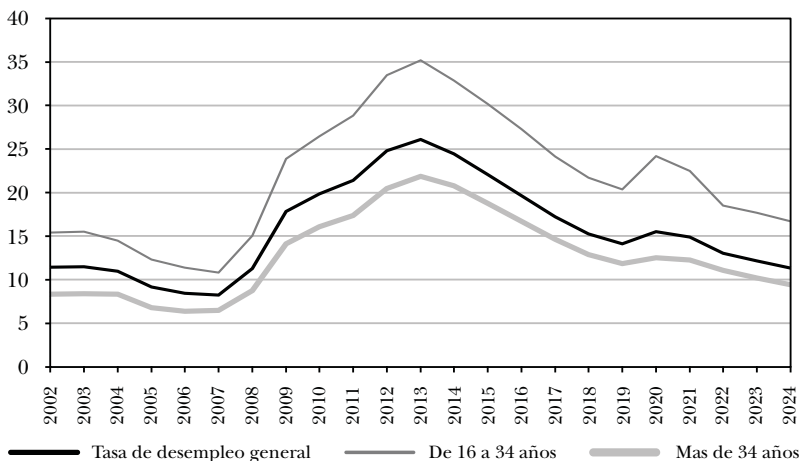
monografía. Sin embargo, dicha mejoría solo sirvió para revertir parcialmente el deterioro de la tasa de emancipación producido como consecuencia de la crisis de la covid-19, observándose el estancamiento de esta en 2023 y 2024.

En 2024, el 62 % de los jóvenes de entre 20 y 34 años continuaba residiendo con sus progenitores o tutores, lo que explica que el peso de los hogares jóvenes en el total de hogares sea muy inferior al peso de la población joven en el total de población. Esta situación genera una enorme bolsa de demanda latente de vivienda, cuya dimensión puede ser aproximada a partir de la siguiente extrapolación. Si la tasa de emancipación de los jóvenes de 20 a 34 años en España pasase del actual 38 % al 50,9 % observado para el promedio de los países de la EU-27 en 2024, el número de jóvenes que vive con sus padres disminuiría en 1.045.000 personas. Asumiendo que los nuevos hogares que se formasen tuviesen el mismo número promedio de miembros que los hogares jóvenes existentes en 2024 (2,58 personas), esto se traduciría en la creación de 405.000 nuevos hogares. Se trata de una cifra que se situaría solo un poco por debajo de la creación total de hogares en España entre 2022 y 2024 o en el lustro que va de 2012 a 2017.

La inserción laboral de los jóvenes

La evolución del mercado laboral y de las problemáticas particulares que los jóvenes experimentan dentro de este marcan de manera decisiva sus posibilidades de emancipación residencial y, con ello, los indicadores anteriores. De manera crónica, la población joven sufre en España una mayor tasa de desempleo que la población de más de 34 años, tal y como puede apreciarse en el gráfico 5.3. La dificultad para encontrar un trabajo y asegurarse una fuente de ingresos regular y suficiente emerge como uno de los principales condicionantes de la evolución de la tasa de emancipación. Además, la tasa de desempleo juvenil presenta una mayor volatilidad que entre los mayores de 34 años, haciendo que la renta de este grupo poblacional sea especialmente sensible a las fluctuaciones que se producen a lo largo del ciclo económico, lo que se ve reflejado en el comportamiento mayoritariamente procíclico de la tasa y la edad de emancipación.

GRÁFICO 5.3: Tasa de paro según grupo de edad. España, 2002-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

La buena evolución de la tasa de paro juvenil durante el *boom* inmobiliario, que la había llevado a situarse en valores más cercanos a los de la población mayor de 34 años, se tradujo en un importante aumento de la tasa de emancipación juvenil (panel *a* del gráfico 5.2). Con el estallido de la Gran Recesión, la tasa de paro juvenil creció con más virulencia que la de la población mayor de 34 años, hasta situarse en un 35,2 % en 2013, nada menos que 25 puntos porcentuales (pp) por encima de su valor en 2007 y 10 pp por encima de la tasa de desempleo general de 2013. Sin embargo, la tasa de emancipación no mostró una caída tan espectacular durante este periodo, probablemente gracias al notable abaratamiento de los precios de compra y alquiler de vivienda, pero también debido a que durante el anterior periodo expansivo un buen número de jóvenes accedió a la vivienda en régimen de propiedad.

Desde entonces, la tasa de desempleo ha seguido una tendencia a la baja que solo se vio interrumpida en 2020. Con todo, pese a la buena evolución de la tasa de desempleo juvenil durante más de un decenio, que le llevó a acumular una reducción de 20 pp entre 2013 y 2024, esta no se tradujo en un aumento de la tasa de emancipación, situándose hoy 10 pp por debajo de su valor de 2013. Dicha tendencia parece haberse acentuado en el periodo pospandémico, pues la enorme e ininterrumpida caída de la

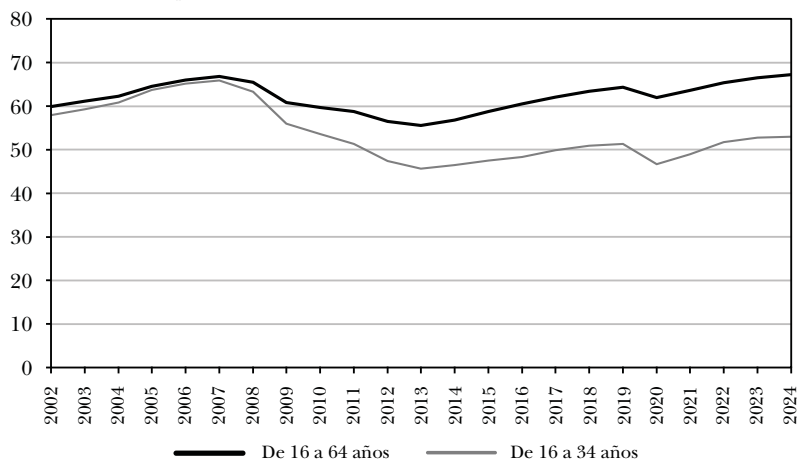
tasa de desempleo juvenil observada desde 2021 tan solo se tradujo en un aumento de la tasa de emancipación entre 2021 y 2022, recuperando de este modo el nivel que exhibía antes del estallido de la crisis de la covid-19 para pasar a estancarse desde entonces. Este comportamiento contrasta notablemente con el que se observó durante el *boom* inmobiliario, cuando la caída de la tasa de desempleo juvenil sí se tradujo en una notable mejoría de la tasa de emancipación.

El hecho de que la trayectoria de crecimiento económico y disminución de la tasa de desempleo juvenil observada a lo largo de la última década no haya dado lugar a un aumento de la tasa de emancipación emerge, *a priori*, como una paradoja. El importante repunte de los precios de alquiler y compraventa aparece como una de las razones capaces de explicar este hecho. A ello se unen algunas características del mercado laboral español, relativas a la capacidad de los trabajadores jóvenes para acceder a un puesto de trabajo que les permita obtener ingresos estables y suficiente extensión de la parcialidad para hacer frente a los gastos de una vivienda.

Si bien es cierto que a lo largo de la última década la tasa de desempleo ha experimentado una notable caída hasta situarse en valores cercanos a los que exhibía durante el *boom* inmobiliario, la tasa de ocupación de la población joven no remonta (gráfico 5.4). Entre 2007 y 2013, la tasa de ocupación juvenil, que considera el número de ocupados de entre 16 y 34 años respecto al total de personas en ese rango de edad, disminuyó de manera notable. Ante las pobres perspectivas de empleo en el contexto de la Gran Recesión, el coste de oportunidad de prolongar los estudios sufrió un fuerte descenso, dando como resultado un notable aumento del porcentaje de jóvenes que cursaba estudios superiores y, en paralelo, un retraso en la incorporación al mercado laboral, especialmente entre los jóvenes de 20 a 24 años. Esta transformación, operada durante los años de la Gran Recesión, ha tenido carácter estructural y permanente. La ampliación de la etapa formativa y el retraso en la entrada en el mercado laboral tiene implicaciones evidentes sobre las posibilidades de emancipación de los jóvenes, pues se retrasa el momento en que comienzan a percibir una renta que les permita plantearse. Es interesante constatar

que, a diferencia de la expansión económica de los años 2000, que provocó un aumento del abandono escolar temprano, la expansión posterior a 2014 no produjo dicho efecto, aunque España sigue mostrando elevados niveles de abandono escolar temprano en comparación con los países europeos.

GRÁFICO 5.4: Tasa de ocupación según grupo de edad. España, 2002-2024
(porcentaje)

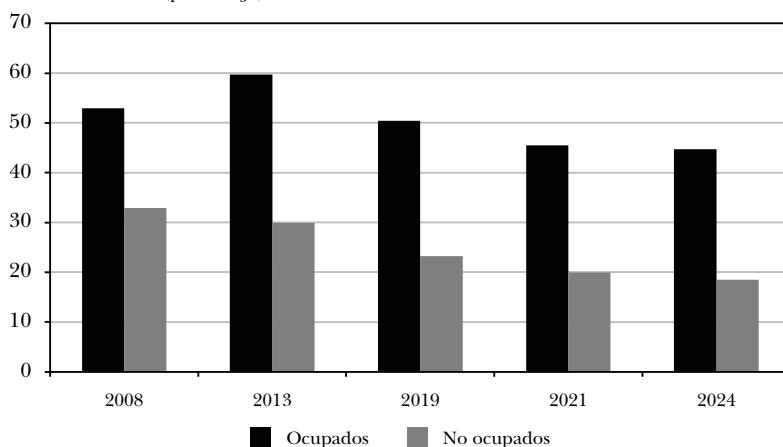


Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

La consecución de un empleo puede actuar como el catalizador que empuja a la emancipación residencial en una gran mayoría de casos. Es cierto que un número no desdeñable de jóvenes lleva a cabo su emancipación sin estar ocupados (gráfico 5.5), accediendo a la vivienda a través de redes de apoyo familiar que les ceden una vivienda en la que residir o les transfieren ingresos para hacer frente a los gastos habitacionales. En todo caso, en 2024 la tasa de emancipación entre los jóvenes no ocupados se encontraba muy por debajo de la observada entre los ocupados, pues ascendía a un 44,5 % para estos últimos, frente al 18,5 % de los primeros. Estas cifras confirman que la obtención de empleo actúa como un importante facilitador de la emancipación residencial juvenil. No obstante, el hecho de que el 55 % de los jóvenes ocupados continúe residiendo en el domicilio de sus progenitores o tutores resulta indicativo de que, en muchos casos, contar con un empleo no es

suficiente para posibilitar la emancipación. Es más, desde 2013 la tasa de emancipación entre los jóvenes ocupados ha descendido de manera continuada, pasando del 59,7 % al inicio del periodo al 44,7 % en 2024, aunque esta cifra parece haberse estabilizado en el periodo pospandémico. La tendencia descendente de la tasa de emancipación de los jóvenes ocupados a lo largo del último decenio resulta indicativa de que, cada vez más, los empleos a los que logran acceder los jóvenes no ofrecen las condiciones necesarias para que puedan abandonar el hogar familiar y establecerse de manera independiente, destacando particularmente la elevada presencia de empleos a tiempo parcial).

GRÁFICO 5.5: Tasa de emancipación entre jóvenes ocupados vs. tasa de emancipación entre jóvenes no ocupados. España, 2008-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

El elevado porcentaje de jóvenes ocupados no emancipados puede explicarse por la precariedad en el empleo que padecen con mayor frecuencia los trabajadores más jóvenes. En un mercado laboral caracterizado por elevadas tasas de desempleo juvenil —que, pese a la tendencia descendente observada a lo largo de la última década, continúan siendo las más elevadas de la EU-27— los jóvenes se ven especialmente afectados por algunos problemas como la temporalidad, que eleva la incertidumbre sobre los ingresos anuales de quienes la padecen. De este modo, dificulta

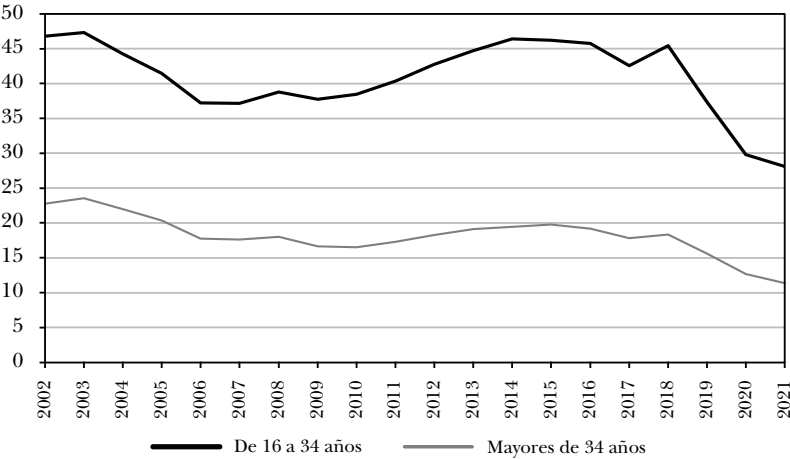
el abandono del hogar familiar y lastra su capacidad de realizar proyectos con un horizonte a medio o largo plazo, como comprar una vivienda o tener hijos.

La reforma laboral de 2022 —que eliminó el contrato de obra y servicio, condicionó el uso de contratos temporales al cumplimiento de determinados supuestos e introdujo la figura del trabajador fijo-discontinuo— ha supuesto un notable descenso de la tasa de temporalidad, especialmente entre los trabajadores menores de 34 años. La tasa de temporalidad pasó de valores superiores al 50 % en 2021 a cifras cercanas al 35 % en 2024. No obstante, estos valores se sitúan muy por encima de los observados entre los trabajadores mayores de 34 años, cuya tasa de temporalidad en 2024 apenas alcanzaba el 15 % (panel *a* del gráfico 5.6), dificultando que los jóvenes puedan abandonar el hogar familiar al enfrentarse a una elevada incertidumbre sobre sus ingresos anuales. Esto se traduce en una menor tasa de emancipación entre los trabajadores jóvenes con contrato temporal. De hecho, en 2024 solo un 29,8 % de los menores de 34 años con contrato temporal había logrado emanciparse (panel *b* del gráfico 5.6). Se trata de un porcentaje muy inferior a la tasa de emancipación registrada entre los trabajadores jóvenes con contrato indefinido, situada en 2024 en un 49,5 %.

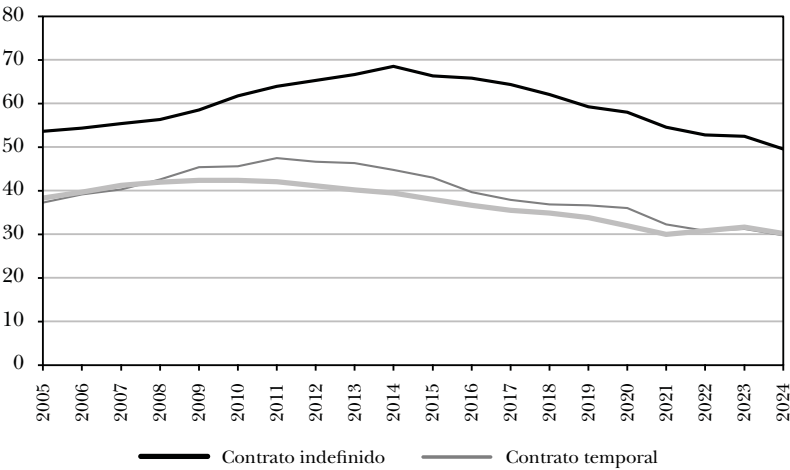
Si bien la temporalidad ha experimentado un importante descenso entre los trabajadores jóvenes en el periodo pospandémico, no ocurre lo mismo con la parcialidad, que en 2024 afectaba al 20 % de los trabajadores jóvenes, es decir, 8,5 pp por encima de su incidencia entre trabajadores mayores de 34 años, como puede apreciarse en el panel *a* del gráfico 5.7. La parcialidad puede ser una fórmula óptima para muchos jóvenes que compaginan su empleo con otras actividades, como la realización de estudios o un segundo empleo. Sin embargo, en aquellos casos en los que el trabajo a tiempo parcial no es deseado, supone una forma de precariedad que lastra los ingresos de los jóvenes, dificultándoles alcanzar un nivel de renta suficiente para poder permitirse la emancipación. Así, en 2024 la tasa de emancipación entre los jóvenes con un empleo a jornada parcial se situaba en un 30,8 % (panel *b* del gráfico 5.7). En cambio, la tasa de emancipación entre los jóvenes con un empleo a jornada completa ascendía a un 48,2 %, evidenciando que la

GRÁFICO 5.6: Ocupados con contrato temporal según grupo de edad y tasa de emancipación. España, 2002-2024
(porcentaje)

a) Tasa de temporalidad



b) Tasa de emancipación entre jóvenes ocupados con contrato temporal y ocupados con contrato indefinido



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

consecución de un empleo a jornada completa puede actuar como palanca de la emancipación residencial de los menores de 34 años, pero no así un empleo a tiempo parcial.

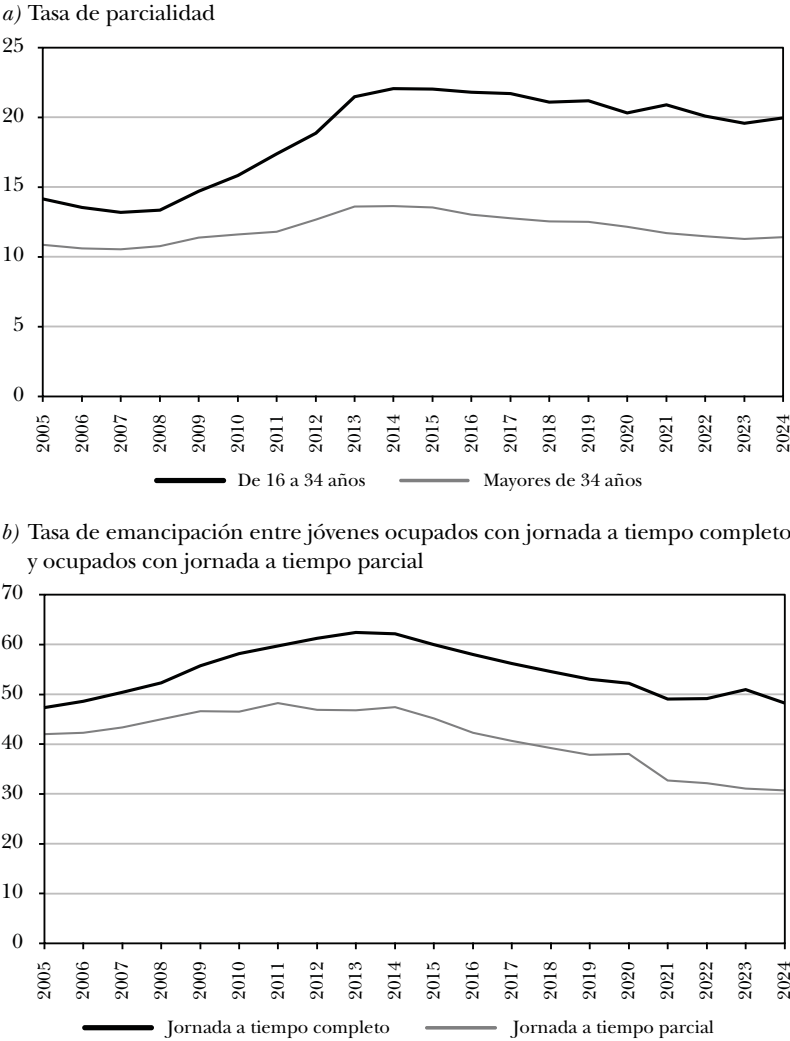
La temporalidad y la parcialidad a la que se ven expuestos muchos trabajadores jóvenes, junto con su menor experiencia laboral acumulada y el exceso de oferta de mano de obra joven implícita en la elevada tasa de paro juvenil, desembocan en un bajo nivel salarial. En 2023, la ganancia anual bruta promedio de los trabajadores menores de 34 años ascendía a 21.260 euros, un 29 % por debajo del salario promedio percibido por los mayores de 34 años, como puede verse en el panel *a* del gráfico 5.8.

Entre los trabajadores jóvenes existen grandes diferencias según el rango de edad al que pertenecen. En este sentido, los trabajadores con una edad comprendida entre los 16 y los 24 años son los que perciben los salarios más reducidos, situados un 50 % por debajo del promedio de los trabajadores mayores de 34 años. Por su parte, el salario de los trabajadores de entre 25 y 29 años es un 29 % inferior al de los mayores de 34 años, mientras que el salario de los trabajadores de entre 30 y 34 años se sitúa un 15 % por debajo. Dados estos niveles salariales, no resulta sorprendente la baja tasa de emancipación, especialmente entre los menores de 25 años. Tampoco sorprende que la edad promedio de emancipación en 2024 se sitúa en 30 años, ya que, en una gran mayoría de los casos, el salario que obtienen los jóvenes al ingresar en el mercado laboral no alcanza para poder plantearse el abandono del hogar familiar.

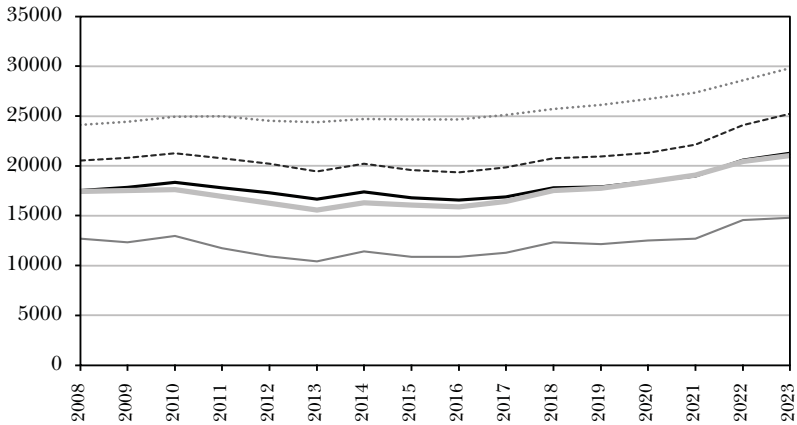
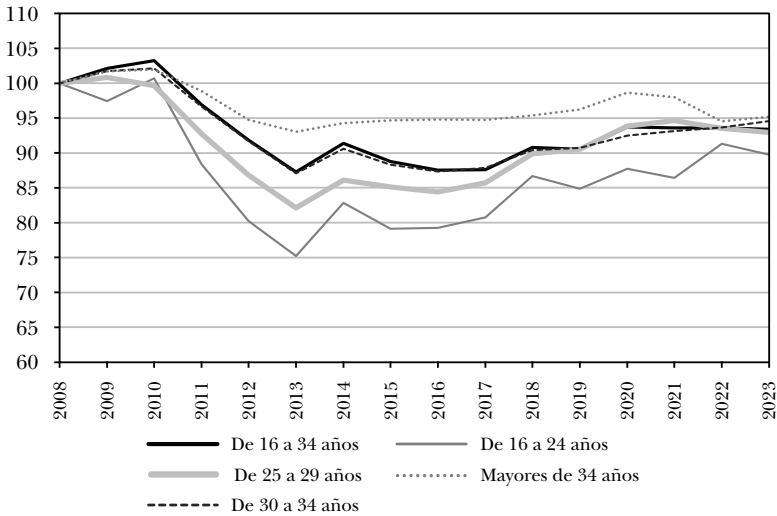
En términos nominales, el crecimiento acumulado de los salarios de los trabajadores jóvenes entre 2008 y 2023 se sitúa en parámetros similares, aunque algo inferiores, a los de los trabajadores mayores de 34 años, que crecieron un 23,6 % durante este intervalo. No obstante, aunque el crecimiento acumulado es similar, su trayectoria dista de ser idéntica, especialmente durante el periodo prepandémico. A diferencia de los trabajadores mayores de 34 años, cuyos ingresos permanecen relativamente estancados, pero sin llegar a experimentar retrocesos, el salario real de los trabajadores menores de 34 acumuló varios años consecutivos de recortes entre 2011 y 2016, llegando a situarse un 5,5 % por debajo de su salario nominal de 2008. Esta caída afectó especialmente a los trabajadores menores de 25 años, cuyo salario nominal en 2016

se situaba un 15 % por debajo de los niveles de 2008. Dado este contexto, no resulta extraño que la tasa de emancipación continuase cayendo en el periodo 2013-2019, a pesar de la recuperación económica y la reducción de la tasa de desempleo juvenil.

GRÁFICO 5.7: Ocupados con jornada a tiempo parcial según grupo de edad y tasa de emancipación. España, 2005-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

GRÁFICO 5.8: Evolución del salario bruto anual para diferentes grupos de edad. España, 2008-2023*a) Salario nominal (euros corrientes)**b) Evolución salario real (2008=100)**Fuente:* INE (EEE) y elaboración propia.

Los salarios nominales de los trabajadores jóvenes no volvieron al nivel previo a la Gran Recesión hasta el año 2018, experimentando un crecimiento acelerado en el periodo pospandémico, en el que registraron un aumento acumulado del 15,3 % entre 2020 y 2023. Como resultado, los salarios de los trabajadores jóvenes han tendido a converger con los de los trabajadores mayores de 34

años desde 2020. No obstante, esta reciente subida salarial no ha impedido que el salario real de los trabajadores jóvenes disminuyera un 6,7 % entre 2008 y 2023, situándose esta caída por encima de la reducción del 4,8 % del salario real experimentada por los trabajadores mayores de 34 años.

Con la finalidad de identificar los principales determinantes de la tasa de emancipación juvenil, se estima una regresión por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) utilizando un panel de datos que incluye todas las provincias españolas, excepto aquellas pertenecientes a comunidades forales, para el periodo 2011-2023. Como variable dependiente empleamos la tasa de emancipación residencial entre las personas de 16 a 34 años a nivel provincial. En cuanto a las variables explicativas, estas pueden ser clasificadas en dos grandes categorías. Por una parte, aquellas variables que capturan la evolución de los ingresos y la inserción laboral, es decir, la capacidad de los hogares para afrontar los gastos asociados a una vivienda. Por otro lado, están las variables que capturan la dinámica del precio de la vivienda. Entre las primeras se incluye la tasa de paro, la tasa de actividad, la tasa de parcialidad y la tasa de temporalidad para la población general, sea joven o no.²⁵ Entre las segundas consideramos el precio de compraventa de la vivienda libre, proporcionado por el Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana, y el precio de alquiler, extraído del Sistema Estatal de Referencia del Precio del Alquiler de Vivienda.

Entre los determinantes laborales, la tasa de actividad tiene un impacto positivo y significativo sobre la tasa de emancipación (panel *a* del cuadro 5.1). Además, por sí misma la tasa de actividad explica el 24,2 % de la variación observada en dicha tasa. Estos resultados señalan que el desplome de la tasa de actividad observado desde el inicio de la Gran Recesión, debido en parte a la prolongación de los estudios, constituye uno de los principales factores explicativos de la caída de la tasa de emancipación registrada

²⁵ Para comprobar la robustez de los resultados, replicamos la estimación empleando la tasa de paro y la tasa de actividad de los menores de 34 años. Los resultados obtenidos son cualitativamente idénticos a los presentados en el cuadro 5.1, siendo la principal referencia que la capacidad explicativa de la tasa de actividad es mucho mayor, mientras que la de la tasa de temporalidad se reduce.

CUADRO 5.1: Determinantes de la tasa de emancipación

a) Coeficientes de la regresión

	Tasa de Emancipación
Tasa de paro	0,293 ***
Tasa de actividad	0,422 ***
Tasa de parcialidad	-0,446***
Tasa de temporalidad	-0,104 ***
Salarios	0,001
Precio de compra de la vivienda	0,001
Precio de alquiler de la vivienda	-4,969 ***
Efectos fijos provincia	Sí
Efectos fijos año	Sí
R ²	0,823
Número de observaciones	598

b) Análisis ANOVA (porcentaje de la variación de la variable dependiente explicado por cada una de las variables explicativas)

	Porcentaje de la variación de la tasa de emancipación explicado (%)
Tasa de paro	4,39
Tasa de actividad	24,47
Tasa de parcialidad	16,82
Tasa de temporalidad	1,50
Salarios	1,68
Variables laborales	48,86
Precio de compra de la vivienda	0,35
Precio de alquiler de la vivienda	1,26
Precios inmobiliarios	1,61
Efectos fijos provincia	23,43
Efectos fijos año	8,41
Total modelo	82,31
Residuo	17,69

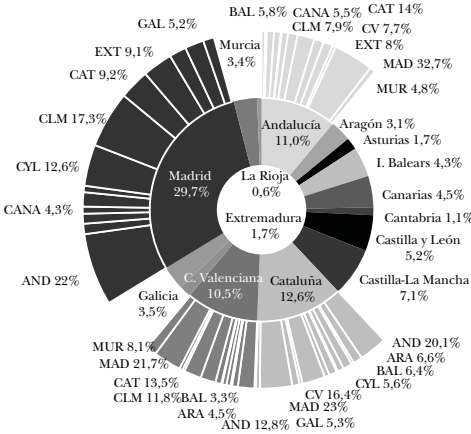
Nota: ***, **, *: significativo al 1%, 5% y 10%, respectivamente. Resultados obtenidos empleando un estimador de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con datos provinciales para todas las provincias de España excepto Álava, Guipúzcoa, Navarra y Vizcaya para el periodo 2011-2023.

Fuente: INE (EPA, EES), MITMA (2025c, 2025e) y elaboración propia.

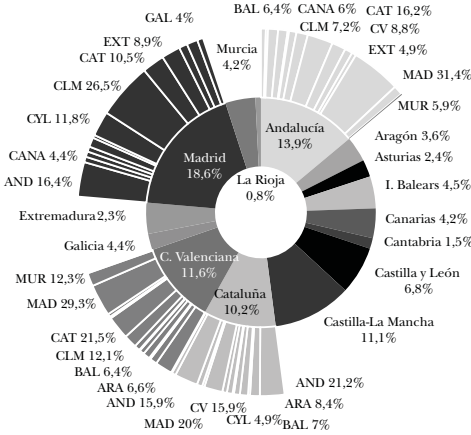
desde 2011. En cuanto al resto de factores de tipo laboral, destaca la elevada capacidad explicativa de la tasa de parcialidad (16,2 %). Esta variable tiene un impacto negativo y significativo sobre la tasa de emancipación, al igual que la tasa de temporalidad, lo que

GRÁFICO 5.9: Distribución de los flujos de entrada de asalariados según su edad en las CC. AA. más pobladas, 2022-2023
(porcentaje)

a) Menores de 35 años



b) 35 o más años



Fuente: Agencia Tributaria (2025) y elaboración propia.

pone de manifiesto el importante lastre que la precariedad laboral supone para la emancipación residencial juvenil.

Por lo que respecta a las variables que capturan la evolución de los precios de la vivienda, el precio del alquiler tiene un impacto negativo y significativo sobre la tasa de emancipación, mientras que el impacto de los precios de compraventa de la vivienda libre no resulta significativo. Conjuntamente, las variables que capturan

la evolución de los precios de la vivienda laborales explican un 1,61 % de la variación total observada en la tasa de emancipación, muy por debajo del porcentaje que explican las variables laborales (48,86 %), pero también de la parte explicada por los efectos fijos de provincia (23,2 %) y año (8,41 %). Así pues, la evolución reciente de la tasa de emancipación se explica principalmente por factores laborales —como la baja tasa de actividad o la precariedad que afecta a quienes trabajan, caracterizada por una elevada parcialidad y temporalidad— antes que a la evolución reciente de los precios de alquiler y compra.

Movilidad geográfica de los jóvenes

Mientras que las condiciones del mercado de trabajo que hemos destacado frenan la emancipación y mantienen a muchos jóvenes en sus hogares familiares, otro rasgo de la demanda de trabajo impulsa la salida del hogar familiar: la localización de las oportunidades laborales en lugares distintos del domicilio de los padres. Se trata de un factor que lleva décadas operando como motor de los flujos migratorios con dirección a las principales áreas urbanas del país y que en los últimos tiempos tiene algunos rasgos de interés.

Dada la mayor cualificación de muchos jóvenes —en 2024, el 52,6 % de las personas de 25 a 34 años tienen estudios universitarios o de FP superior—, la localización de los empleos más cualificados adquiere mucha relevancia para ellos, pues ofrecen mejores condiciones laborales, mayores garantías y más oportunidades para embarcarse en un proyecto vital autónomo. Pero esos puestos de trabajo tienden a estar concentrados geográficamente en un número relativamente reducido de núcleos urbanos y áreas metropolitanas, en torno a grandes ciudades como Valencia, Barcelona y, sobre todo, Madrid, en las que el precio de la vivienda se sitúa por encima del promedio nacional. Si el acceso a los mismos requiere cambiar de domicilio, la salida del hogar familiar resulta obligatoria, pero los problemas que la salida lleva asociados se incrementan.

Entre 2022 y 2023, la Comunidad de Madrid fue el destino del 29,7 % de los jóvenes asalariados que cambiaron su comunidad autónoma de residencia, siendo el principal destino de los

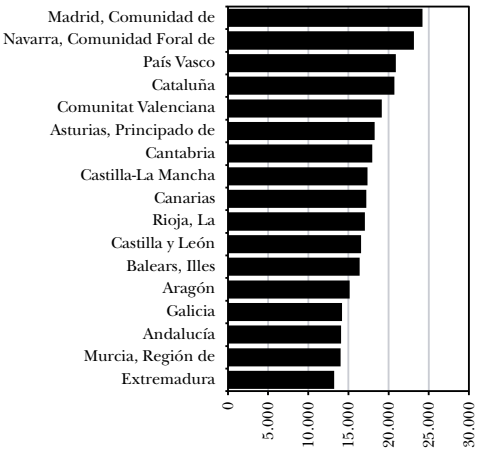
movimientos migratorios interautonómicos de las personas menores de 35, a mucha distancia de la siguiente comunidad, Cataluña, que atrajo al 12,6 % de los jóvenes que cambiaron de autonomía, seguida de Andalucía (11 %) y la Comunitat Valenciana (10,5 %).

Este patrón migratorio interautonómico difiere del que se observa para las personas mayores de 34 años, que muestra una mucho menor concentración en Madrid como destino. La mayor concentración de los flujos migratorios de trabajadores jóvenes en ciertas comunidades autónomas de destino, encabezadas de manera muy destacada por Madrid, puede ser explicada por el hecho de que para los trabajadores jóvenes el diferencial salarial entre Madrid y el resto de las comunidades autónomas es mayor que para los trabajadores de más de 34 años. Tal y como puede apreciarse en el gráfico 5.10, no solo el salario promedio de los trabajadores jóvenes en Madrid es superior al de cualquier otra comunidad autónoma (panel *a*), sino que la diferencia relativa entre el salario promedio de otras comunidades con respecto al salario promedio de Madrid es mayor entre los trabajadores jóvenes que entre los trabajadores mayores de 34 (panel *b*), lo que contribuye a explicar la mayor propensión de los jóvenes a emigrar a Madrid. En cualquier caso, la movilidad geográfica inducida por la concentración territorial de los empleos mejor remunerados impulsa la emancipación juvenil, concentrándose la creación de nuevos hogares jóvenes en las áreas metropolitanas con los precios de la vivienda más elevados. Al mismo tiempo, esta movilidad geográfica decanta las preferencias de una mayor proporción de jóvenes hacia el alquiler frente a la compra, en la medida en que buscan una mayor flexibilidad y una reducción de su coste de entrada a esa nueva ubicación.

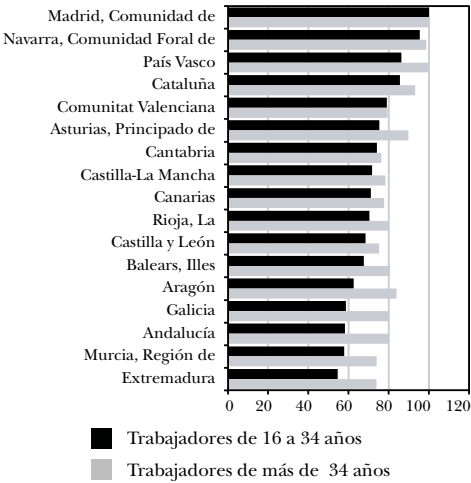
La realización de estudios superiores también insufla un importante impulso a la movilidad y a la emancipación residencial juvenil, especialmente entre los menores de 34 años. En el curso 2023-2024, hasta un 9,4 % del total de alumnos de grado de las universidades españolas se encontraba matriculado en una universidad situada en una provincia diferente a la del domicilio de sus progenitores o tutores, lo que implicaba, en la mayoría de los casos, un traslado de residencia del alumno y el abandono del hogar familiar. De hecho, en 2024, hasta el 19,1 % de los jóvenes emancipados de entre 20 y 24 años se encontraba cursando educación superior,

GRÁFICO 5.10: Salario medio por comunidad autónoma por edad de los trabajadores, 2023

a) Salario promedio por comunidad autónoma (euros corrientes)



b) Salario promedio por comunidad autónoma en relación con el salario promedio en Madrid (Madrid=100)



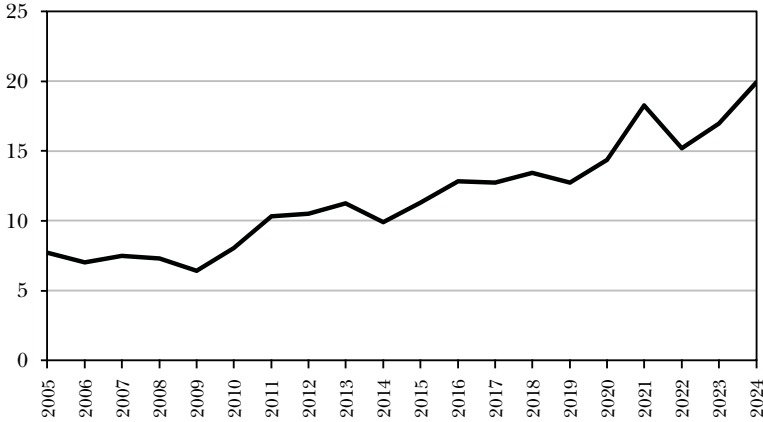
Fuente: INE (EEE, EPA) y elaboración propia.

un valor muy por encima del registrado hace veinte años, en 2005, cuando se situaba en un 7,7 % (gráfico 5.11). No obstante, el notable aumento del peso de los estudiantes sobre el total de jóvenes de entre 20 y 24 años que había abandonado el hogar familiar no se explica solo por el aumento del número de estudiantes universitarios emancipados —de 29.000 en 2005 a 34.000 en 2024—, sino,

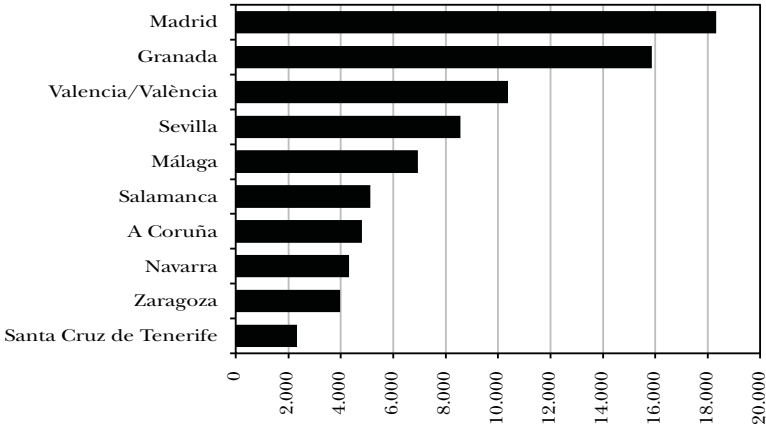
principalmente, por la caída del total de jóvenes emancipados pertenecientes a este rango de edad. Por provincias, Madrid, Granada y Valencia constituyeron los principales polos de atracción de estudiantes, originarios, en su mayoría, de provincias del interior peninsular con menor oferta de educación superior.

GRÁFICO 5.11: Estudiantes emancipados de entre 20 y 24 años. España

a) Peso sobre el total de jóvenes de entre 20 y 24 años emancipados, 2005-2024 (porcentaje)



b) Principales provincias de destino de los alumnos de grado que abandonó el hogar familiar y cambió de provincia para cursar sus estudios en el curso 2023-2024 (número de estudiantes)



Fuente: INE (EPA), Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (SIU) y elaboración propia.

La combinación de la evolución de los ingresos salariales, el diferencial salarial negativo, y la temporalidad y parcialidad de los empleos se suman para que estar ocupado no implique una garantía de ingresos suficientes para poder emanciparse. Sin embargo, la mayor movilidad de los jóvenes para aprovechar la concentración de las mayores y mejores oportunidades de empleo —en especial las correspondientes a las ocupaciones más cualificadas—, impulsa la emancipación y la creación de hogares encabezados por jóvenes.

5.2. Renta y esfuerzo de los hogares jóvenes

La evolución de los ingresos salariales de los individuos jóvenes, junto con otras rentas de diferente naturaleza, como las de capital, condicionan sus posibilidades de abandonar el domicilio familiar para fundar un nuevo hogar, solo o junto a otras personas. El número de sustentadores que forman parte del hogar, así como la renta neta de impuestos y subvenciones de cada uno de ellos, definen la renta disponible del hogar. Esta variable, observable solo para hogares efectivamente constituidos —esto es, aquellos que han culminado la emancipación residencial—, delimita las posibilidades habitacionales de un determinado hogar, es decir, las condiciones en las que podrá acceder a la vivienda, el régimen de tenencia a través del cual lo haga y el porcentaje de su renta que tendrá que dedicar a ello.

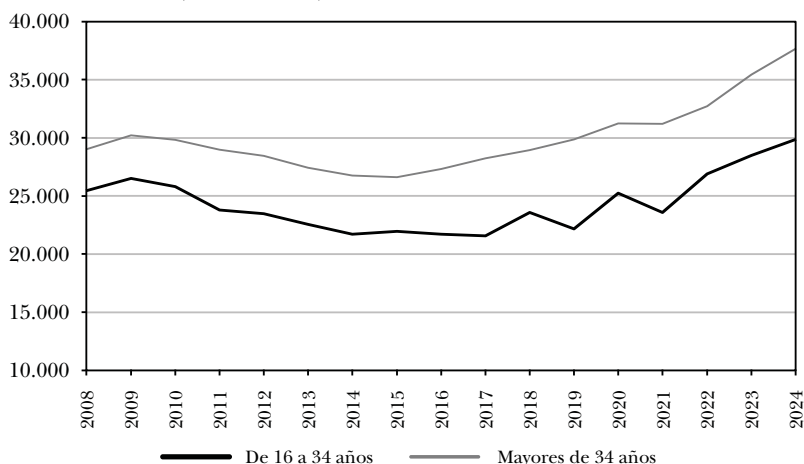
Renta de los hogares encabezados por jóvenes

Como se ha comprobado en la sección anterior, los jóvenes tienden a verse más afectados por la temporalidad y la parcialidad laboral, desempeñando con frecuencia empleos peor remunerados y más inestables que los trabajadores de mayor edad. A su vez, es menos frecuente que este grupo poblacional obtenga rentas del capital, ya que su ahorro acumulado suele ser muy reducido. En consecuencia, la renta de los hogares cuya persona de referencia tiene menos de 34 años se sitúa sistemáticamente por debajo de la de los hogares encabezados por una persona mayor de 34 años a lo largo de todo el periodo considerado. En 2024, la renta disponible anual para el promedio de hogares jóvenes ascendía a 28.400 euros, un 25 %

por debajo del promedio observado para los hogares encabezados por una persona mayor de 34 años (gráfico 5.12), un diferencial relativo que se ensanchó significativamente durante los años de la Gran Recesión sin que la renta de los hogares jóvenes haya logrado converger con la del resto de hogares desde entonces.

GRÁFICO 5.12: Renta anual por hogar según edad del sustentador principal. España, 2008-2023

(euros corrientes)



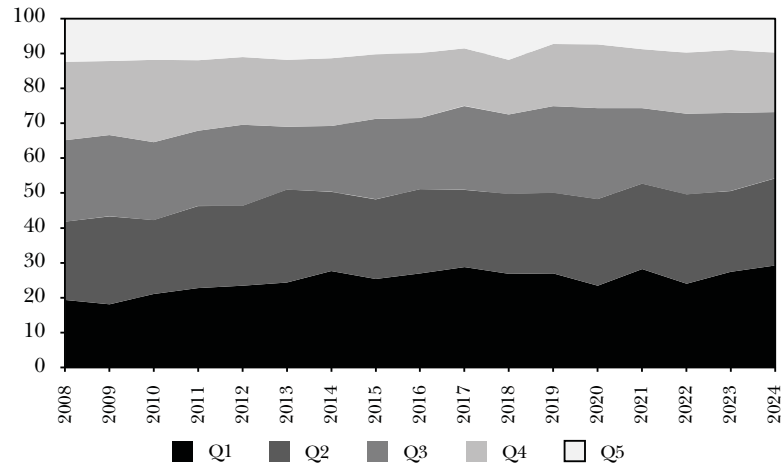
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Este empobrecimiento relativo de los hogares jóvenes frente a los hogares encabezados por personas mayores de 34 años resulta más evidente cuanto se atiende a la distribución de los hogares por quintiles, de acuerdo con su nivel de renta disponible. En 2008, la distribución de los hogares jóvenes por quintiles de renta disponible difería de la del resto de hogares únicamente por una cierta infrarrepresentación en el quintil superior, que era compensada por un mayor peso en el cuarto quintil. Sin embargo, desde entonces el peso de los hogares jóvenes situados en el quintil inferior sobre el total de hogares jóvenes no ha dejado de aumentar, experimentando un crecimiento de 9,9 pp durante el periodo considerado. Por su parte, el peso de los hogares jóvenes situado en el segundo quintil ha aumentado en 2,6 pp, mientras que el resto de los quintiles ha visto reducido su peso.

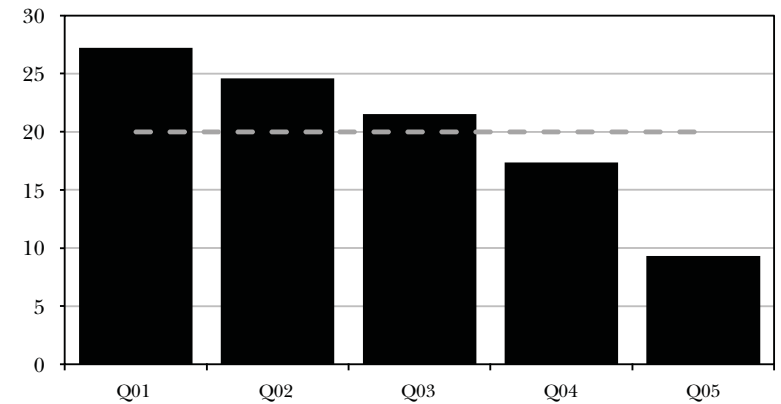
El periodo pospandémico ha consolidado esta tendencia, habiendo experimentado un aumento significativo el porcentaje de hogares jóvenes situados en los dos quintiles inferiores. De hecho, en el promedio del periodo comprendido entre 2021 y 2024, más del 50 % de los hogares jóvenes se situaban en los dos primeros quintiles de la distribución de renta disponible, evidenciando su propensión a situarse en los escalones más bajos de la distribución de la renta disponible.

GRÁFICO 5.13: Distribución de hogares jóvenes por quintiles de renta disponible. España
(porcentaje)

a) Evolución 2008-2024



b) Promedio 2021-2024

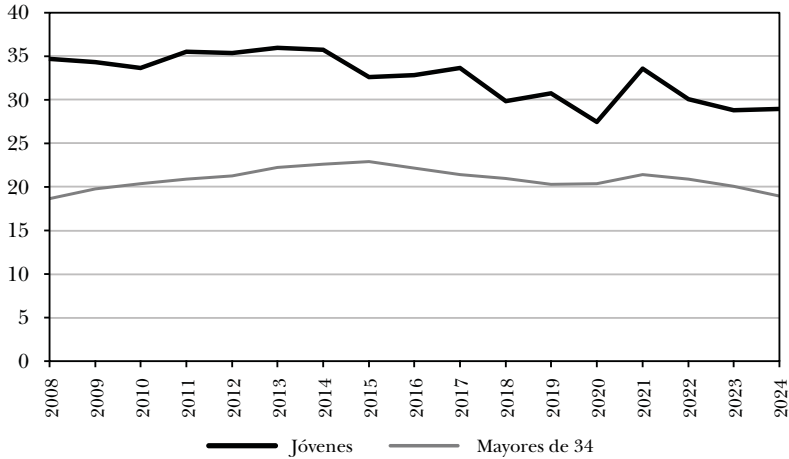
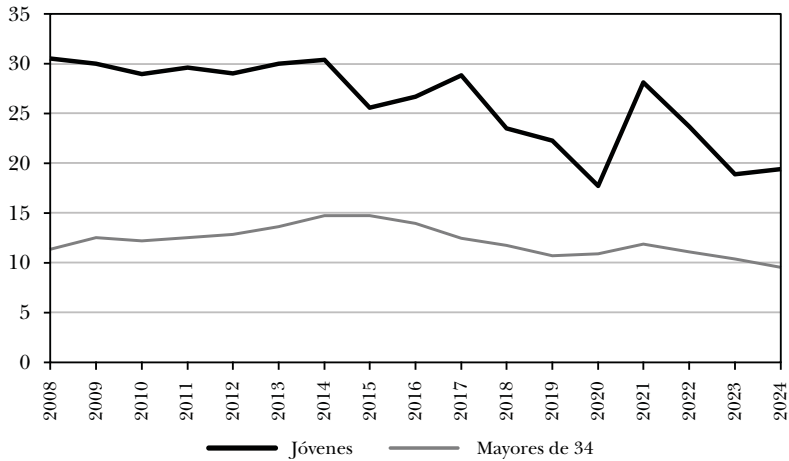


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

El menor nivel promedio de renta neta disponible de los jóvenes y su mayor presencia en los niveles inferiores de la distribución de renta los convierte en un grupo especialmente vulnerable a las tensiones asociadas al mercado inmobiliario, como se anticipó en el capítulo anterior de esta monografía. Igual que otros colectivos y grupos poblacionales con un bajo nivel de renta entre el promedio de sus componentes, los hogares jóvenes se ven obligados a destinar una mayor proporción de su renta disponible a hacer frente a los gastos asociados a la vivienda, como puede apreciarse en el panel *a* del gráfico 5.14. La proporción de la renta disponible que los hogares jóvenes destinan a los gastos asociados a la vivienda se sitúa, a lo largo de todo el periodo considerado, claramente por encima de la de los hogares cuyo sustentador principal es mayor de 34 años. En 2024, último año disponible, los hogares jóvenes destinaban en promedio un 28,9 % de su renta bruta disponible al pago de los gastos asociados a la vivienda, unos 10 pp por encima del esfuerzo promedio realizado por los hogares encabezados por personas mayores de 34 años.

No obstante, cabe destacar que el diferencial de esfuerzo entre ambas categorías de hogares no se ha ensanchado en el periodo pospandémico, a pesar de que desde 2020 ha habido un notable incremento de los precios de compra y alquiler, así como de otros gastos y variables que determinan el volumen de gasto total en vivienda de un hogar, como el precio del gas y la electricidad o el tipo de interés. De hecho, en el último quinquenio, el esfuerzo promedio de los hogares jóvenes apenas ha variado, mientras que el de los hogares encabezados por mayores de 34 años ha experimentado incluso un pequeño descenso, en parte favorecido por el mayor peso de la tenencia en régimen de propiedad sin hipoteca entre este segundo colectivo.

A su vez, el porcentaje de hogares jóvenes que dedican más del 40 % de su renta disponible a gastos relacionados con la vivienda —y, por tanto, en situación de sobrecarga— también es notablemente superior entre los hogares jóvenes que entre los mayores de 34 años. No obstante, a lo largo de la última década ha tendido a converger, estancándose dicha convergencia en el periodo pospandémico.

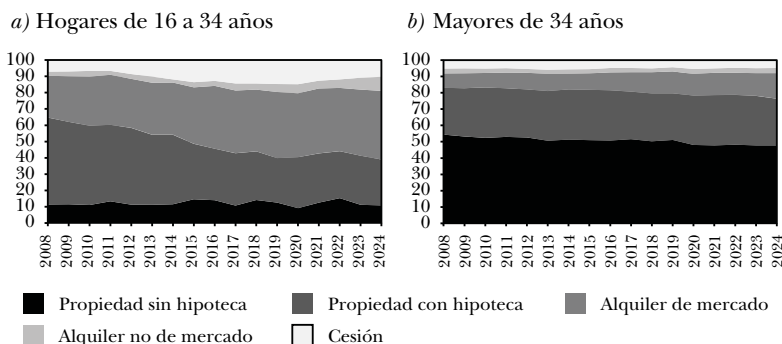
GRÁFICO 5.14: Esfuerzo para el acceso a una vivienda por grupos de edad del sustentador principal. España*a) Porcentaje medio de la renta dedicado al gasto en vivienda, 2008-2024**b) Población con gasto elevado en vivienda (sobrecarga) por grupos de edad del sustentador principal (porcentaje de la población)**Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.*

La relativa estabilidad de la proporción de la renta disponible que los hogares jóvenes destinan al pago de gastos relacionados con la vivienda, así como del porcentaje de estos que se encuentra en situación de sobrecarga, puede ser explicada en parte por la importante mejora de la renta disponible de los hogares jóvenes asociada a la caída del desempleo, pero también por el despliegue

de un efecto selección. El aumento de los precios y el endurecimiento de las condiciones de acceso a la vivienda ha forzado a los jóvenes de menor renta a posponer su emancipación, expulsándolos del mercado inmobiliario. De este modo, la renta disponible promedio de los hogares jóvenes que acceden al mercado no solo habría aumentado gracias a la subida salarial y la caída del desempleo que se ha dado en los últimos años, sino también porque los jóvenes con menores ingresos no logran acceder y permanecen en casa de sus padres. El resultado es que, mientras la tasa de emancipación no experimenta ninguna mejoría, tanto el esfuerzo promedio de los jóvenes que logran emanciparse como el porcentaje de ellos en situación de sobrecarga tienden a mantenerse estables o incluso a disminuir en el periodo pospandémico, en la medida en que el aumento de la renta media de los hogares jóvenes emancipados supera al incremento de los precios de compra y alquiler.

El menor nivel de ingresos de las personas jóvenes no solo limita su acceso a la vivienda, sino que también condiciona significativamente la modalidad de acceso y el régimen de tenencia del inmueble en el que residen. El gráfico 5.15 evidencia que los hogares jóvenes residen con mayor frecuencia en viviendas que no son de su propiedad, ya sea en régimen de cesión o de alquiler. Con respecto a esta última modalidad de tenencia, el alquiler de mercado es el mayoritario entre los hogares jóvenes en 2024 tras haber experimentado un crecimiento muy significativo desde 2008, aumentando del 24,5 % al 44,1 %. Por su parte, el porcentaje de hogares jóvenes con vivienda en propiedad con hipoteca no ha dejado de descender desde el final del *boom* inmobiliario, pasando de ser el régimen de tenencia del 53,2 % de los hogares jóvenes en 2008 a un 26,2 % en 2024. En cambio, entre los hogares cuya persona de referencia es mayor de 34 años, los cambios operados durante este mismo periodo han sido mucho más moderados, observándose un ligero aumento del porcentaje de hogares que optan por el alquiler a precios de mercado, compensado por la caída de la proporción de hogares con vivienda en propiedad sin hipoteca.

GRÁFICO 5.15: Distribución del número de hogares según régimen de tenencia y grupo de edad del sustentador principal
(porcentaje)

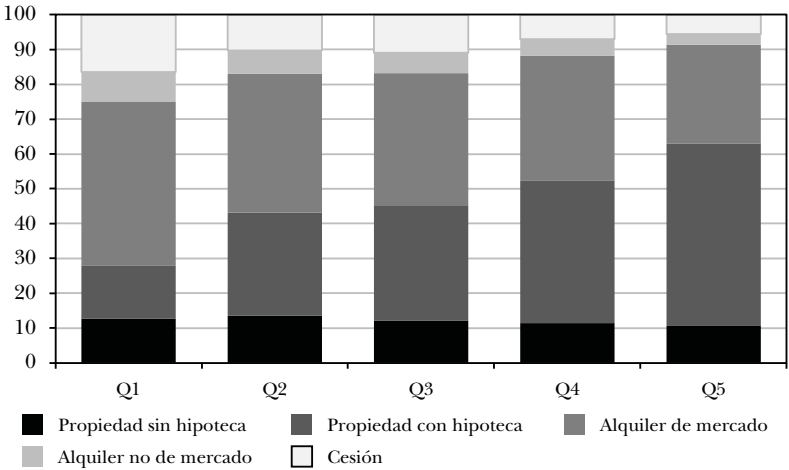


Fuente: INE (ECV).

El endurecimiento de los criterios de concesión de créditos hipotecarios, que en la actualidad demandan una mayor solvencia del prestatario e imponen límites más estrictos a la ratio préstamo-valor, junto con la dificultad de ahorrar una cantidad suficiente para poder hacer frente a los gastos iniciales de una hipoteca, son las razones fundamentales que explican el impresionante aumento del porcentaje de hogares jóvenes en régimen de alquiler a lo largo de la última década. Estos cambios afectan desproporcionadamente a los hogares situados en los quintiles inferiores de la distribución de renta, haciendo que sean expulsados del mercado de compraventa de vivienda y desplazados al de alquiler. Como puede advertirse en el gráfico 5.16, en el periodo más reciente, la proporción de hogares jóvenes que residen en una vivienda de alquiler de mercado es mayor en los quintiles inferiores de la distribución, mientras que el acceso a la vivienda en régimen de propiedad con hipoteca es más frecuente entre los hogares con mayor nivel de renta. Sin embargo, incluso entre los hogares jóvenes situados en el quintil inferior de renta, el porcentaje de viviendas en propiedad asciende al 25 %. Dado su reducido nivel de renta, parece probable que, en estos casos, el acceso a la vivienda en propiedad se produzca mediante herencias o donaciones. No obstante, estas benefician a los hogares jóvenes situados en todos los quintiles de renta, como se deduce del hecho de que el porcentaje de hogares jóvenes con vivienda en propiedad sin hipoteca apenas registra variaciones entre quintiles.

GRÁFICO 5.16: Régimen de tenencia de los hogares jóvenes por quintil de renta, 2021-2024

(porcentaje del total de hogares jóvenes pertenecientes a cada quintil)



Fuente: INE (ECV).

El régimen de tenencia mediante el que se accede a la vivienda resulta muy relevante de cara al esfuerzo que los hogares tienen que realizar para afrontar los gastos asociados a la vivienda e introduce un factor de heterogeneidad adicional, que se suma a la diversidad de condiciones y características de los hogares que conforman este colectivo.

5.3. Heterogeneidad en el esfuerzo de los hogares jóvenes

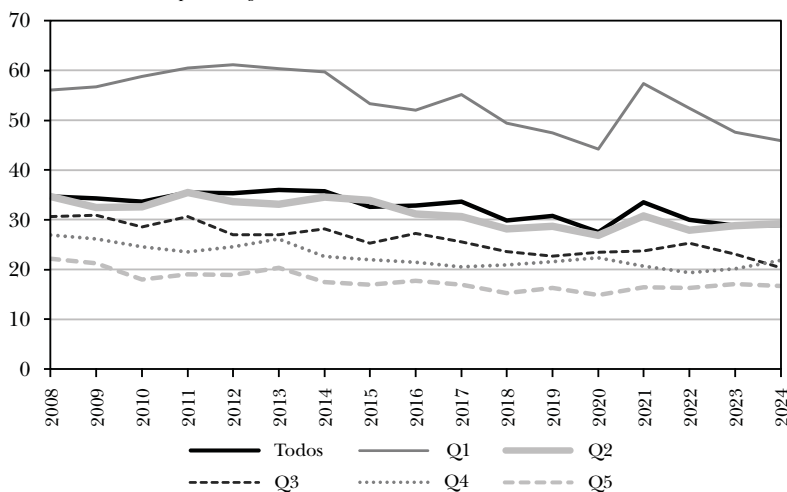
La sección anterior evidencia la notable heterogeneidad que los hogares jóvenes presentan en términos de renta, con un nivel de desigualdad elevado y una proporción de hogares situados en el quintil inferior de la distribución notablemente superior a la observada para el conjunto de la población. Las diferencias entre quintiles de renta en el régimen de tenencia de los hogares jóvenes son solo una de las consecuencias de la heterogeneidad de los hogares jóvenes. Esta sección atiende a estas diferencias con la finalidad de identificar qué subgrupos de hogares jóvenes se están viendo afectados con mayor virulencia por el reciente aumento de las tensiones en el mercado inmobiliario.

Diferencias de esfuerzo por nivel de renta

En el periodo pospandémico, el porcentaje de la renta disponible que los hogares jóvenes destinan a hacer frente a los gastos asociados a la vivienda, o esfuerzo, ha permanecido estable en valores cercanos al 30 % para el conjunto de este grupo poblacional, claramente por debajo del 40 % que marca el umbral de sobreesfuerzo en vivienda. No obstante, esta cifra oculta una notable disparidad entre los hogares jóvenes situados en distintos quintiles de renta.

El gráfico 5.17 muestra el porcentaje de la renta disponible que los hogares jóvenes pertenecientes a cada quintil destinan, en promedio, al gasto en vivienda. Los hogares jóvenes situados en los tres quintiles superiores de la distribución tienen niveles de esfuerzo comparables a los que se observan entre los hogares cuya persona de referencia es mayor de 34 años. En cambio, la situación de los hogares pertenecientes a los dos quintiles inferiores es más preocupante, especialmente la de los del primer quintil de renta. El esfuerzo promedio entre los hogares jóvenes pertenecientes a este grupo se situaba en 2024 en un 52,8 %, muy por encima del promedio observado para el conjunto de hogares jóvenes y del umbral a partir del cual un hogar incurrir en una situación de sobrecarga (40 %).

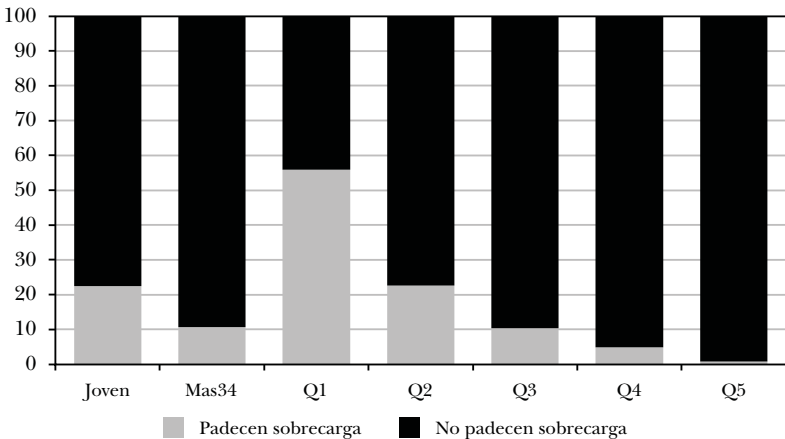
GRÁFICO 5.17: Esfuerzo de los hogares jóvenes por quintil de renta, 2008-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (ECV).

De hecho, un 55,8 % de las personas que residían en hogares encabezados por jóvenes situados en el primer quintil de renta se encontraban en situación de sobrecarga financiera durante el promedio del periodo 2021-2024. Como puede apreciarse en el gráfico 5.18, este porcentaje es significativamente superior al registrado para el conjunto de los hogares jóvenes (22,5 % en situación de sobrecarga), y también supera significativamente las cifras correspondientes a los hogares jóvenes situados en el segundo quintil, entre los cuales la proporción de personas residiendo en hogares en situación de sobrecarga asciende al 22,6 %. Por su parte, el peso de las personas que viven en hogares jóvenes en situación de sobrecarga es notablemente inferior entre los hogares situados en los tres quintiles superiores, pues se encuentran incluso por debajo del promedio de hogares no jóvenes. Por tanto, los problemas de sobrecarga que afectan a los hogares jóvenes se concentran en los pertenecientes al segundo y, sobre todo, al primer quintil de renta, a los que, en 2024 pertenecían el 54 % del total de hogares jóvenes.

GRÁFICO 5.18: Porcentaje de las personas que residen en hogares encabezados por jóvenes en situación de sobrecarga por quintil de renta, 2021-2024
(porcentaje de las personas que residen en hogares jóvenes pertenecientes a cada quintil)



Fuente: INE (ECV).

Diferencias de esfuerzo por nivel de estudios y nacionalidad del sustentador principal

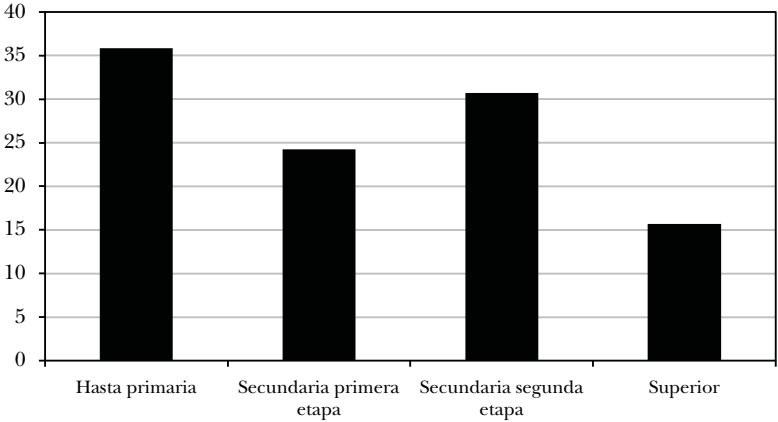
Dado que son los hogares jóvenes situados en los dos primeros quintiles de renta los que se ven obligados a hacer un mayor esfuerzo para hacer frente a los gastos relacionados con la vivienda, llegando a incurrir en una situación de sobrecarga en una proporción muy significativa, resulta pertinente indagar en los perfiles de estos hogares a fin de identificar sus características y posibles factores de vulnerabilidad. En particular, se centra la atención en determinadas características del sustentador principal, como su nivel de estudios o su nacionalidad, que no solo determinan de manera decisiva la renta del hogar, sino que también afectan a las preferencias y demanda de vivienda de estos hogares.

El nivel de estudios alcanzado por el sustentador principal resulta fundamental para explicar la notable heterogeneidad del esfuerzo en vivienda realizado por los hogares jóvenes. En el promedio del periodo 2021-2024, solo el 15,7 % de las personas que residían en un hogar encabezado por un joven con estudios superiores se encontraba en situación de sobreesfuerzo. Este porcentaje es notablemente inferior al que se observa entre los hogares encabezados por un joven sin estudios superiores, que, independientemente de su nivel de educación alcanzado, padecen situaciones de sobreesfuerzo con mucha mayor frecuencia (gráfico 5.19). Los hogares encabezados por personas sin estudios superiores tienden a presentar un menor nivel de renta disponible, situándose en los quintiles inferiores de la distribución. Ahora bien, la columna derecha del gráfico indica que, en todo caso, el hecho de que el sustentador principal tenga estudios superiores no garantiza eludir el sobreesfuerzo en vivienda, pues el 15,7 % de la población que residía en hogares encabezados por un joven con estudios superiores se encontraba en situación de sobreesfuerzo.

La nacionalidad del sustentador principal de los hogares jóvenes también emerge como un factor muy relevante a la hora de explicar las notables diferencias entre hogares jóvenes en términos de esfuerzo en vivienda. Aunque en el promedio del periodo 2021-2024 solo el 22,5 % de las personas que residían en hogares encabezados por un joven se encontraba en situación de sobreesfuerzo, este porcentaje ascendía al 44,4 % entre los hogares jóvenes

GRÁFICO 5.19: Personas que viven en hogares jóvenes con sobreesfuerzo en vivienda, por nivel de estudios del sustentador principal. España, promedio 2021-2024

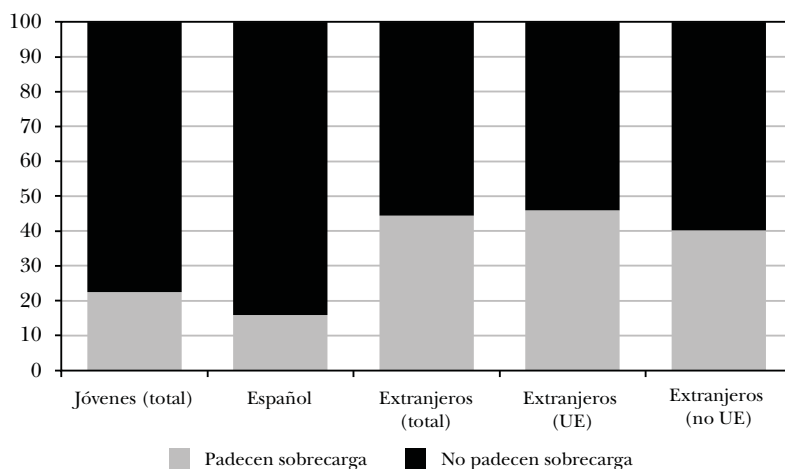
(porcentaje del total de personas que viven en hogares jóvenes con sobreesfuerzo sobre el total de personas que viven en hogares jóvenes cuyo sustentador principal tiene un determinado nivel de estudios)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

encabezados por un extranjero, sin que se adviertan grandes diferencias entre extranjeros comunitarios y extracomunitarios (gráfico 5.20). En cambio, el porcentaje de hogares en situación de sobrecarga se situaba en un 15,8 % entre las personas que residían en hogares jóvenes cuya persona de referencia tiene nacionalidad española, lo que resulta indicativo de las notables diferencias entre ambos grupos.

Las diferencias entre ambos grupos de hogares jóvenes en términos de renta disponible resultan fundamentales para explicar la mayor incidencia del sobreesfuerzo en vivienda entre los hogares jóvenes encabezados por un extranjero. En el transcurso del periodo 2021-2024, la renta disponible promedio de los hogares jóvenes encabezados por un extranjero se situaba un 26,5 % por debajo de la de los hogares jóvenes encabezados por un español. No obstante, la explicación del mayor porcentaje de hogares jóvenes encabezados por un extranjero en situación de sobreesfuerzo no puede ser reducida a su menor renta disponible promedio. En este sentido, las diferencias en el régimen de tenencia entre hogares jóvenes encabezados por nacionales y aquellos encabezados por extranjeros resultan fundamentales para explicar

GRÁFICO 5.20: Porcentaje de personas que residen en hogares en situación de sobrecarga por nacionalidad del sustentador principal

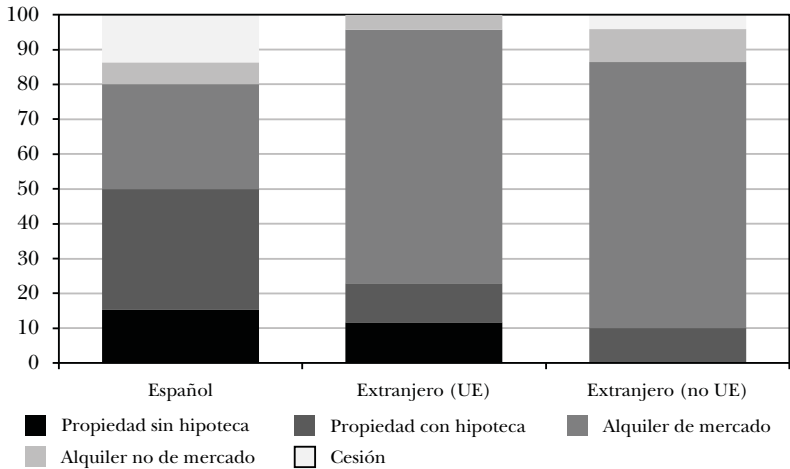
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

las diferencias en la prevalencia de sobreesfuerzo en vivienda entre ambos grupos. Los hogares encabezados por un joven español se benefician más a menudo de redes de apoyo familiar que le facilitan el acceso a la vivienda a través de regímenes menos onerosos, como la cesión o la propiedad sin hipoteca, ya sea mediante donaciones o sucesiones.

Mientras que en el periodo 2021-2024, un 15,4 % de los hogares jóvenes encabezados por españoles residía en una vivienda cedida —que implica un gasto en vivienda notablemente inferior a una vivienda en alquiler de mercado o en propiedad con hipoteca— este porcentaje se situaba en un 7,9 % entre los extranjeros extracomunitarios y en un 0 % entre los extranjeros originarios de otro país de la UE (gráfico 5.21). A su vez, la propiedad sin hipoteca, a la que la mayoría de los hogares jóvenes tan solo puede acceder a través de una herencia o una donación, era el régimen de tenencia de un 15,5 % de los hogares jóvenes españoles, frente al 5 % observado entre extranjeros comunitarios y el 0 % entre extranjeros extracomunitarios. En definitiva, algo más de un 30 % de los hogares jóvenes españoles disfrutaban de su vivienda con un régimen de tenencia que comporta un nivel de gasto muy inferior al de otros regímenes y al que, normalmente, tan solo se puede

acceder a través de redes de apoyo y solidaridad familiares y del patrimonio familiar acumulado. De ellas tienden a quedar excluidos los extranjeros, cuyas familias o bien no residen en España o, si lo hacen, tienen un nivel de renta, y sobre todo de riqueza, inferior al promedio de las familias españolas. La ausencia de redes de apoyo familiares o la menor riqueza de estas también pueden contribuir a explicar por qué el porcentaje de hogares jóvenes encabezados por extranjeros residiendo en un alojamiento con régimen de propiedad con hipoteca se sitúa tan por debajo del porcentaje observado entre los hogares jóvenes españoles: parte de estos dispondrían de ayuda familiar para hacer frente a los gastos iniciales asociados a la compra de una vivienda. En cambio, los jóvenes extranjeros se ven abocados a recurrir al alquiler de mercado en una proporción muy superior a los hogares jóvenes españoles ante la desventaja relativa que padecen para acceder a la vivienda a través de otros regímenes de tenencia.

GRÁFICO 5.21: Régimen de tenencia de los hogares jóvenes por nacionalidad del sustentador principal, promedio 2021-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Diferencias de esfuerzo por régimen de tenencia

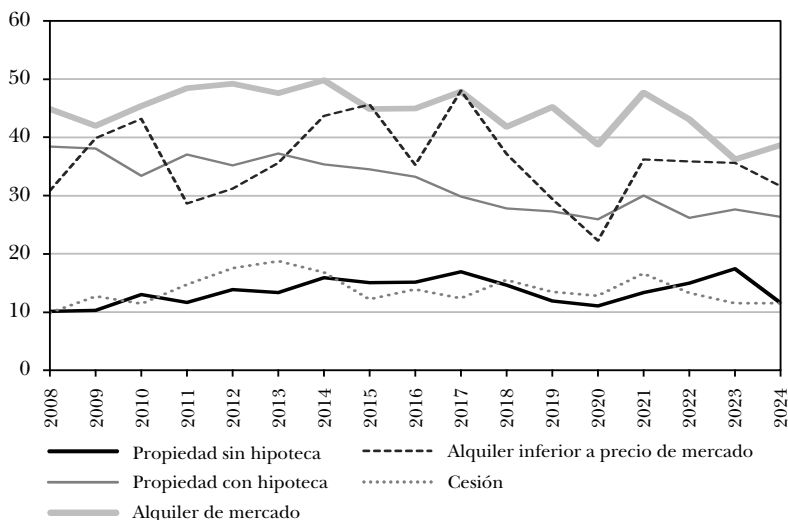
Como se ha anticipado en los párrafos anteriores, el régimen de tenencia a través del cual se accede a la vivienda tiene un impacto determinante en el esfuerzo en vivienda que tiene que realizar un hogar. En este sentido, el régimen de tenencia a través del cual acceden a la vivienda determinados colectivos con un menor nivel de renta, como los jóvenes, puede agravar notablemente su situación financiera al exigirles un esfuerzo incompatible con el ahorro.

Pese a la trayectoria descendente que ha seguido en los últimos años el alquiler a precios de mercado, es el régimen de tenencia que exige la mayor tasa promedio de esfuerzo a los hogares jóvenes, con un valor del 38,7 % en 2024. El porcentaje se sitúa 6,3 pp por debajo de su nivel de 2008, pero entonces la proporción de hogares jóvenes que residían en régimen de alquiler era muy inferior a la actual y mostraba un mayor sesgo hacia los hogares jóvenes de renta baja. Como puede advertirse en el gráfico 5.22, durante este periodo también disminuyó la tasa promedio de esfuerzo asociado a la propiedad con hipoteca, acumulando una caída de 12,1 p.p. entre 2008 y 2024 hasta situarse en un 26,4 % en este último año. La tasa de esfuerzo asociada a los regímenes de propiedad sin hipoteca, cesión y alquiler social no experimentó grandes cambios a lo largo de este periodo, destacando la elevada volatilidad y nivel de este último régimen de vivienda, en parte explicada por su reducido peso.

De los datos anteriores emergen dos hechos que, *a priori*, pueden resultar paradójicos. Por una parte, el esfuerzo promedio asociado a los dos regímenes de vivienda con mayor peso entre los hogares jóvenes, el alquiler de mercado y la propiedad con hipoteca, ha seguido una tendencia descendente desde el estallido de la Gran Recesión, sin que el notable repunte de los precios de compra y alquiler del periodo pospandémico se haya traducido en un aumento del esfuerzo medio de los hogares jóvenes que residen en estos regímenes. Por otra, a pesar de que el descenso del esfuerzo asociado a la vivienda en propiedad con hipoteca entre 2008 y 2024 ha sido mayor que el del alquiler de mercado, ampliándose el diferencial de esfuerzo entre ambos regímenes en favor del primero, se ha producido un importante crecimiento de la proporción de hogares jóvenes que ocupan la vivienda en régimen de alquiler

GRÁFICO 5.22: Esfuerzo medio de los hogares jóvenes por régimen de tenencia, 2009-2024

(porcentaje)



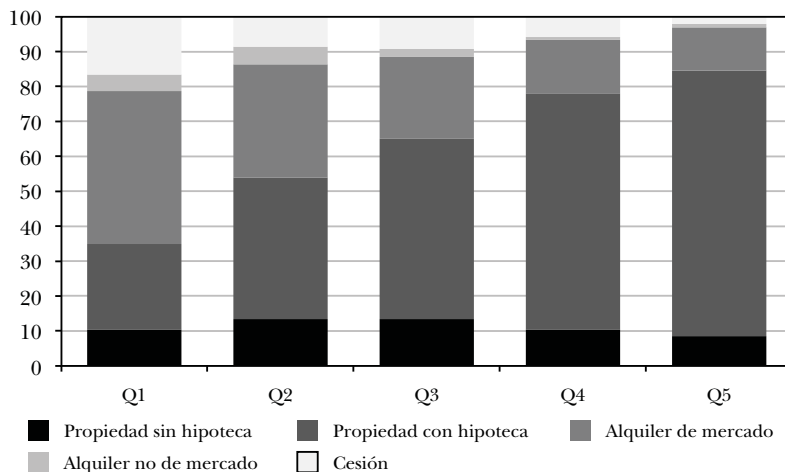
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia

de mercado acompañado de una caída de similar magnitud de la proporción de hogares jóvenes en propiedad con hipoteca.

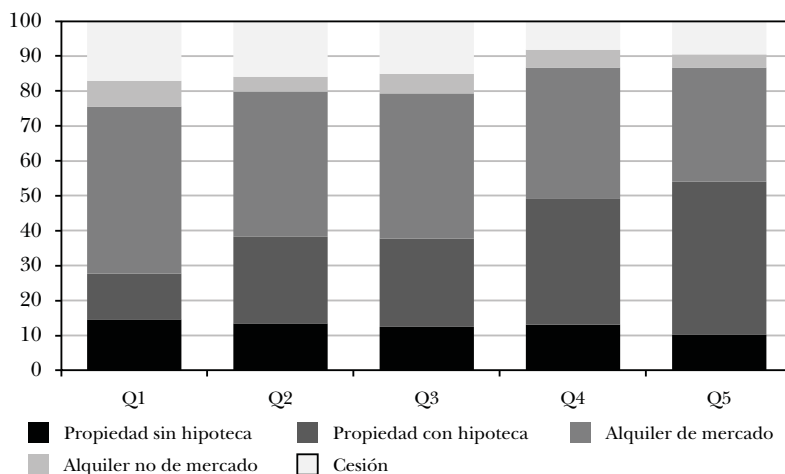
Como puede observarse en el gráfico 5.23, entre 2008 y el periodo pospandémico la proporción de hogares jóvenes que viven en régimen de propiedad con hipoteca ha experimentado un notable descenso entre los hogares pertenecientes a todos los quintiles de renta disponible, pero esta caída ha sido mayor entre los hogares jóvenes situados entre el segundo y el cuarto quintil. Esto es, se produce una expulsión generalizada de hogares jóvenes de este régimen de tenencia, sin que afecte a los hogares del primer quintil —que apenas tenían capacidad de acceder a este régimen— y con un impacto reducido sobre los hogares del quintil superior. Así, el régimen de propiedad con hipoteca parece quedar reservado para los hogares jóvenes situados en los quintiles superiores, los únicos que disponen de la capacidad financiera necesaria para afrontar la compra de la vivienda, algo que no ocurría antes del fin de la burbuja inmobiliaria gracias a las facilidades de acceso al crédito hipotecario.

GRÁFICO 5.23: Régimen de tenencia por quintiles de renta disponible del hogar

a) 2008



b) Promedio 2021-2024

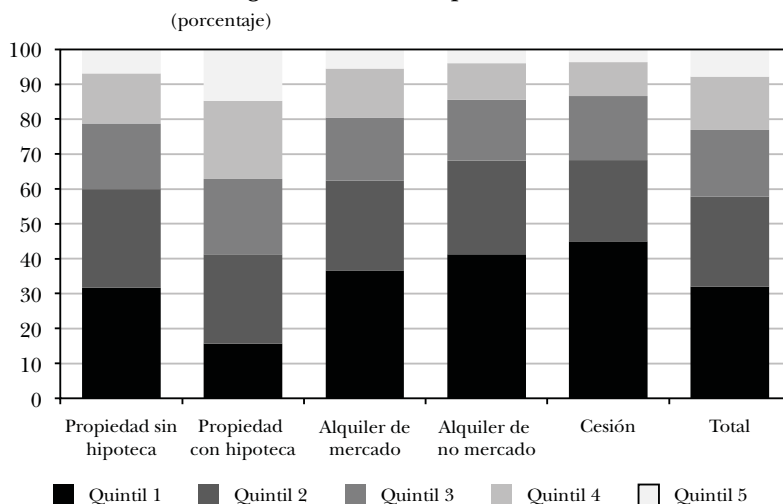


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

La caída del porcentaje de hogares jóvenes que residen en propiedad con hipoteca se ve compensado por un aumento del peso del alquiler de mercado entre los hogares de todos los quintiles, salvo los del primero, entre los que ya era la opción mayoritaria en 2008. De este modo, el alquiler pasa de ser una opción relativamente residual fuera del primer quintil a convertirse en mayoritaria

en todos los quintiles, salvo el superior. Esto se ve reflejado en la composición por quintiles de renta de los hogares jóvenes que viven en régimen de alquiler a precios de mercado, muy similar a la que se observa para el conjunto de hogares jóvenes, como puede apreciarse en el gráfico 5.24.

GRÁFICO 5.24: Quintil de renta al que pertenecen los hogares jóvenes de cada régimen de tenencia, promedio 2021-2024



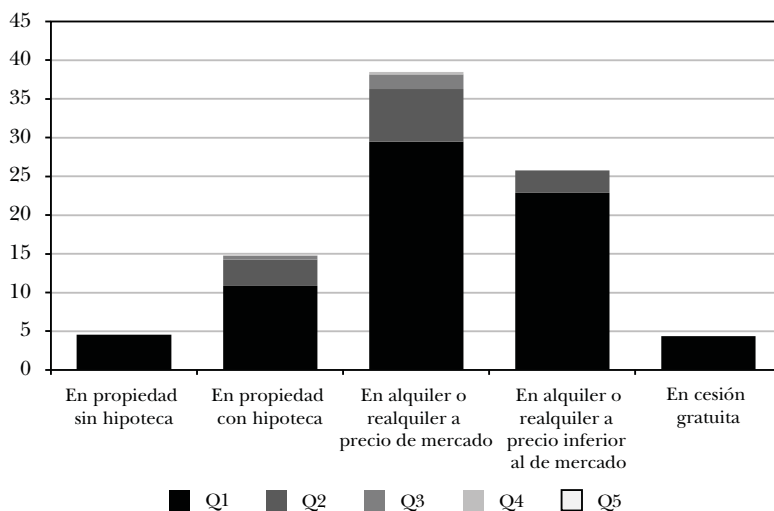
Fuente: INE (ECV) y elaboración propia

No obstante, su distribución por quintiles también es prácticamente idéntica a la que se observa para los hogares que residen en régimen de alquiler no de mercado —de hecho, el peso de los hogares pertenecientes al primer quintil sobre el total de hogares acogidos a este régimen es inferior a su peso sobre el total de hogares pertenecientes al régimen de alquiler de mercado—. En parte, esto resulta indicativo de las insuficiencias de las políticas de vivienda implementadas en España, ya que este régimen de tenencia debería registrar un mayor peso de los hogares de menor renta, que deberían ser los beneficiarios de estas políticas a fin de aliviar sus niveles de esfuerzo. En la actualidad, esta inoperancia de las políticas de vivienda está siendo suplida gracias a las redes de apoyo y solidaridad familiares, en particular, a través de la cesión de viviendas, pero su alcance no responde a criterios de solidaridad

amplios. Esto se ve reflejado en que, si bien el peso de los hogares pertenecientes a los dos quintiles inferiores sobre el total de hogares jóvenes residiendo en una vivienda cedida es mayor, también se benefician de las cesiones los de los quintiles superiores. Además, introduce un sesgo que perpetúa la desigualdad en la medida en que excluye a colectivos de jóvenes como los inmigrantes, cuyas familias, en caso de residir en España, no suelen disponer de patrimonio inmobiliario que pueda ser cedido.

En consecuencia, un elevado porcentaje de los hogares jóvenes situados en el quintil inferior de la distribución de la renta debe recurrir al alquiler de mercado, viéndose obligados a destinar un porcentaje muy importante de su renta disponible a hacer frente a los gastos asociados a la vivienda. Por lo tanto, resulta natural que las mayores tasas de sobresfuerzo entre hogares jóvenes se registren en el segmento de alquiler de mercado, como refleja el gráfico 5.25.

GRÁFICO 5.25: Porcentaje de personas que residen en un hogar con sustentador principal joven con gasto elevado en vivienda, por régimen de tenencia y quintil de renta disponible



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

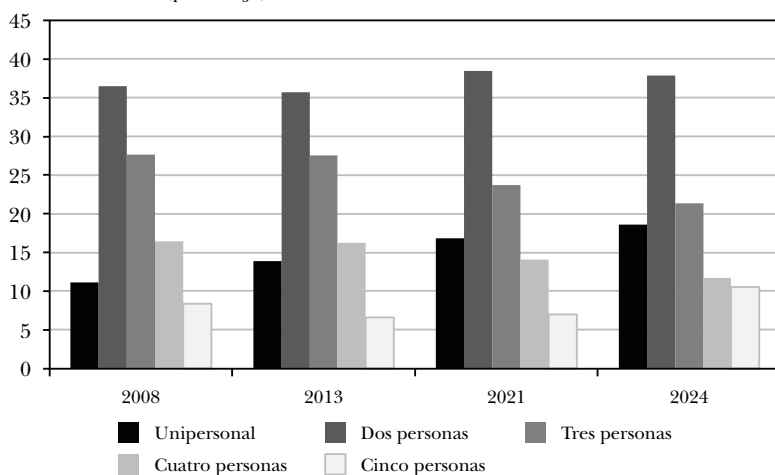
Entre los hogares que residen en este régimen de tenencia, el 38,5 % de ellos se encontraba en situación de sobresfuerzo en el promedio del periodo 2021-2024, de los cuales un 76,6 %

eran hogares situados en el primer quintil de renta. En el resto de los regímenes de tenencia, las situaciones de sobreesfuerzo también aparecen concentradas en los hogares jóvenes pertenecientes al primer quintil de renta disponible, destacando especialmente el alquiler no de mercado, que presenta el segundo porcentaje más elevado de hogares en situación de sobreesfuerzo, solo por detrás del alquiler a precios de mercado.

5.4. Características de los hogares jóvenes

Para la mayoría de los jóvenes, la emancipación no es un proyecto estrictamente individual, ya sea por su propio deseo o por la necesidad impuesta por las estrecheces económicas asociadas a un bajo nivel de ingresos y al elevado precio relativo de la vivienda que, como se ha visto, consume buena parte de los ingresos disponibles de los hogares jóvenes. Obviamente, el acceso a la vivienda requiere un menor nivel de esfuerzo si es posible compartir los gastos de alojamiento. Por consiguiente, un rasgo importante de los hogares en los que un joven es el sustentador principal es el número de personas con las que convive, así como cuántas de ellas aportan ingresos al hogar.

GRÁFICO 5.26: Jóvenes emancipados por número de personas con las que conviven. España, 2008, 2021 y 2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

Desde el final del *boom* inmobiliario, el porcentaje de jóvenes emancipados que vive solo no ha dejado de aumentar, pasando del 11,1 % en 2008 al 18,6 % en 2024, tras haberse acelerado el ritmo de crecimiento en los últimos años, como puede verse en el gráfico 5.26. El resto de los jóvenes emancipados compartía vivienda con al menos otra persona. La mayoría de ellos vivía en hogares formados por dos personas, conviviendo normalmente con el cónyuge o la pareja, siendo esta la situación en 2024 del 37,8 % del total de jóvenes emancipados. Por otra parte, en los últimos años se ha registrado un notable aumento del porcentaje de jóvenes emancipados que viven en hogares formados por cinco personas o más, al mismo tiempo que ha caído el peso de los jóvenes que viven en hogares formados por tres o cuatro personas.

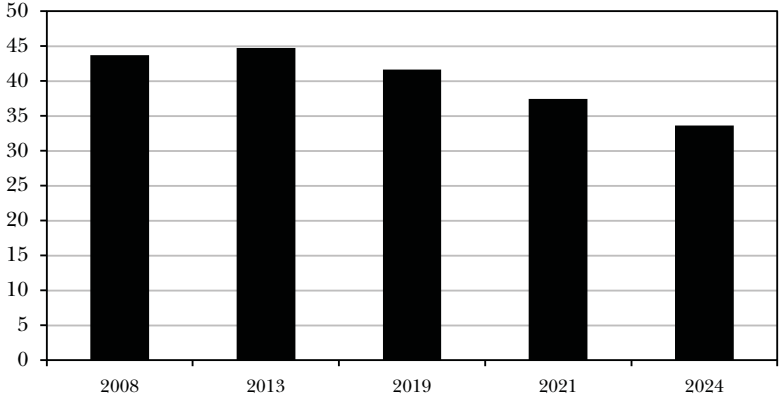
El menguante tamaño de los hogares jóvenes puede también ser achacado a cambios en las pautas de natalidad, pero además está influido por los divorcios y separaciones. En el panel *a* del gráfico 5.27 se advierte que el peso de los hogares jóvenes con menores a cargo sobre el total de hogares jóvenes no ha dejado de caer desde 2013, acelerándose el ritmo de caída en el periodo pospandémico. A su vez, el panel *b* del mismo gráfico evidencia una disminución del porcentaje de hogares jóvenes formados por tres o cuatro miembros con hijos a cargo sobre el total de hogares jóvenes de ese tamaño. Necesariamente, la caída del porcentaje de hogares de tres o cuatro miembros con menores a cargo sobre el total de hogares de ese mismo tamaño implica un aumento de la proporción de los hogares formados exclusivamente por adultos.

Por lo tanto, el panel *b* del gráfico 5.26 no solo sugiere cambios en las pautas de natalidad de los hogares jóvenes, sino que también resulta indicativo del auge de modelos de convivencia como el alquiler por habitaciones, en el que los jóvenes conviven con otras personas con las que no guardan parentesco ni son su pareja. No obstante, la falta de datos sobre este arreglo residencial en las fuentes estadísticas oficiales impide profundizar en el desarrollo y la evaluación de los distintos factores de su auge.

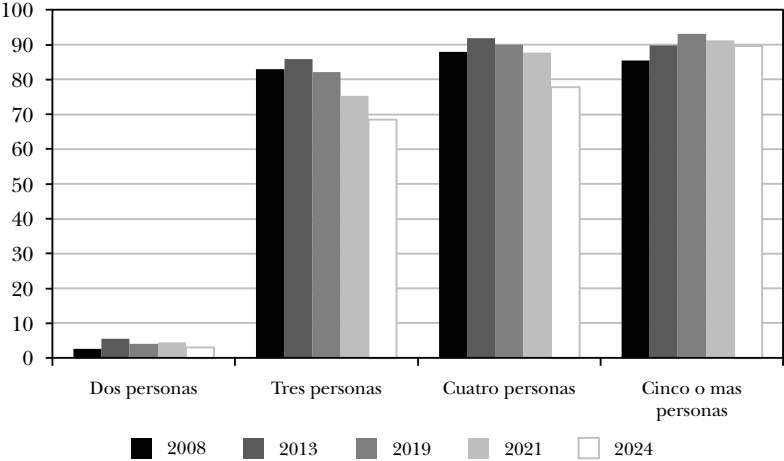
En cualquier caso, el creciente número de hogares jóvenes unipersonales y su menor tamaño promedio en relación con los hogares cuya persona de referencia es mayor de 34 años, unido a su menor nivel promedio de renta disponible, condicionan

GRÁFICO 5.27: Hogares jóvenes con menores a cargo. España, 2008-2024
(porcentaje sobre el total de hogares jóvenes)

a) Hogares jóvenes con menores a cargo. España, 2008-2024 (porcentaje sobre el total de hogares jóvenes)



b) Porcentaje de hogares jóvenes con menores a cargo, por número de miembros. España, 2008-2024 (porcentaje sobre el total de hogares jóvenes de cada uno de los tamaños considerados)

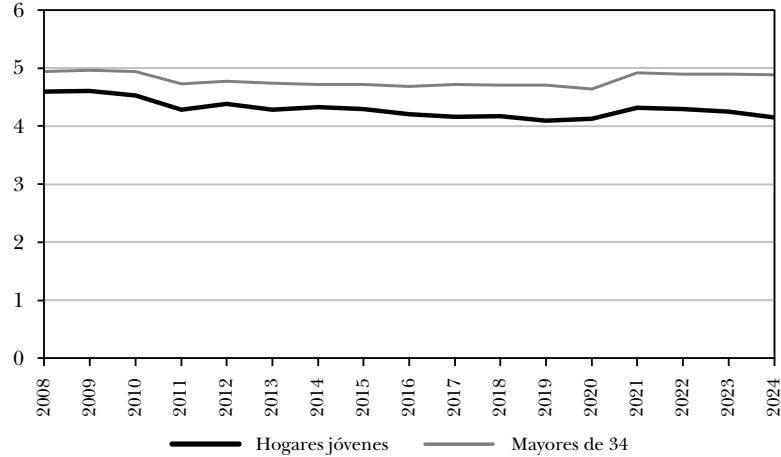


Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

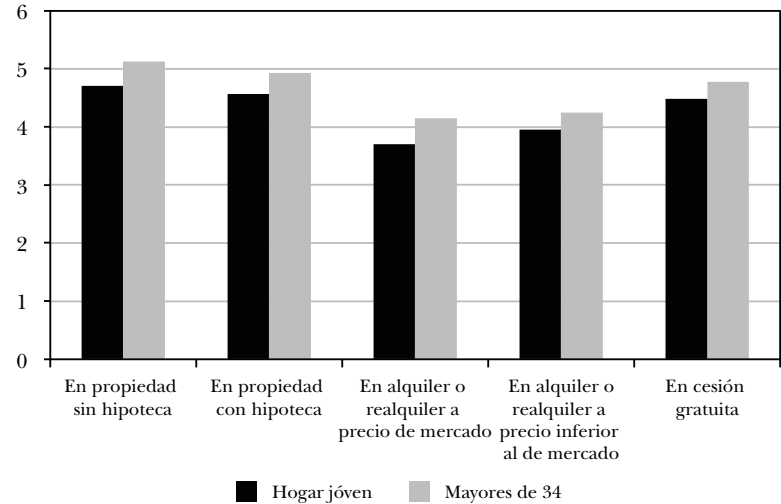
el tamaño de las viviendas que demandan y a las que acceden. Desde el final de la burbuja inmobiliaria, el número de habitaciones promedio de las viviendas en las que residen los hogares jóvenes ha seguido una trayectoria ligeramente descendente, como refleja el panel a del gráfico 5.28. Sin embargo, el tamaño promedio de las viviendas en las que residen los hogares encabezados por personas mayores

GRÁFICO 5.28: Tamaño promedio de las viviendas en las que residen los hogares jóvenes

a) Número de habitaciones promedio



b) Número de habitaciones promedio por régimen de tenencia, 2024



Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

de 34 años no ha disminuido, a pesar de que el número de miembros del hogar promedio también cae para este subgrupo poblacional.

Este patrón, por el cual las viviendas en las que residen los hogares encabezados por una persona mayor de 34 años tienden a tener mayor tamaño que aquellas en las que residen los hogares encabezados por jóvenes, se repite para todos los regímenes

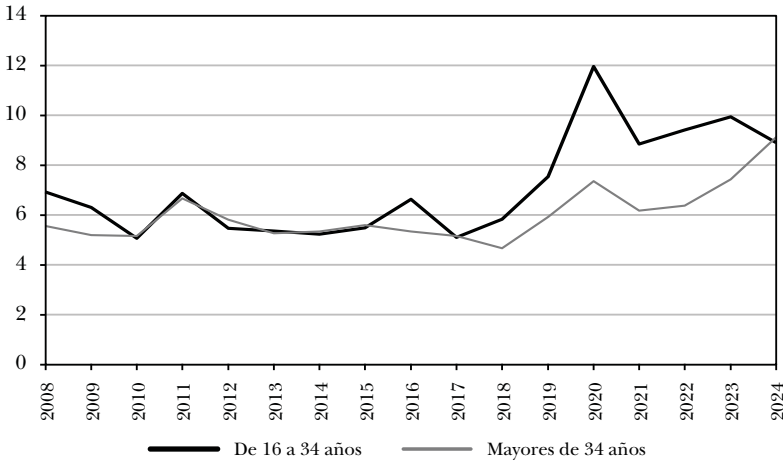
de tenencia. Centrando la atención en el último año con información disponible, 2024, el panel *b* del gráfico 5.28 muestra que el menor tamaño promedio por número de habitaciones se registra entre las viviendas en las que residen hogares jóvenes en régimen de alquiler a precios de mercado (3,7 %), seguido por aquellas en régimen de alquiler no de mercado. Ello sucede a pesar de que el alquiler a precios de mercado es el régimen de tenencia que exige un mayor nivel de esfuerzo por parte de los hogares que optan por él. En cambio, las viviendas en régimen de propiedad sin hipoteca son las que exhiben un mayor tamaño promedio.

La menor superficie de las viviendas ocupadas por los hogares jóvenes es, por una parte, una consecuencia directa del menor número promedio de miembros de estos hogares. Pero, al mismo tiempo, actúa como un factor que limita el aumento de su número de miembros, en la medida en que la falta de espacio y de habitaciones puede llevar a posponer la decisión de tener hijos o reducir su número.

Pese a su menor número de miembros, los hogares encabezados por personas jóvenes muestran una tasa de hacinamiento similar a la del promedio de hogares, afectando al 8,9% de las personas que viven en un hogar con sustentador principal joven, 0,2 pp por debajo de la tasa de afectación entre la población que reside en hogares cuyo sustentador principal es mayor de 34 años (gráfico 5.29). Para ambos grupos dicho porcentaje ha tendido a aumentar desde 2017, experimentando un pico en el año 2020. Desde entonces, la tasa de hacinamiento ha permanecido relativamente estable entre los hogares jóvenes; sin embargo, continuó creciendo entre hogares cuyo sustentador principal tiene más de 34 años, convergiendo en el año 2024. De este modo, se constata que, pese a que un porcentaje no desdeñable de la población que reside en hogares encabezados por un joven padece problemas de hacinamiento, su afectación entre este grupo de edad no es superior que entre los hogares encabezados por mayores de 34 años.

No obstante, las dimensiones de las viviendas en las que residen no son las únicas estrecheces que enfrentan los hogares jóvenes. La privación de vivienda, que refleja la inadecuación de los equipamientos y condiciones de la vivienda, afecta a un 26 % de los hogares jóvenes, por encima de la tasa de afectación promedio

GRÁFICO 5.29: Tasa de hacinamiento, 2004-2023
(porcentaje de la población)



Nota: Este indicador se define como el porcentaje de la población que vive en un hogar hacinado. Se considera que una persona vive en un hogar hacinado si la vivienda no dispone de un número mínimo de habitaciones equivalente a: una habitación para el hogar; una habitación por cada pareja en el hogar; una habitación para cada persona soltera de 18 años o más; una habitación por cada par de personas solteras del mismo sexo de entre 12 y 17 años; una habitación para cada persona soltera de entre 12 y 17 años que no esté incluida en la categoría anterior; una habitación por cada par de niños menores de 12 años.

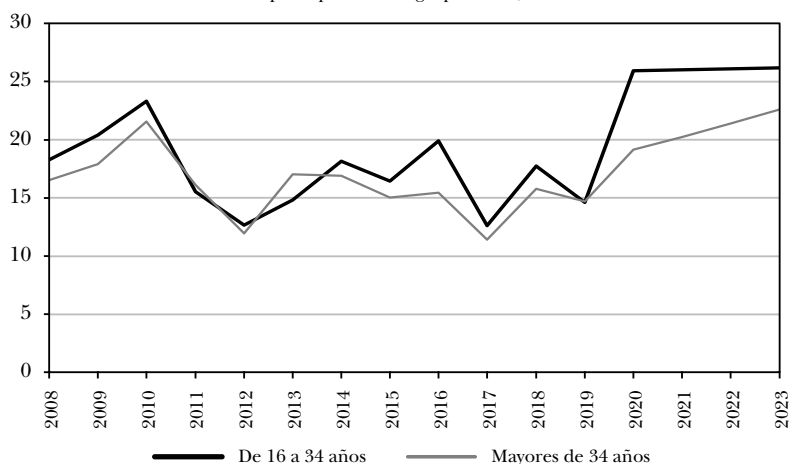
Fuente: Eurostat (EU-SILC) y elaboración propia.

de la población total, situada en un 22,6 % en 2023. Esta diferencia es fruto del aumento repentino del porcentaje de hogares jóvenes en situación de privación con el estallido de la pandemia, muy superior al aumento experimentado por los hogares mayores. Desde entonces, el porcentaje de hogares con privación de vivienda ha permanecido estable entre ambos grupos de edad, por lo que no parece que el fuerte dinamismo de los precios de alquiler y compra observado desde 2021 se haya traducido en un empeoramiento de las condiciones materiales de las viviendas en las que residen los jóvenes.

Sí bien los jóvenes tienden a residir en viviendas con un menor número de habitaciones por habitante y con menor calidad que los mayores de 35 años, no se advierten diferencias notables entre ambos grupos con respecto al entorno en el que están situadas las viviendas y los servicios que este ofrece. En el cuadro 5.2 se constata que el porcentaje de hogares encabezados por jóvenes que disponen de centros educativos y sanitarios en su entorno

GRÁFICO 5.30: Privación de vivienda según grupo de edad, 2008-2023

(porcentaje de la población residiendo en hogares encabezados por un sustentador principal de cada grupo etario)



Nota: La privación grave de vivienda se refiere a techo con filtraciones, paredes/suelos/cimientos húmedos o podredumbre en los marcos de las ventanas o el suelo; falta de bañera o ducha en la vivienda; falta de inodoro con descarga de agua en el interior de uso exclusivo del hogar; así como a distintos problemas relacionados con la vivienda: demasiado oscura, falta de luz, etc. Los años 2021 y 2022 son estimados.

Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

no difiere significativamente del observado para hogares mayores de 34 años. Tampoco se observan diferencias entre ambos grupos en la proximidad a comercios esenciales, como supermercados y farmacias. Centrando la atención en problemas como el ruido, la inseguridad, la falta de limpieza o la falta de zonas verdes en el entorno de la vivienda, estos afectan prácticamente por igual a ambos grupos poblacionales. En cuanto al equipamiento de las viviendas, tampoco se identifican grandes diferencias entre ambos grupos poblacionales, salvo por dos excepciones relacionadas con el acceso a internet —mayor entre los hogares jóvenes y atribuible a sus preferencias, antes que a la existencia de impedimentos para el acceso de los mayores— y con la accesibilidad del edificio —menor entre los jóvenes, pudiendo estar relacionado con la antigüedad de los edificios en los que residen—.

CUADRO 5.2: Características de las viviendas principales según nivel de ingresos netos mensuales en el hogar. España, 2021
(porcentaje)

	Total	Joven	Mas34
Viviendas con dotaciones y servicios insuficientes			
Viviendas sin calefacción	19,44	22,60	18,90
Viviendas sin sistemas de refrigeración	49,57	49,51	49,58
Viviendas sin Internet	61,41	7,76	18,99
Viviendas sin ascensor	51,93	53,46	51,67
Viviendas sin garaje	48,65	51,79	48,11
Viviendas en edificios no accesibles	34,28	39,21	33,42
Viviendas en edificios con un estado de conservación malo	3,34	4,86	3,08
Viviendas con problemas en su entorno:			
Ruidos exteriores	30,47	30,52	30,46
Contaminación o malos olores	15,43	15,53	15,42
Poca limpieza en las calles	22,90	23,17	22,85
Malas comunicaciones	13,39	14,16	13,26
Pocas zonas verdes	21,19	21,18	21,19
Delincuencia	17,03	19,10	16,67
Molestias relacionadas con actividades turísticas o locales de hostelería	8,58	8,35	8,61
Viviendas ubicadas en zonas sin infraestructuras:			
Colegio	10,87	9,16	11,16
Hospital, centros de salud o ambulatorio	15,53	14,35	15,73
Supermercado	11,55	10,04	11,82
Farmacia	8,70	7,86	8,84
Servicios de restauración (bares, restaurantes...)	7,23	6,73	7,32

Fuente: INE (ECEPOV-2021) y elaboración propia.

Se puede, pues, concluir que los hogares jóvenes tienden a residir en viviendas de menor calidad y a disponer de menos espacio por miembro del hogar que los hogares no encabezados por una persona joven. No obstante, los problemas graves relacionados con las características de la vivienda afectan a un porcentaje muy reducido de los hogares, independientemente de que estos sean jóvenes o no. Tampoco se constatan grandes diferencias entre

las características del entorno en los que se sitúan los hogares jóvenes, siendo muy similares a las de la población general.

5.5. Conclusiones

Desde el final del *boom* inmobiliario, la tasa de emancipación de los hogares jóvenes ha seguido una trayectoria descendente, mientras que la edad media de emancipación de los jóvenes residentes en España ha experimentado un repunte, situándose muy por encima del promedio de la EU-27. El colectivo de los jóvenes no emancipados constituye una enorme bolsa de demanda latente de vivienda, que no consigue acceder a un alojamiento debido a las particularidades y carencias del mercado laboral español, y por diversos cambios estructurales.

Por una parte, en las últimas décadas aumentó el porcentaje de jóvenes que cursa estudios superiores, retrasando su incorporación al mercado laboral. Por otra, la tasa de desempleo juvenil muestra una elevada volatilidad y, pese al notable descenso que ha experimentado a lo largo de la última década, todavía se sitúa en valores claramente superiores a los observados para el promedio de los países de la UE. No obstante, las dificultades para la emancipación no solo afectan a los jóvenes que todavía están cursando sus estudios o que están en situación de desempleo. La tasa de emancipación entre los jóvenes que disponen de un empleo también es notablemente más baja que en el promedio de la UE y puede ser achacada a otros rasgos del mercado laboral español, como las elevadas tasas de parcialidad y temporalidad y, sobre todo, al bajo nivel salarial de los trabajadores jóvenes.

Entre los jóvenes que consiguen su emancipación residencial, el limitado nivel promedio de ingresos condiciona tanto el régimen de tenencia a través del cual acceden a la vivienda como el porcentaje de renta disponible que dedican a los gastos asociados a la vivienda, aumentando la probabilidad de que estos sean excesivos para su nivel de ingresos. Dado que los hogares jóvenes tienden a situarse con mayor frecuencia en los quintiles inferiores de la distribución de renta disponible del hogar, realizan en promedio un mayor esfuerzo en vivienda que los hogares cuya persona

de referencia es mayor de 34 años, incurriendo también con mayor frecuencia en situaciones de sobreesfuerzo, es decir, dedicando más de un 40 % de su renta a gastos relacionados con la vivienda.

Un factor clave para la intensificación de las situaciones de sobreesfuerzo es el notable cambio que ha tenido lugar en la última década en el peso de los distintos regímenes de tenencia a través de los cuales los hogares jóvenes acceden a la vivienda. Mientras al final del *boom* inmobiliario el régimen mayoritario era la propiedad con hipoteca, en la actualidad es el alquiler a precios de mercado el régimen más extendido. Este cambio se produce entre los hogares situados en todos los quintiles de renta, excepto aquellos que pertenecen al quintil superior, y puede ser explicado por el endurecimiento de las condiciones de acceso al crédito hipotecario —limitaciones a las ratios préstamo-valor— y las dificultades para acumular el ahorro necesario que permita atender a los pagos iniciales asociados a la compra de una vivienda. Al margen de estos factores, la mayor movilidad geográfica entre los jóvenes también contribuye a explicar la mayor prevalencia del alquiler entre este grupo de edad, que buscaría una mayor flexibilidad.

Los hogares jóvenes que residen en régimen de alquiler a precios de mercado son los que mayor porcentaje de renta disponible destinan al pago de gastos relacionados con la vivienda. Para muchos, el alquiler de mercado es la única posibilidad de acceso a la vivienda, especialmente para los hogares jóvenes situados en los dos quintiles inferiores de la distribución de la renta. La falta de alternativas más asequibles, como el alquiler social, o la falta de redes de apoyo y solidaridad —a través de la cesión o donación de vivienda— unida al endurecimiento de las condiciones de concesión de crédito hipotecario, les empuja a un régimen de tenencia que les exige dedicar a la vivienda una proporción de su renta disponible superior a la deseable, haciendo que caigan en situación de sobrecarga.

Es importante recordar que las situaciones de sobreesfuerzo para atender los gastos de viviendas alcanzan a jóvenes de muy distintos perfiles. Llama la atención que hasta el 40% de los hogares jóvenes en situación de sobrecarga estaba encabezado por personas con estudios superiores. Aunque el peso de este tipo de hogares entre los que tienen sobrecarga es inferior a su peso sobre el total

de hogares jóvenes (60 %), se trata de una cifra elevada que refleja las dificultades de alojamiento propias de este colectivo. Por un lado, estas cifras se explican por las dificultades de algunas titulaciones para facilitar la inserción laboral de sus egresados, que se traducen en bajos salarios. Por otro, responden a la concentración de las mejores oportunidades para las personas más cualificadas en las áreas más dinámicas, pues implican vivir en zonas con precios del alojamiento más tensionados.

La dificultad de ahorrar derivada del sobreesfuerzo en el alquiler perpetúa el problema de acceso a otros regímenes de vivienda, pues impide que parte de los hogares jóvenes —en particular, los situados en el primer y segundo quintil— puedan ahorrar la cantidad suficiente para acceder a la vivienda en régimen de propiedad en algún momento, salvo que sean rescatados por las ayudas —de distinta naturaleza— aportadas por sus entornos familiares.

6. Las viviendas de los inmigrantes

EL segundo colectivo que presenta dificultades importantes para acceder a una vivienda, además de los jóvenes, es el de los inmigrantes. Como se analizó en el capítulo 4, la población inmigrante dispone de unos niveles de renta medios inferiores a los de la población nacional y se concentra en mayor medida en los quintiles más bajos de ingresos. Esto dificulta a los hogares encabezados por inmigrantes el acceso a una vivienda en propiedad —no suelen disponer de ahorro suficiente para cubrir el desembolso inicial asociado a la compra, ni tampoco cuentan con apoyos familiares en el territorio— y les exige más esfuerzo para atender los gastos del alquiler.

Este capítulo se dedica al análisis de las principales características de este grupo de población que influyen en sus peores condiciones de acceso al mercado de la vivienda español. El apartado 6.1 describe las relevantes diferencias entre dos tipos de extranjeros que viven en España con características muy diferentes, en particular, las relacionadas con su demanda de vivienda: quienes residen aquí de manera permanente —la mayor parte por motivos laborales— y quienes viven en España de manera temporal y sin realizar actividad laboral. El apartado 6.2 analiza la situación de los inmigrantes residentes (en gran medida, laborales), considerando su evolución temporal, sus empleos y sus ingresos. El apartado 6.3 muestra las diferencias en términos de renta media, tasa de pobreza y características de los hogares de nacionalidad extranjera, y el 6.4 analiza los problemas de accesibilidad a una vivienda de calidad de este colectivo. El capítulo se cierra con un último apartado que resume las principales conclusiones.

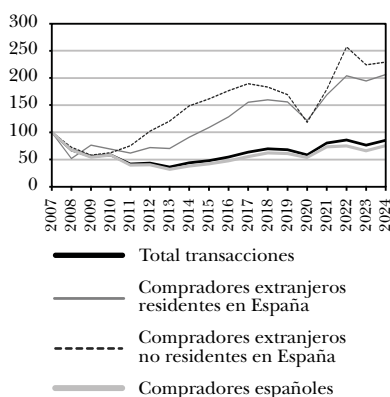
6.1. Extranjeros residentes y no residentes

En los últimos años, especialmente tras la pandemia, la demanda de vivienda en España por parte de extranjeros ha crecido de forma significativa. En 2024, la cifra de transacciones de compra de viviendas en las que el comprador era de nacionalidad extranjera ascendió a 128.602, lo que representa el 18 % del total (715.429). En cambio, en 2007 la compra de viviendas por extranjeros solo suponía el 7,1 % del total.

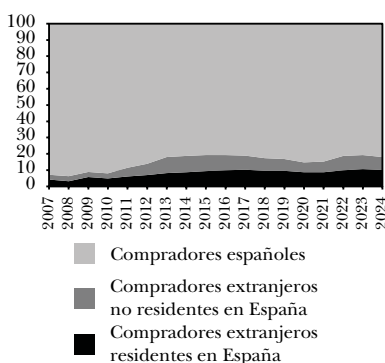
A partir de 2007, último año antes del pinchazo de la burbuja inmobiliaria en España, las compraventas de vivienda descendieron para todos los tipos de compradores, nacionales y extranjeros. Pero mientras el total de transacciones en la actualidad es aún inferior al de 2007, las compras por extranjeros se han más que duplicado desde entonces, especialmente tras la pandemia (gráfico 6.1, panel *a*). También se ha más que duplicado el peso que estas transacciones con comprador extranjero representan sobre el total: en 2007 suponían el 7 %, mientras en 2024 superaban el 18 %. De ese 18 %, el 10,1 % corresponde a operaciones de compraventa de extranjeros residentes y el restante 7,9 %, a no residentes (gráfico 6.1, panel *b*).

GRÁFICO 6.1: Compraventas de vivienda por nacionalidad y residencia del comprador. España, 2007-2024

a) 2007=100



b) Peso sobre el total (porcentaje)



Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia.

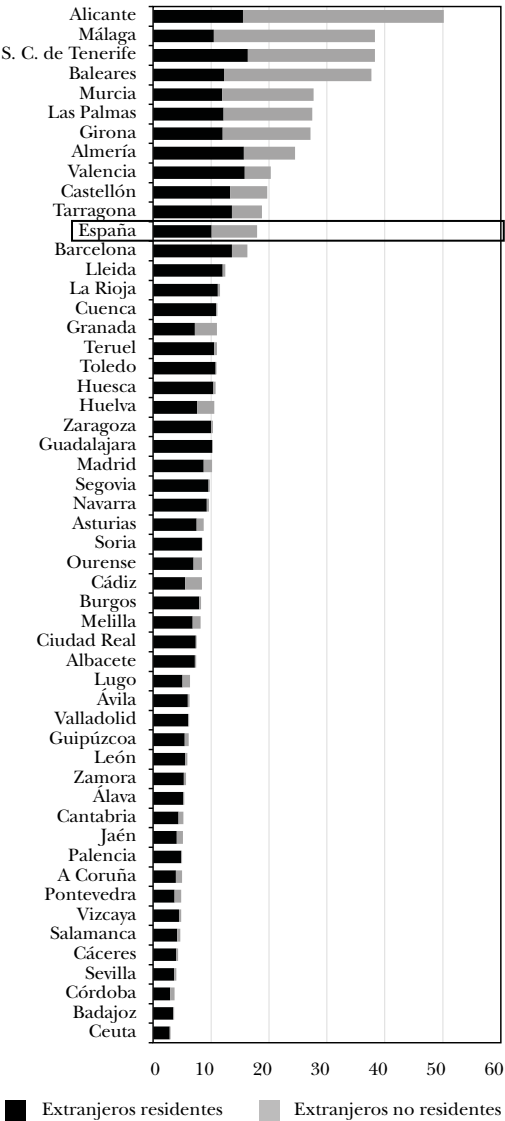
Desde 2020, la compra de viviendas por extranjeros ha crecido a unas tasas medias anuales superiores al 15 %, muy por encima de las de los españoles, que se han recuperado a un ritmo menor. Por consiguiente, la compra de viviendas por extranjeros —tanto residentes como no residentes— se ha convertido en un factor importante para explicar la actual fortaleza de la demanda de vivienda, comentada en el capítulo 3.

La contribución de los extranjeros a la demanda ha sido especialmente importante en algunas provincias en las que las transacciones inmobiliarias cuyo comprador tiene otra nacionalidad suponen una parte significativa del total. Sucede, sobre todo, en provincias costeras del arco mediterráneo o de los archipiélagos, y en zonas urbanas caracterizadas por un gran dinamismo económico y demográfico (gráfico 6.2). En Alicante, las compras efectuadas por extranjeros suponen el 50 % del total y en Málaga, Santa Cruz de Tenerife o Illes Balears el porcentaje supera el 35 %. En estos casos, la demanda de los extranjeros es muy relevante y ha supuesto un impulso a los precios de venta de la vivienda.

Sin embargo, dentro del grupo de extranjeros que demandan viviendas en nuestro país hay colectivos muy diversos y no todos las compran ni se enfrentan a problemas del mismo tipo. Los extranjeros procedentes de países europeos, así como aquellos con otros orígenes que poseen elevadas rentas, buscan con frecuencia alojamientos para pasar una parte del año en España y centran su demanda en zonas turísticas y/o costeras, o en algunas grandes metrópolis, como Madrid o Barcelona. Su situación es muy diferente de la de los inmigrantes que podemos denominar *laborales*, que llegan a España buscando mejores oportunidades de trabajo de las que les ofrecen sus países de origen. En este último grupo se concentran los problemas de asequibilidad de las viviendas, tanto de compra como de alquiler.

Lamentablemente, los datos disponibles no permiten separar con precisión los distintos colectivos mencionados. Las estadísticas de transacciones inmobiliarias solo distinguen dos grupos dentro de las compras de vivienda por extranjeros (los residentes y los no residentes), pero no es posible diferenciarlos en función de su actividad, ni tampoco distinguir subgrupos entre los que alquilan en lugar de comprar.

GRÁFICO 6.2: Peso de los compradores extranjeros en las compraventas de vivienda por provincias, 2024
(porcentaje)



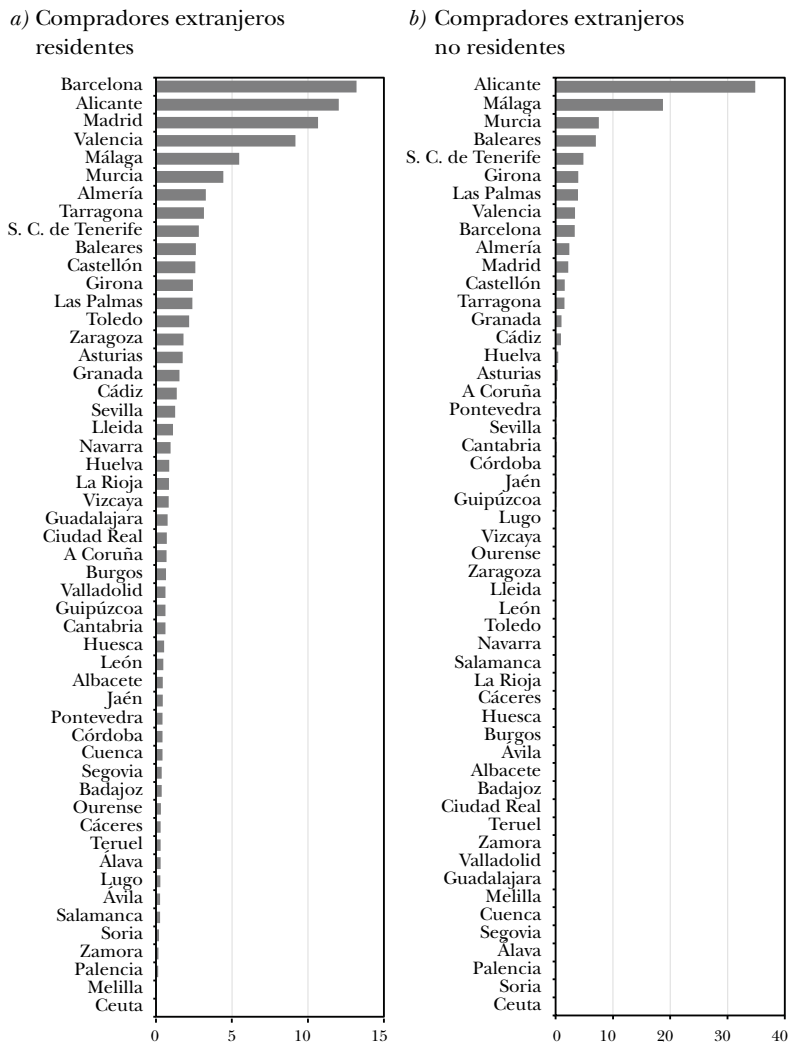
Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia.

Alrededor del 70 % de los extranjeros no residentes que compran viviendas tienen su residencia habitual en otros países de la UE, normalmente con rentas elevadas, como Alemania (13,5 % de las compraventas de este tipo en los cuatro últimos años), Francia (9,23 %) o Bélgica (9 %). También destaca el Reino Unido que, a pesar de haber reducido la cuantía de transacciones inmobiliarias en España tras su salida de la UE, supone todavía un porcentaje importante de las mismas (13,6 %) (Consejo General del Notariado 2025). En cambio, las operaciones de compraventa de los extranjeros residentes, en su mayoría *laborales*, son realizadas en más del 50 % por inmigrantes que proceden de países de fuera de la UE, destacando por el número de transacciones Marruecos (13,1 % de media entre 2021 y 2024). Entre los países de la UE destaca Rumanía (10,4 %), un país con una renta inferior a la media española.

El reparto geográfico de las compras de los extranjeros residentes es similar al de los residentes nacionales, mientras que el de los extranjeros no residentes se concentra en las provincias más turísticas: el 35 % se dirige a Alicante y el 18,7 % a Málaga, de modo que más de la mitad de estas transacciones se concentran en dos provincias de marcada especialización turística. Les siguen a cierta distancia otras provincias del arco mediterráneo o de los archipiélagos (gráfico 6.3). En cambio, la distribución territorial de las compraventas de viviendas de los extranjeros residentes —un grupo que suele residir en uno u otro lugar por motivos laborales— se dirige principalmente a zonas urbanas y con mayor dinamismo económico y concentración demográfica, como Barcelona (representa el 13 % de estas transacciones), Alicante (12 %, por su oferta de trabajo relacionado con el sector turístico), Madrid (10,7 %) o Valencia (9,2 %). En general, su distribución territorial es más similar a la de las transacciones realizadas por españoles y muestra una mayor dispersión geográfica en el territorio que la de los no residentes.

Al analizar los problemas de acceso a la vivienda de los extranjeros, la situación de los residentes y no residentes es muy diferente, si bien ambos contribuyen al dinamismo de la demanda de viviendas en los años recientes, siendo responsables de casi una cuarta parte del aumento de las transacciones de viviendas entre 2021

GRÁFICO 6.3: Transacciones de vivienda de compradores extranjeros según su residencia por provincias, 2024
(porcentaje sobre el total nacional)



Fuente: MITMA (2025e) y elaboración propia

y 2024 (12,5 % los extranjeros residentes y 11,4 % los no residentes). En los extranjeros residentes predominan los inmigrantes *laborales* y son estos los que sufren los principales problemas de acceso, asociados a su menor nivel de renta. Aunque las compras de viviendas de este colectivo son la mayoría de las que realizan

los extranjeros (alrededor del 55 %), los inmigrantes que vienen a España para trabajar recurren más al mercado del alquiler de larga duración, pues con frecuencia no disponen de recursos para comprar una vivienda. En cambio, los no residentes, en caso de no acceder a una vivienda en propiedad, optan por alquileres de corta estancia como los ofertados por distintas plataformas de alojamientos turísticos.

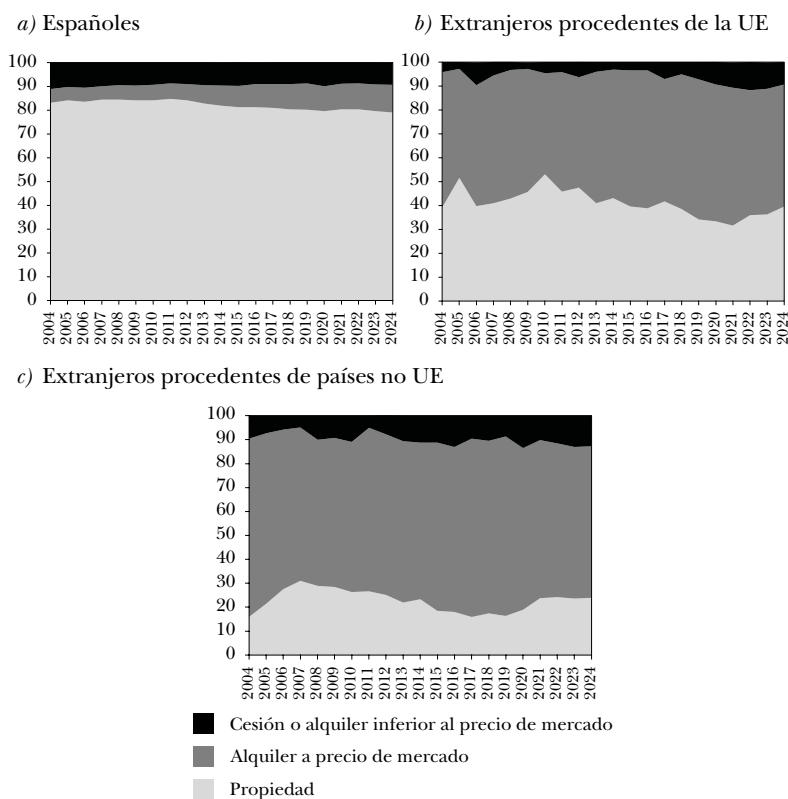
El gráfico 6.4 deja constancia de la mayor opción de los hogares de nacionalidad extranjera por la vivienda de alquiler, especialmente los de países no miembros de la EU-27, cuya presencia es mayor entre los inmigrantes *laborales*. En 2024, el 63,4 % de estos hogares vivían en un alojamiento de alquiler a precio de mercado, mientras solo un 23,9 % disponía de una vivienda en propiedad. El 12,7 % restante residía en una vivienda cedida o alquilada a precios inferiores a los del mercado. También es elevado el peso del alquiler entre los hogares de nacionalidad extranjera encabezados por personas provenientes de otros países de la UE. Esta estructura de tenencia de la vivienda es muy distinta de la de los hogares nacionales, en los que la propiedad supone la gran mayoría, el 79 %. Pero debe tenerse en cuenta que la estructura de edades de los tres colectivos considerados es muy diferente, siendo mayor el peso de los encabezados por personas de mayor edad entre los españoles.

A diferencia de las personas nacidas en España, los inmigrantes apenas heredan viviendas de sus padres localizadas en España y se enfrentan a más obstáculos para acceder a la propiedad, como los asociados a unos recursos económicos más limitados, el desconocimiento del mercado inmobiliario del país y, a veces, la discriminación de los vendedores en el momento de comprar una vivienda (EWSI 2024). Por todo ello, recurren al alquiler en mayor medida. Por tanto, este grupo poblacional resulta más afectado por la evolución del precio del alquiler de vivienda que por el precio de venta, así como por las medidas públicas dirigidas a mejorar el funcionamiento de aquel mercado.

En contraste con la importancia del alquiler para los inmigrantes, los datos para analizar su situación en dicho mercado de alquiler son muy limitados. Sobre el mercado de compraventa de viviendas disponemos de algo más de información. Los inmigrantes laborales forman el grupo mayoritario entre los extranjeros

GRÁFICO 6.4: Hogares por régimen de tenencia de la vivienda y nacionalidad de la persona de referencia. España, 2014-2024

(euros corrientes)

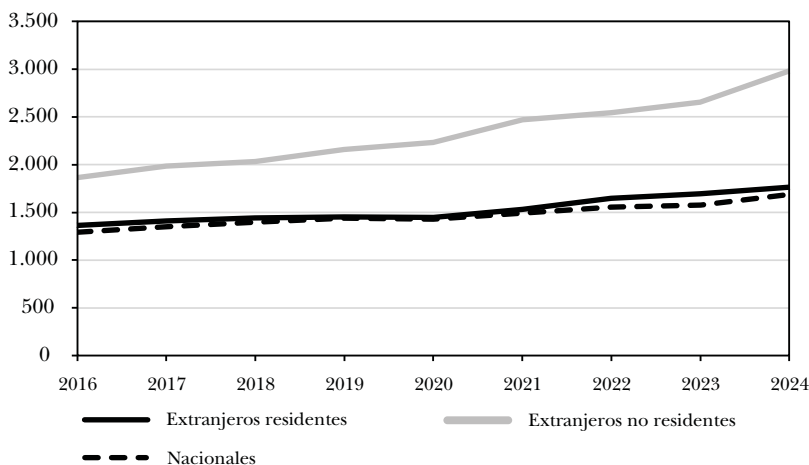


Fuente: INE (ECV) y elaboración propia

que adquieren viviendas en España desde 2020, pues realizan alrededor del 55 % de las compras realizadas por extranjeros. Ahora bien, si se comparan los precios medios de las compraventas realizadas por ambos colectivos, las diferencias son claras. Según las estadísticas notariales, desde 2020 los precios pagados por los extranjeros no residentes son casi un 60 % superiores, habiéndose ampliado las diferencias en 2024. Ese año, el precio medio por metro cuadrado de las compraventas de extranjeros residentes ascendía a 1 764 euros, una cifra muy similar al precio medio de las operaciones de los compradores españoles, mientras el precio de las compras de no residentes superaba los 2 950 euros (gráfico

6.5).²⁶ Esta diferencia hace necesario concentrar la atención en los extranjeros residentes al analizar los problemas de acceso a la vivienda en España: los no residentes no se enfrentan, por lo general, a problemas de asequibilidad, aunque sus compras pueden contribuir a acentuar los que padecen los residentes de cualquier nacionalidad.

GRÁFICO 6.5: Precio medio de las compraventas de vivienda de compradores extranjeros según su residencia. España, 2016-2024
(euros corrientes)



Fuente: Consejo General del Notariado (2025) y elaboración propia

Según hemos visto, la demanda de los extranjeros residentes o *laborales* es similar a la de los españoles, tanto en su distribución sobre el territorio como en los precios de compraventa. En consecuencia, ambos grupos participan como demandantes de los mismos segmentos del mercado inmobiliario. Sin embargo,

²⁶ La Ley 14/2013 permitía a personas no residentes en la UE obtener permisos de residencia («Golden Visas» o visados dorados) en España a cambio de inversiones de un determinado volumen en el país, como la compra de inmuebles por un valor superior a los 500.000 euros. Esta medida, entre otros efectos, pudo incentivar el aumento de los precios de la vivienda en determinadas localizaciones, así como la especulación inmobiliaria. Esta podría ser una de las razones que explican esos mayores precios pagados por los extranjeros no residentes. Este tipo de visados se han eliminado recientemente, en abril de 2025 (Ley 1/2025).

el conjunto de los extranjeros *laborales* opta en mayor medida por el alquiler que por la compra de vivienda, mientras la población española muestra una mayor preferencia por la propiedad. Probablemente, esta diferencia se debe a que la población española está menos concentrada en las edades y los niveles de renta en los que la compra no es una opción viable, y se beneficia en mayor medida de transmisiones no onerosas (*mortis causa*, donaciones).

Estas informaciones justifican diferenciar claramente dos grupos de inmigrantes al analizar el acceso a la vivienda: los inmigrantes residentes (*laborales*) y los no residentes, que adquieren una segunda residencia en España para pasar algunos meses al año en nuestro país.²⁷ Dado que este capítulo analiza fundamentalmente la situación de los inmigrantes con problemas de acceso habitacional, los siguientes apartados ponen el foco en los inmigrantes residentes, en la medida en que la información disponible lo permite.

6.2. Los inmigrantes *laborales*: evolución, empleos e ingresos

La demanda de vivienda de los inmigrantes depende de la evolución de su número y de sus recursos. En el grupo de los *residentes*, los ingresos provienen en su mayor parte de su actividad laboral. Para caracterizar esta demanda, este apartado revisa los perfiles de inserción en el mercado de trabajo de los inmigrantes que denominamos *laborales*. Consideraremos, sucesivamente, la evolución de la población extranjera, su localización, las principales características de su participación en el mercado laboral y su movilidad dentro del territorio español.

Evolución de la población extranjera y su localización

En la última década, y especialmente tras la pandemia, la población residente en España ha vuelto a aumentar básicamente gracias a la llegada de inmigrantes, frente a un crecimiento vegetativo de la población nacional prácticamente nulo (véase gráfico 3.10). Entre

²⁷ Además, también podría incluirse en este grupo a los denominados *nómadas digitales*.

2002 y 2024, la tasa de variación media anual de la población de nacionalidad española ha sido de solo un 0,3 %, mientras que la población extranjera ha crecido a una media de un 5,4 % anual. Este comportamiento tan dispar ha hecho que en la actualidad la población extranjera suponga un 13,4 % de la población total, mientras que en 2002 no alcanzaba el 5 %. Si solo tenemos en cuenta la población extranjera que podría considerarse *laboral*, entre 16 y 65 años, su peso sobre la población total es algo mayor en 2024, alcanzando un 15,2 %.

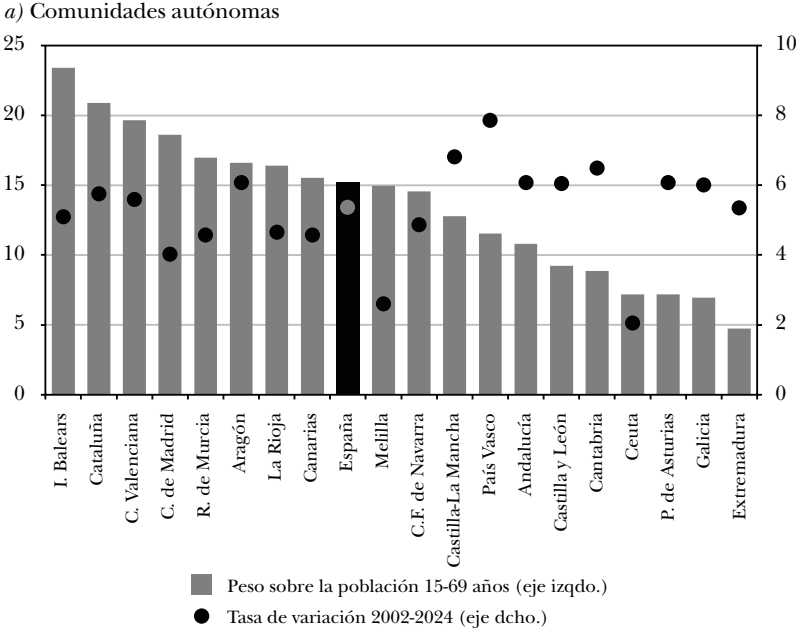
Las comunidades autónomas y provincias españolas se han visto afectadas de forma distinta por la llegada de inmigrantes.²⁸ Estos suponen un porcentaje mayor en las comunidades más dinámicas desde el punto de vista económico y turístico. Representan casi una cuarta parte de la población de Illes Balears, algo más del 20 % de la de Cataluña y entre un 15 y un 20 % en la Comunitat Valenciana, Madrid o la Región de Murcia (gráfico 6.6). Todas son regiones con tensiones importantes en sus mercados de vivienda, tanto de venta como de alquiler. En el lado contrario, en Extremadura, Galicia y Asturias los extranjeros suponen menos del 8 % de su población, por lo que tienen un papel menos relevante en sus mercados de vivienda, aunque sus bajos porcentajes de partida impulsan al alza sus tasas de variación.

Por provincias, el peso de los extranjeros *laborales* es más elevado en Almería, Alicante, Illes Balears y las cuatro provincias catalanas. En todas ellas suponen más del 20 % de la población de entre 15 y 69 años, ejerciendo una presión mayor sobre los precios de las viviendas, sobre todo de alquiler. En otras provincias, la situación es radicalmente distinta y el peso de los extranjeros no supera el 5 % (Jaén, Córdoba o Badajoz). En cualquier caso, en todas las provincias se observa un aumento de la cifra de población extranjera entre 2002 y 2024, con tasas cercanas o superiores al 5 %.

La edad media de los inmigrantes se sitúa actualmente alrededor de los 33,5 años, existiendo pocas diferencias entre provincias, por lo que se trata en su mayor parte de personas que participan en el mercado laboral. Esa edad media relativamente baja tiene

²⁸ Véase Cuadrado, Gómez y Sastre (2024) para una caracterización más completa de los flujos migratorios hacia España.

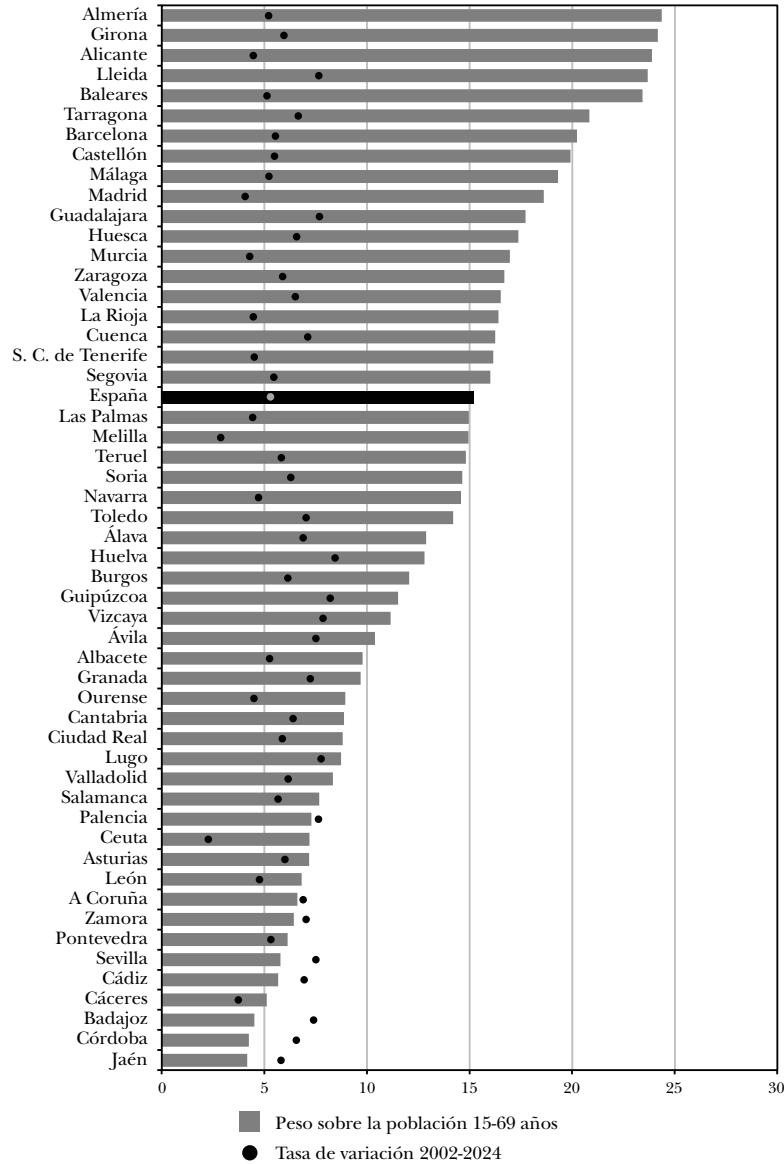
GRÁFICO 6.6: Peso de la población extranjera (15-69 años) sobre la población total (15-69 años) en 2024 y tasa de variación 2002-2024. Comunidades autónomas y provincias
(porcentaje)



dos implicaciones relevantes: a) que el ahorro acumulado por muchos de ellos es escaso y limita su participación en el mercado de compra de viviendas, orientándolos al de alquiler; y b) que se encuentran en edad reproductiva y las pautas de comportamiento de sus hogares en este sentido son distintas de los de la población española. De hecho, la tasa de natalidad entre la población extranjera es de más del doble que la española (12,35 nacimientos por cada 1 000 habitantes frente a 5,76 en 2023), aunque en ambos grupos decrece. Sin embargo, en este caso, las diferencias entre regiones son más importantes, y la tasa de natalidad de la población extranjera varía entre el 8,39 ‰ de Canarias y el 16,4 ‰ del País Vasco. La natalidad tiene consecuencias sobre el tipo de vivienda demandada por los hogares extranjeros y, cuando su tamaño no crece proporcionalmente al del hogar, aumenta la frecuencia con la que existen problemas de calidad de los alojamientos, como el hacinamiento.

GRÁFICO 6.6 (cont.): Peso de la población extranjera (15-69 años) sobre la población total (15-69 años) en 2024 y tasa de variación 2002-2024. Comunidades autónomas y provincias
(porcentaje)

b) Provincias



Fuente: INE (ECP) y elaboración propia

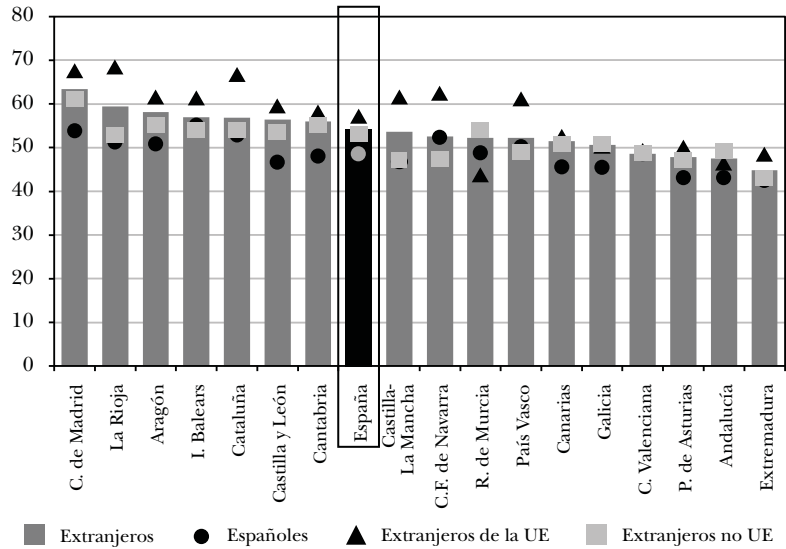
Participación en el mercado laboral: principales características

Debido a sus características sociodemográficas, los inmigrantes participan más en el mercado laboral y su tasa de actividad se sitúa por encima de la española, pero su tasa de paro también es superior. Esta circunstancia, la tipología de ocupaciones y los salarios de los trabajadores inmigrantes influyen en los niveles de renta de sus hogares, ya señalados en el capítulo 4, y son la causa principal de sus mayores dificultades de acceso a la vivienda.

Entre 2014 y 2024, tras la Gran Recesión, la tasa media de actividad de la población extranjera en España ascendía a 71,1 %, mientras que la de la población de nacionalidad española se situaba casi 14 pp por debajo, en el 57,3 %.²⁹ Entre los extranjeros, es algo mayor la tasa de actividad de los procedentes de fuera de la UE, aunque las diferencias son poco significativas a nivel agregado. Por comunidades autónomas, las mayores tasas de actividad aparecen en la Comunidad de Madrid, La Rioja y Aragón. En estas tres regiones, la diferencia entre la tasa de actividad de la población nacional y la extranjera se acerca a los 20 pp, y lo mismo ocurre en las dos Castillas. Las tres primeras comunidades citadas muestran también las mayores tasas de empleo (población ocupada/población en edad de trabajar) de los extranjeros, alrededor del 60 %, un porcentaje superior al de la población nacional, especialmente en el caso de los procedentes de la UE. En general, este último colectivo presenta las mayores tasas de actividad en casi todas las regiones, con las únicas excepciones de la Región de Murcia y Andalucía, comunidades que destacan por las tasas de empleo de los extranjeros no europeos. Su singularidad está relacionada con su especialización productiva en sectores intensivos en mano de obra menos cualificada, como la agricultura o la hostelería.

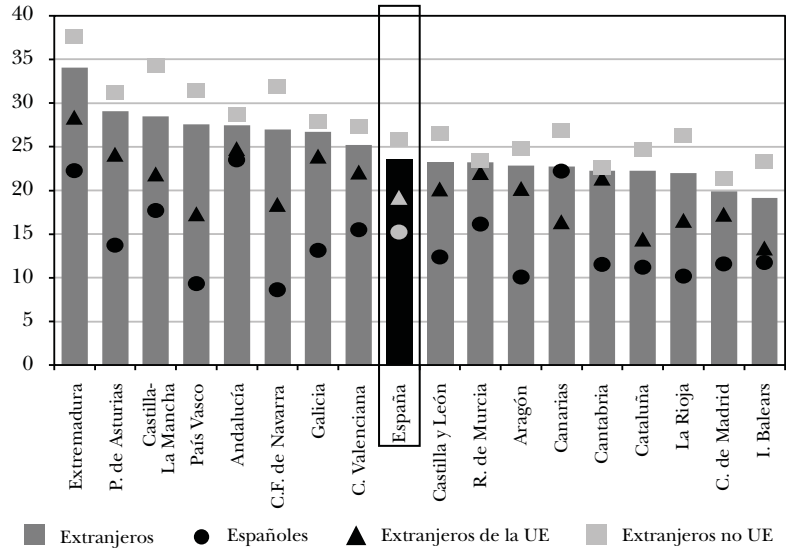
²⁹ El colectivo de extranjeros se define como el de aquellos que no tienen nacionalidad española (sin incluir los españoles con doble nacionalidad, que se clasifican como españoles). Normalmente, a la hora de delimitar el colectivo de extranjeros pueden emplearse dos criterios: el de la nacionalidad o el del país de nacimiento. Según la EPA, a finales de 2024, mientras que el colectivo de nacionalidad extranjera se situaba en torno a los 6,7 millones de personas, el de los nacidos en otros países era algo superior, de casi 9 millones. Cuadrado y Regil (2025) muestran las diferencias entre ambas definiciones a la hora de estimar la contribución de la población extranjera al crecimiento español.

GRÁFICO 6.7: Tasa de empleo de la población extranjera. Comunidades autónomas, promedio 2014-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

GRÁFICO 6.8: Tasa de paro de la población extranjera. Comunidades autónomas, promedio 2014-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia

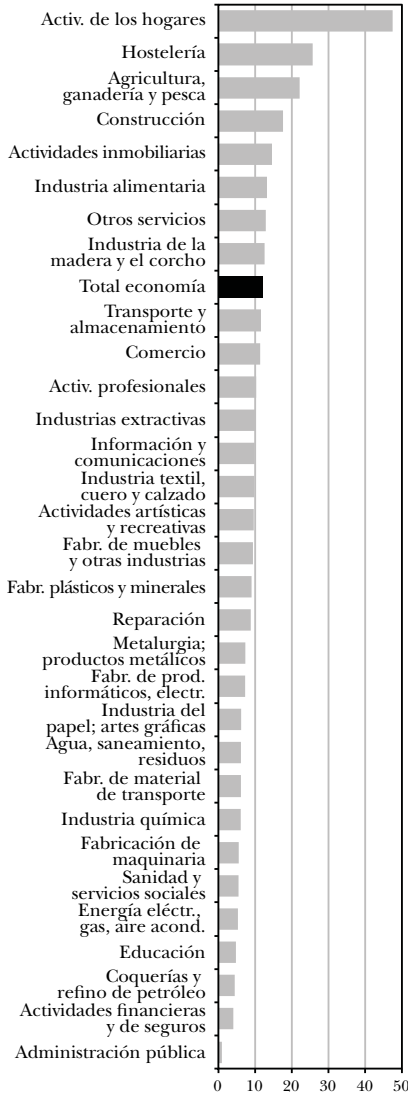
Las tasas de desempleo de la población extranjera son siempre mayores que las de los nacionales. En el conjunto de España, para el periodo 2014-2024, la tasa de paro de los extranjeros es 8,3 puntos superior (23,5 % frente a 15,3 %), pero esas diferencias llegan a ser de más de 15 puntos en Navarra, País Vasco y Asturias. Por el contrario, las diferencias suelen ser menores en comunidades dinámicas desde el punto de vista demográfico y/o con una elevada especialización turística (Madrid, Illes Balears, Canarias, Región de Murcia, Andalucía o Comunitat Valenciana). Por otro lado, las tasas de desempleo son más elevadas para los extranjeros de fuera de la UE en todas las comunidades autónomas, una circunstancia que contribuye a que este grupo afronte más dificultades para disponer de una renta regular que le permita hacer frente a los gastos de vivienda.

Los sectores de actividad en los que los ocupados extranjeros tienen más peso suelen estar entre los peor remunerados: servicios domésticos a los hogares, hostelería, agricultura y pesca, construcción, etc. En todos ellos, los extranjeros suponen más del 17 % de los ocupados (de media entre 2014 y 2024), mientras que en sectores caracterizados por su mayor productividad y/o salario no llegan a alcanzar el 6 %. Es el caso de los sectores de Administración pública, educación, actividades financieras y de seguros u otras actividades relacionadas con las industrias energéticas (gráfico 6.9).

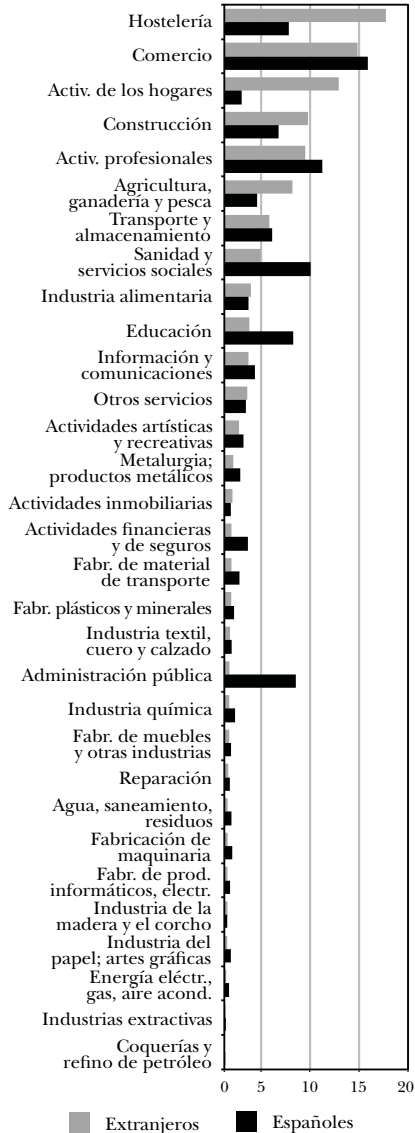
Por otro lado, los niveles educativos de la población extranjera que participa en el mercado laboral son, en promedio, inferiores a los de los españoles. En 2024, casi el 50 % de los ocupados con nacionalidad española tenían estudios superiores (universitarios o de formación profesional superior), mientras ese porcentaje descendía al 28,2 % entre los extranjeros (gráfico 6.10). Estos resultados se repiten en todas las comunidades autónomas (gráfico 6.11), si bien la composición de los ocupados extranjeros presenta diferencias entre comunidades. Los extranjeros con estudios superiores superan el 30 % en Canarias, Madrid o Cataluña, mientras apenas sobrepasan el 15 % en la Región de Murcia o Castilla-La Mancha. En este sentido, algunas regiones con grandes urbes, como Cataluña o Madrid, se han podido ver beneficiadas por la llegada de nómadas digitales procedentes de otros países avanzados, con niveles de estudios superiores al resto de extranjeros.

GRÁFICO 6.9: Ocupados extranjeros según sector de actividad. España, promedio 2014-2024
(porcentaje)

a) Peso de los extranjeros en el total de la población ocupada por sector de actividad



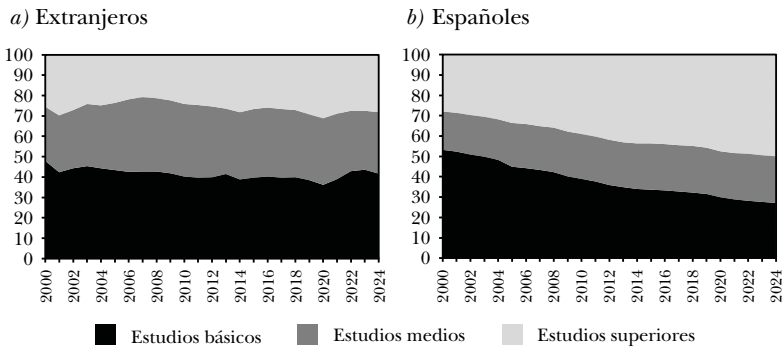
b) Estructura del empleo por sector de actividad: extranjeros frente a españoles



Nota: En el panel b los sectores están ordenados según el peso de los extranjeros.

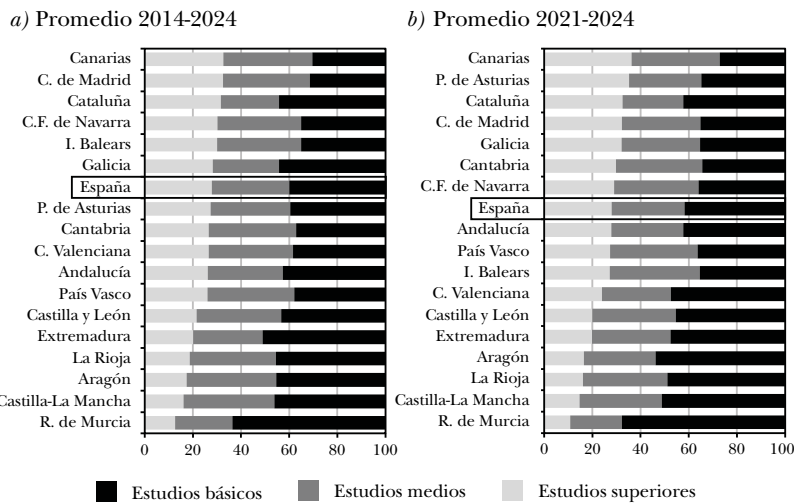
Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

GRÁFICO 6.10: Ocupados según nivel de estudios y nacionalidad. España, 2000-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

GRÁFICO 6.11: Ocupados extranjeros según nivel de estudios. Comunidades autónomas y provincias
(porcentaje)



El menor nivel educativo de los extranjeros hace que se concentren en mayor medida en ocupaciones menos cualificadas,³⁰ asociadas

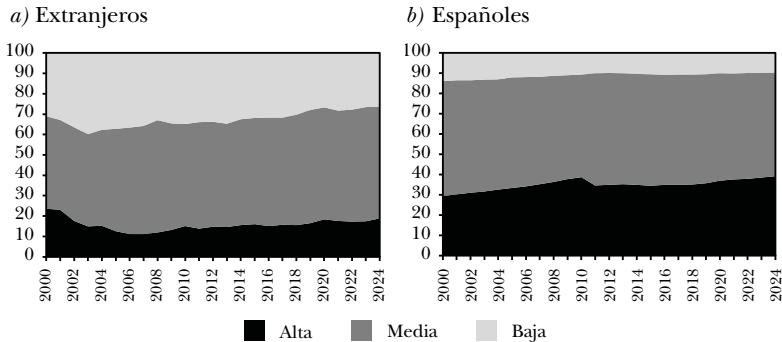
³⁰ Las ocupaciones de alta, media y baja cualificación corresponden, respectivamente, a los grupos ocupacionales 1 a 3, 4 a 8 y 9 de la Clasificación Nacional de Ocupaciones (CNO), siguiendo a la OCDE (Quintini y Verhagen 2002).

GRÁFICO 6.11 (cont.): Ocupados extranjeros según nivel de estudios.
Comunidades autónomas y provincias
(porcentaje)



a menores remuneraciones (gráfico 6.12 y 6.13). En 2024, más del 25 % de los empleados extranjeros desempeñaban una ocupación de baja cualificación, mientras que en los nacionales ese porcentaje no llegaba al 10 %. De hecho, alrededor del 30 % de los empleados en las ocupaciones de más baja cualificación son extranjeros, mientras no superan el 10 % en las ocupaciones más cualificadas.

GRÁFICO 6.12: Ocupados según nacionalidad y nivel de cualificación de su ocupación. España, 2000-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

GRÁFICO 6.13: Ocupados extranjeros y nivel de cualificación de su ocupación. Comunidades autónomas y provincias
(porcentaje)

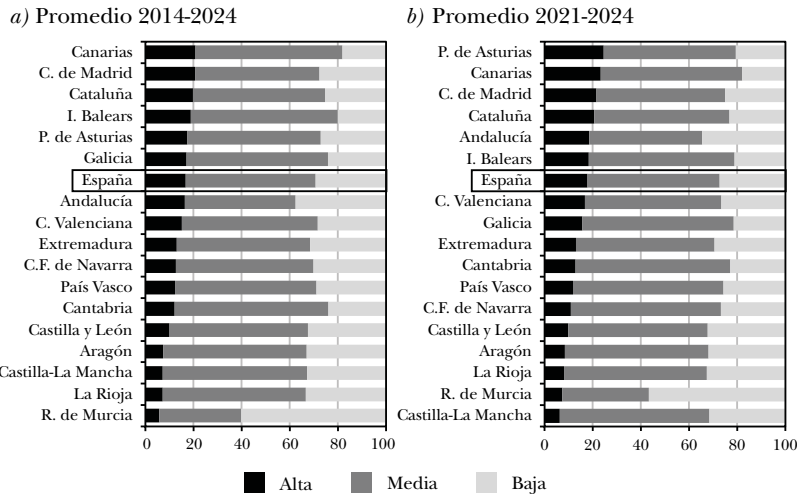
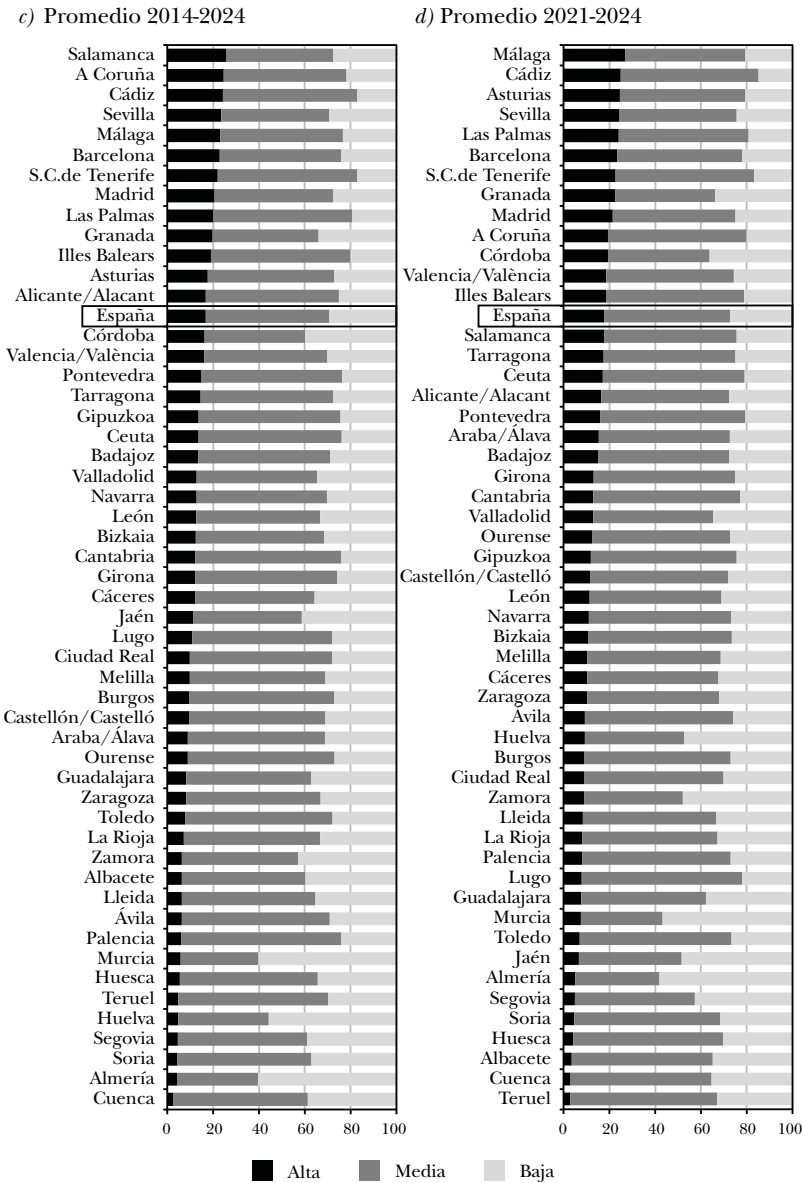


GRÁFICO 6.13 (cont.): Ocupados extranjeros y nivel de cualificación de su ocupación. Comunidades autónomas y provincias (porcentaje)



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

Por regiones, la Región de Murcia y Andalucía concentran una mayor parte de los extranjeros en ocupaciones de menos cualificación. La especialización de cada región explica en parte la distribución de su empleo por tipo de ocupación, algo que también afecta a la población inmigrante. Esto, junto con el menor nivel educativo de este colectivo, contribuye a explicar el menor nivel de renta de los inmigrantes en algunas localizaciones.

También existen diferencias en el tipo de contrato al que los inmigrantes suelen acceder, puesto que el porcentaje de ocupados con contrato temporal y con contrato a jornada parcial es mayor entre los extranjeros (gráficos 6.14 y 6.15). Es un factor adicional que puede dificultarles el acceso a una vivienda porque reduce los salarios y los hace más inestables, si bien las diferencias con los nacionales se han ido reduciendo con el paso del tiempo, especialmente en lo relativo a la mayor presencia en los contratos temporales. En este aspecto también existen diferencias significativas entre regiones, que llegan a superar los 15 pp.

GRÁFICO 6.14: Ocupados con contrato temporal según nacionalidad
(porcentaje)

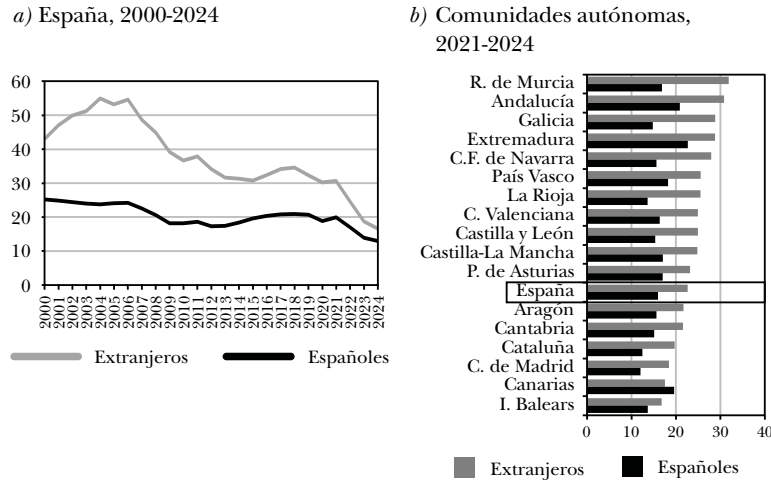
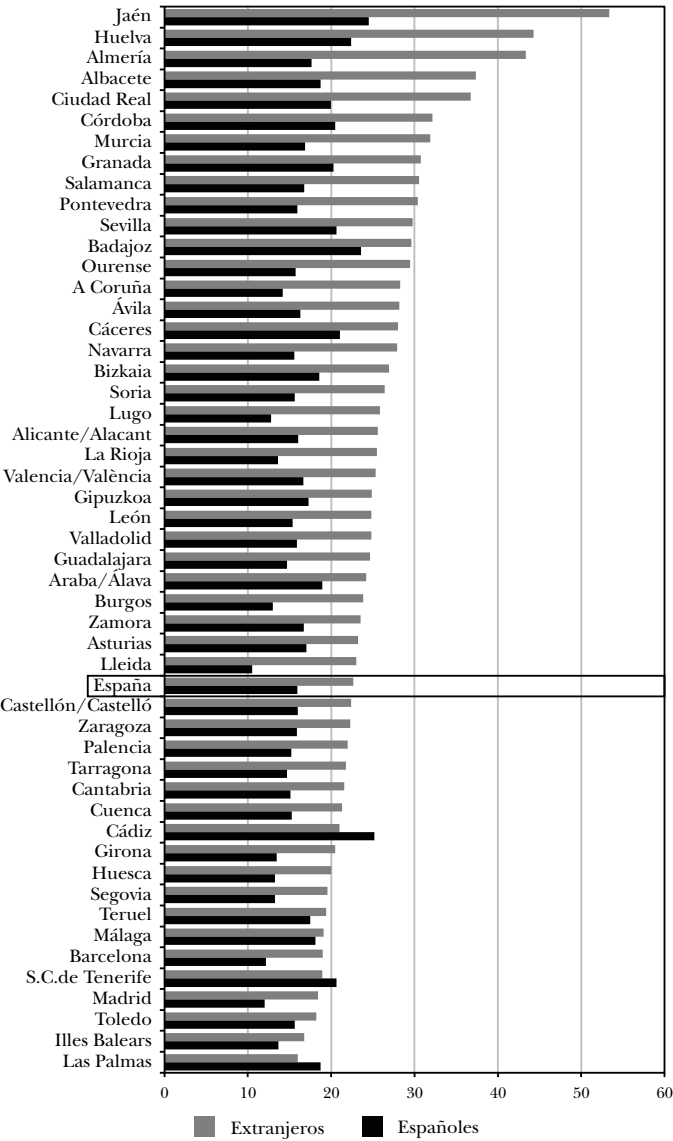


GRÁFICO 6.14 (cont.): Ocupados con contrato temporal según nacionalidad
(porcentaje)

c) Provincias, 2021-2024

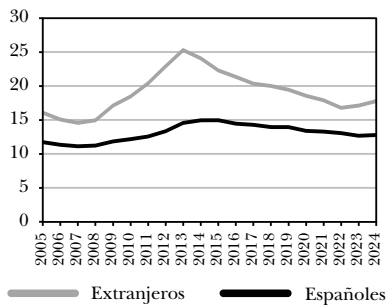


Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

Las características de los empleos a los que accede en mayor medida la población extranjera explican las diferencias en sus niveles salariales en comparación con los de la población nacional. El gráfico 6.16 muestra la ganancia media anual por trabajador según su nacionalidad. En 2023, los salarios medios percibidos por la población extranjera eran equivalentes al 77 % de los de la población española. Aunque la brecha se ha reducido desde la Gran Recesión, las diferencias siguen siendo significativas, especialmente en algunas comunidades autónomas como el País Vasco o Madrid, en las que el peso de las ocupaciones de baja cualificación es menor (gráfico 6.16, panel *b*).

GRÁFICO 6.15: Ocupados con contrato a jornada parcial según nacionalidad
(porcentaje)

a) España, 2005-2024



b) Comunidades autónomas, 2021-2024

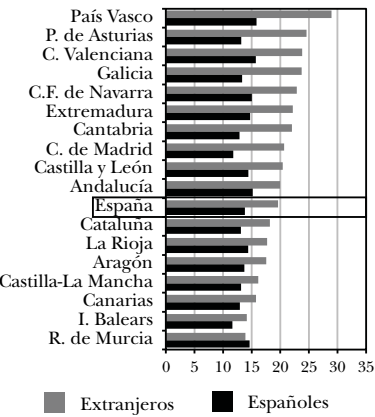
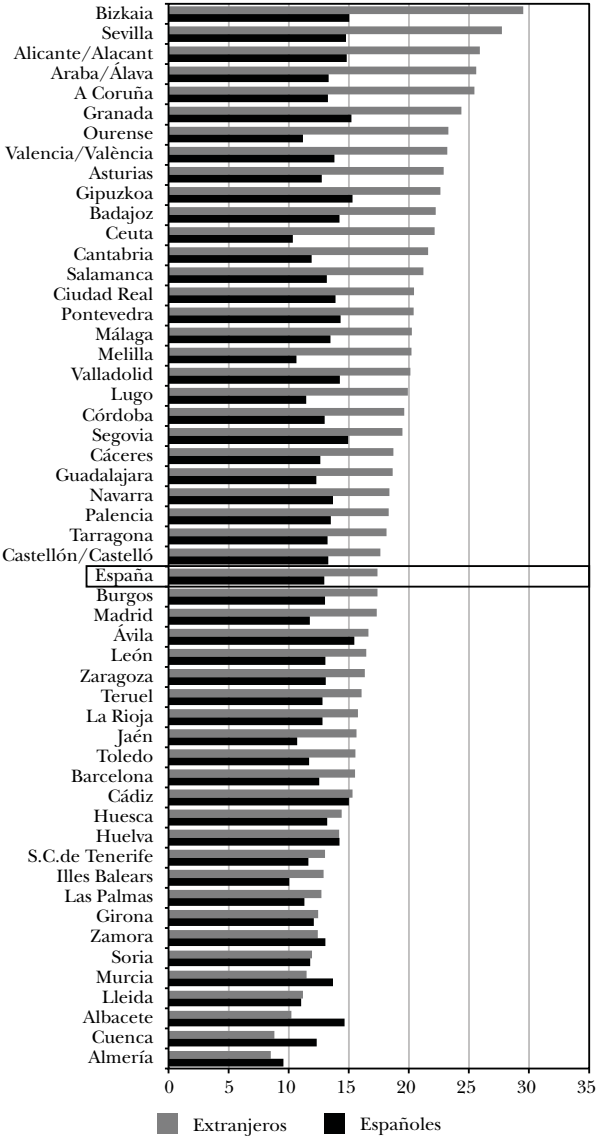


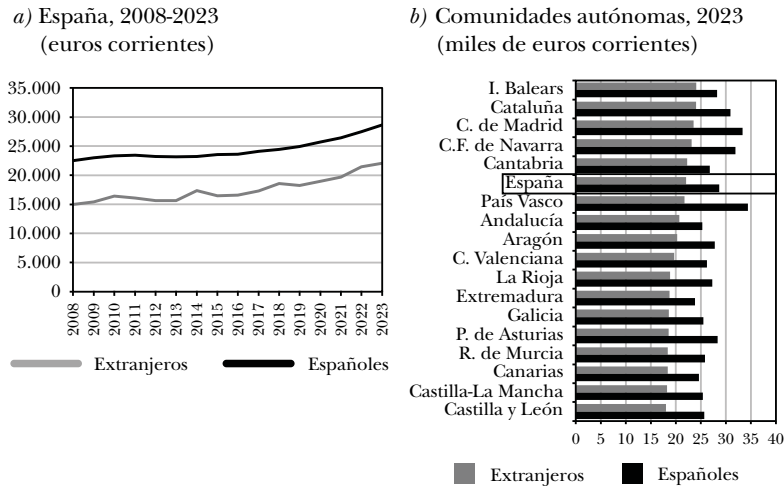
GRÁFICO 6.15 (cont.): Ocupados con contrato a jornada parcial según nacionalidad
(porcentaje)

a) Provincias, 2021-2024



Fuente: INE (EPA) y elaboración propia.

GRÁFICO 6.16: Ganancia media anual por trabajador según nacionalidad



Nota: En el caso del Principado de Asturias, Cantabria, Extremadura y Galicia, la muestra de la población extranjera de la EES puede presentar problemas de representatividad.

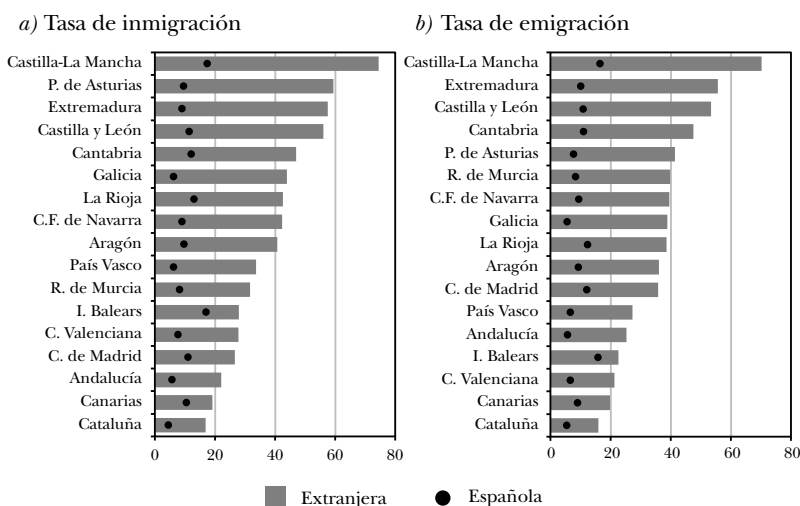
Fuente: INE (EAES, EES) y elaboración propia.

Movilidad de los extranjeros dentro de España

Otra característica de la población extranjera relacionada con su mayor participación en el mercado laboral es una mayor movilidad geográfica que la población española. Este hecho hace que, para los extranjeros, el mercado de alquiler sea más atractivo, pues les permite cambiar de domicilio con menos costes de ajuste. Pero el aumento de la movilidad de la población es también uno de los factores que explican los desajustes en el mercado de vivienda, porque la oferta no se adapta siempre con la suficiente velocidad a la demanda, con lo que aumentan los costes de búsqueda en algunas localizaciones con alta capacidad de atraer población por su mayor dinamismo económico, y también los precios.

En el caso de la población extranjera, sus tasas de inmigración y emigración interautonómicas son siempre más elevadas que las de la población española (gráfico 6.17). Las mayores tasas de inmigración y emigración interior de los extranjeros corresponden a Castilla-La Mancha, Principado de Asturias, Extremadura, Cantabria y Castilla y León, con tasas anuales que en 2023 superaban el 40 por mil.

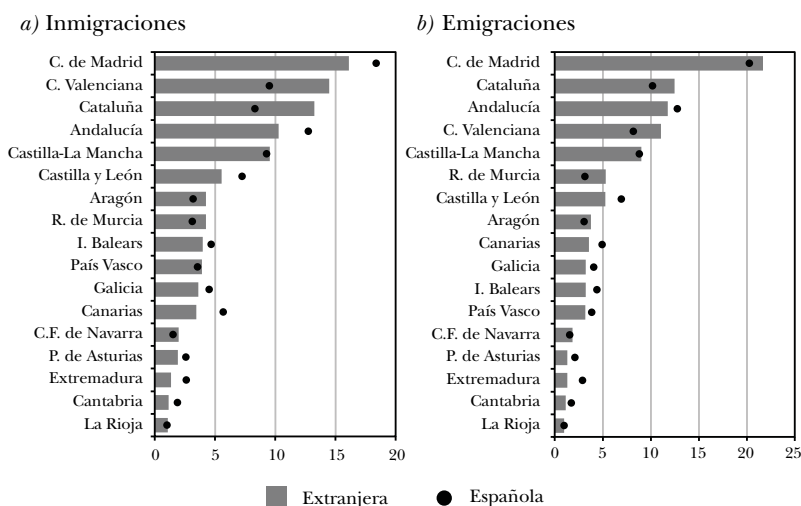
GRÁFICO 6.17: Migraciones interautonómicas según nacionalidad.
Comunidades autónomas, 2023
 (inmigraciones/emigraciones por mil habitantes)



Fuente: INE (EMCR) y elaboración propia.

Además de por la mayor o menor movilidad de la población, estas tasas se ven afectadas por la cuantía y evolución de la población total de cada territorio, por lo que resulta útil conocer la distribución territorial de los inmigrantes/emigrantes interiores. También en este caso se observan diferencias si se distingue por nacionalidad (gráfico 6.18), pero, tanto para la población extranjera como para la española, las comunidades autónomas con mayores volúmenes de movilidad, tanto de salida como de entrada, son la Comunidad de Madrid, Cataluña, Comunitat Valenciana y Andalucía, las de mayor tamaño demográfico. Es interesante comparar la distribución de las inmigraciones/emigraciones de los extranjeros y las de la población española. Para los extranjeros, Comunitat Valenciana y Cataluña resultan más atractivas que para los españoles, mientras que Madrid y Andalucía tienen un mayor peso como receptoras de población nacional. Estos resultados concuerdan con la ya comentada mayor capacidad de Madrid de atraer población más cualificada, especialmente española.

GRÁFICO 6.18: Distribución regional de las migraciones interautonómicas según nacionalidad. Comunidades autónomas, 2023
(porcentaje)

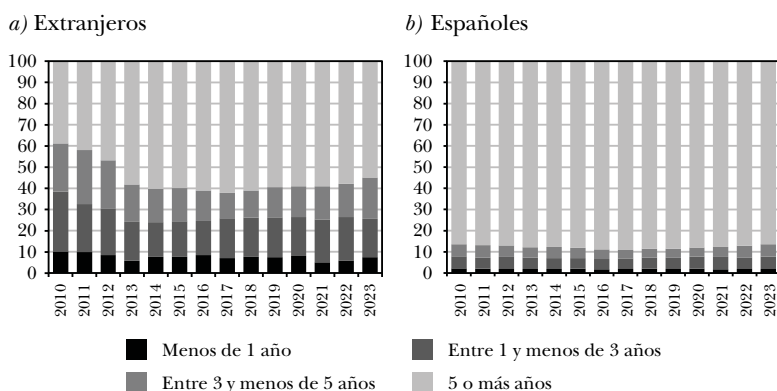


Fuente: INE (EMCR) y elaboración propia.

En cuanto al papel de las regiones como emisores de emigrantes, Madrid pesa algo más entre los extranjeros que entre los nacionales, y lo mismo sucede en Cataluña y Comunitat Valenciana. Lo contrario ocurre en otras regiones como Castilla y León, Canarias, Galicia, Illes Balears o Extremadura, en las que el peso de sus emigrantes nacionales es superior al de los extranjeros.

Muchos de estos cambios de residencia dentro del país responden a cambios de empleo o a la búsqueda activa de nuevas oportunidades laborales y mejores condiciones de vida. Según la Estadística de Movilidad Laboral y Geográfica del INE en 2023, el 7,4 % de los ocupados extranjeros había cambiado de municipio en el último año, frente al 1,9 % de los ocupados españoles (gráfico 6.19). Ese porcentaje aumenta al 45 % si se considera el porcentaje de ocupados extranjeros que había cambiado su residencia en los cinco años anteriores, una cifra que triplica la correspondiente a la población ocupada de nacionalidad española (13,6 %). Queda clara, por tanto, la mayor disposición del colectivo extranjero a la movilidad, explicada tanto por factores laborales como por su menor arraigo familiar en el territorio español.

GRÁFICO 6.19: Población ocupada según nacionalidad y tiempo de residencia en el municipio. España, 2010-2023
(porcentaje)



Fuente: INE (EMLG) y elaboración propia.

La base de datos de Movilidad del Mercado de Trabajo de la AEAT permite distinguir entre el origen y el destino de los movimientos de los ocupados asalariados dentro de España, complementando la información sobre migraciones del INE, pero teniendo en cuenta solamente a los asalariados. El gráfico 6.20 permite visualizar el destino de estos flujos por comunidades autónomas en el círculo interior, así como su origen en el círculo exterior para las comunidades más pobladas (Madrid, Andalucía, Comunitat Valenciana y Cataluña). Los dos paneles distinguen entre los asalariados de nacionalidad extranjera (panel *b*) y española (panel *a*).

Al observar los flujos de entrada de los nacionales y los extranjeros se advierte que la atracción de Madrid se refuerza sustancialmente entre los primeros, en detrimento, fundamentalmente, de Cataluña y Comunitat Valenciana. Mientras la capital atrae un porcentaje de los españoles que se mueven por motivos de trabajo bastante superior a su peso poblacional, en Cataluña sucede lo contrario.

En el caso de los extranjeros, en cambio, el peso de Madrid es inferior a su dimensión demográfica y unos 10 pp inferior al peso en los flujos de entrada de los asalariados españoles. Sucede lo contrario en Cataluña y Comunitat Valenciana, que ganan peso en los flujos de entrada de la población extranjera, alrededor de 5 pp cada una. Este resultado también se obtenía al analizar

los flujos interautonómicos de la población total (gráfico 6.18). La Región de Murcia también gana peso entre los flujos de entrada de extranjeros.

Las peores condiciones laborales, el menor arraigo en el territorio español y la falta de apoyos familiares cercanos, explican que la movilidad interna de la población extranjera sea mayor que la de la población española. Además, su distribución es algo diferente, pues se concentra especialmente en regiones del Mediterráneo. Este hecho tiene implicaciones importantes para el mercado de la vivienda, especialmente el de alquiler, al que suelen recurrir los inmigrantes *laborales* en mayor medida.

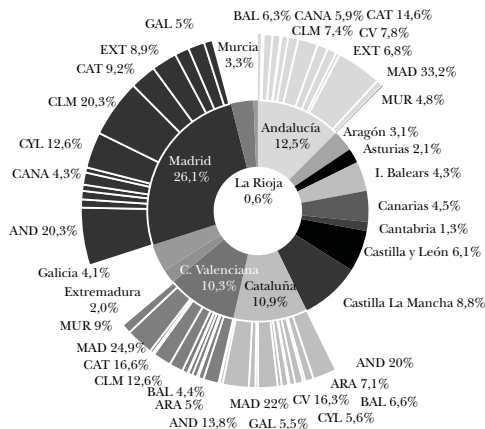
En resumen, la situación en el mercado de trabajo de gran parte de los inmigrantes residentes en España se caracteriza por rasgos relevantes para explicar su acceso a la vivienda. La llegada de una gran parte de ellos es reciente y, por consiguiente, se encuentra inmersa simultáneamente en procesos de búsqueda de empleo y de alojamiento. Además, su inserción laboral presenta con frecuencia debilidades, ya que en un elevado porcentaje de casos sus ocupaciones son básicas, sus contratos inestables y sus salarios menores que los de los nacionales. Estas circunstancias impulsan la inestabilidad laboral y la movilidad geográfica, conduciendo a que una amplia mayoría de los inmigrantes *laborales* busquen vivienda en sucesivas ocasiones, con más frecuencia que los nacionales y casi siempre de alquiler, enfrentándose a mayores dificultades para encontrar alojamientos que se ajusten a sus necesidades y recursos.

6.3. Perfiles socioeconómicos de los hogares de inmigrantes

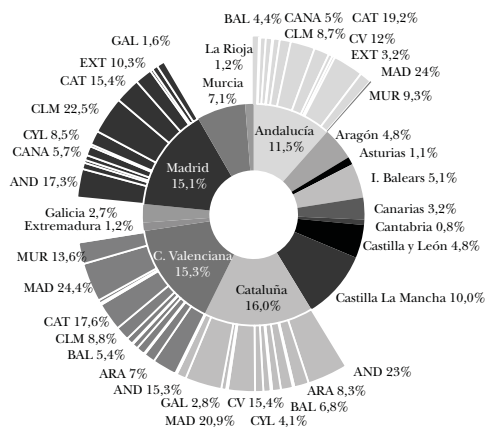
Las características de los empleos a los que accede principalmente la población extranjera, que suelen presentar peores condiciones que los de nacionalidad española, exigen preguntarse por los efectos sobre la renta de los hogares derivados de esas condiciones laborales. Al evaluarlos, como ya se comentó en el capítulo 4, conviene utilizar la renta disponible, un indicador que tiene en cuenta todas las rentas percibidas por las personas, no solo las salariales, descontando los impuestos directos y sumando las transferencias recibidas.

GRÁFICO 6.20: Distribución de los flujos de entrada de asalariados según su nacionalidad en las CC. AA. más pobladas, 2022-2023
(porcentaje)

a) Española



b) Extranjera



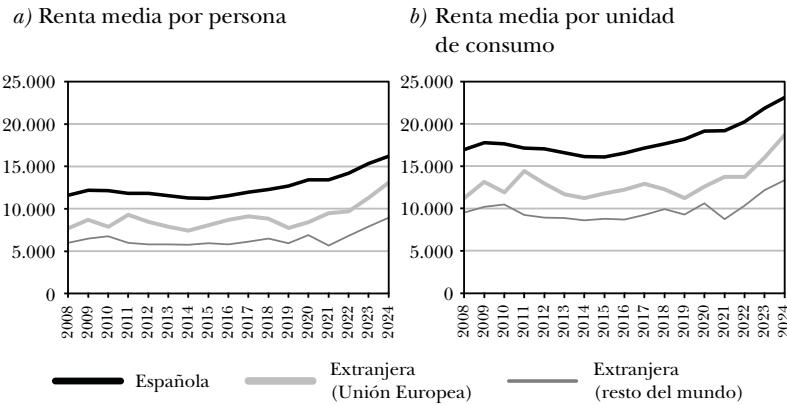
Fuente: Agencia Tributaria (2025) y elaboración propia.

Renta media de los hogares inmigrantes

En España, la renta disponible de los inmigrantes es significativamente menor que la de los nacionales. Según la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), la renta media de las personas residentes en hogares en los que el sustentador principal es de nacionalidad extranjera está por debajo de la de los hogares de nacionalidad española, tanto si se calcula por persona como por unidad

de consumo (gráfico 6.21). En general, la renta es menor para las nacionalidades de países de fuera de la UE, aunque el diferencial se ha reducido ligeramente desde la pandemia. En los últimos años, la renta media por persona o por unidad de consumo de este colectivo se ha situado en torno al 50 % de la de los españoles, mientras que la de los extranjeros de países miembros de la UE se ha situado entre el 70 % y el 75 %. En ambos casos las diferencias son sustanciales. Si en lugar de utilizar la renta media se emplea la renta neta mediana, el resultado es muy similar. Este fenómeno no solo se observa en España, sino también en la mayoría de los países desarrollados, en los que los niveles de renta de los inmigrantes suelen estar por debajo de los de la población nacional (OCDE y Comisión Europea 2023).

GRÁFICO 6.21: Renta neta media según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024
(euros)

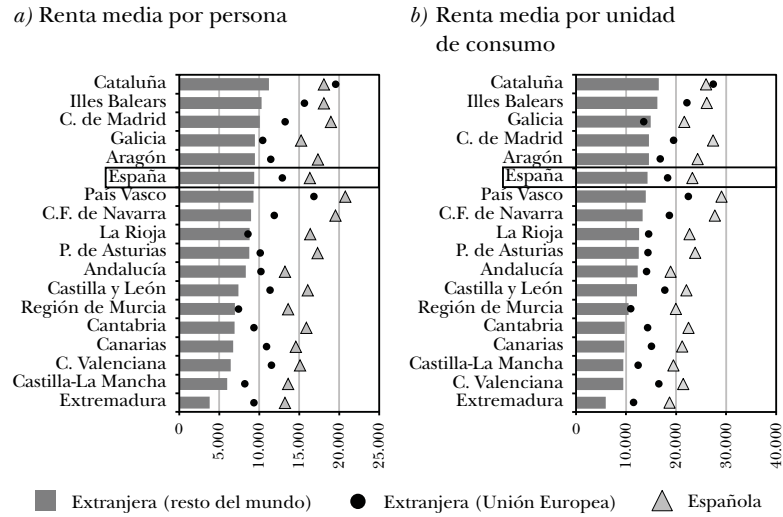


Nota: La renta neta media no incluye los alquileres imputados.
Fuente: INE (ECV).

Dentro de España, las diferencias de renta entre los hogares según la nacionalidad de la persona de referencia o sustentador principal son más o menos importantes dependiendo del territorio considerado. El gráfico 6.22 compara la renta neta media (por persona y por unidad de consumo) de los hogares nacionales y extranjeros por comunidades autónomas en 2024. Ambos paneles están ordenados de mayor a menor renta de la población extranjera

de fuera de la UE. Esta ordenación es algo distinta de la que se obtendría si se considerara la renta de la población de nacionalidad española: algunas comunidades autónomas como Madrid, Cataluña o Illes Balears seguirían ocupando las primeras posiciones, pero otras, como la Comunidad Foral de Navarra o Aragón, ganarían posiciones al considerar la renta de los nacionales.

GRÁFICO 6.22: Renta neta media según nacionalidad del sustentador principal. Comunidades autónomas, 2024
(euros)



Nota: Las CC. AA. están ordenadas según la renta media de los hogares con sustentador principal de nacionalidad extranjera (resto del mundo).

Fuente: INE (ECV).

Las mayores diferencias entre la renta media de los nacionales y los extranjeros de fuera de la UE se observan en el País Vasco y Navarra, donde ascienden a más de 10.000 euros por unidad de consumo, mientras en Galicia y Andalucía estas diferencias rondan los 5 000 euros. También existen diferencias entre los dos grupos de inmigrantes considerados, los de países de la UE y los del resto del mundo, siendo la renta media de los primeros superior en todas las comunidades autónomas, excepto en Galicia, cuando se considera la renta neta media por unidad de consumo (panel *b* del gráfico 6.22). En general, la renta de los inmigrantes

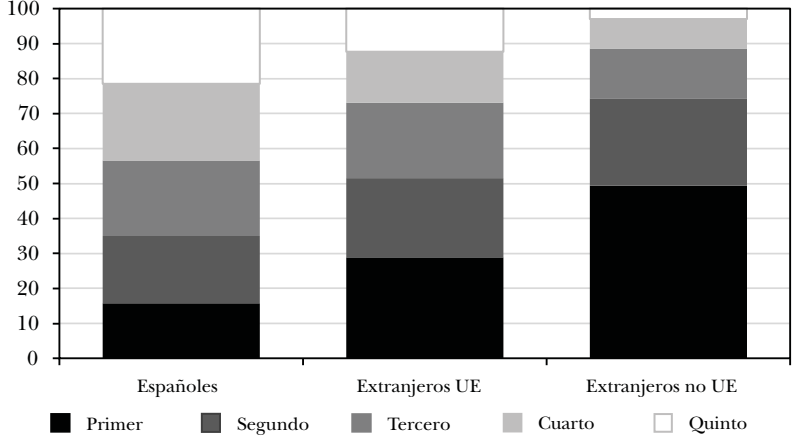
comunitarios se sitúa en un punto intermedio entre la de los inmigrantes extracomunitarios y los españoles. Debe tenerse en cuenta que dentro de los inmigrantes comunitarios coexisten inmigrantes *laborales* procedentes de otros países europeos, especialmente de Europa del Este, junto con inmigrantes *residenciales*, que pasan en España gran parte del año tras su jubilación, y también un número indeterminado de los denominados *nómadas digitales*, cuyos niveles de ingresos son mayores. El peso de estos dos últimos grupos de extranjeros en una región impulsa al alza, muy probablemente, su renta media, pero no es posible precisar cuánto. Es interesante advertir, en este sentido, que la renta media de los inmigrantes de la UE es algo mayor que la de los nacionales en Cataluña, algo que solo sucede en esa comunidad y hace pensar en un elevado peso de inmigrantes europeos de alto nivel de ingresos.

La distribución por quintiles de renta de los extranjeros presenta diferencias con la de la población de nacionalidad española, especialmente en el caso de los extranjeros procedentes de fuera de la EU-27. El gráfico 6.23 muestra que, en 2024, mientras el 49,4 % de los extranjeros no UE se concentraba en el primer quintil de renta —el más pobre—, entre los españoles ese porcentaje era del 15,8 %, un tercio de la cifra anterior. El porcentaje correspondiente a los extranjeros de la UE se situaba en una posición intermedia, 28,9 %. Sin embargo, el quintil superior ni siquiera llegaba a representar el 3 % de la población en el caso de los extranjeros no UE, mientras suponía el 21,4 % de la población nacional. Se confirma, por tanto, la mayor concentración de los extranjeros en los quintiles de renta más bajos, mientras la población nacional está más representada en los quintiles altos y medio-altos.

Los extranjeros procedentes de la UE también muestran en promedio una distribución más concentrada en los quintiles de renta más bajos que la población nacional, pero las diferencias son menores. En este caso, llama la atención Cataluña, que ya sobresalía en el gráfico 6.22 por ser la única región donde la renta de los extranjeros procedentes de la UE superaba a la de los nacionales. En esta comunidad no se observan diferencias significativas en la distribución por quintiles de renta entre ambos grupos (gráfico 6.24), al contrario que en el resto de comunidades autónomas, lo que refuerza la idea de una especialización regional en la

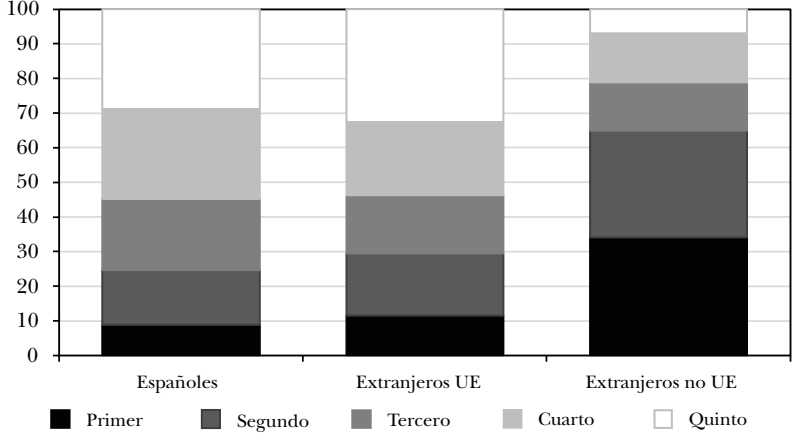
atracción de trabajadores extranjeros con altos ingresos o nómadas digitales.

GRÁFICO 6.23: Distribución de la población de 16 o más años por quintil de renta según nacionalidad del sustentador principal. España, 2024
(porcentaje)



Fuente: INE (ECV).

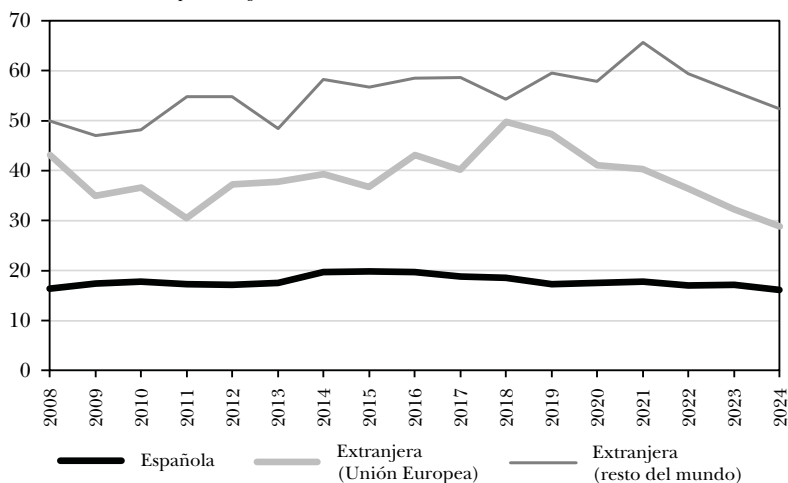
GRÁFICO 6.24: Distribución de la población de 16 o más años por quintil de renta según nacionalidad del sustentador principal. Cataluña, 2024
(porcentaje)



Fuente: INE (ECV).

GRÁFICO 6.25: Tasa de riesgo de pobreza según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024

(porcentaje)



Fuente: INE (ECV).

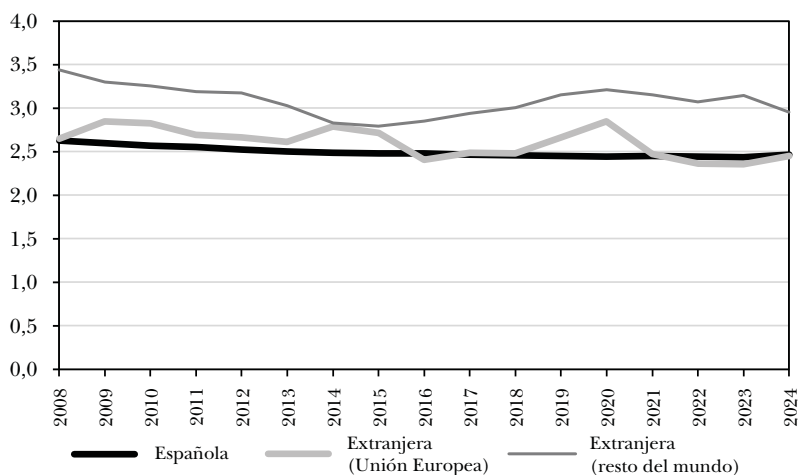
Estos resultados indican que existe un mayor riesgo de pobreza entre los inmigrantes (gráfico 6.25) y, en consecuencia, una menor capacidad de hacer frente a los gastos ordinarios, entre los que se encuentran como algunos de los más prioritarios los asociados a la vivienda. Aunque en los últimos años el riesgo de pobreza se ha reducido para todas las nacionalidades gracias al crecimiento de la renta per cápita y el empleo, sigue siendo importante y es mayor para los residentes en un hogar en el que el sustentador principal es extranjero, especialmente si es de fuera de la UE. Su tasa de riesgo de pobreza relativa en 2024 más que triplicaba la de la población de nacionalidad española (52,4 % frente a 16,2 %) y la de los extranjeros de la UE casi duplicaba la de los españoles (28,2 %).

Otras características de los hogares

A las dificultades asociadas a los menores ingresos de muchos hogares extranjeros se añaden otras características de estos, como tener un número de miembros mayor, con más hijos y/o miembros dependientes, más dificultades para acceder a determinadas ayudas, una menor red social o familiar que pueda apoyarles financieramente, etc. Todas ellas añaden, con frecuencia, dificultades al acceso a la vivienda o el disfrute de una vivienda digna.

Ya se ha comentado que la tasa media de natalidad de los extranjeros es mayor que la de los españoles, lo que contribuye a su mayor tamaño, algo que se observa con nitidez en el colectivo de inmigrantes que proceden de países de fuera de la UE (gráfico 6.26). En 2024, mientras que el número medio de miembros de estos hogares se situaba cerca de las tres personas, en los nacionales o los extranjeros procedentes de la UE no llegaba a los 2,5.

GRÁFICO 6.26: Tamaño medio de los hogares según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024
(número de miembros)

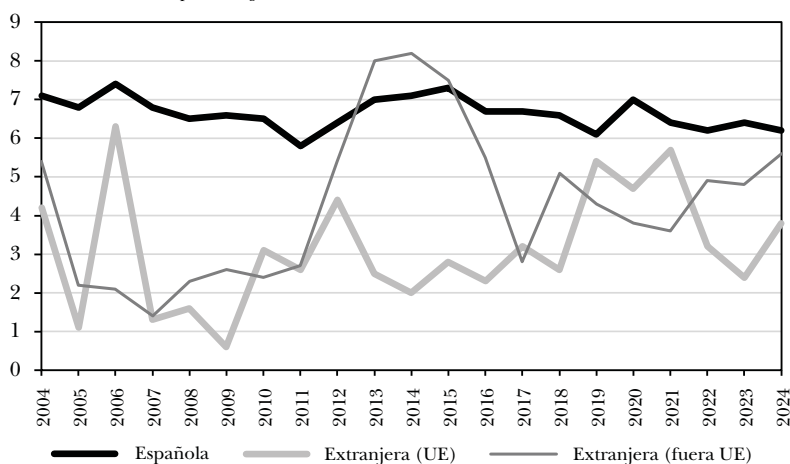


Fuente: INE (ECV).

Al no disponer de una red familiar cercana, tampoco tienen la posibilidad de residir en una vivienda cedida por sus progenitores u otros familiares, como ocurre con parte de las personas de nacionalidad española, en especial jóvenes. Sin embargo, las cesiones pueden ser realizadas por otro tipo de propietarios distintos de los familiares y, según los datos de la ECV en 2024, entre los hogares en los que la persona de referencia tiene nacionalidad extranjera, un 5,6 % residen en una vivienda cedida, frente a un 6,6 % de los hogares nacionales, por lo que la diferencia es de solo un punto porcentual (gráfico 6.27). No obstante, mientras que para los hogares de nacionalidad española este porcentaje varía poco, presenta mucha volatilidad en el caso de los extranjeros, tanto de la

UE como de fuera de la UE. Esa volatilidad puede deberse a la menor estabilidad de estas cesiones (pueden ser viviendas cedidas de forma informal y provisional al llegar al país), a que su mayor movilidad laboral les obligue a cambiar a menudo de residencia, a la discontinuidad de ciertas políticas públicas que contemplan la cesión de vivienda, a la vinculación de la cesión de una vivienda con contratos de trabajo temporales, etc.

GRÁFICO 6.27: Hogares con vivienda cedida según nacionalidad del sustentador principal. España, 2004-2024
(porcentaje)



Fuente: INE (ECV).

Asimismo, la debilidad de la red familiar dificulta acceder a viviendas en propiedad mediante herencias, tanto de inmuebles como de recursos financieros que faciliten su compra. Estas circunstancias, y la relativamente corta trayectoria laboral en España de muchos inmigrantes y sus bajos ingresos, les dificulta acumular durante muchos años —y en ocasiones permanentemente— el ahorro necesario para comprar una vivienda. Por todo ello, los hogares de inmigrantes con niveles de renta medios y bajos y de mayor tamaño suelen dirigirse en mayor proporción al régimen de tenencia en alquiler. Así hemos visto que sucede entre los inmigrantes *laborales*, especialmente, entre los procedentes de países no europeos.

6.4. Las dificultades en el acceso a la vivienda para los inmigrantes

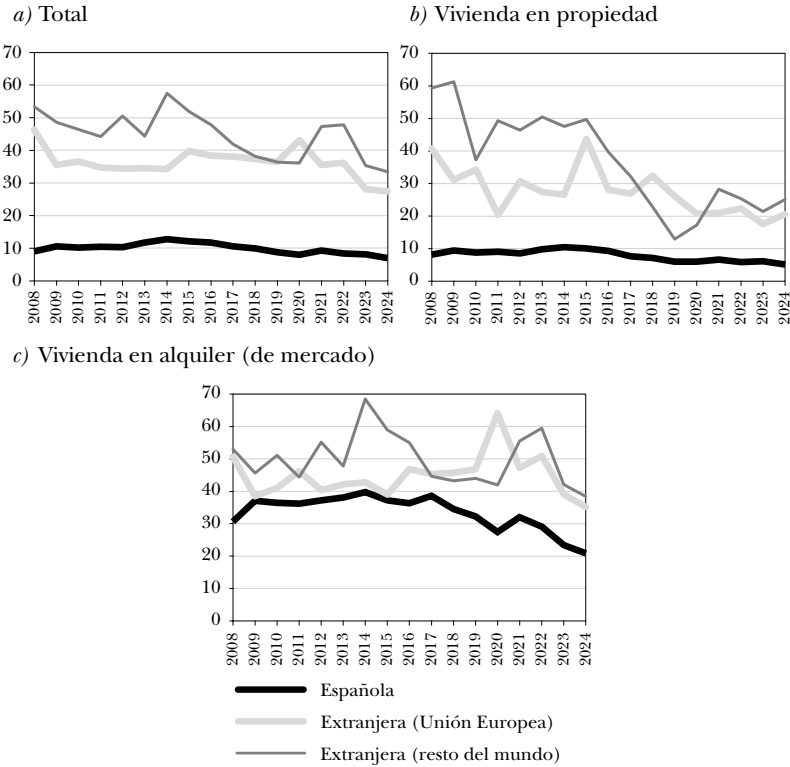
El gasto en vivienda es un componente esencial del gasto de los hogares porque absorbe, en la mayoría de los casos, una parte muy significativa de la renta disponible, mayor cuanto menor es su nivel de renta. En el caso de los inmigrantes, su menor nivel de renta condiciona con mayor frecuencia el acceso a un alojamiento que reúna unas condiciones de calidad similares a las de los españoles.

Problemas de acceso a la vivienda

Como se analizó en el capítulo 1, el acceso a una vivienda representa un coste elevado para la mayoría de hogares, pero el problema se agudiza en el caso de los hogares extranjeros. Las personas inmigrantes también son especialmente vulnerables a unos alquileres elevados, no solo por el bajo nivel e irregularidad de sus ingresos, sino también porque sus ocupaciones se concentran en mayor medida en zonas urbanas o muy turísticas, en las que el precio de la vivienda suele ser superior. La agricultura o ciertos servicios personales pueden no responder a este patrón de localización, pero en el resto de los casos las ubicaciones de los alojamientos desde los cuales los trabajos son alcanzables diariamente suponen con frecuencia más dificultades para quienes suelen percibir ingresos más bajos. Un corolario de lo anterior es que la carga que suponen los gastos asociados a la vivienda limita la capacidad de ahorro, lo que perpetúa su desventaja económica y dificulta su acceso a una vivienda en propiedad.

Los gráficos 6.28 y 6.29 muestran el porcentaje de población residente en hogares con un sustentador principal de nacionalidad extranjera cuyo gasto asociado a la vivienda supera el 40 % de la renta disponible de su hogar, es decir, que hacen un sobreesfuerzo para pagar el alojamiento. Sin distinguir por régimen de tenencia, ese porcentaje es muy superior en el caso de la población extranjera. Mientras la población española con sobrecarga por los gastos de la vivienda se mueve en el entorno del 10 %, entre los extranjeros el porcentaje es mucho más elevado y más variable, situándose casi todos los años por encima del 30 % y llegando a superar el 45 % algunos años en el caso de los extranjeros procedentes de países no UE.

GRÁFICO 6.28: Población con gasto elevado en vivienda según régimen de tenencia de la vivienda y nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024
(porcentaje)



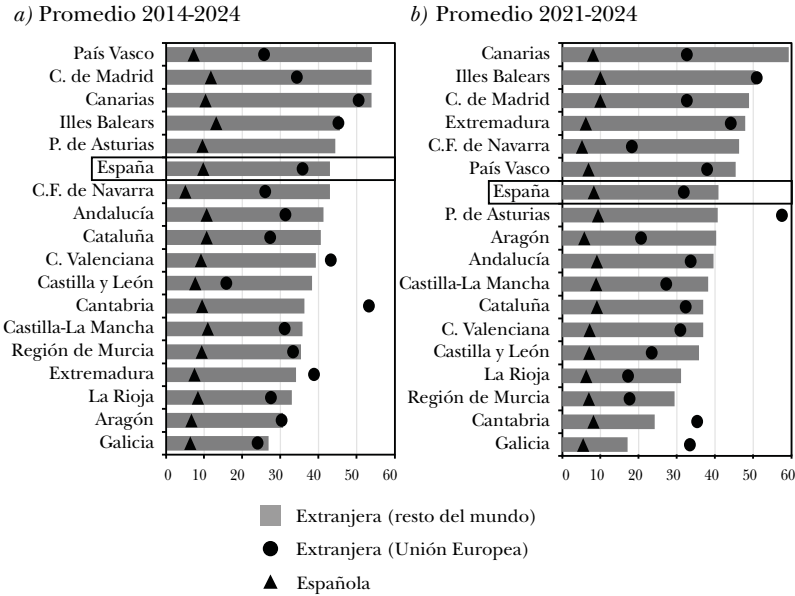
Fuente: INE (ECV).

Cuando se distingue por régimen de tenencia de la vivienda, el porcentaje de población que incurre en sobrecostos por el gasto en vivienda se reduce para los propietarios, mientras aumenta para quienes viven de alquiler. Las diferencias por nacionalidad se reducen al distinguir por régimen de tenencia, pues la sobrecarga se concentra en mayor medida en las personas que residen en una vivienda de alquiler, independientemente de su nacionalidad. No obstante, siguen existiendo diferencias y, en 2024, mientras el porcentaje de población que residía en una vivienda de alquiler con gastos asociados de vivienda excesivos era del 20 % entre los españoles, aumentaba hasta el 35 % entre los extranjeros, tanto procedentes de la UE como del resto de mundo.

En la población que reside en una vivienda en propiedad, las diferencias entre nacionalidades son menores y han tendido a reducirse con el paso del tiempo. En este caso, se trata de inmigrantes que seguramente llevan tiempo establecidos en el país, tienen contratos de trabajo indefinidos y han fijado su residencia permanentemente en España.

Las diferencias territoriales en la población afectada por un peso excesivo de los gastos relacionados con la vivienda sobre su renta disponible son notables. Entre 2014 y 2024, para los extranjeros no europeos, varían entre el 53-55 % del País Vasco y Madrid y el 25-30 % de Aragón y Galicia (panel *a* del gráfico 6.29). Las diferencias entre los extremos son también notables entre los extranjeros procedentes de la UE. Además, no se reducen con el paso del tiempo, pues siguen siendo significativas si únicamente se tiene en cuenta el periodo poscovid (panel *b*).

GRÁFICO 6.29: Población con gasto elevado en vivienda según nacionalidad del sustentador principal del hogar. Comunidades autónomas
(porcentaje)



Nota: Las CC. AA. están ordenadas según el porcentaje de población con gasto elevado en vivienda de los hogares con sustentador principal de nacionalidad extranjera (resto del mundo).

Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

En todas las comunidades, el porcentaje de población extranjera que se enfrenta a problemas para hacer frente a los pagos por vivienda es muy superior al de la población española. La diferencia se sitúa, en promedio, en unos 30 pp si se consideran los extranjeros no UE, y en unos 25 pp en el caso de los procedentes de países miembros. Destacan País Vasco, Madrid y Canarias, pues en esas comunidades la diferencia se amplía, superando los 40 pp en el primer caso.

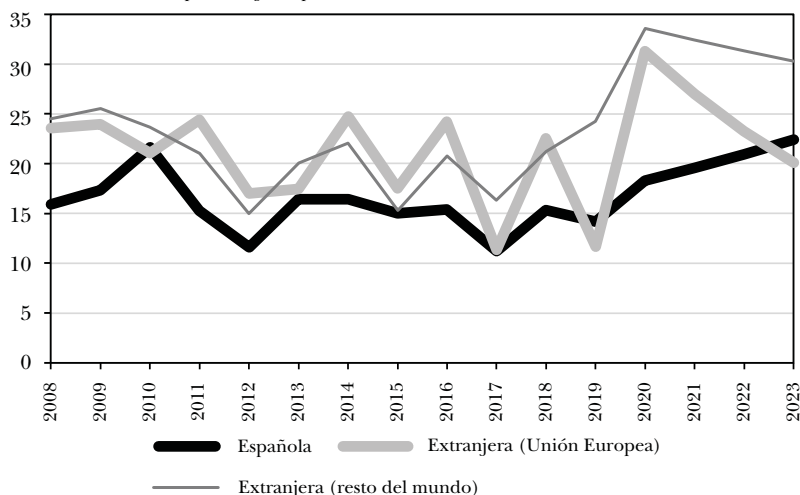
En suma, los elevados porcentajes de gastos en vivienda afectan principalmente a la población inmigrante, especialmente en algunas regiones caracterizadas por contar con núcleos urbanos de gran dinamismo demográfico y económico o con zonas de marcada especialización turística. Por cualquiera de esos motivos, o por ambos, han atraído gran parte de la población extranjera en los últimos años, lo que ha generado mayores presiones en sus mercados de la vivienda, que han provocado un aumento de los gastos asociados a su compra o alquiler.

Precariedad habitacional de las viviendas de los inmigrantes

Contar con una vivienda que reúna las condiciones mínimas de habitabilidad, sea económicamente asequible y esté situada en un entorno seguro, constituyen elementos básicos para asegurar la calidad de vida y el bienestar de las personas. Unas mayores dificultades económicas para acceder a una vivienda condicionan el tipo de alojamientos que los hogares demandan: su tamaño, su localización, la antigüedad de la vivienda, su estado de conservación, etc. El resultado puede reflejarse en las condiciones de habitabilidad de los alojamientos en los que viven, y así sucede con mayor frecuencia entre los inmigrantes *laborales*.

El porcentaje de población extranjera procedente de fuera de la UE que se enfrenta a problemas de privación de vivienda —el indicador que muestra la proporción de personas adultas que residen en alojamientos en mal estado— se situaba alrededor del 30 % en 2024, una cifra 5 pp por encima de la de 2008 (gráfico 6.30). Se considera que una vivienda es deficiente si tiene goteras, humedades en paredes, suelos, techos o cimientos, o podredumbre en suelos, marcos de ventanas o puertas.

GRÁFICO 6.30: Privación de vivienda según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2023
(porcentaje de población)



Nota: 2021 y 2022 son estimados.

Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

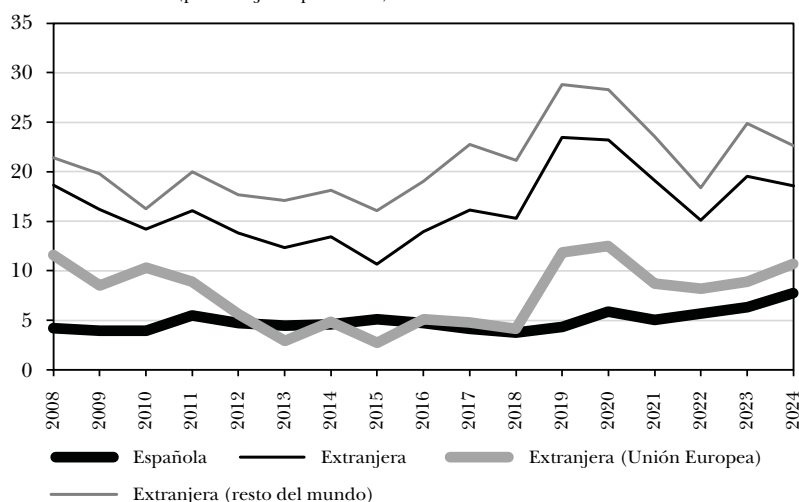
Normalmente, las condiciones de mantenimiento y conservación de las viviendas suelen ser mejores en los hogares en propiedad que en los hogares en alquiler, especialmente cuando se trata de alquiler a precio reducido. Dado que las personas inmigrantes, especialmente las de países no UE, se decantan en mayor medida por el alquiler y su nivel de recursos es menor, tienen mayor probabilidad de vivir en una vivienda en mal estado por ser esta más barata.

Otra dimensión de la precariedad residencial es el hacinamiento. En España lo padece en la actualidad el 9,1 % del conjunto de la población, pero, si solo se tienen en cuenta los hogares en los que la persona de referencia es de nacionalidad extranjera, el porcentaje se duplica, superando el 18,5 % en 2024. Además, en ambos casos se observa una tendencia al alza en los últimos años (gráfico 6.31). Si se distingue entre inmigrantes procedentes de la UE y de fuera de ella, los segundos sufren hacinamiento en un porcentaje por encima del 20 %, mientras que los primeros se sitúan más en línea con los nacionales. Las tasas de hacinamiento de los inmigrantes suelen ser más altas en los países donde los bajos ingresos de la población extranjera limitan su capacidad de elección

de vivienda. En la UE, en países con una elevada proporción de inmigrantes extracomunitarios, con bajo nivel educativo, de llegada reciente, y alojados en régimen de alquiler. Además, a escala europea, los inmigrantes recién llegados tienen casi el doble de probabilidad de vivir en condiciones de hacinamiento, en comparación con quienes ya están asentados (OCDE y Comisión Europea 2023).

GRÁFICO 6.31: Tasa de hacinamiento en la vivienda según nacionalidad del sustentador principal. España, 2004-2024

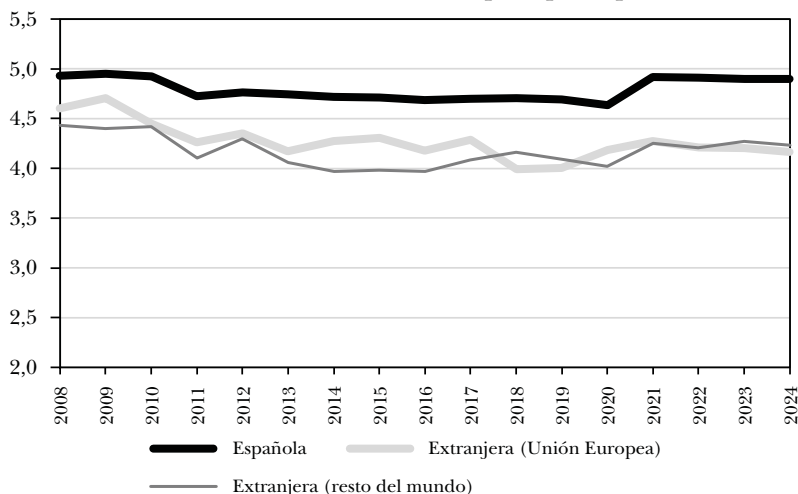
(porcentaje de población)



Nota: Este indicador se define como el porcentaje de la población que vive en un hogar hacinado. Se considera que una persona vive en un hogar hacinado si la vivienda no dispone de un número mínimo de habitaciones equivalente a: una habitación para el hogar; una habitación por cada pareja en el hogar; una habitación para cada persona soltera de 18 años o más; una habitación por cada par de personas solteras del mismo sexo de entre 12 y 17 años; una habitación para cada persona soltera de entre 12 y 17 años que no esté incluida en la categoría anterior; una habitación por cada par de niños menores de 12 años.

Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Una característica de las viviendas relacionada con el mayor grado de hacinamiento es el número de estancias del que dispone, pues el riesgo de que el problema exista aumenta cuando los alojamientos son más pequeños y las familias más numerosas. La ECV ofrece información sobre el número de habitaciones medio por hogar (gráfico 6.32). En general, este es menor en el caso de los hogares cuyo sustentador principal es extranjero, a pesar de que el número de miembros de este tipo de hogares suele ser mayor (gráfico 6.26).

GRÁFICO 6.32: Número de estancias en la vivienda por hogar según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024

Fuente: INE (ECV) y elaboración propia.

Otros indicadores de calidad de las viviendas atienden a las carencias en su interior, como la falta de calefacción, aire acondicionado o ascensor, etc., u otros problemas asociados a su entorno, como el exceso de ruidos exteriores, la contaminación o falta de limpieza de las calles, la delincuencia, etc. También se incluirían la falta de infraestructuras o servicios básicos (farmacias, colegios, centros de salud, supermercados, etc.) en su entorno más cercano. El cuadro 6.1 muestra que, generalmente, la población extranjera padece en mayor medida estos problemas relacionados con las dotaciones de las viviendas, especialmente la procedente de países no UE. Sin embargo, las diferencias son menores en cuanto a la percepción de los problemas del entorno de las viviendas, así como en lo referente a las infraestructuras disponibles en los alrededores. Las características del barrio —como la composición socioeconómica del vecindario, la calidad del espacio urbano, la oferta de servicios públicos, etc.— en el que se sitúan las viviendas de las personas inmigrantes pueden influir en los procesos de integración social, así como en la mejora de sus condiciones económicas, su educación, su civismo y compromiso con la sociedad en general, etc. Vivir en barrios segregados o desfavorecidos puede dificultar la movilidad social y reforzar situaciones de exclusión (OCDE

y Comisión Europea 2023). Sin embargo, en España, el entorno de las viviendas de la población extranjera no muestra más problemas que en el caso de la población española.

CUADRO 6.1: Porcentaje de hogares que sufren determinados problemas de la vivienda y su entorno según nacionalidad de la persona de referencia. España, 2020

	Total hogares	Según nacionalidad de la persona de referencia		
		Española	Extranjera (Unión Europea)	Extranjera (resto del mundo)
Viviendas con dotaciones insuficientes:				
Sin calefacción	19,44	18,33	25,07	31,82
Sin sistemas de refrigeración	50,43	49,72	52,60	59,26
Sin Internet	17,33	17,92	9,91	13,55
Sin ascensor	51,93	51,30	56,36	58,14
Sin garaje	48,65	47,08	57,05	65,91
En edificios no accesibles	34,28	33,61	37,44	41,83
En edificios con un estado de conservación malo	3,34	2,97	4,84	7,73
Viviendas con problemas en su entorno:				
Ruidos exteriores	30,47	30,18	33,92	32,44
Contaminación o malos olores	15,43	15,38	18,68	14,18
Poca limpieza en las calles	22,90	23,20	21,56	19,39
Malas comunicaciones	13,39	13,55	13,69	11,07
Pocas zonas verdes	21,19	21,11	22,08	21,72
Delincuencia	17,03	17,15	16,78	15,47
Molestias relacionadas con actividades turísticas o locales de hostelería	8,58	8,43	11,71	8,82
Viviendas con insuficientes infraestructuras:				
Colegio	10,87	10,81	12,70	10,56
Hospital, centros de salud o ambulatorio	15,53	15,85	15,32	11,00
Supermercado	11,55	11,88	10,91	7,26
Farmacia	8,70	8,96	7,98	5,39
Servicios de restauración (bares, restaurantes...)	7,23	7,39	6,17	5,65

Fuente: INE (ECEPOV-2021) y elaboración propia.

6.5. Conclusiones

La demanda de viviendas de los extranjeros ha crecido con fuerza en los años más recientes, tras la pandemia, acompañando al crecimiento de las personas de otros países que viven en España, tanto residentes como no residentes. Las compras de viviendas en las que participa este colectivo han crecido más intensamente que las de la población nacional, que siguen por debajo de las de 2007, y se han convertido en un factor importante para explicar la actual fortaleza de la compraventa de vivienda. Pero, sobre todo, los extranjeros (especialmente los residentes por motivos laborales) han impulsado la demanda de vivienda en alquiler al ser esta la modalidad de tenencia que más emplean.

Los extranjeros no residentes disponen de rentas más altas y centran su demanda en zonas costeras y/o turísticas o en grandes metrópolis, mientras que la demanda de vivienda de los residentes está menos concentrada territorialmente y es más similar a la de la población nacional, pues viene determinada principalmente por las oportunidades de trabajo de cada localización.

El grupo de los extranjeros residentes es el que se enfrenta con frecuencia a problemas de acceso a la vivienda, tanto en compra como en alquiler. Debido a que sus niveles de ahorro acumulado e ingresos no suele permitirles optar a la compra, optan con mayor frecuencia por la vivienda en alquiler: en 2024, el 63,4 % vivía de alquiler (de mercado), mientras solo un 23,9 % disponía de una vivienda en propiedad. Esta estructura de tenencia de la vivienda es muy distinta de la de los hogares nacionales, en los que la propiedad supone la gran mayoría (79 %).

La llegada de inmigrantes *laborales* ha sido intensa en todo el territorio, pero se concentra especialmente en algunas regiones o provincias con mayor dinamismo desde el punto de vista económico, turístico y demográfico. En Almería, Alicante, Illes Balears y las cuatro provincias catalanas representan más del 20 % de la población de entre 15 y 69 años, ejerciendo una presión mayor sobre los precios de las viviendas, sobre todo los del alquiler.

Las características de la población inmigrante, más joven y con mayores tasas de natalidad, influyen en las características de su demanda de alojamiento. Y su participación en el mercado laboral

también condiciona sus posibilidades de acceso a una vivienda: aunque participan de forma más intensa que la población nacional en el mercado laboral y su tasa de empleo es mayor, presentan mayores tasas de paro, especialmente los de fuera de la UE. Suelen tener un menor nivel educativo, lo que hace que se concentren en sectores peor remunerados, que ocupen puestos de trabajo de menor cualificación y que tengan peores condiciones en cuanto a jornada y tipo de contrato. Estas peores características de los empleos a los que accede en mayor medida la población extranjera explican las diferencias en sus niveles salariales en comparación con los de la población nacional (un 23 % por debajo), aunque la brecha se ha ido reduciendo desde la Gran Recesión.

Si el aumento de la movilidad es uno de los factores que explican los desajustes entre oferta y demanda en el mercado de viviendas, tensionándolo especialmente en algunas localizaciones con alta capacidad de atraer población por su mayor dinamismo económico, a este fenómeno contribuye especialmente la población extranjera, pues su movilidad interna es más elevada que la española. Las peores condiciones laborales, el menor arraigo en el territorio y la falta de apoyos familiares cercanos, explican la mayor movilidad interna de la población extranjera. También es distinta su distribución espacial, concentrándose especialmente en regiones del Mediterráneo en las que la demanda de trabajo se adapta mejor a sus perfiles.

La movilidad en el interior del país de la población extranjera tiene implicaciones importantes para el mercado de la vivienda en los distintos territorios, especialmente para el de alquiler, por ser este al que recurren más los inmigrantes. En este sentido, las comunidades autónomas que registran mayores movimientos de inmigrantes, tanto de salida como de entrada, son la Comunidad de Madrid, Cataluña, Comunitat Valenciana y Andalucía, las de mayor tamaño demográfico. Sin embargo, en términos relativos, para los extranjeros resultan especialmente atractivas Comunitat Valenciana y Cataluña, mientras que Madrid y Andalucía tienen un mayor peso como receptoras de población nacional que extranjera.

Las peores condiciones laborales a las que se enfrentan los extranjeros, los menores salarios, la falta de apoyos familiares y la

mayor movilidad, que también influye en la estabilidad de sus ingresos, explican que la renta disponible de los inmigrantes sea significativamente menor que la de los nacionales, especialmente en las nacionalidades de fuera de la UE. Se trata de un fenómeno común a más países europeos y que se produce de forma generalizada en todo el territorio español, aunque con diferencias de intensidad, dependiendo del tipo de extranjeros que predomine en cada región.

La concentración de los extranjeros en los quintiles de renta más bajos es superior a la que presenta la población nacional, que, en cambio, está más representada en los quintiles altos y medios. Esta distribución por niveles de renta indica un mayor riesgo de pobreza entre los inmigrantes y, en consecuencia, una menor capacidad de hacer frente a los gastos ordinarios, entre los que son prioritarios los asociados a la vivienda. Como consecuencia de ese carácter prioritario, cuando el esfuerzo que requiere pagar los gastos de vivienda es elevado, la renta disponible restante es más baja y el riesgo de pobreza aumenta.

La evidencia analizada confirma que las personas inmigrantes son especialmente vulnerables a unos costes de vivienda elevados, no solo por el bajo nivel e irregularidad de sus ingresos, sino también porque sus ocupaciones se concentran en mayor medida en zonas urbanas o muy turísticas, en las que el precio de la vivienda (compra y alquiler) suele ser superior. Mientras la población española con sobrecarga por los gastos de la vivienda (dedicación a los mismos de más del 40 % de la renta disponible) se mueve en el entorno del 5 %, entre los extranjeros el porcentaje es mucho más elevado y cambiante, situándose casi todos los años por encima del 25 % y llegando a superar el 40 % algunos años en el caso de los extranjeros procedentes de países no UE. Por tanto, los elevados gastos de la vivienda suponen un problema que afecta mucho más a la población inmigrante, especialmente en las regiones caracterizadas por contar con núcleos urbanos de gran dinamismo o por tratarse de zonas de marcada especialización turística.

A las dificultades asociadas a los menores ingresos de muchos hogares extranjeros se añaden otras características de estos que cuestionan la calidad de sus alojamientos, como tener con más

frecuencia un número de miembros mayor, con más hijos y/o miembros dependientes, más dificultades para acceder a las ayudas públicas, una menor red social o familiar que pueda apoyarles financieramente, etc. El resultado de estas circunstancias es que los hogares formados por inmigrantes padecen con mayor frecuencia problemas de privación de vivienda, de hacinamiento o de carencias en su interior, como escasez de luz natural o exceso de ruidos vecinales, o en su entorno, como la contaminación, la delincuencia, etc.

7. Conclusiones y propuestas

Esta monografía ha analizado las tensiones en el acceso a la vivienda en España, derivadas de la combinación del fuerte crecimiento del número de hogares y de la baja construcción de vivienda nueva tras la Gran Recesión, así como de una inversión pública en vivienda muy baja durante muchos años. La principal consecuencia es el importante sobresfuerzo que supone el gasto en vivienda de alquiler de mercado para muchos hogares de renta baja, especialmente jóvenes y extranjeros residentes.

7.1. Un panorama general: desajustes en el mercado de la vivienda

El dinamismo demográfico de España se debe, sobre todo, a la fuerte llegada de inmigrantes tras la recuperación económica y la pandemia. Junto con el crecimiento económico y demográfico, cambios sociales como la reducción del tamaño medio de los hogares y el aumento de los unipersonales y monoparentales impulsan la creación de hogares y la demanda de vivienda, tensionando los mercados de compra y alquiler en muchas localizaciones.

La tensión territorial se debe a tres elementos clave: (1) la construcción de vivienda nueva es muy inferior al crecimiento neto de hogares (apenas un tercio); (2) el elevado *stock* de viviendas no principales (uso ocasional) tiene poca capacidad para atender la demanda de vivienda principal, por decisiones de los propietarios y por localización o características inadecuadas; y (3) ha crecido mucho la demanda de alquiler por la falta de recursos para comprar de los colectivos que más hogares crean (jóvenes e inmigrantes), pero también por su elevada movilidad y por

la normalización de los estándares crediticios respecto al *boom* inmobiliario.

La situación actual mantiene importantes tensiones: el crecimiento de las compraventas, muy concentrado en vivienda usada por la escasez de nueva, va acompañado de fuertes subidas de precios que dejan la compra fuera del alcance de parte de la población. El mercado de alquiler gana peso, pero la oferta crece a un ritmo muy inferior a la demanda, especialmente en áreas urbanas dinámicas, lo que se traduce en alzas de precios superiores a las de la compra y en un mayor esfuerzo para los hogares de renta baja.

El mercado de vivienda: protagonismo de la vivienda usada y escasez de nueva

La recuperación económica desde 2014 ha impulsado la renta y el ahorro de los hogares, aumentando la demanda en el mercado de compraventa. Sin embargo, a diferencia del *boom* inmobiliario, ahora la demanda se intensifica, pero la construcción de vivienda nueva escasea, sobre todo en comparación con el crecimiento del número de hogares. Por eso, la reactivación de las compraventas se concentra en un 90 % en la vivienda usada.

La demanda de vivienda principal se intensifica porque el número de hogares crece más que la población, al reducirse el tamaño medio del hogar. En la actualidad, el 56 % de los hogares son de una o dos personas, lo que reduce los ingresos por hogar y aumenta el esfuerzo financiero del gasto en vivienda. La adaptación de la oferta a este cambio es lenta: la mayor parte de la vivienda usada es antigua y no siempre se puede adaptar fácilmente a hogares pequeños, mientras que el bajo ritmo de construcción de vivienda nueva ralentiza el ajuste de la oferta.

Aunque desde 2021 se observa un mayor dinamismo en la construcción (97.000 viviendas nuevas en 2024), sigue siendo muy inferior al crecimiento neto de hogares (unos 263.000 anuales entre 2022 y 2024). La escasez relativa de vivienda nueva persiste, y tras la pandemia los precios de la obra nueva han repuntado con fuerza, lo que pone de manifiesto obstáculos regulatorios y empresariales en la construcción. Los datos de la OCDE muestran que España es, junto con Dinamarca y el Reino Unido, de los países con menor elasticidad de la oferta de vivienda. La construcción de vivienda

pasó de más de 14 viviendas por 1 000 habitantes al año en 2007 a un poco más de 2 en 2024.

El resultado es un mercado de compraventa dual: la compraventa de vivienda nueva sigue restringida por la oferta, mientras las ventas de vivienda usada crecen y sus precios evolucionan a tasas similares a las de la obra nueva. Aunque el grueso de las compraventas es de vivienda usada, el repunte reciente del precio medio es claro. La escasez de vivienda nueva en relación con la demanda es duradera y, aunque la inversión en reforma y restauración ayuda, no es suficiente para corregir los desequilibrios. La aceleración de la construcción de vivienda nueva resulta necesaria para reducir las tensiones acumuladas, sobre todo tras la pandemia. El análisis del capítulo 1 muestra que, si no se hubiera acumulado un déficit de viviendas por mayor crecimiento de los hogares formados que de la oferta de vivienda, el incremento real del precio de la vivienda entre 2020 y 2023 habría sido un 62 % inferior.

Concentración territorial de la demanda de alojamiento y movilidad residencial

La demanda de vivienda se concentra en los territorios que atraen más población por sus mejores oportunidades laborales y educativas, especialmente a jóvenes e inmigrantes. La creación de empleo y las oportunidades formativas se distribuyen de forma desigual, por lo que la población se concentra cada vez más en la Comunidad de Madrid, Cataluña, Comunitat Valenciana y Andalucía (60 % del total), y en siete provincias de estas comunidades autónomas (47 % de la población).

En este proceso, la población extranjera aumenta en todas las comunidades autónomas y provincias, mientras la nacional retrocede en siete comunidades y 29 provincias. La población española crece significativamente solo en seis provincias: Madrid, Málaga, Alicante, Murcia, Illes Balears y Sevilla. En las provincias de mayor crecimiento, la demanda de viviendas principales se concentra en áreas metropolitanas y ciudades turísticas.

Aunque en el mercado de compraventa, en general, la demanda de los extranjeros no residentes no es muy relevante, en algunas provincias sí lo es (por ejemplo, 35 % en Alicante, 18 % en Málaga), lo que hace que la población nacional compita por la oferta

existente. Además, en 37 provincias, alrededor del 50 % de la población se desplaza diariamente entre municipios por razones laborales o formativas, para abaratar el gasto en vivienda o mejorar la calidad del alojamiento, lo que implica costes de tiempo y dinero.

Auge del mercado de alquiler

Aunque la mayoría de la población española vive en viviendas de su propiedad (73,6 %), este régimen de tenencia está perdiendo peso por tres razones: la mayor dificultad para reunir el ahorro necesario u obtener un crédito para comprar en el momento de la emancipación; el retraso en recibir herencias o donaciones por la mayor esperanza de vida de los progenitores; y la creciente movilidad de la población, sobre todo joven, que hace que una vivienda heredada o donada no sirva como vivienda principal si no coincide con el lugar de trabajo o estudio.

Como resultado, el alquiler, y en particular el segmento de alquiler a precio de mercado, ha crecido fuertemente: el número de hogares con vivienda alquilada ha pasado de 2,1 a 3,9 millones en los últimos veinte años, y su peso ha subido del 13,9 % en 2004 al 20,4 % en 2024. Desde 2014 hasta la actualidad, el precio del alquiler ha aumentado casi un 20 % en términos nominales, y los datos recientes apuntan a un crecimiento más intenso en 2024 y 2025. El resultado de esa dinámica de los alquileres a precio de mercado es que este es el régimen de tenencia que requiere mayor esfuerzo financiero a los hogares, siendo aquel en el que los porcentajes de hogares sometidos a situaciones de sobreesfuerzo en sus gastos de alojamiento son más elevados, especialmente en los niveles socioeconómicos más bajos.

El notable crecimiento de la vivienda en alquiler a precios de mercado refleja dos circunstancias: la imposibilidad de acceder a otros regímenes de tenencia (propiedad, cesiones o alquiler social) para muchos hogares de renta baja y la falta de interés por comprar en lugares de residencia no duraderos por la movilidad laboral o personal. La escasa oferta de alquiler social en España agrava el sobreesfuerzo de los hogares con bajos ingresos.

7.2. Nivel de renta y acceso a la vivienda

Desigual esfuerzo del gasto en vivienda: régimen de tenencia y nivel de renta

En promedio, el gasto en vivienda (incluyendo energía, agua y saneamiento) representa alrededor del 20 % de la renta disponible de los hogares, y esta cifra es estable. Por tanto, el sobresfuerzo no es un problema generalizado, pero sí muy acotado: afecta gravemente a hogares de renta baja, sobre todo a los que viven de alquiler.

En 2024, el esfuerzo medio por régimen de tenencia se ordena como sigue: alquiler de mercado (35 % de los ingresos), propiedad con hipoteca (26 %), alquiler de no mercado o cesiones (17,5 %) y propiedad sin hipoteca (10,3 %). Los regímenes de tenencia no se distribuyen de forma homogénea por niveles de renta: la propiedad sin hipoteca es más frecuente en rentas altas, mientras que el alquiler de mercado es más común en rentas bajas.

Entre 2021 y 2024, el 23,9 % de los hogares del primer quintil de renta viven de alquiler, frente al 9,6 % del quinto quintil. Como consecuencia, el porcentaje de personas con renta baja que dedican más del 40 % de sus ingresos a vivienda es muy elevado (39,8 % en el primer quintil), mientras que en los quintiles superiores a la media es muy bajo (menos del 2 %).

Entre la población en riesgo de pobreza (19,7 % en 2024), el 28,4 % vive en alquiler de mercado y el 55,7 % de estos hogares se encuentra en una situación de sobresfuerzo (destina más del 40 % de su renta al gasto en vivienda); en cambio, el 29,3 % vive en propiedad y solo el 15,1 % de ellos presenta sobresfuerzo. La variable que más influye en el sobresfuerzo es el régimen de tenencia (vivir de alquiler), seguida de la nacionalidad extranjera y vivir en un hogar con un solo sustentador.

El sobresfuerzo es más probable en regiones con mayor renta disponible, donde el coste de la vivienda es aún mayor. En Madrid, Illes Balears, Navarra, Cataluña y País Vasco, el porcentaje de población del primer quintil de renta que realiza sobresfuerzo supera el 50 %, mientras en Extremadura, Andalucía, Murcia, Castilla-La Mancha o Galicia no llega al 35 %.

El gasto en vivienda como agravante de la pobreza

Existe una correlación negativa entre la renta per cápita de las comunidades autónomas y la tasa de pobreza relativa: Extremadura y Andalucía tienen tasas próximas al 30 %, mientras Madrid, Cataluña, País Vasco y Navarra están por debajo del 15 %. Sin embargo, en las regiones ricas los precios de la vivienda (compra y alquiler) son mayores, lo que impulsa al alza el porcentaje de gasto en vivienda y hace más frecuentes las sobrecargas entre los pobres de esos territorios.

Al calcular una tasa de pobreza corregida de gasto en vivienda (renta disponible para el resto de gastos), se observa que aumenta 4,2 puntos porcentuales en 2024, pasando del 19,7 % al 23,9 %. Esto significa que el elevado esfuerzo en vivienda de los hogares con renta baja incrementa la desigualdad de recursos disponibles para el resto de gastos y aumenta el porcentaje de población en riesgo de pobreza relativa. Este efecto es más intenso en Cataluña, Madrid y, especialmente, Illes Balears, donde los mercados de vivienda están más tensionados.

El sobreesfuerzo de los hogares jóvenes

Las dificultades de acceso a la vivienda afectan especialmente a hogares de renta baja, como los encabezados por jóvenes, extranjeros (sobre todo no comunitarios) y hogares unipersonales o monoparentales. En el caso de los jóvenes, estas dificultades se traducen en dos tendencias: menos jóvenes logran emanciparse y quienes lo hacen son cada vez mayores. La edad media de emancipación se sitúa en torno a los 30 años, muy por encima de la media de la Unión Europea.

Esto puede ser parcialmente explicado por factores de índole sociológica, dado que los países del sur de Europa registran sistemáticamente una edad de emancipación superior a la del norte de Europa, pero también, y fundamentalmente, debido a la evolución de los ingresos de este grupo poblacional. Por una parte, desde 2008 el porcentaje de jóvenes que cursa estudios superiores ha aumentado significativamente, lo que retrasa su incorporación al mercado laboral e incrementa el número de jóvenes sin ingresos propios. Por otra parte, los jóvenes que sí tienen empleo han visto cómo sus salarios reales han caído de forma notable respecto a los

niveles previos al estallido de la Gran Recesión. A ello se suma la precariedad laboral a la que este colectivo está expuesto, con elevadas tasas de temporalidad y parcialidad no deseadas, aunque existen diferencias notables según nivel de estudios, especialización y dinamismo del tejido productivo. Precisamente, son las condiciones del mercado laboral de los jóvenes y, en particular, la parcialidad y temporalidad de sus relaciones laborales, y no la evolución de los precios de la vivienda, las que explican la mayoría de la variabilidad de la tasa de emancipación en el tiempo entre regiones españolas.

Entre aquellos jóvenes que logran emanciparse, estos dedican un 30 % de los ingresos del hogar al gasto en vivienda, situándose un 9,3 % por encima del esfuerzo medio en vivienda observado para el conjunto de hogares. El mayor esfuerzo en vivienda se observa entre los jóvenes que residen en régimen de alquiler de mercado. Pese a ello, este régimen de tenencia ha tendido a ganar peso durante los últimos decenios, alcanzando el 45 % en los hogares jóvenes y convirtiéndose así en la modalidad predominante para este grupo. Por su parte, la vivienda en propiedad entre hogares jóvenes ha pasado del 65 % en 2008 al 37 % en 2024, muy por debajo del 77 % observado en hogares encabezados por mayores de 34 años en este último año.

El mayor peso del alquiler entre los hogares jóvenes se debe, en parte, a cambios en las pautas de conducta que aumentan la movilidad y el número de hogares con un solo sustentador, lo que dificulta el reunir ahorros y amplía la demanda de alquiler. Pero las dificultades para acumular ahorro, el retraso en recibir herencias o donaciones y el endurecimiento del acceso al crédito hipotecario explican en mayor medida este viraje.

Las mayores barreras de acceso a la vivienda, tanto en propiedad como en alquiler, han generado un proceso de selección por el cual los jóvenes de menor renta han quedado excluidos del mercado, permaneciendo únicamente aquellos con mayor poder adquisitivo. Esto explica que el porcentaje de hogares jóvenes en situación de sobrecarga (que destinan más del 40 % de sus ingresos a gasto en vivienda) se haya mantenido relativamente contenido pese al fuerte aumento de los precios. En 2024, este porcentaje de hogares jóvenes en situación de sobrecarga se situaba en un 19,4 %, muy por encima del 10,2 % del conjunto de la población,

pero notablemente inferior al 30 % de los hogares jóvenes que se encontraban en situación de sobrecarga en 2008.

Por su parte, el riesgo de pobreza relativa neto de gasto en vivienda entre los hogares jóvenes alcanza el 35,4 %, 11,5 puntos porcentuales más que en el conjunto de la población. No obstante, los problemas de sobrecarga son más acentuados entre los hogares encabezados por jóvenes extranjeros o por jóvenes sin educación superior. Los jóvenes con estas características suelen carecer de una red de apoyo familiar que les facilite el acceso a una vivienda en propiedad o en cesión, por lo que se ven abocados al alquiler de mercado. En esta situación, deben destinar una mayor parte de sus ingresos al pago de la vivienda, lo que genera un círculo vicioso que dificulta su acceso a la propiedad y que hace que padezcan con mayor intensidad las consecuencias de los desajustes en el mercado de vivienda.

El frecuente sobreesfuerzo en vivienda de los inmigrantes residentes

La demanda de viviendas de extranjeros ha crecido con fuerza tras la pandemia, acompañando al importante aumento de la población extranjera en España, y las compras de viviendas en las que estos participan han crecido por encima de las de la población nacional. Ahora bien, dentro de los extranjeros, se integran personas con características y circunstancias muy diversas. Los no residentes tienen rentas más altas y compran sobre todo en zonas costeras, turísticas o grandes metrópolis, gastando cantidades claramente superiores a la media (casi un 60 % por encima en los últimos años). En cambio, la demanda de vivienda en propiedad de los extranjeros residentes (sobre todo por motivos laborales) es más similar a la de la población nacional, tanto en precios pagados como en su distribución territorial.

Los extranjeros residentes tienen mayores problemas de acceso a la vivienda por sus bajos niveles de ahorro e ingresos, que les dificultan la compra. Por eso, en 2024, el 63,4 % de estos hogares vivían de alquiler de mercado y solo el 23,9 % disponía de vivienda en propiedad, frente a una abrumadora mayoría de propiedad entre los hogares nacionales (79 %).

La población inmigrante es más joven y con mayor tasa de natalidad. Además, en el mercado laboral registra tasas de paro más altas (especialmente los no comunitarios), menor nivel educativo (solo

el 28,2 % tenía estudios superiores en 2024, frente al 50 % de los españoles), y se concentra en sectores peor remunerados (servicios domésticos, hostelería, agricultura, construcción, etc.). Asimismo, ocupa puestos de trabajo con peores condiciones laborales y de menor cualificación. Todo esto se traduce en salarios inferiores (un 23 % por debajo de los nacionales) y contratos menos estables, lo que hace que su renta disponible sea significativamente menor, especialmente entre los no comunitarios, y que sus hogares estén concentrados en mayor medida en los dos quintiles de renta más bajos.

Las peores condiciones laborales, su menor arraigo en el territorio y la falta de apoyos familiares cercanos hacen que la movilidad interna de la población extranjera sea más elevada que la de la población española, concentrándose especialmente en las regiones del Mediterráneo en las que las oportunidades de trabajo se adaptan mejor a sus perfiles, especialmente en algunas provincias costeras con mayor dinamismo económico, mayor peso de la agricultura y el turismo, y elevada demanda de servicios domésticos y de cuidados. En Almería, Alicante, Illes Balears y las cuatro provincias catalanas los extranjeros representan más del 20 % de la población de entre 15 y 69 años, ejerciendo una presión mayor sobre los precios de las viviendas, sobre todo de alquiler.

La combinación de salarios bajos y residencia en zonas caras —urbanas o muy turísticas— hace que la sobrecarga por gastos de vivienda (más del 40 % de la renta disponible) sea mucho más frecuente entre los hogares encabezados por extranjeros. Mientras que entre los hogares nacionales la incidencia del sobreesfuerzo es del 7 %, entre los extranjeros supera el 25 % y llega a más del 30 % entre los no comunitarios. Esto agrava su pobreza relativa para el resto de gastos. Estas diferencias se observan en todas las comunidades autónomas sin excepción, aunque con una intensidad distinta. Destacan el País Vasco, Madrid y Canarias como las comunidades en las que las diferencias entre la población nacional y extranjera se amplían.

Además, los hogares encabezados por inmigrantes suelen tener mayor tamaño, más dificultades para acceder a ayudas públicas y una red social o familiar más débil, lo que aumenta la frecuencia de problemas de privación de vivienda o precariedad habitacional (hacinamiento, carencias en la vivienda o problemas en el entorno).

7.3. Recomendaciones y propuestas de actuación

En muchas ocasiones, se analiza la situación estructural de una economía haciendo referencia a la situación de los mismos indicadores en países de un nivel de desarrollo similar. En el caso de las economías desarrolladas, la referencia son los países de la UE, la OCDE, etc. Si hacemos este ejercicio para las estadísticas del mercado de la vivienda, concentrándonos en los aspectos en los que estamos en la cola de los países desarrollados, podemos concretar los problemas inmobiliarios más importantes. A la vista de las cifras recogidas a lo largo de esta monografía y comparándolas con estadísticas internacionales, se llega a la conclusión de que los problemas de accesibilidad en España se concentran en el mercado del alquiler a precio de mercado en las grandes ciudades y, en particular, en la proporción de sobreesfuerzo para el pago del alquiler en los quintiles más bajos de la distribución de la renta, con una alta proporción de jóvenes e inmigrantes. Otras estadísticas en las que España aparece en los peores puestos son en la existencia de obstáculos a la construcción de vivienda (especialmente por la fragmentación de la gestión del suelo), la baja elasticidad de la oferta de vivienda, la reducida proporción de construcción de viviendas con relación al *stock* y la baja proporción de vivienda social en alquiler. A partir de este diagnóstico diferencial se pueden proponer dos grandes líneas de actuación: corregir la escasez de vivienda y paliar el sobreesfuerzo de los individuos/colectivos que la padecen.

La crisis inmobiliaria de 2008 produjo una sostenida reducción de la producción de viviendas, no solo en España, sino en gran parte de los países desarrollados. *The Economist* informaba que, en un conjunto de 11 países desarrollados, la construcción de viviendas cayó desde seis viviendas por año por cada 1 000 habitantes en 2008 hasta las tres actuales. En el caso español, se pasó de 14 viviendas por año por cada 1 000 habitantes, claramente excesivo, a las dos actuales. Tras mucho tiempo sin aceptar que el crecimiento del precio de la vivienda estaba relacionado con la falta de oferta de vivienda, ya es generalmente compartido que es necesario aumentar el volumen de construcción residencial. Hasta los colectivos inicialmente más reticentes empiezan a aceptar que, sin un

volumen mayor de construcción, será difícil satisfacer las necesidades de vivienda del creciente número de habitantes.

El reconocimiento de la necesidad de aumentar la oferta se produce con mucho retraso respecto de los síntomas de necesidad y, teniendo en cuenta que la construcción es un proceso largo, nos encontramos ante una situación de enorme necesidad acumulada y en imposibilidad de dar una solución rápida por el lado de la oferta. Por tanto, se recurre a políticas de demanda y regulación como soluciones de urgencia. El problema es que las acciones por el lado de la demanda (facilitar la concesión de créditos, subsidios, desgravaciones a la compra, etc.) caldean adicionalmente un mercado que ya presenta una demanda muy fuerte, provocando aumentos añadidos de los precios. Otras acciones por el lado de la demanda tienen como objetivo desviar o desincentivar algunos demandantes de vivienda. Es el caso de la prohibición de comprar por parte de extranjeros en Canadá, Australia o Nueva Zelanda, o los impuestos a la compra incrementados para compradores extranjeros. En el mercado del alquiler, los desincentivos a la demanda también se han generalizado. De hecho, en el caso de Países Bajos se intenta reducir la demanda de vivienda en alquiler de los estudiantes extranjeros forzando a las universidades a reducir los cursos que ofrecen en inglés. No parece que dificultar la circulación de los estudiantes en la UE sea una buena opción para resolver el problema de la vivienda.

Una alternativa a la política de demanda es la regulación. Desafortunadamente, muchos de los cambios regulatorios que se plantean tienen como objetivo atacar los síntomas en lugar de las causas. Es como bajarle la fiebre a una persona con una infección grave: se puede disminuir la fiebre temporalmente, pero encubriendo la enfermedad que, sin otras medidas, hará más grave su situación.

La cuestión es si realmente es imposible que la oferta de vivienda social y asequible se pueda ajustar a las necesidades con más agilidad. Hay cuatro tipos de innovaciones que ayudarían: constructivas, urbanísticas, regulatorias e institucionales. Las innovaciones constructivas son quizás las más conocidas. La construcción industrializada permite reducir los tiempos sustancialmente y producir de forma más sostenible y con menos problemas posventa. En este punto, habría que resolver el complejo problema de la financiación.

En segundo lugar, sería necesaria una gestión urbanística más eficiente y rápida. Los permisos digitales de construcción reducen sustancialmente el tiempo para la concesión de una licencia. Las herramientas BIM³¹ con inteligencia artificial se utilizan cada vez más para automatizar la verificación de códigos, detectar problemas de cumplimiento y gestionar los requisitos normativos en tiempo real. Existen diversas plataformas que preválidan los planos y automatizan las comprobaciones de cumplimiento, lo que reduce aún más los errores y el número de revisiones necesarias para su aprobación. En algunos municipios donde ya se han implementado, se consiguen reducciones del tiempo de concesión de licencias de entre el 50 % y el 70 %. Existen muchos proyectos piloto en marcha en ciudades como Viena o Málaga.

En tercer lugar, serían necesarias innovaciones en la regulación urbanística, como actualizar los códigos de edificabilidad para facilitar la construcción prefabricada con estándares modulares simples y claros que permitan que las viviendas prefabricadas se certifiquen con agilidad y se instalen *in situ* rápidamente. También se podrían ajustar los códigos para posibilitar la construcción de viviendas más pequeñas o la división de grandes unidades, más acordes con los cambios demográficos. Asimismo, convendría evitar la gran rigidez de los Planes Generales para convertirlos en planes estratégicos que el proyecto correspondiente acabe de definir. En este apartado destacan ejemplos como los Proyectos de Interés Autonómico de Galicia, un instrumento de ordenación urbanística que permite planificar y proyectar dotaciones urbanísticas o crear suelo destinado a viviendas protegidas cuando por sus características tengan un interés supramunicipal cualificado.

Otras medidas posibles que deberían facilitarse son la transformación en viviendas de espacios comerciales e industriales sin uso en el centro de grandes ciudades, junto con la concesión de cédulas de habitabilidad. Del mismo modo, podría favorecerse el movimiento de actividades comerciales desde las plantas superiores a los bajos, transformando en viviendas los espacios liberados, o un

³¹ Las herramientas BIM se definen como *software* especializado que se utiliza en el sector de la construcción, basado en modelos para la planificación, el diseño, la construcción y la gestión de proyectos de edificación e infraestructura.

aumento de la densidad urbana, incluso planteando remotes en zonas de baja altura en los centros de las ciudades.

Por último, hace falta ingeniería institucional. Recordemos que el problema básico es de economía política: los entes locales, encargados de la gestión del suelo y el urbanismo, no quieren construir más viviendas, pues los alcaldes no desean perder los votos de los propietarios de vivienda que temen que una mayor oferta reduzca el valor de sus inmuebles. Sin embargo, los niveles administrativos regionales y estatales quieren que haya más construcción para poder acomodar a un número creciente de ciudadanos que ansían vivir en las ciudades. Una forma de resolver esta contradicción de objetivos entre diferentes niveles institucionales consiste en que las competencias urbanísticas recaigan sobre niveles superiores de las administraciones o nuevas instituciones a las que se traspasen esas competencias, como las áreas metropolitanas. Otra forma innovadora de estimular la coordinación es la del Gobierno del País Vasco. Los alcaldes quieren limitaciones del precio del alquiler para satisfacer a sus votantes, pero como estas medidas tienen efectos negativos sobre la oferta, el Gobierno vasco negocia con cada ayuntamiento, uno a uno, un intercambio. Así, los municipios tienen que ceder suelo para vivienda social a cambio de obtener la declaración de zona tensionada, eliminar el impuesto a la construcción en las viviendas públicas, etc.

También conviene insistir en otro problema fundamental del mercado de la vivienda residencial en el caso español. En comparación con otros países de Europa, la accesibilidad a la vivienda en propiedad (con hipoteca o sin ella) o a los alquileres en cesión o por debajo del precio de mercado se sitúa en España en niveles próximos a la media europea, o incluso por encima de ella. Donde destacan muy negativamente los datos españoles es en la accesibilidad a la vivienda en alquiler a precio de mercado para los niveles de menor renta (jóvenes, inmigrantes y familias monoparentales). La proporción que destinan los hogares de bajos ingresos al pago del alquiler se sitúa en niveles muy altos, solo comparables a los del Reino Unido. La causa fundamental es la baja proporción de alquiler social en España, que se sitúa a la cola de la UE con un 2,5 % del parque total de vivienda, mientras la media de la UE alcanza el 8,5 %. Debido a ello, muchas familias con bajos recursos se ven

forzadas a acudir al alquiler a precio de mercado, pagando una proporción muy elevada de su renta en forma de alquiler y de gastos asociados a la vivienda. Si la proporción de vivienda social en alquiler fuera la media de la UE, se podría ofrecer una solución habitacional adecuada al casi 40 % de hogares en régimen de alquiler que en 2022 estaba en situación de sobreesfuerzo (dedicaban más del 40 % de su renta al gasto en vivienda). Para esto sería necesario tener viviendas en alquiler social para 1,2 millones de familias.

De nuevo, ante la lentitud de las políticas por el lado de la oferta, se ha recurrido a políticas de subsidios de alquileres y regulaciones de limitación del precio de alquiler. Estas dos medidas tienen efectos rápidos, pero solo palían los síntomas sin afectar a las causas. En el primer caso, parte del subsidio se transfiere al propietario de vivienda en proporciones que, en algunos países, son muy elevadas. Por ejemplo, los bonos para alquileres de jóvenes tienen una efectividad limitada, pues los propietarios son capaces de capturarlos incorporándolos al precio de alquiler, como estimaron algunos estudios para Francia (78 % del subsidio capturado por el propietario), Reino Unido (60-66 %) o Finlandia (57 %).

En el caso de las limitaciones de precios del alquiler, unidas a procesos largos e inciertos en caso de impago del alquiler, se produce una reducción de los nuevos contratos y un aumento lento o nulo de la oferta de vivienda en alquiler. Las modificaciones legislativas continuas tampoco favorecen la seguridad jurídica precisa para estimular a los propietarios de vivienda a sacar al mercado vivienda en alquiler. Esto, unido a la estigmatización del propietario de vivienda en alquiler, tildado de «rentista desalmado», todavía produce un mayor efecto contractivo. De esta forma, los controles de alquileres producen enormes y crecientes colas de demandantes de vivienda en alquiler donde, en la cola de la cola, siempre aparecen los mismos colectivos: jóvenes e inmigrantes. Ante el aumento significativo de las llamadas por cada vivienda que se pone en alquiler, los propietarios son cada vez más exigentes y seleccionan solo a las familias con mayores recursos o con menor probabilidad de ser declaradas vulnerables, mientras gran número de potenciales nuevos inquilinos tienen enormes problemas para encontrar una vivienda en alquiler. Ante la posibilidad de que las medidas se puedan extender a otros lugares, el impacto sobre la oferta de alquiler se extiende más allá de los municipios declarados

tensionados. De este modo, se podría entender una estadística aparentemente paradójica. Los datos de Eurostat mostraban que en 2016 el 43 % de los inquilinos españoles en alquiler de mercado dedicaban más del 40 % de su renta al pago del alquiler, mientras que en los Países Bajos ese porcentaje era del 28 %, similar a la media de la UE. Pero en 2024 la situación parecía invertirse: en los Países Bajos se llegaba casi al 44 % mientras en España había caído al 28,1 %. Una tendencia similar se observa en la Encuesta de Condiciones de Vida desde 2021. Dado que los alquileres suben más rápido que las rentas, la respuesta podría ser que el desequilibrio entre oferta y demanda de alquiler en España ha aumentado tanto que las familias con menos recursos están siendo completamente excluidas del mercado. Por lo tanto, es lógico observar que el porcentaje de renta que destinan los inquilinos que han conseguido alquilar una vivienda (los que tienen más recursos y son seleccionados por los propietarios entre la enorme cola) paguen menos alquiler en proporción a su renta.

La única forma de que los inmigrantes y los jóvenes dejen de estar relegados en el mercado del alquiler y pasen al primer lugar es que se trate de vivienda social, a la que solo las familias que cumplan determinados criterios de renta y estructura familiar puedan optar.

¿Cómo se podría generar más oferta de vivienda en alquiler en las grandes ciudades? Una primera posibilidad sería construir vivienda social en alquiler. El problema es el tiempo que podría ser necesario para cubrir el enorme déficit acumulado. Por ello, cabe preguntarse si habría alguna posibilidad de ir aumentando el parque de vivienda social o asequible en alquiler con las viviendas existentes mientras se van construyendo las nuevas viviendas. Pues bien, existen varias vías. La primera es que el sector público compre o gestione parques de viviendas en alquiler que en la actualidad son privados. Esta vía ofrece la ventaja de limitar los precios del alquiler directamente. Además, y esto es más importante, permite establecer unas condiciones de acceso que solo puedan cumplir los demandantes de alquiler que, en el mercado, tendrían pocas posibilidades de conseguir una vivienda en alquiler. Una primera opción sería el denominado modelo Dublín, que implica que los grandes tenedores cedan viviendas en alquiler con un precio un 20 % por debajo del precio de mercado para que el

sector público pueda gestionarlas durante un periodo de tiempo. De esta manera, se podrían haber acumulado unas 25.000 viviendas. Una propuesta de este tipo fue planteada como una disposición adicional a la Ley de Vivienda, que finalmente no fue aprobada. Una segunda opción sería incorporar al parque público la dotación del Fondo Social de Vivienda, que gestiona 9 866 viviendas de los bancos. Algunas comunidades autónomas ya han empezado a comprar estas viviendas para aumentar su parque de vivienda social en alquiler. Una tercera opción son las viviendas de SAREB y otras entidades que han sido traspasadas a la nueva Entidad Estatal de Vivienda. Una cuarta opción sería comprar viviendas a grandes tenedores. Por ejemplo, la Generalitat de Catalunya está adquiriendo viviendas destinadas al alquiler asequible pertenecientes a instituciones privadas sin ánimo de lucro. Finalmente, una quinta opción sería utilizar la vía del tanteo y retracto sobre edificios en venta para incorporarlos al patrimonio público.

La segunda vía sería aumentar las viviendas en alquiler de mercado para reducir las colas y contener su precio. En esta vía se plantean varias opciones: movilizar viviendas vacías, limitar las viviendas turísticas, imponer restricciones a los alquileres temporales o mejorar la seguridad jurídica de la vivienda en alquiler. La movilización de viviendas vacías tiene enormes limitaciones, puesto que existen muchas menos viviendas vacías de las que calculan los censos de habitantes y viviendas, tal y como demuestran los censos de viviendas vacías (País Vasco) o los estudios *ad hoc* que se han realizado para distintas localidades españolas (Barcelona o Ibiza, por ejemplo). Las limitaciones a las viviendas turísticas y los alquileres temporales deben evaluarse considerando el impacto sobre la actividad económica que su limitación puede ocasionar. Es importante advertir que la fuga de los alquileres regulares al alquiler turístico o de temporada no se produce por una cuestión de rentabilidad, sino por una cuestión de riesgo. En principio, mientras el alquiler regular goza de una deducción del 50 % en los rendimientos inmobiliarios de los particulares en el IRPF, el alquiler de temporada o turístico no tiene deducción. Esto quiere decir que esas tipologías de alquiler deberían rendir más del doble que el alquiler regular para resultar más rentables. Además, tanto el alquiler de temporada como, especialmente, el alquiler turístico, tienen unos gastos

de gestión mucho más elevados que el alquiler regular. Por consiguiente, la fuga del alquiler regular no es causada por una posible reducción de la rentabilidad derivada de la declaración de zona tensionada y la aplicación de los controles de renta. El problema del alquiler regular es su rentabilidad ajustada por riesgo. Por ejemplo, cuando una familia llega a una vivienda turística existe completa confianza de que a los tres o cuatro días se irán. No sucede lo mismo con el alquiler regular cuando se llega al final del contrato o se incumple alguna de las condiciones del contrato. Además, mientras es evidente que en algunos distritos de Sevilla o Valencia se ha superado una proporción razonable de viviendas turísticas (superando estas el número de alquileres regulares) en otras localizaciones no se produce esta situación. Es difícil pensar que en Barcelona, donde los apartamentos turísticos representan tan solo el 3,5 % del total de viviendas en alquiler, estos sean los causantes del aumento del precio del arrendamiento desde 2014. Especialmente si se tiene en cuenta que el número de viviendas turísticas se ha mantenido constante desde 2014 y que, en dicho periodo, el precio del alquiler ha subido un 68 %. No parece que el factor determinante del aumento del precio del alquiler sea un número constante de viviendas turísticas. Por último, nada asegura que la cancelación de las licencias de alquiler turístico vaya a provocar el traspaso de estas viviendas al mercado del alquiler regular. Al contrario, parece razonable que, ante la enorme demanda de compra de viviendas, las grandes ganancias de capital de los últimos dos años, la reducción de la rentabilidad causada por el simple incremento de los precios y la perspectiva de mayor riesgo (cambios normativos, declaraciones de vulnerabilidad, etc.) los propietarios decidan vender sus viviendas y acabar con el estigma de ser «rentistas desalmados». En esta situación, el parque de vivienda en alquiler seguiría reduciéndose o, al menos, no crecería al ritmo necesario para dar cobertura al enorme crecimiento de los demandantes de vivienda en alquiler.

Por todo ello, para afrontar este problema es necesario reducir el riesgo en el alquiler regular para aumentar su oferta. A veces se argumenta que las estadísticas sobre ocupaciones o inquilinos que no pagan no justifican la percepción de riesgo de los propietarios de vivienda. Más allá de que las estadísticas judiciales

pueden ser bastante inexactas en este tema, lo relevante es justamente la percepción de los propietarios, independientemente de que sea más o menos realista. Una fórmula para reducir el riesgo, o la sensación de riesgo, serían los alquileres concertados, en los que las Administraciones Públicas se hacen cargo del pago del alquiler cuando el inquilino deja de ingresarlo, siempre que el inquilino cumpla unos determinados requisitos de renta y pueda justificar la existencia de un *shock* (laboral, de salud, etc.) que le impida seguir haciendo frente al pago del alquiler.

Junto a las medidas de corto plazo, sería necesario desarrollar una política de vivienda consistente y mantenida en el tiempo, lo que, necesariamente, implicaría algún tipo de pacto de Estado. En el sector inmobiliario no existen soluciones mágicas y es necesario planificar con tiempo. Se necesita una política de vivienda suficientemente dotada y mantenida en el tiempo. El deseado parque de vivienda social de Viena no se construyó en dos días, sino a lo largo de 120 años de políticas sostenidas en el tiempo, con independencia del partido en el poder. Esta política debe basarse en unos pocos principios generales claros y estables. El ejemplo del País Vasco resulta muy clarificador. Dos principios básicos (todas las viviendas financiadas con recursos públicos tienen una calificación pública indefinida y la priorización de vivienda social en alquiler y frente a repartir títulos de propiedad) mantenidos durante varias legislaturas han conseguido significativos logros. Además, la acción pública debería ser evaluable y evaluada, generando información y conocimiento para saber qué funciona y qué no, y para usar ese aprendizaje en el futuro. No tiene sentido importar medidas aplicadas en otros lugares simplemente porque se utilicen fuera de España. La justificación no puede ser que se empleen en Berlín, París o Ámsterdam, sino si funciona o no funciona para conseguir los objetivos perseguidos.

Bibliografía

- AGENCIA TRIBUTARIA. *Estadísticas. Movilidad del Mercado de Trabajo en las Fuentes Tributarias*. Madrid: Ministerio de Hacienda. Disponible en: https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/datosabiertos/catalogo/hacienda/Movilidad_del_Mercado_de_Trabajo_en_las_Fuentes_Tributarias.shtml [consulta: mar. 2025].
- AKIN, Ozlem, JOSÉ GARCÍA MONTALVO, Jaume GARCÍA VILLAR, JOSÉ LUIS PEYDRÓ y Josep M^a RAYA. «The real estate and credit bubble: evidence from Spain». *SERIEs* 5 (ago. 2014): 223-243. <https://doi.org/10.1007/s13209-014-0115-9>
- BANCO DE ESPAÑA. «Mercados de la vivienda en el área del euro. Principales indicadores, factores comunes y medidas macroprudenciales adoptadas para la corrección de desequilibrios sistémicos». En *Informe de Estabilidad Financiera*. Madrid, primavera de 2022: 142-145. Disponible en: https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/InformesEstabilidadFinanciera/IEF_2022_1_Rec3_2.pdf
- . *Informe Anual 2023*. Madrid, 2024. Disponible en: <https://www.bde.es/wbe/es/publicaciones/informes-memorias-anales/informe-anual/informe-anual-2023.html>
- . Estadísticas. 19. Tipos de interés (excluidos los que aparecen publicados en los capítulos de Mercados Financieros). 19.16 - Total entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito. Madrid. Disponible en: <https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/otras-clasificaciones/publicaciones/boletin-estadistico/capitulo-19.html> [consulta: mar. 2025a].
- . Estadísticas. 19. Tipos de interés (excluidos los que aparecen publicados en los capítulos de Mercados Financieros). Préstamos y créditos a hogares e ISFLSH. 19.4 - Total entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito. Madrid. Disponible en: <https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/otras-clasificaciones/publicaciones/boletin-estadistico/capitulo-19.html> [consulta: mar. 2025b].
- . Estadísticas. 4. Entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito. Madrid. Disponible en: <https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/otras-clasificaciones/publicaciones/boletin-estadistico/capitulo-4.html> [consulta: mar. 2025c].
- . Estadísticas. España. Indicadores del mercado inmobiliario. Madrid. Disponible en: <https://www.bde.es/webbe/es/estadisticas/otras-clasificaciones/publicaciones/sintesis-indicadores/capitulo-1.html> [consulta: mar. 2025d].
- BBVA RESEARCH. «Motivos tras la escasa oferta de vivienda en España». *Situación inmobiliaria*. Bilbao, jul. 2024. Puede acceder en: <https://www.bbvarresearch.com/publicaciones/espana-motivos-tras-la-escasa-oferta-de-vivienda/>
- . «La escasez de mano de obra en el sector de la construcción». *Observatorio inmobiliario*. Bilbao, jun. 2025. Puede acceder en: https://www.bbvarresearch.com/wp-content/uploads/2025/06/Escasez_manodeobra_jun25.pdf

- BCE (Banco Central Europeo). Bank Lending Survey (BLS). Frankfurt. Disponible en: <https://data.ecb.europa.eu/data/data-categories#bank-lending-survey-bls> [consulta: sep. 2025].
- BONTADINI, Filippo, Carol CORRADO, Jonathan HASKEL, Massimiliano IOMMI y Celia JONA-LASINIO. «EUKLEMS & INTANProd: industry productivity accounts with intangibles. Sources of growth and productivity trends: methods and main measurement challenges». Deliverable n.º D2.3.1. Roma: Luiss Guido Carli, febrero de 2023. Disponible en: https://euklems-intanprod-llee.luiss.it/wp-content/uploads/2023/02/EUKLEMS_INTANProd_D2.3.1.pdf
- BUREAU VAN DIJK. Sabi INFORMA (Sistema de Análisis de Datos Ibéricos). Alcobendas (Madrid): INFORMA. Disponible en: <https://sabi.informa.es> [consulta: mar. 2025].
- CALDERA, Aida, y Åsa JOHANSSON. «The price responsiveness of housing supply in OECD countries». *Journal of Housing Economics* 22, n.º 3 (sep. 2013): 231-249. <https://doi.org/10.1016/j.jhe.2013.05.002>
- CARBÓ VALVERDE, Santiago, coord. *Mercado inmobiliario y política de la vivienda en España*. Madrid: Funcas, 2024. Puede acceder en: <https://www.funcas.es/libro/mercado-inmobiliario-y-politica-de-la-vivienda-en-espana/>
- CÀTEDRA API D'INNOVACIÓ IMMOBILIÀRIA. *Índice de accesibilidad a la vivienda en propiedad*. Barcelona: UPF (Universitat Pompeu Fabra): API (Col·legis i associació d'agents immobiliaris), nov. 2024. Puede acceder en: https://research.api.info/wp-content/uploads/2025/01/free_20241118-indicador_API_nov2024.pdf
- CAVALLERI, Maria Chiara, Boris COURNÈDE y Ezgi ÖZSÖĞÜT. «How responsive are housing markets in the OECD? National level estimates». OECD Economics Department Working Papers n.º 1589. París: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/4777e29a-en>
- CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas). «Barómetro de marzo 2025. Distribuciones marginales». Estudio n.º 3502. Madrid, 2025. Disponible en: <https://www.cis.es/documents/d/cis/es3502mar-pdf>
- CONSEJO GENERAL DEL NOTARIADO. Centro de Información Estadística del Notariado. Estadísticas al completo. Madrid. Disponible en: <https://www.notariado.org/liferay/web/cien/estadisticas-al-completo> [consulta: sep. 2025].
- CUADRADO, Pilar, Ángel Luis GÓMEZ y Teresa SASTRE. «Una caracterización de los flujos migratorios hacia España y otros países de la Unión Europea». *Boletín Económico – Banco de España* 2024/T3, artículo 6. <https://doi.org/10.53479/37372>
- CUADRADO, Pilar, y Ana REGIL. «Una estimación de la contribución de la población extranjera en España al crecimiento del PIB per cápita en el período 2022-2024». *Boletín Económico – Banco de España* 2025/T2, artículo 10. <https://doi.org/10.53479/40025>
- ESTRADA, Ángel. «Situación actual del sector inmobiliario en España desde la perspectiva de la estabilidad financiera». En *Real Estate Financing Forum* (Madrid, 21 de marzo de 2024). Puede acceder en: <https://www.bde.es/f/webbe/GAP/Secciones/SalaPrensa/IntervencionesPublicas/DirectoresGenerales/regula/ficheros/IIPP-2024-03-21-estrada-es-or.pdf>
- EUROSTAT. *Income and living conditions database (EU-SILC)*. Luxemburgo: Comisión Europea. Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/income-and-living-conditions/database> [consulta: mar. 2025].
- EWIS (European Website for Integration). *Migrants' access to medium- and long-term housing in the EU: barriers, governance and good practices. Analysis*. Bruselas: Comisión Europea, abr. 2024. Puede acceder en: <https://home-affairs.ec.europa.eu/>

- document/download/5154b955-06e1-4a3d-9559-899d9dc0ed4e_en?filename=Migrants%E2%80%99%20access%20to%20medium-%20and%20long-term%20housing%20in%20the%20EU_en.pdf
- EZQUIAGA, Ignacio. «Los suelos vacantes y la sombra del legado de la crisis bancaria: el caso de la Sareb». *Investigaciones de Funcas* n.º 8/2025. Madrid: Funcas, jun. 2025. Puede acceder en: https://www.funcas.es/documentos_trabajo/los-suelos-vacantes-y-la-sombra-del-legado-de-la-crisis-bancaria-el-caso-de-la-sareb/
- FLORES MARTOS, Raúl, coord. *IX Informe sobre exclusión y desarrollo social en España*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA, 2025. Puede acceder en: <https://www.caritas.es/main-files/uploads/2025/10/IX-INFORME-FOESSA.pdf>
- FOTOCASA RESEARCH. *El segmento inversor español en el mercado inmobiliario en 2022*. Madrid: ADEVINTA Real Estate, 2023. Puede acceder en: <https://research.fotocasa.es/el-segmento-inversor-espanol-en-el-sector-inmobiliario-2022/>
- FUNDACIÓN BBVA E IVIE (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas). *El stock de capital en viviendas y en otras construcciones en España y su distribución territorial*. Bilbao: València, agosto de 2012. Disponible en: http://www.fbbva.es/TLFU/tlfu/esp/areas/econosoc/bbdd/capital_vivienda.jsp
- . *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial y sectorial*. Bilbao: València, marzo de 2025. Disponible en: <https://www.fbbva.es/bd/el-stock-y-los-servicios-del-capital-en-espana/> [consulta: mar. 2025].
- . *Observatorio de la Productividad y la Competitividad en España (OPCE)*. Bilbao: València, enero de 2025. Disponible en: <https://www.fbbva.es/bd/observatorio-productividad-competitividad-espana/> [consulta: mar. 2025].
- FUNDACIÓN FOESSA, coord. *La sociedad del riesgo: hacia un modelo de integración precaria*. Madrid: Cáritas Española; Fundación FOESSA, 2024. Puede acceder en: <https://www.caritas.es/main-files/uploads/2024/11/CARITAS-analisis-y-persectivas-2024-digital-diciembre-2024.pdf>
- GALINDO, Jorge. *Tres millones de viviendas. Cómo pasar de la escasez a la abundancia*. Madrid: Debate, 2025.
- GARCÍA MONTALVO, José. «Deconstruyendo la burbuja: expectativas de revalorización y precio de la vivienda en España». *Papeles de Economía Española* n.º 109 (2006): 44-75. Disponible en: <https://www.funcas.es/articulos/deconstruyendo-la-burbuja-expectativas-de-revalorizacion-y-precio-de-la-vivienda-en-espana/>
- . «Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España». *Papeles de Economía Española* n.º 113 (2007): 138-153. Disponible en: https://www.funcas.es/wp-content/uploads/Migracion/Articulos/FUNCAS_PEE/113art11.pdf
- . «El sector inmobiliario español a principios del Siglo XXI: entre la demografía y las expectativas». *Clm.economía: Revista económica de Castilla - La Mancha* n.º 11 (2008): 57-79. Disponible en: http://www.clmeconomia.jcm.es/pdfclm/mONTALVO_11.pdf
- GARCÍA MONTALVO, José, y Josep María RAYA VÍLCHEZ, coords. *Economía de la vivienda*. Madrid: Fundación Ramón Areces, 2025. Puede acceder en: <https://www.fundacionareces.es/recursos/doc/portal/2024/04/23/web-economia-de-la-vivienda.pdf>
- GAUDREAU, Valérie y Patrick LEMIRE. «The age of public infrastructure in Canada». *Analysis in brief* n.º 035. Ottawa: Statistics Canada, 2006. Puede acceder en: https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/11-621-m/11-621-m2006035-eng.pdf?st=ArTy_TyJ
- IDEALISTA. *Evolución del precio de la vivienda en alquiler en España*. Disponible en: <https://www.idealista.com/sala-de-prensa/informes-precio-vivienda/alquiler/> [consulta: mar. 2025].

IMHAB (Instituto Municipal de la Vivienda y Rehabilitación de Barcelona). *Censo de viviendas vacías de Barcelona (2019). Informe de los resultados totales en la ciudad del proyecto impulsado por el Instituto Municipal de la Vivienda y Rehabilitación de Barcelona (IMHAB)*. Barcelona. Puede acceder en: <https://bcnroc.ajuntament.barcelona.cat/jspui/handle/11703/118810>

INE (Instituto Nacional de Estadística). *Censos de Población y Viviendas*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177108&idp=1254735572981 [consulta: mar. 2025].

—. *Contabilidad nacional anual de España. Tablas de Origen y Destino (MIO)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177059&menu=resultados&idp=1254735576581 [consulta: sep. 2025].

—. *Contabilidad Nacional anual de España (CNE)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177057&menu=ultiDatos&idp=1254735576581 [consulta: sep. 2025].

—. *Contabilidad Nacional Trimestral de España (CNTR)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736164439&menu=ultiDatos&idp=1254735576581 [consulta: mar. 2025].

—. *Contabilidad Regional de España (CRE)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736167628&menu=ultiDatos&idp=1254735576581 [consulta: mar. 2025].

—. *Encuesta Anual de Estructura Salarial (EAES)*. Madrid. Disponible en: <https://www.ine.es/dynt3/inebase/index.htm?padre=4563&capsel=4567> [consulta: mar. 2025].

—. *Encuesta de Características Esenciales de la Población y las Viviendas (ECEPOV-2021)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177092&menu=ultiDatos&idp=1254735572981 [consulta: mar. 2025].

—. *Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176807&menu=ultiDatos&idp=1254735976608 [consulta: mar. 2025].

—. *Encuesta de Estructura Salarial (EES)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177025&menu=resultados&idp=1254735976596#!tabs-1254736195109 [consulta: mar. 2025].

—. *Encuesta de Población Activa (EPA)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176918&menu=ultiDatos&idp=1254735976595 [consulta: mar. 2025].

—. *Estadística Continua de Población (ECP)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736177095&menu=ultiDatos&idp=1254735572981 [consulta: mar. 2025].

—. *Estadística de hipotecas. Hipotecas. Mensuales*. Madrid. Disponible en: <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=3200> [consulta: mar. 2025].

—. *Estadística de Migraciones y Cambios de Residencia (EMCR)*. Madrid. Disponible en: <https://www.ine.es/dyngs/Prensa/EMCR2023.htm> [consulta: mar. 2025].

—. *Estadística de Movilidad Laboral y Geográfica (EMLG)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=estadistica_C&cid=1254736176909&menu=ultiDatos&idp=1254735976597 [consulta: mar. 2025].

—. *Estadística de Movimientos Turísticos en Fronteras (FRONTUR)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176996&menu=ultiDatos&idp=1254735576863 [consulta: mar. 2025].

- . *Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad (ETDP)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736171438&idp=1254735576606 [consulta: mar. 2025].
 - . *Estadística Estructural de Empresas (EEE)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/categoria.htm?c=Estadistica_P&cid=1254735576550 [consulta: mar. 2025].
 - . *Estadística experimental. Medición del número de viviendas turísticas en España y su capacidad*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/experimental/viv_turistica/experimental_viv_turistica.htm [consulta: mar. 2025].
 - . *Explotación estadística del directorio central de empresas (DIRCE)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736160707&menu=ultiDatos&idp=1254735576550 [consulta: mar. 2025].
 - . *Indicador adelantado del Índice de Precios de Consumo (IPC)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176802&menu=ultiDatos&idp=1254735976607 [consulta: mar. 2025].
 - . *Índice de Precios de Vivienda (IPV)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736152838&menu=ultiDatos&idp=1254735976607 [consulta: sep. 2025].
 - . *Índice de Precios de la Vivienda en Alquiler (IPVA)*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/experimental/ipva/experimental_precios_vivienda_alquiler.htm [consulta: mar. 2025].
 - . *Proyecciones de población*. Madrid. Disponible en: https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176953&menu=ultiDatos&idp=1254735572981 [consulta: sep. 2025].
- KHAMETSHIN, Dmitry, David LÓPEZ RODRÍGUEZ y Luis PÉREZ GARCÍA. «El mercado del alquiler de vivienda residencial en España: evolución reciente, determinantes e indicadores de esfuerzo». *Documentos ocasionales* n.º 2432. Madrid: Banco de España, octubre de 2024. Puede acceder en: <https://doi.org/10.53479/37872>
- MANZANO, Daniel (dir.). *Demografía, vivienda y brechas de riqueza*. Madrid: Fundación Afi Emilio Ontiveros, noviembre de 2024. Puede acceder en: <https://fundacionafi.org/demografia-vivienda-y-brechas-de-riqueza/>
- MAS IVARS, Matilde y Francisco PÉREZ GARCÍA, dirs. «El stock de capital en España y sus comunidades autónomas. Revisión metodológica y evolución reciente de la inversión y el capital 1995-2020». *Documento de Trabajo* n.º 1. Bilbao: Fundación BBVA, julio de 2021. <https://www.fbbva.es/publicaciones/el-stock-de-capital-en-espana-y-sus-comunidades-autonomas/>
- MINISTERIO DE CIENCIA, INNOVACIÓN Y UNIVERSIDADES. *Sistema Integrado de Información Universitaria (SIIU)*. Madrid. Disponible en: <https://www.ciencia.gob.es/Ministerio/Estadisticas/SIIU.html> [consulta: mar. 2025].
- MITMA (Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible). *Visados de dirección de obra de los Colegios de Arquitectos Técnicos (Obras en edificación)*. Madrid. Disponible en: <https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline/?nivel=2&orden=09000000> [consulta: mar. 2025a].
- . *Estimación del parque de viviendas*. Madrid. Disponible en: <https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline2/?nivel=2&orden=33000000> [consulta: mar. 2025b].
- . *Stock de vivienda nueva*. Madrid. Disponible en: <https://www.transportes.gob.es/informacion-para-el-ciudadano/informacion-estadistica/vivienda-y-actuaciones-urbanas/estadisticas/stock-de-vivienda-nueva/estadisticas-sobre-stock-de-vivienda-nueva> [consulta: mar. 2025c].

- . *Índice de costes del sector de la construcción. CNAE 2009. Base 2021*. Madrid. Disponible en: <https://apps.fomento.gob.es/Boletinonline/?nivel=2&orden=08000000> [consulta: mar. 2025d].
- . *Transacciones inmobiliarias (compraventa)*. Madrid. Disponible en: <https://apps.fomento.gob.es/BoletinOnline2/?nivel=2&orden=34000000> [consulta: mar. 2025e].
- . *Valor tasado de la vivienda*. Madrid. Disponible en: <https://apps.fomento.gob.es/boletinonline2/?nivel=2&orden=35000000> [consulta: mar. 2025f].
- MIVAU (Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana). Sistema de Información Urbana (SIU). Madrid. Disponible en: <https://www.mivau.gob.es/urbanismo-y-suelo/sistema-de-informacion-urbana> [consulta: mar. 2025a].
- . *Transacciones inmobiliarias (compraventa)*. Madrid. Disponible en: <https://www.mivau.gob.es/el-ministerio/observatorios-y-estadisticas/estadisticas/transacciones-inmobiliarias-compraventa> [consulta: mar. 2025b].
- . Sistema Estatal de Referencia del Precio del Alquiler de Vivienda (SERPAVI). BD Sistema Estatal Índices de Alquiler de Vivienda [fichero excel]. Madrid. Disponible en: <https://www.mivau.gob.es/vivienda/alquila-bien-es-tu-derecho/serpavi> [consulta: mar. 2025c].
- OBSERVATORIO VASCO DE LA VIVIENDA. *Informe sobre el uso de la vivienda en Euskadi 2023*. Vitoria-Gasteiz: Gobierno Vasco, 2024. Puede acceder en: https://observatoriovivienda.euskadi.eus/contenidos/documentacion/ovv_vv_2023/es_def/adjuntos/VV_2023.pdf
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). *Measuring capital. OECD Manual: Second Edition*. París: OECD Publishing, 2009. <https://doi.org/10.1787/9789264068476-en>
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y Comisión Europea. *Indicators of Immigrant Integration 2023: Settling In*. París: OECD Publishing, 2023. <https://doi.org/10.1787/1d5020a6-en>
- PÉREZ GARCÍA, FRANCISCO y EVA BENAGES. «The role of capital accumulation in the evolution of total factor productivity in Spain». *International Productivity Monitor* n.º 33 (otoño de 2017): 24-50. Puede acceder en: http://www.csls.ca/ipm/33/Perez_Benages.pdf
- PÉREZ GARCÍA, FRANCISCO, MATILDE MAS IVARS, LORENZO SERRANO MARTÍNEZ, EZEQUIEL URIEL JIMÉNEZ (dirs.). «El stock de capital en España y sus comunidades autónomas: Evolución de la edad media de las inversiones y envejecimiento del capital». *Documentos de Trabajo* n.º 1/2019. Bilbao: Fundación BBVA, 2019. Puede acceder en: <https://www.fbbva.es/publicaciones/el-stock-de-capital-en-espana-y-sus-comunidades-autonomas-evolucion-de-la-edad-media-de-las-inversiones-y-envejecimiento-del-capital/>
- PÉREZ GARCÍA, FRANCISCO, dir. *Presente y futuro de la juventud española. Una perspectiva socioeconómica*. Bilbao: Fundación BBVA, 2023. Puede acceder en: <https://www.fbbva.es/publicaciones/presente-y-futuro-de-la-juventud-en-espana/>
- PÉREZ GARCÍA, FRANCISCO, MATILDE MAS, JUAN FERNÁNDEZ DE GUEVARA (dirs.). *El stock de capital en España y sus comunidades autónomas 1995-2024. Cambios en la inversión y en el aprovechamiento de la capacidad productiva*. Bilbao: Fundación BBVA, 2025. Puede acceder en: https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2025/09/DE_2025_stock-capital-espana_1995-2024.pdf
- QUINTINI, Glenda, y Annelore VERHAGEN. *Skills for jobs 2022: key insights*. París: OECD, 2002. Puede acceder en: https://www.oecdskillsforjobsdatabase.org/data/S4J2022_results.pdf

- SERRANO MARTÍNEZ, LORENZO, FRANCISCO PÉREZ GARCÍA, MATILDE MAS IVARS y EZEQUIEL URIEL JIMÉNEZ, dirs. *Acumulación y productividad del capital en España y sus comunidades autónomas en el siglo XXI*. Bilbao: Fundación BBVA, 2017. Puede acceder en: <https://www.fbbva.es/publicaciones/acumulacion-y-productividad-del-capital-en-espana-y-sus-comunidades-autonomas-en-el-siglo-xxi/>
- STATISTICS CANADA. «Stock and Consumption of Fixed Non-residential Capital (SCFNRC)». Surveys and statistical programs. Ottawa: Government of Canada. Disponible en: <https://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV.pl?Function=getSurvey&SDDS=2820> [consulta: mar. 2025].
- URIEL JIMÉNEZ, EZEQUIEL, dir.. *El stock de capital en viviendas en España y su distribución territorial: 1990-2007*. Bilbao: Fundación BBVA, 2009. Puede acceder en: https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2017/05/dat/DE_2009_IVIE_stock_capital_viviendas.pdf
- URIEL JIMÉNEZ, EZEQUIEL, y CARLOS ALBERT PÉREZ. *El stock de capital en viviendas (1990-2010) y en otras construcciones en España (1990-2009), y su distribución territorial*. Bilbao: Fundación BBVA, 2012. Puede acceder en: https://www.fbbva.es/wp-content/uploads/2017/05/dat/DE_2012_Ivie_stock_capital_viviendas_2010.pdf

Índices de cuadros

CUADRO 1.1:	Factores determinantes de la oferta y demanda de vivienda	34
CUADRO 2.1:	Determinantes del número de viviendas terminadas por subperiodos. Regresión de panel con efectos fijos temporales y provinciales.	81
CUADRO 2.2:	Características de las viviendas principales según tamaño del municipio. España, 2021	95
CUADRO 3.1:	Hogares según número de miembros y superficie útil de la vivienda. España, 2021	129
CUADRO 4.1:	Cambios en los tramos de renta una vez descontados los gastos asociados a la vivienda. España, promedio 2021-2024 ...	171
CUADRO 4.2:	Características de las viviendas principales según nivel de ingresos netos mensuales en el hogar. España, 2021	176
CUADRO 4.3:	Resultados de la regresión <i>logit</i> sobre los determinantes de tener un gasto elevado en vivienda	185
CUADRO 5.1:	Determinantes de la tasa de emancipación.....	209
CUADRO 5.2:	Características de las viviendas principales según nivel de ingresos netos mensuales en el hogar. España, 2021	241
CUADRO 6.1:	Porcentaje de hogares que sufren determinados problemas de la vivienda y su entorno según nacionalidad de la persona de referencia. España, 2020	290

Índice de gráficos

GRÁFICO 1.1:	Número de viviendas finalizadas. España, 2000-2024.....	21
GRÁFICO 1.2:	Parque de viviendas. España, 2001-2024	22
GRÁFICO 1.3:	Parque de viviendas: viviendas principales y no principales. España, 2001-2024	22
GRÁFICO 1.4:	Régimen de tenencia de las viviendas principales. España, 2004-2024	25
GRÁFICO 1.5:	Evolución del número de hogares y de la población. España, 2000-2024	26
GRÁFICO 1.6:	Creación neta de hogares. España, 2003-2024.....	26
GRÁFICO 1.7:	Distribución de los hogares según tamaño. España, 2001, 2011 y 2021	27
GRÁFICO 1.8:	Índice de desajuste entre la creación neta de hogares y la finalización de viviendas. España, 2000-2024	28
GRÁFICO 1.9:	Viviendas transmitidas según título de adquisición. España, 2007-2024	29
GRÁFICO 1.10:	Compraventa de viviendas: nuevas vs. segunda mano. España, 2004-2024.....	30
GRÁFICO 1.11:	Valor medio de las transacciones de viviendas: nuevas vs. segunda mano. España, 2004-2024	31
GRÁFICO 1.12:	Evolución trimestral del precio real y nominal de la vivienda. España.....	32
GRÁFICO 1.13:	Número de hipotecas constituidas sobre viviendas. España, 2003-2024.....	38
GRÁFICO 1.14:	Saldo vivo del crédito a la compra de vivienda de hogares e ISFLSH. España, 2003-2024	39
GRÁFICO 1.15:	Tipo de interés anual medio de nuevas operaciones de crédito a hogares e ISFLSH para la adquisición de vivienda. España, 2003-2024	40
GRÁFICO 1.16:	Ratio de morosidad sobre préstamos hipotecarios a hogares. España, 2000-2024	41
GRÁFICO 1.17:	Número de hogares en viviendas principales en régimen de alquiler. España, 2004-2023	42
GRÁFICO 1.18:	Comparación de índices de precios del alquiler del INE, Idealista y Sistema Estatal de Referencia del Precio del Alquiler (SERPAVI), 2011-2024	43
GRÁFICO 1.19:	Esfuerzo para la compra de vivienda. España, 2000-2025	47

GRÁFICO 1.20:	Índice de accesibilidad a la vivienda en propiedad. España, 2010-2025	49
GRÁFICO 1.21:	Esfuerzo para el acceso a la vivienda. España, 2008-2024	49
GRÁFICO 1.22:	Población según el peso del gasto en vivienda sobre la renta del hogar. España, 2008-2024	52
GRÁFICO 1.23:	Población con gasto elevado en vivienda por grupos de población. España, 2024	52
GRÁFICO 1.24:	Privación de vivienda. España, 2004-2023	53
GRÁFICO 1.25:	Privación de vivienda por grupos de población. España, 2023	54
GRÁFICO 1.26:	Tasa de hacinamiento en la vivienda. España, 2004-2024	55
GRÁFICO 1.27:	Tasa de hacinamiento en la vivienda por grupos de población. España, 2023	55
GRÁFICO 2.1:	Valor añadido y horas trabajadas del sector de la construcción y del conjunto de la economía. España, 1995-2024.....	64
GRÁFICO 2.2:	Valor de la producción nominal y real del sector de la construcción. España, 1995-2024	65
GRÁFICO 2.3:	Saldo vivo de créditos a los sectores de la construcción y las actividades inmobiliarias. España, 1995-2024	67
GRÁFICO 2.4:	Índice de costes del sector de la construcción. España, 2005-2024.....	67
GRÁFICO 2.5:	Productividad del trabajo, del capital y PTF. Total economía y sector de la construcción. España, 2000-2024	68
GRÁFICO 2.6:	Trayectoria del sector de la construcción: número de empresas y rentabilidad económica. España, 1999-2024.....	70
GRÁFICO 2.7:	<i>Stock</i> de capital neto residencial. España, 1995-2024.....	73
GRÁFICO 2.8:	Evolución del <i>stock</i> de capital residencial real, del parque de viviendas, de la población y del número de hogares. España, 2000-2024	73
GRÁFICO 2.9:	Inversión residencial real (bruta y neta) y número de viviendas terminadas. España, 1995-2024	74
GRÁFICO 2.10:	Inversión residencial: obra nueva vs. ampliación, reforma y restauración de vivienda. España, 1995-2024.....	75
GRÁFICO 2.11:	Tasa de variación media anual del capital residencial y número promedio anual de viviendas terminadas. Comunidades autónomas, 2000-2008 y 2008-2024	77
GRÁFICO 2.12:	Tasa de variación media anual del capital residencial y número promedio anual de viviendas terminadas. Provincias, 2000-2008 y 2008-2024	79
GRÁFICO 2.13:	Tasa de variación anual media: hogares vs parque de viviendas. Provincias, 2000-2008 y 2008-2024	80
GRÁFICO 2.14:	Evolución de la pirámide de edades de las viviendas. España, 2001, 2011 y 2021	84
GRÁFICO 2.15:	Edad media de las viviendas. Comunidades autónomas y provincias, 2011 y 2021	85
GRÁFICO 2.16:	Evolución de la pirámide de edades del <i>stock</i> de capital residencial. España, 2007 y 2024	86
GRÁFICO 2.17:	Precios de la vivienda según antigüedad. España, 2010-2024...	87

GRÁFICO 2.18:	Edad media del <i>stock</i> de capital residencial. Comunidades autónomas y provincias	88
GRÁFICO 2.19:	Viviendas principales según tamaño. España, 2001, 2011 y 2021	90
GRÁFICO 2.20:	Superficie media de las viviendas. Comunidades autónomas y provincias, 2011 y 2021	91
GRÁFICO 2.21:	Peso de las provincias en el número de hogares y de viviendas totales, 2024	92
GRÁFICO 2.22:	Peso de las viviendas no principales. Comunidades autónomas y provincias, 2021	94
GRÁFICO 2.23:	Número, superficie y valor de las transacciones de suelo urbano. España, 2004-2024	97
GRÁFICO 2.24:	Precio de las transacciones de suelo urbano por tamaño de municipio. España, 2004-2023	99
GRÁFICO 2.25:	Viviendas proyectadas por comunidades autónomas y provincias, 2023	101
GRÁFICO 3.1:	Compraventas de viviendas en las que el comprador es una persona jurídica sobre el total de compraventas. España, 2007-2024	107
GRÁFICO 3.2:	Compraventas de viviendas totales y según el titular sea una persona física o jurídica. España, 2007-2024	108
GRÁFICO 3.3:	Hogares con y sin segunda residencia en propiedad. España, 2021.....	109
GRÁFICO 3.4:	Compraventas de viviendas financiadas con préstamo hipotecario. España, 2007-2025	110
GRÁFICO 3.5:	Criterios de concesión y demanda de préstamos a hogares para adquisición de vivienda. España, 2003T1-2025T3	111
GRÁFICO 3.6:	Comparación de la rentabilidad de la vivienda frente a otros activos. España, 2000-2024	112
GRÁFICO 3.7:	Coste de uso del capital residencial y sus componentes. España, 1995-2024	114
GRÁFICO 3.8:	Población residente según lugar de nacimiento. España, 2002-2025	115
GRÁFICO 3.9:	Variación de la población por comunidades autónomas, 2000-2024	117
GRÁFICO 3.10:	Variación de la población según lugar de nacimiento, CC. AA., 2002-2025	118
GRÁFICO 3.11:	Variación de la población según país de nacimiento por provincias, 2002-2025	120
GRÁFICO 3.12:	Variación de la población proyectada para el periodo 2024-2030 según lugar de nacimiento, por provincias	121
GRÁFICO 3.13:	Creación neta de hogares. Comunidades autónomas y provincias, 2000-2024.....	123
GRÁFICO 3.14:	Creación neta de hogares por provincias proyectada para el periodo 2024-2030	125
GRÁFICO 3.15:	Descomposición de la creación neta de hogares. España, 2002-2024	127

GRÁFICO 3.16:	Distribución de hogares por número de miembros. España, 2008-2024	128
GRÁFICO 3.17:	Hogares unipersonales por grupo de edad. España, 2008-2024	129
GRÁFICO 3.18:	Número de viviendas por hogar. España, 2001-2024.....	130
GRÁFICO 3.19:	Evolución temporal y distribución territorial del turismo extranjero	132
GRÁFICO 3.20:	Número de viviendas totales, en alquiler y viviendas turísticas. España, 2020-2024	133
GRÁFICO 3.21:	Viviendas turísticas: peso sobre las viviendas censadas y el parque de viviendas en alquiler. España, 2020-2024	133
GRÁFICO 3.22:	Viviendas turísticas. Comunidades autónomas, 2024	134
GRÁFICO 3.23:	Viviendas turísticas por provincias, 2024	135
GRÁFICO 3.24:	Número de compraventas de vivienda con un comprador no residente. España, 2007-2024	136
GRÁFICO 3.25:	Peso de las transacciones inmobiliarias según residencia del comprador. España, 2007-2024	137
GRÁFICO 3.26:	Número y peso de compraventas de vivienda con un comprador no residente. Comunidades autónomas, 2024	137
GRÁFICO 3.27:	Número y peso de compraventas de vivienda con un comprador no residente por provincias, 2024	138
GRÁFICO 3.28:	Población ocupada con menos de 3 años de residencia en el municipio. Comunidades autónomas, 2015-2023	141
GRÁFICO 3.29:	Población ocupada según ubicación del municipio de residencia anterior. Comunidades autónomas, 2023	141
GRÁFICO 3.30:	Peso de las entradas de asalariados a Madrid según nacionalidad, 2005-2023	142
GRÁFICO 3.31:	Distribución de los flujos de entrada de asalariados en las CC. AA. más pobladas, 2022-2023	143
GRÁFICO 3.32:	Población ocupada con menos de 3 años de residencia en el municipio por edad. España, 2015-2023	144
GRÁFICO 3.33:	Población ocupada con menos de 3 años de residencia en el municipio por nacionalidad. España, 2015-2023	145
GRÁFICO 3.34:	Población ocupada según lugar de residencia y lugar de trabajo/estudio. Comunidades autónomas, 2001-2021	146
GRÁFICO 3.35:	Población ocupada según lugar de residencia y lugar de trabajo/estudio. Provincias, 2001-2021	147
GRÁFICO 4.1:	Distribución del número de hogares según nivel de renta y régimen de tenencia. España, promedio 2021-2024	156
GRÁFICO 4.2:	Esfuerzo para el acceso a una vivienda por régimen de tenencia. España, 2014-2024	157
GRÁFICO 4.3:	Gasto en vivienda y renta por hogar según régimen de tenencia. España, 2008-2024	159
GRÁFICO 4.4:	Esfuerzo para el acceso a una vivienda según nivel de renta y régimen de tenencia. España, 2021-2024	160
GRÁFICO 4.5:	Población con gasto elevado en vivienda según nivel de renta. España, 2014-2024	161

GRÁFICO 4.6:	Esfuerzo para el acceso a una vivienda según nivel de renta y régimen de tenencia. Comunidades autónomas, 2021-2024	162
GRÁFICO 4.7:	Población con gasto elevado en vivienda según nivel de renta. Comunidades autónomas, promedio 2014-2024 y 2021-2024 ...	163
GRÁFICO 4.8:	Población con gasto elevado en vivienda según nivel de pobreza. España, 2008-2024	164
GRÁFICO 4.9:	Población con gasto elevado en vivienda según nivel de pobreza. Comunidades autónomas, 2014-2024	165
GRÁFICO 4.10:	Población pobre con gasto elevado en vivienda y renta per cápita. Comunidades autónomas, 2021-2024	166
GRÁFICO 4.11:	Evolución de la tasa de pobreza y de la tasa de pobreza descontados los gastos asociados a la vivienda. España, 2008-2024	167
GRÁFICO 4.12:	Tasa de pobreza y tasa de pobreza descontados los gastos en vivienda vs. renta per cápita. Comunidades autónomas, promedio 2021-2024	168
GRÁFICO 4.13:	Tasa de pobreza y población con gasto elevado en vivienda. Comunidades autónomas, 2021-2024	168
GRÁFICO 4.14:	Tasa de pobreza según régimen de tenencia de la vivienda y renta per cápita. Comunidades autónomas, 2021-2024	169
GRÁFICO 4.15:	Hogares según superficie de la vivienda por quintil de renta. España, 2023	173
GRÁFICO 4.16:	Privación grave de vivienda según nivel de renta. España, 2004-2023.....	173
GRÁFICO 4.17:	Tasa de hacinamiento en la vivienda según quintil de renta. España, 2004-2024	174
GRÁFICO 4.18:	Distribución de los hogares según niveles de renta y características personales del sustentador principal. España, 2021-2024	178
GRÁFICO 4.19:	Distribución de los hogares según niveles de renta y tamaño del hogar. España, 2021-2024	181
GRÁFICO 4.20:	Efecto marginal en probabilidad de las dummies de años en la regresión <i>logit</i> sobre los determinantes de tener un gasto elevado en vivienda	187
GRÁFICO 4.21:	Población de los colectivos más afectados por los problemas de vivienda. España, 2021-2024	188
GRÁFICO 5.1:	Evolución demográfica de los jóvenes, 2002-2024	195
GRÁFICO 5.2:	Tasa y edad de emancipación. España, 2002-2024.....	198
GRÁFICO 5.3:	Tasa de paro según grupo de edad. España, 2002-2024	199
GRÁFICO 5.4:	Tasa de ocupación según grupo de edad. España, 2002-2024	201
GRÁFICO 5.5:	Tasa de emancipación entre jóvenes ocupados vs. tasa de emancipación entre jóvenes no ocupados. España, 2008-2024...	202
GRÁFICO 5.6:	Ocupados con contrato temporal según grupo de edad y tasa de emancipación. España, 2002-2024	204
GRÁFICO 5.7:	Ocupados con jornada a tiempo parcial según grupo de edad y tasa de emancipación. España, 2005-2024	206
GRÁFICO 5.8:	Evolución del salario bruto anual para diferentes grupos de edad. España, 2008-2023	207

GRÁFICO 5.9:	Distribución de los flujos de entrada de asalariados según su edad en las CC. AA. más pobladas, 2022-2023	210
GRÁFICO 5.10:	Salario medio por comunidad autónoma por edad de los trabajadores, 2023.....	213
GRÁFICO 5.11:	Estudiantes emancipados de entre 20 y 24 años. España.....	214
GRÁFICO 5.12:	Renta anual por hogar según edad del sustentador principal. España, 2008-2023	216
GRÁFICO 5.13:	Distribución de hogares jóvenes por quintiles de renta disponible. España	217
GRÁFICO 5.14:	Esfuerzo para el acceso a una vivienda por grupos de edad del sustentador principal. España.....	219
GRÁFICO 5.15:	Distribución del número de hogares según régimen de tenencia y grupo de edad del sustentador principal	221
GRÁFICO 5.16:	Régimen de tenencia de los hogares jóvenes por quintil de renta, 2021-2024	222
GRÁFICO 5.17:	Esfuerzo de los hogares jóvenes por quintil de renta, 2008-2024.....	223
GRÁFICO 5.18:	Porcentaje de las personas que residen en hogares encabezados por jóvenes en situación de sobrecarga por quintil de renta, 2021-2024	224
GRÁFICO 5.19:	Personas que viven en hogares jóvenes con sobresfuerzo en vivienda, por nivel de estudios del sustentador principal. España, promedio 2021-2024	226
GRÁFICO 5.20:	Porcentaje de personas que residen en hogares en situación de sobrecarga por nacionalidad del sustentador principal.....	227
GRÁFICO 5.21:	Régimen de tenencia de los hogares jóvenes por nacionalidad del sustentador principal, promedio 2021-2024	228
GRÁFICO 5.22:	Esfuerzo medio de los hogares jóvenes por régimen de tenencia, 2009-2024	229
GRÁFICO 5.23:	Régimen de tenencia por quintiles de renta disponible del hogar	231
GRÁFICO 5.24:	Quintil de renta al que pertenecen los hogares jóvenes de cada régimen de tenencia, promedio 2021-2024	232
GRÁFICO 5.25:	Porcentaje de personas que residen en un hogar con sustentador principal joven con gasto elevado en vivienda, por régimen de tenencia y quintil de renta disponible.....	233
GRÁFICO 5.26:	Jóvenes emancipados por número de personas con las que conviven. España, 2008, 2021 y 2024	234
GRÁFICO 5.27:	Hogares jóvenes con menores a cargo. España, 2008-2024	238
GRÁFICO 5.28:	Tamaño promedio de las viviendas en las que residen los hogares jóvenes	238
GRÁFICO 5.29:	Tasa de hacinamiento, 2004-2023	239
GRÁFICO 5.30:	Privación de vivienda según grupo de edad, 2008-2023	240
GRÁFICO 6.1:	Compraventas de vivienda por nacionalidad y residencia del comprador. España, 2007-2024.....	246
GRÁFICO 6.2:	Peso de los compradores extranjeros en las compraventas de vivienda por provincias, 2024	248

GRÁFICO 6.3:	Transacciones de vivienda de compradores extranjeros según su residencia por provincias, 2024	250
GRÁFICO 6.4:	Hogares por régimen de tenencia de la vivienda y nacionalidad de la persona de referencia. España, 2014-2024	252
GRÁFICO 6.5:	Precio medio de las compraventas de vivienda de compradores extranjeros según su residencia. España, 2016-2024	253
GRÁFICO 6.6:	Peso de la población extranjera (15-69 años) sobre la población total (15-69 años) en 2024 y tasa de variación 2002-2024. Comunidades autónomas y provincias	256
GRÁFICO 6.7:	Tasa de empleo de la población extranjera. Comunidades autónomas, promedio 2014-2024	259
GRÁFICO 6.8:	Tasa de paro de la población extranjera. Comunidades autónomas, promedio 2014-2024	259
GRÁFICO 6.9:	Ocupados extranjeros según sector de actividad. España, promedio 2014-2024	261
GRÁFICO 6.10:	Ocupados según nivel de estudios y nacionalidad. España, 2000-2024	262
GRÁFICO 6.11:	Ocupados extranjeros según nivel de estudios. Comunidades autónomas y provincias	262
GRÁFICO 6.12:	Ocupados según nacionalidad y nivel de cualificación de su ocupación. España, 2000-2024	264
GRÁFICO 6.13:	Ocupados extranjeros y nivel de cualificación de su ocupación. Comunidades autónomas y provincias	264
GRÁFICO 6.14:	Ocupados con contrato temporal según nacionalidad	266
GRÁFICO 6.15:	Ocupados con contrato a jornada parcial según nacionalidad ..	270
GRÁFICO 6.16:	Ganancia media anual por trabajador según nacionalidad	270
GRÁFICO 6.17:	Migraciones interautonómicas según nacionalidad. Comunidades autónomas, 2023	271
GRÁFICO 6.18:	Distribución regional de las migraciones interautonómicas según nacionalidad. Comunidades autónomas, 2023	272
GRÁFICO 6.19:	Población ocupada según nacionalidad y tiempo de residencia en el municipio. España, 2010-2023	273
GRÁFICO 6.20:	Distribución de los flujos de entrada de asalariados según su nacionalidad en las CC. AA. más pobladas, 2022-2023	273
GRÁFICO 6.21:	Renta neta media según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024	276
GRÁFICO 6.22:	Renta neta media según nacionalidad del sustentador principal. Comunidades autónomas, 2024	277
GRÁFICO 6.23:	Distribución de la población de 16 o más años por quintil de renta según nacionalidad del sustentador principal. España, 2024	279
GRÁFICO 6.24:	Distribución de la población de 16 o más años por quintil de renta según nacionalidad del sustentador principal. Cataluña, 2024	279
GRÁFICO 6.25:	Tasa de riesgo de pobreza según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024	280
GRÁFICO 6.26:	Tamaño medio de los hogares según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024	281

GRÁFICO 6.27: Hogares con vivienda cedida según nacionalidad del sustentador principal. España, 2004-2024 282

GRÁFICO 6.28: Población con gasto elevado en vivienda según régimen de tenencia de la vivienda y nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024 284

GRÁFICO 6.29: Población con gasto elevado en vivienda según nacionalidad del sustentador principal del hogar. Comunidades autónomas 285

GRÁFICO 6.30: Privación de vivienda según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2023 287

GRÁFICO 6.31: Tasa de hacinamiento en la vivienda según nacionalidad del sustentador principal. España, 2004-2024 288

GRÁFICO 6.32: Número de estancias en la vivienda por hogar según nacionalidad del sustentador principal. España, 2008-2024 289

Índice alfabético

- AA. PP. (Administraciones Públicas),
96, 106, 312
- Accesibilidad. *V.* vivienda.
- acceso a la vivienda. *V.* vivienda.
- actividad inmobiliaria, 67g, 82
- activos, 9, 69, 73, 76, 82, 84, 87, 102,
106, 111, 112g, 113, 139
financieros, 24
inmobiliarios, 24, 130
residenciales, 11, 20, 34, 36, 57, 71-
72, 74, 128
- AEAT (Agencia Tributaria), 15-16, 273
- ahorro, 12, 38, 41, 46, 107, 139, 149,
153, 155, 189, 193, 215, 229, 243,
245, 256, 282-283, 291, 296, 298,
301-302
- AKIN, Ozlem, 20
- ALBERT, Carlos, 17, 96
- Alemania, 47, 249
- Alicante, 89, 118, 120, 122-123, 134,
139, 149-150, 247, 249, 255, 291,
297, 303
- alojamiento, 9, 11-14, 16, 22-25, 27, 29-
30, 44-45, 50, 53, 56, 58, 62, 71-72,
83, 102-106, 111, 114-115, 126, 130-
131, 148, 150-151, 154-155, 159-160,
166-167, 170, 172, 177, 187, 189,
191, 194, 228, 234, 242, 244, 247,
251, 256, 274, 283, 286, 288, 291,
293, 297-298
- alquiler, 9, 13-16, 19, 24-25, 40-41,
42g-43g, 44-46, 49, 56, 58, 61, 66,
111-112, 127, 133-135, 139, 149-151,
153, 156-158, 160, 163, 169, 182-183,
185, 187, 189-191, 199-200, 209,
211-212, 218, 227-228, 231, 233, 235,
239, 244-245, 247, 251, 254-256, 270,
274, 282-284, 286-287, 291-293, 295,
298-300, 302-305, 307-312
- precio de mercado, 24, 44, 50, 58,
154-155, 157-159, 163, 220, 229,
232, 234, 238, 243, 251, 296, 298,
304, 307-310
- precios del, 42-43, 58, 158, 208, 210,
251, 298, 307, 311
- régimen de, 12, 42g, 221, 229, 232,
238, 243, 288, 301, 308
- regular, 310-311
- turístico, 131-132, 133g, 310-311
- Andalucía, 116, 118, 123, 139, 143, 184,
212-213, 258, 260, 266, 268, 271,
273, 277, 292, 297, 299-300
- área metropolitana, 23, 140, 145, 148-
149, 151, 211-212, 297, 307
- asalariados, 142-144, 210g, 211, 273
- asequibilidad, 12-14, 16, 19, 44, 46, 50,
54, 58, 160, 247, 253
- Asturias, Principado de, 80, 83, 90, 116,
123, 163, 185, 213, 255, 260, 266,
268, 270
- Balears, Illes, 24, 77, 89, 100, 116, 122-
123, 139, 149-150, 162-163, 165-167,
184-185, 213, 247, 255, 260, 266,
268, 272, 277, 291, 297, 299-300, 303
- Banco de España, 10, 20, 97, 159
- Barcelona, 23, 78, 89-90, 100, 118, 120,
123-124, 150, 211, 247, 249, 310-311
- BBVA Research, 66, 98-99
- BCE (Banco Central Europeo), 66, 197
- Bélgica, 249
- BENAGES, Eva, 17, 20
- boom* inmobiliario, 9, 21, 25, 31, 38, 50,
56, 61, 63, 65, 67, 71, 75-76, 78, 82,

- 86, 96, 102-103, 113, 116, 122, 148, 174, 186, 196, 200, 220, 230, 235, 242-243, 246, 296
- burbuja inmobiliaria. *V. boom*
- inmobiliario.
- Bureau van Dijk, 63
- CALDERA, Aida, 33, 36-37
- Canarias, 83, 88, 123, 139-140, 163, 185, 213, 256, 260, 266, 268, 272, 286, 303
- Cantabria, 80, 123, 134, 185, 213, 266, 268, 270
- capital, 44, 68-69, 73g, 77g, 79g, 86g, 88g, 111, 114g, 140, 142, 145, 215, 273
- ganancias de, 20, 112-114, 148, 311
- neto, 71-72, 73g, 76, 87
- residenciales, 61, 71-78, 79g, 84, 86, 88g, 89, 114g
- stock* de, 15, 20, 71-72, 73g, 76-77, 84, 86-87, 88g
- Castellón, 78
- Castilla y León, 88, 116, 123, 143, 163, 185, 213, 266, 268, 270, 272
- Castilla-La Mancha, 90, 123, 143, 184-185, 260, 266, 268, 270, 299
- Cataluña, 77, 88, 100, 116, 118, 123, 139-140, 143, 163, 165, 167, 184-185, 212-213, 255, 260, 266, 268, 271-273, 277-279, 292, 297, 299-300
- CAVALLERI, Maria Chiara, 33-34, 36
- cesión, 12, 156, 159, 182, 185, 220, 227, 229, 232, 243, 282, 302, 307
- Ceuta, 80, 186
- CIS (Centro de Investigaciones Sociológicas), 12, 45
- CNE (Contabilidad Nacional de España), 15
- CNO (Clasificación nacional de ocupaciones), 182, 262
- Comisión Europea, 290
- compraventa de vivienda. *V. vivienda.*
- comunidades autónomas, 33, 76, 77g, 83, 85g, 87, 88g, 90, 91g, 94g, 96, 100, 101g, 116, 117g, 118, 122-123, 131, 134g, 136-137, 140-142, 146g, 161-163, 165g, 166-168, 169g, 183, 190, 212, 213g, 255-256, 258, 259g, 260, 262, 264g, 266, 268, 271, 272g, 273, 276-278, 285g, 292, 297, 300, 303, 310
- Comunitat Valenciana, 78, 88, 116, 118, 123, 139-140, 143, 185, 212-213, 255, 260, 266, 268, 271-273, 292, 297
- concesión, 58, 110, 111g, 221, 243, 305-306
- condiciones laborales, 211, 274, 292, 303
- Consejo General del Notariado, 32, 249
- conservación, 24, 56, 95, 175-176, 241, 286, 290
- construcción, 25, 32, 56, 61, 64g-65g, 67, 68g, 70g, 71-72, 78, 83-84, 86, 89, 96-98, 100, 103-104, 113, 132, 139, 150, 260, 295-297, 303, 305, 307
- materiales de, 66
- residenciales, 10, 19-20, 28, 62-63, 76, 304
- sector de la, 10, 33-34, 37, 62-66, 67g, 68-69, 70g, 75, 82, 102, 306
- contaminación, 93, 95, 175-176, 241, 289-290, 294
- contratos, 42-43, 58, 112, 203, 204g, 266, 268, 274, 285, 292, 303, 308, 311
- coste de la vivienda. *V. vivienda.*
- COURNÈDE, Boris, 33-34, 36
- covid-19, 26-27, 31, 48, 116, 122, 131, 196, 198, 200
- crecimiento demográfico, 19, 27, 69, 74, 80, 116, 118, 120, 124, 126
- crisis, 9, 26-27, 31, 38, 57, 61, 63, 65-66, 68-69, 75, 107, 112, 196, 198, 200
- inmobiliaria, 97, 304
- CUADRADO, Pilar, 27, 31, 98, 252, 255, 258
- delincuencia, 93, 95, 175-176, 241, 289-290, 294
- demanda. *V. vivienda.*
- desempleo, 66, 183-184, 219-220, 260
- juvenil, 198-200, 202, 242
- tasa de, 198-200, 242
- Dinamarca, 296
- dinamismo, 14, 31, 61, 76, 120, 122, 136, 239, 291, 293, 296, 301
- demográfico, 23, 78, 92, 286, 295

- económico, 27, 116, 165-166, 247, 249, 270, 292, 303
- ECEPOV (Encuesta de Características Esenciales de la Población y las Viviendas), 15, 95, 176, 241, 290
- ECV (Encuesta de Condiciones de Vida), 16, 49-50, 52, 54-55, 133, 168, 182, 186, 191, 240, 275, 279, 281, 288, 309
- edad media de las viviendas. *V.* vivienda.
- edificios, 63, 69, 93, 95, 175-176, 240-241, 290, 310
- EE. UU. (Estados Unidos), 47
- EES (Encuesta de Estructura Salarial), 36, 209
- emancipación, 198g, 202g, 204g, 206g, 209c, 234, 298
- edad de, 122, 194, 196-198, 204g, 205, 206g, 242, 300
- residenciales, 194, 196, 198, 201, 205, 208, 210, 212, 215, 242
- tasa de, 193, 196, 198-203, 204g, 205-206, 208-211, 220, 242, 301
- EMLG (Estadística de Movilidad Laboral y Geográfica), 16, 141, 272
- envejecimiento del parque de vivienda. *V.* vivienda.
- EPA (Encuesta de Población Activa), 16, 26, 36, 73, 80, 209, 258-259
- esfuerzo en el acceso a la vivienda. *V.* vivienda.
- España, 9, 11-12, 14-16, 19, 21-25, 36, 41, 47-50, 52, 54-56, 61, 67, 69, 71, 73, 83, 91, 95, 100, 104-105, 115-116, 120, 122-123, 129-133, 136, 139, 142-143, 149, 154-155, 164, 172-173, 176, 178, 186, 193-194, 198, 201, 209, 228, 232-233, 241-242, 245-247, 249, 251-255, 258, 260, 266, 268, 270, 273-276, 278, 282, 285, 287, 290-291, 295-296, 298, 302, 304, 307, 309, 312
- especialización, 61, 249, 258, 260, 266, 278, 286, 293, 301
- estudios, 9, 16, 104, 106, 146, 147g, 148, 151, 203, 208, 211, 226g, 262g, 298, 308, 310
- nivel de, 154, 177, 181-183, 185, 191, 193-194, 225, 226g, 262g, 301
- superior, 140, 142, 180, 182-183, 185, 200, 212, 225, 242-243, 260, 262, 300, 303
- EU, 55, 122, 172-173, 193, 196, 198, 202, 239, 242, 251, 278
- EU-27, 122, 193, 196, 198, 202, 242, 251, 278
- EU-SILC, 55, 172-173, 239
- Europa, 122, 193, 278, 300, 307
- Eurostat, 55, 132, 173, 239, 309
- EWSI (European Website for Integration), 251
- excesos, 11, 40, 57, 68, 74, 76, 139
- Extremadura, 116, 123, 140, 165, 186, 213, 255, 266, 268, 270, 272, 299-300
- EZQUIAGA, Ignacio, 10
- FERNÁNDEZ DE GUEVARA, Juan, 68
- financiación, 9-13, 16, 19, 24, 29, 38, 44-45, 50, 54, 57-59, 61, 64-66, 75, 97, 106, 149, 157, 159-160, 189, 224, 229-230, 260, 282, 296, 298, 305
- Finlandia, 308
- FLORES MARTOS, Raúl, 159
- Fotocasa Research, 108
- Francia, 47, 131, 249, 308
- Fundación BBVA, 15-17, 20, 69, 73
- Fundación FOESSA, 159
- Galicia, 116, 123, 165, 186, 213, 255, 266, 268, 272, 277, 285, 299, 306
- GALINDO, Jorge, 10
- ganancias, 20, 67, 111-114, 148, 270g, 311
- GARCÍA MONTALVO, José, 10, 17, 20, 74, 78, 113
- gastos asociados a la vivienda. *V.* vivienda.
- GAUDREAU, Valérie, 84
- GÓMEZ, Ángel Luis, 27, 255
- habitación, 55, 174, 239, 288
- habitantes, 93, 95, 115, 149, 194, 256, 297, 304-305, 310
- hacinamiento, 54, 55g, 59, 129, 174g, 191, 239g, 256, 288, 294, 303
- tasa de, 55, 174, 238, 239g, 287, 288g
- heterogeneidad, 10-14, 51, 76, 153, 193-194, 222, 225

hijos, 51-52, 54-55, 59, 128, 181, 203, 235, 238, 280, 294

hipoteca, 38g, 41g, 44, 50, 110g, 155, 157, 160, 162, 187, 191, 218, 231, 238, 307

crédito hipotecario, 10, 20, 38-40, 57, 65, 96, 109, 115, 149, 189, 230, 243, 301

préstamos, 38, 40, 41g, 46, 48, 109-110, 156, 221, 243

propiedad con, 12, 49, 158, 182-183, 185, 220-221, 227-230, 243, 299

hogar, 9, 13, 19, 25-28, 33, 37, 39g, 40-41, 42g, 44, 51, 52g, 54-55, 61, 72-73, 78, 80-82, 90, 92g, 100, 102, 104, 109-111, 115, 122-123, 125g, 126-131, 148, 153, 155-156, 158, 159g, 163, 167, 172-173, 175, 176c, 177, 178g, 180-185, 188, 190, 192-196, 198, 208, 215-218, 220-221, 222g, 223-228, 229g, 230-233, 235-239, 241c, 243, 245, 251, 252g, 260, 276, 280-281, 282g, 285g, 286-288, 289g, 290, 294, 297, 301-303, 307

características de los, 16, 27, 51, 53, 56, 83, 103, 126, 128, 139, 150, 153, 172, 175-177, 178g, 181, 186-187, 191, 193-194, 222, 225, 234, 241-242, 245, 274, 280, 293

creación neta de, 25, 26g, 28, 37, 122-123, 125g, 126, 127g

esfuerzo de los, 11, 13, 44-46, 48, 50-51, 54, 153-155, 158, 160, 175, 181, 189-191, 194, 215, 218, 220, 222-223, 225, 229, 232, 238, 242, 245, 296, 298, 300-301

jóvenes, 12-13, 38, 51, 54, 59, 122, 128, 154, 177, 180, 187, 189, 192-196, 198, 202-203, 205, 211-213, 215-230, 232-244, 281, 295, 300-302

miembros del, 44, 126-129, 148, 158, 163, 180-183, 185, 198, 235, 238, 241, 251, 280-281, 288

nacionales, 76, 90, 122, 226, 251, 276, 281, 291, 302-303

pobres, 14, 54, 59, 163-164, 169, 172, 174, 177, 190-191

renta de los, 12-14, 16, 36, 45-46, 48, 50-52, 54, 58, 128, 153-155, 156g, 157-158, 159g, 160-161, 163-164, 166, 169-170, 172, 173g, 174-175, 177-178, 181-182, 187, 189-191, 194, 215-226, 229-230, 231g, 232-235, 242-243, 245, 258, 274-276, 280, 282-283, 295-296, 298-300, 303, 308

tamaño del, 27, 46, 56, 83, 89, 91, 105, 126-128, 149-150, 154, 159, 177, 180, 181g, 185, 235-238, 256, 281g, 282, 295-296, 303

unipersonales, 27, 126-127, 129g, 180-181, 191, 235, 295, 300

IAVP (Índice de Accesibilidad a la Vivienda en Propiedad), 48

Idealista, 32, 43

IMHAB (Instituto Municipal de la Vivienda y Rehabilitación de Barcelona), 23

impuestos, 45, 154, 156-157, 215, 274, 305

INE (Instituto Nacional de Estadística), 15-16, 23-24, 26, 32, 36, 42, 43g, 44, 49-50, 52, 54-55, 73, 80-81, 95, 100, 109, 120, 126, 129, 132-133, 141, 150, 168, 176, 186, 209, 240-241, 259, 272-273, 279, 288, 290

infraestructuras, 95, 140, 176, 241, 289-290

inmigrantes, 10, 16, 45, 54, 56, 58-59, 66, 116, 120, 122, 128, 139, 145, 149-150, 154-155, 158, 181, 186, 193, 233, 247, 249, 255, 258, 266, 270-271, 273, 275-277, 281, 283, 285, 287-289, 292-295, 297, 303-304, 307-309

laborales, 250-251, 254, 274, 278, 282, 286, 291

no residentes, 14

residentes, 12, 14, 245, 254, 274, 302

inmuebles, 14, 45, 47, 62-63, 72, 75-76, 83, 87, 98, 103, 107, 111-113, 115, 139, 156-157, 253, 282, 307

inserción laboral, 193, 198, 208, 244, 274

juvenil, 194

inversión, 9-10, 31, 36, 44, 62-63, 65, 69, 71-72, 74-75, 78, 84, 86-87, 97,

- 102, 105-109, 111-112, 253, 295, 297
residencial, 20, 33-34, 37, 74g-75g,
76, 103, 113, 148
- IPV (Índice de Precios de Vivienda),
15, 32
- IPVA, 15
- Italia, 47
- Ivie (Instituto Valenciano de
Investigaciones Económicas), 15-17,
20, 69, 73
- JOHANSSON, Åsa, 33, 36-37
- jóvenes, 10, 12-14, 16, 38, 51, 54, 58-59,
128, 139, 144-145, 150, 154-155, 158,
177, 180, 182, 184, 187, 189, 192-
195, 202g, 213, 215-217, 219, 221,
222g, 223-230, 232-233, 234g, 236-
241, 243-245, 281, 291, 295, 297-298,
300, 302, 304, 307-309
- emancipación de los, 122, 194, 196,
198-203, 205, 211-212, 215, 220,
234, 242, 301
- emancipados, 212, 214, 220, 234g, 235
- trabajadores, 200, 202-203, 205, 207-
208, 212, 215, 242
- KHAMETSHIN, Dmitry, 10
- La Rioja, 123, 186, 258, 266, 268
- LEMIRE, Patrick, 84
- locales, 62-63, 69, 75-76, 95, 98, 103,
105, 115, 176, 241, 290, 307
- Madrid, 77-78, 89-90, 116, 118, 120,
122-124, 140, 149-150, 162-163, 165,
167, 184, 186, 212-214, 247, 249,
255, 260, 266, 268, 272-273, 277,
285-286, 299-300, 303
- Comunidad de, 142-143, 211, 258,
271, 292, 297
- Málaga, 83, 118, 120, 122-123, 134, 139,
149-150, 247, 249, 297, 306
- MANZANO, Daniel, 10
- Marruecos, 249
- Mas, Matilde, 68, 113, 139
- MCO (Mínimos Cuadrados
Ordinarios), 35, 182, 208-209
- Mediterráneo, 78, 134, 247, 249, 274,
292, 303
- Melilla, 80, 186
- mercado, 9-14, 16, 19-20, 23-24, 27-29,
38, 41, 44-46, 50, 56-58, 61-62, 97,
100, 102, 105-107, 112, 115, 123,
131, 136, 139, 148, 150, 154-155,
157-160, 163, 166, 182-186, 189-190,
211, 220-221, 227-229, 231-234, 238,
243, 245, 251, 256, 274, 286, 295-
299, 301-302, 304-305, 307-311
- inmobiliarios, 81, 96, 102, 108, 150,
197, 218, 220, 222, 251, 253
- laboral, 193, 198, 200, 202, 205, 242,
254-255, 258, 260, 270, 291-292,
300-302
- miembros. V. hogar.
- MITMA (Ministerio de Transportes y
Movilidad Sostenible), 22, 31, 67,
73, 80-81, 133, 137, 209
- MIVAU (Ministerio de Vivienda y
Agenda Urbana), 15, 36, 97, 100, 208
- monografía, 9-14, 45, 51, 145, 198, 218,
295, 304
- movilidad, 11, 58, 72, 105, 122, 139-
140, 144-145, 148, 150, 193-194,
211-212, 215, 243, 254, 270-271, 274,
282, 289, 292-293, 295, 297-298,
301, 303
- movimientos migratorios, 212
- Murcia, Región de, 88, 100, 116, 122-
123, 139-140, 149, 186, 213, 255,
258, 260, 266, 268, 274, 297, 299
- nacionalidad, 51, 58-59, 142g, 145g,
154, 177-178, 185, 188, 193-
194, 225, 227g-228g, 246g, 247,
252g, 262g, 264g, 266, 268, 270g,
271, 272g-273g, 276, 277g, 279,
280g-282g, 284-285, 287g-289g, 290,
293
- española, 183-184, 226, 255, 258,
260, 272, 274-275, 277-278, 280-
281
- extranjera, 181, 187, 189, 191, 245-
246, 251, 258, 273, 275, 281, 283,
287, 299
- natalidad, 194, 235, 256, 281, 291, 302
- Navarra, Comunidad Foral de, 80, 123,
146, 163, 165, 186, 209, 213, 260,
266, 268, 277, 299-300

nivel de ingresos, 13, 50, 170, 176, 180, 193, 220, 234, 241-242, 278

obra, 17, 75g, 98, 203

mano de, 33, 66-67, 102, 120, 205, 258

nueva, 38, 57, 75, 103, 296-297

Observatorio Vasco de la Vivienda, 23-24

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), 34, 36, 47, 71, 262, 289, 296, 304

ocupaciones, 16, 63, 98, 180, 182-183, 185, 200, 201g, 215, 258, 262, 264, 266, 268, 274, 283, 293, 311

ocupados, 141g, 144, 145g-147g, 182, 184, 200-202, 204g, 206g, 260, 261g-262g, 264g, 266, 268, 272-273

oferta. V. vivienda.

Özsögüt, Ezgi, 33-34, 36

País Vasco, 23, 77, 100, 123, 163, 165, 186, 213, 256, 260, 266, 268, 277, 285-286, 299-300, 303, 307, 310, 312

Países Bajos, 47, 305, 309

pandemia, 23, 25, 39, 42-43, 46, 48, 56, 61, 66, 69, 97, 112, 116, 120, 122, 126, 136, 161, 186, 239, 246, 254, 276, 291, 295-297, 302

patrimonio, 46, 61, 130, 228, 310

inmobiliario, 233

PÉREZ GARCÍA, Francisco, 10, 17, 20, 68, 84, 113, 194

PIB (producto interior bruto), 20, 39, 57

población, 9, 12, 14, 19-20, 23-25, 26g, 27, 34, 37, 46-47, 50-55, 57, 66, 72, 73g, 74, 76, 78, 81, 83, 93, 102, 106, 115-116, 117g-118g, 120, 121g, 123, 126, 129-130, 139-140, 141g, 142, 144g, 145, 146g-147g, 148, 151, 155, 159, 161, 163-167, 168g, 169-170, 172, 181, 183, 188-189, 194, 196, 198-200, 208, 222, 225, 238-239, 242, 255-256, 259g-260g, 271-272, 273g, 274, 277, 279-280, 283-286, 296, 299-301

con gasto elevado en vivienda, 44, 51, 52g, 161g, 163g-166g, 168, 189, 284g-285g

en situación de pobreza, 189, 299

española, 45, 51, 61, 116, 120, 140, 194, 254, 256, 268, 270-271, 274, 283, 286, 290, 293, 297-298, 303

extranjera, 118, 144, 149, 254-256, 258, 259g, 260, 268, 270-271, 273-274, 276, 283, 286-287, 289-290, 292, 297, 302-303

inmigrante, 154, 245, 266, 286, 291, 293, 302

nacional, 115-116, 118, 120, 122, 149-150, 245, 254, 258, 268, 271, 276, 278, 291-293, 297, 302-303

pobreza, 16, 164g-165g, 167g-168g, 169, 177, 180-181, 189, 280g

descontados los gastos en vivienda, 167g, 168

relativa, 13, 153, 166-167, 187, 191, 280, 300, 302-303

riesgo de, 153, 163, 187, 190-191, 280, 293, 299-300, 302

tasa de, 167-168, 169g, 245, 280g, 300

umbral, 51, 164, 166, 223

umbral de, 164

pospandémico, 21, 116, 127, 129, 196, 199, 202-203, 207, 217-218, 220, 223, 229-230, 235

precariedad, 202-203, 211, 287, 301

habitacional, 12, 19, 44, 53, 58, 286, 303

precios, 9, 20, 24, 29, 32g, 41-42, 43g, 44, 46, 58, 62, 75-76, 87g, 90, 96-98, 99g, 106, 111, 154-155, 157-159, 163, 199-200, 212, 218, 220, 229, 232, 234, 238-239, 243-244, 247, 252, 253g, 255, 283, 287, 291, 293, 296-298, 300, 302-304, 307, 309-310

aumento de los, 24, 30-31, 33, 36-38, 47-48, 50, 57, 74, 87, 112, 114, 148, 220, 229, 253, 270, 301, 305, 308, 311

evolución de los, 19, 31-33, 38, 43, 48, 57-58, 71, 74, 87, 112-113, 210-211, 251, 301

privación. V. vivienda.

propiedad, 14, 29, 38, 40-41, 45-50, 109, 131, 155-160, 162, 182-183, 220-221, 229, 245, 251, 254, 282-283, 285, 287, 291, 299, 301-302, 307, 312

- régimen de, 12, 24, 44, 46, 50, 153, 156, 158, 185, 189, 199, 218, 220-221, 227-230, 238, 243-244, 298
- PTF (productividad total de los factores), 68-69
- QUINTINI, Glenda, 262
- RAYA, Josep M^a, 10
- recesión, 20, 24-25, 27-28, 39-40, 42, 50, 56-57, 61, 63, 68, 71, 104, 107, 109, 122, 126, 132, 165, 186, 196-197, 199-200, 207-208, 216, 229, 258, 268, 292, 295, 301
- recuperación, 20, 42, 50, 56, 65, 68-69, 102, 113, 148, 186, 196-197, 206, 295-296
- recursos, 9, 44, 46, 66, 82, 154, 164, 191, 251, 254, 274, 282, 287, 295, 300, 307-309, 312
- redes de apoyo, 201, 227-228, 232, 243
- reforma, 63, 71, 75, 83, 87, 102-103, 128, 203, 297
- REGIL, Ana, 258
- rehabilitación de vivienda. V. vivienda.
- Reino Unido, 47, 249, 296, 307-308
- renta, 15, 37, 47, 49, 52g, 112, 145, 156g, 159g-163g, 166g, 168g-169g, 171c, 173g-174g, 178g, 181g, 184, 188, 198, 200, 216g-217g, 222g-224g, 231g-233g, 247, 249, 260, 276g-277g, 279g, 291, 301-302, 307, 309, 311-312
- disponible, 12, 36, 45-46, 48, 51-52, 58, 154-155, 158-159, 161, 170, 175, 189-191, 215-220, 223, 225-226, 230, 231g, 233-235, 242-243, 274-275, 283, 285, 293, 299-300, 303
- distribución de, 12, 156g, 170, 178, 181g, 216-218, 221-222, 225, 233, 242-243, 278-279, 293, 304
- del hogar, 12-14, 16, 36, 45-46, 48, 50-52, 54, 58, 128, 153-155, 156g, 157-158, 159g, 160-161, 163-164, 166, 169-170, 172, 173g, 174-175, 177-178, 181-182, 187, 189-191, 194, 215-226, 229-230, 231g, 232-235, 242-243, 245, 258, 274-276, 280, 282-283, 295-296, 298-300, 303, 308
- media, 50, 157-159, 220, 245, 275-278
- nivel de, 12-14, 50, 58, 128, 153-155, 156g, 158-159, 160g, 161, 162g-163g, 167, 169-170, 172-173, 175, 177-178, 181g, 182, 190-191, 194, 203, 216, 218, 221, 223, 225, 228-229, 245, 250, 254, 258, 266, 276, 282-283, 293, 299
- quintil de, 51, 54, 153, 155, 160-164, 172, 173g, 174-175, 216, 217g, 221-225, 230, 231g, 232, 233g, 234, 243, 278-279, 293, 299, 303
- rentabilidad, 69, 70g, 72, 74, 96, 106, 111-113, 148, 310-311
- residencia, 12, 16, 21, 23, 46, 58, 61, 105-106, 108-109, 114-115, 130-131, 138g, 139-142, 144-145, 146g-147g, 148-149, 193, 211-212, 246g, 249, 250g, 253-254, 272, 273g, 282, 285, 298, 303
- riqueza, 9, 24, 72, 106, 153, 189, 228
- Rusia, 39
- SABI (Sistema de Análisis de Datos Ibéricos), 63
- salud, 93, 95, 176, 241, 289-290, 312
- SAREB (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria), 107, 109, 310
- SASTRE, Teresa, 27, 255
- SERPAVI (Sistema Estatal de Referencia del Precio del Alquiler de Vivienda), 42, 43g, 208
- SERRANO MARTÍNEZ, Lorenzo, 20
- servicios, 11, 45, 72, 74, 76, 82, 93, 95, 106, 139-140, 176, 193, 239, 241, 260, 283, 290, 303
- habitacional, 12, 44, 46, 71, 102
- inmobiliarios, 61
- públicos, 154, 289
- SIU (Sistema de Información Urbana), 97, 99
- sobrecarga, 153, 161, 164-167, 194, 218-220, 224-226, 227g, 243, 283-284, 293, 300-303

sobresfuerzo, 51, 59, 158, 181-187, 190-192, 223, 225-226, 233-234, 243-244, 283, 295, 298-300, 302-304, 308

Statistics Canada, 84

suelo, 15, 53, 59, 62, 72, 97g, 99, 102, 104, 113, 172, 286, 304, 306-307

escasez de, 65, 90, 96, 98, 100

transacciones de, 96-98, 99g, 249

sustentador, 28, 58, 153, 178g, 181, 191-192, 215, 216g, 219g, 221g, 226g-228g, 233g, 276g-277g, 279g-282g, 284g-285g, 287g-289g, 299, 301

hogar, 178g, 216g, 221g, 226g-228g, 233g, 281g-282g, 283, 285g, 289g

principal, 51, 54, 177-178, 180, 182-185, 187-189, 216g, 218, 219g, 221g, 225, 226g-228g, 233g, 234, 238, 275-276, 277g, 279-280, 281g-282g, 283, 284g-285g, 287g, 288, 289g

Tarragona, 80, 89

tasa de actividad, 208-209, 211, 258

tenencia, 13-14, 25g, 44, 58, 156g-157g, 159g-160g, 162g, 169g, 175, 218, 221g-222g, 228g-229g, 231g-233g, 234, 251, 252g, 284g, 291

régimen de, 12, 24, 25g, 45-46, 50, 153, 155-158, 159g, 160-161, 162g, 163, 169, 182-183, 185, 187, 189-191, 194, 215, 220, 221g, 222, 226-227, 228g, 229-230, 231g, 232, 233g, 238, 242-243, 252g, 282-284, 298-299, 301

transacciones, 30-31, 96-98, 99g, 137, 138g, 246, 250g

inmobiliarias, 15, 138g, 247, 249

turismo, 23, 61, 114, 131, 132g, 303

turistas, 93, 130-131

turístico, 16, 21, 61, 78, 81-82, 93, 95, 105-106, 130-134, 135g, 149-150, 176, 241, 247, 249, 251, 255, 260, 283, 286, 290-291, 293, 297, 302-303, 310-311

Ucrania, 39

UE (Unión Europea), 52, 54-55, 59, 177-178, 183-185, 187-189, 191, 227, 242, 249, 251, 253, 258-260, 276-289, 292-293, 304-305, 307-309

umbral de pobreza. *V.* pobreza.

urbanismo, 9, 11, 15, 32, 57, 62, 65, 83, 90, 93, 96-99, 102, 104, 131, 194, 208, 211, 247, 249, 283, 286, 289, 293, 296, 303, 305-307

URIEL JIMÉNEZ, Ezequiel, 96

Valencia, 80, 118, 120, 123, 150, 211, 214, 249, 311

VERHAGEN, Annelore, 262

vivienda, 10-11, 13-15, 19-21, 22g, 23-26, 28-39, 40g, 41-44, 46, 47g, 49g, 51-58, 61-62, 65-66, 71-72, 73g, 74, 75g, 76, 77g, 78, 79g, 80, 81c, 82-83, 84g-85g, 87-90, 91g-92g, 93, 94g, 95c, 96, 98, 100, 101g, 102-111, 112g, 113-115, 120, 122-123, 126, 129c, 130-132, 133g-135g, 136-137, 138g, 139-140, 142-143, 145, 148-151, 153-154, 157g, 158, 159g-162g, 163-164, 165g, 166, 167g, 168-170, 171c, 172-175, 176c, 183-186, 187g-188g, 189, 196, 198, 201, 203, 205, 208, 210-211, 215, 218, 219g, 221-223, 225-226, 232-233, 235-237, 238g, 239-240, 241c, 242, 245-247, 248g, 249-254, 266, 270, 280-281, 282g, 283, 284g-285g, 286, 287g-288g, 289, 290c, 291-298, 301-305, 307-309, 311

accesibilidad a la, 48, 49g, 54, 175, 240, 245, 307

acceso a la, 11, 13-14, 38, 40, 45-47, 49-50, 53-54, 58-59, 127, 139, 145, 153, 157g, 160g, 162g, 172, 175, 189, 193, 219g, 220-221, 227, 234, 243, 245, 249, 251, 253-254, 258, 274, 280, 283, 286, 291, 295, 299-302

alquiler, 9, 12, 14-16, 24-25, 40-42, 44-46, 49-50, 58, 61, 66, 112, 127, 131-135, 139, 149-151, 153-160, 163, 183, 185, 187, 189, 199, 208-210, 218, 220-221, 227-229, 233, 238-239, 243-245, 247, 251, 254-256, 274, 283-284, 286-287, 291-293, 295, 298-305, 307-312

antigüedad, 62, 82-83, 87, 89, 102, 240, 286

características de las, 11, 15-16, 24,
 27, 30, 44, 53, 56, 58, 62, 71, 73,
 76, 83, 89, 93, 95, 105, 126, 139,
 150, 153, 172, 175-176, 181, 191,
 193-194, 200, 222, 225, 234, 241,
 245, 288-289, 295, 302, 306
 compra de, 39-40, 46, 47g, 57, 109,
 136, 149, 254
 compraventa de, 14-15, 19, 29-30,
 38, 57, 87, 97, 106-110, 136-137,
 138g, 139, 148-150, 200, 208, 210,
 221, 246, 248g, 249, 251-253, 291,
 296-297
 construcción de, 19-20, 25, 28, 32-
 34, 56, 61-64, 66, 69, 71, 75-76,
 78, 82-84, 86, 89, 96, 98, 100,
 102-104, 132, 139, 150, 295-297,
 304-307
 coste de la, 33, 44, 51, 74, 78, 87,
 113-114, 128, 148, 161, 170, 270,
 283, 293, 298-299
 creación neta de, 25, 28, 37
 demanda de, 11, 15, 19, 23, 25, 29,
 32, 34-36, 38, 56-57, 61, 89, 100,
 104-109, 111, 113-114, 122, 126,
 130-132, 139-140, 145, 148-151,
 225, 245-247, 249, 254, 291, 295-
 297, 302, 305
 dotación de, 76, 82, 95, 175-176,
 241, 289-290, 306, 310
 edad media de las, 83, 85g, 87-89,
 185
 envejecimiento del parque de, 30,
 83-84, 93, 104
 esfuerzo en el acceso a la, 11, 13, 44-
 47, 49-51, 54, 58-59, 154, 157-160,
 162g, 175, 181, 189-191, 215, 218,
 219g, 222, 225, 229, 238, 242,
 296, 298, 300-301
 finalizadas, 21g, 28, 75
 gasto en, 9, 12, 28, 44-45, 48-51, 52g,
 59, 153, 156, 158, 159g, 160-161,
 163g, 164-167, 168g, 170, 171c,
 175, 182-183, 185c, 187g, 190-
 191, 194, 223, 227, 233g, 260,
 283, 284g-285g, 293, 295-296,
 298-303, 308
 gastos asociados a la, 44-45, 50-51,
 153-154, 157, 163-164, 167g,
 171c, 193-194, 208, 218-219,
 222-223, 228, 233, 242, 245, 280,
 283-284, 286, 293, 308
 gastos elevados en, 44-45, 51, 52g,
 153, 157, 161g, 163g, 164-166,
 168, 183-186, 187g, 189-190, 233,
 260, 283, 284g-285g, 286, 293,
 300, 308
 inversión en, 9, 33-34, 36, 44, 62-63,
 65, 69, 71-72, 74-76, 78, 84, 86-87,
 102-103, 105-107, 109, 111-113,
 148, 295, 297
 libre, 31, 33-34, 36-38, 57, 208, 210
 mercado de la, 9, 13-14, 16, 19-20,
 27-28, 62, 107, 131, 148, 184, 186,
 245, 274, 292, 295, 304, 307
 no principales, 15-16, 21-25, 29, 34,
 36, 38, 42g, 45-46, 54, 56-57, 61-
 62, 78, 80-83, 90g, 91, 93, 94g, 95,
 103, 105-106, 114-115, 130-131,
 134, 148-150, 176, 185, 218, 219g,
 225, 226g, 233g, 241, 245, 258,
 282g, 283, 284g-285g, 287g-289g,
 295-298
 nueva, 9, 13-15, 19-21, 28, 30, 31g,
 40g, 41, 53, 56-58, 61-62, 69, 75,
 82-83, 86-87, 96, 102-104, 148,
 150, 295-297
 oferta de, 13-14, 19, 21, 24, 28, 33-
 34, 37, 41, 56-57, 61-62, 76, 82,
 89-90, 93, 96, 100, 102-104, 150,
 158, 296-297, 304-305, 308-309
 parque de, 15, 20-21, 22g, 23-25, 30,
 62, 71-72, 73g, 78, 80, 83, 87, 90,
 100, 102, 104, 113, 132-135, 307,
 309-312
 precios de la, 15, 31-34, 36-38, 48,
 57, 87g, 97, 148, 208, 210-212,
 253, 283, 293, 297, 300-301, 304
 principal, 21, 22g, 24-25, 42g, 61-62,
 83, 90g, 94g, 95, 103, 105-106,
 114-115, 130, 134, 148-149, 176,
 219g, 226g, 233g, 241, 282g,
 284g-285g, 287g-289g, 295-298
 privación de, 53-54, 59, 172-173,
 238-239, 240g, 286, 287g, 294,
 303
 propiedad, 12, 14, 24, 29, 38, 40, 44-
 50, 109, 131, 153, 155-158, 162,

183, 185, 189, 199, 220-221, 227,
 229-230, 238, 244-245, 251, 254,
 282-283, 285, 287, 291, 298, 301-
 302, 307, 312
 protegidas, 15, 71, 306
 proyectadas, 96, 99-100, 101g, 104
 rehabilitación de, 62, 69, 71, 87,
 102-103
 secundarias, 61, 133, 148, 150, 185
 seguro de la, 45, 156, 286
stock de, 15, 20-21, 37, 61, 71-72, 73g,
 76, 80-84, 87, 89, 100, 102-103,
 295, 304
 superficie de las, 62, 89, 91g, 99,
 102, 104, 129, 173g, 238
 terminadas, 15, 37, 74g, 75, 77g, 78,
 79g, 80-82, 103
 turístico, 16, 21, 61, 78, 81-82, 95,
 105-106, 130-134, 135g, 149-150,
 176, 241, 249, 251, 283, 286, 290-
 291, 293, 297, 303, 310-311
 usadas, 57, 296-297
 vacías, 21-25, 56, 78, 91-92, 102, 139,
 310
 venta de, 15, 24, 28, 57, 64, 247, 251,
 255, 297

Nota sobre los autores

EQUIPO INVESTIGADOR

Dirección

Francisco Pérez García

(Universidad de Valencia e Ivie)

José García Montalvo

(Universitat Pompeu Fabra e Ivie)

Investigadores

Carlos Albert Pérez

Eva Benages Candau

Ángel García Jiménez

(Universidad de Valencia e Ivie)

Edición

M.^a Cruz Ballesteros González

Susana Sabater Millares

(Ivie)

Documentación

Belén Miravalles Pérez

(Ivie)

FRANCISCO PÉREZ GARCÍA es premio nacional de fin de carrera, doctor en Economía por la Universidad de Valencia y catedrático de Análisis Económico en dicha universidad (1986-2020). Es director de investigación del Ivie (desde 1990) y profesor emérito de la Universidad de Valencia desde septiembre de 2020. Premio de Economía de la Fundación AFI Emilio Ontiveros 2024 y Premio Rei Jaume I de 2024 en la categoría de Economía. Sus campos de especialización son el crecimiento económico, la competitividad, la economía regional, la economía de la educación y las finanzas públicas. Ha dirigido diez tesis doctorales y visitado más de cincuenta universidades y centros de investigación de España, Europa y Estados Unidos. Desde hace treinta años participa de manera continuada en proyectos del Plan Nacional de Investigación, y ha

dirigido grupos de excelencia de la Generalitat Valenciana. Ha publicado noventa y nueve libros y más de doscientos cincuenta capítulos de libros y artículos en revistas especializadas nacionales e internacionales, teniendo acreditados seis tramos de productividad investigadora.

JOSÉ GARCÍA MONTALVO es catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Pompeu Fabra, Primer Premio Nacional Fin de Carrera (1988, Ministerio de Educación y Ciencia) y doctor en Economía por la Universidad de Harvard (1993). Reconocido con el Premio Rei Jaume I de 2019 en la categoría de Economía y con el Premio Nacional a la Colaboración Público-Privada en Investigación de la Generalitat de Catalunya. Sus campos de especialización son la econometría, el desarrollo económico, el mercado laboral de los jóvenes y la economía inmobiliaria y bancaria. Ha publicado dieciocho libros y más de ciento cincuenta artículos.

CARLOS ALBERT PÉREZ es licenciado en Economía (2006) y máster en Desarrollo, Integración e Instituciones Económicas (2008) por la Universidad de Valencia. Fue becario de colaboración en el Departamento de Análisis Económico de dicha universidad en 2007. En 2012 se incorporó como profesor asociado al mismo departamento. Desde 2008 ejerce como técnico de investigación en el Ivie. Sus campos de especialización son la economía regional, el stock de capital en viviendas, la demografía, la ocupación y las coberturas del suelo y el desarrollo rural.

EVA BENAGES CANDAU es licenciada en Economía por la Universidad de Valencia (Premio Extraordinario 2004 y premio al rendimiento académico 2003-2004). En 2003 realizó un curso de posgrado de Especialización Profesional en Bolsas y Mercados Financieros, y en 2007 obtuvo la suficiencia investigadora por la Universidad de Valencia, con especialización en el área de integración y desarrollo económico. Forma parte del equipo técnico del Ivie desde 2003. Ha participado en más de treinta proyectos nacionales e internacionales (EU KLEMS, PREDICT, SPINTAN, entre otros) y es coautora de numerosos libros, artículos e informes especializados. Es profesora asociada de la Universidad de Valencia. Sus campos

de especialización son capitalización, productividad y estudios de impacto económico.

ÁNGEL GARCÍA JIMÉNEZ es graduado en Economía por la Universidad de Valencia y en Filosofía, Política y Economía por la Universidad Pontificia Comillas, Universidad de Deusto y Universidad Ramón Llull (Itinerario de profundización Político-Social). Máster en Economía por la Universidad de Valencia (Premio Extraordinario 2023), en septiembre de 2023 se unió al equipo técnico del Ivie. Sus campos de especialización son capitalización y comercio internacional.

Esta monografía llega en un momento en que la vivienda se ha convertido en una de las principales preocupaciones de los españoles, y lo hace con el rigor analítico que el tema exige. Los autores desmontan los lugares comunes del debate público y ofrecen, en su lugar, un diagnóstico basado en datos: la raíz del problema no está en la especulación ni en un único factor, sino en un desajuste estructural y duradero entre una oferta de vivienda rígida, inmóvil y lenta, y una demanda cada vez más móvil y heterogénea entre territorios, generaciones y colectivos.

El análisis no se conforma con promedios engañosos. Al desagregar los efectos por nivel de renta, edad y origen, los autores muestran que el sobreesfuerzo habitacional golpea con especial dureza a los jóvenes y a los inmigrantes residentes, mientras deja casi indemne a la mayoría de los hogares propietarios. Esa mirada granular, unida a propuestas de políticas concretas y realistas, convierte esta monografía en una referencia para investigadores, responsables públicos y cualquier lector interesado en entender —y corregir— los desajustes del mercado de la vivienda en España.

Luiz de Mello

Director de la Subdivisión de Estudios de Países
Departamento de Asuntos Económicos, OCDE

Esta monografía ofrece un análisis riguroso, lúcido y extraordinariamente oportuno de uno de los grandes desafíos económicos y sociales de nuestro tiempo. Con una sólida base empírica y una mirada atenta a la diversidad territorial y social, la obra nos permite comprender las tensiones entre oferta y demanda, las dificultades de acceso a la vivienda y su especial impacto sobre jóvenes, inmigrantes y hogares de menor renta. Un estudio imprescindible para entender el presente del mercado residencial español y, sobre todo, para pensar con mayor fundamento las políticas capaces de afrontar sus desequilibrios.

Albert Saiz

Catedrático Daniel Rose de Economía Urbana y Sector Inmobiliario
Departamento de Estudios Urbano-Regionales y Planificación
Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT)



ISBN 978-84-19751-14-0



www.fbbva.es