



New
Direction

EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN EUROPA Y ESPAÑA

FERNANDO HERNÁNDEZ

newdirection.online @europeanreform

New Direction



Founded by Margaret Thatcher in 2009 as the intellectual hub of European Conservatism, New Direction has established academic networks across Europe and research partnerships throughout the world.



newdirection.online



[@europeanreform](https://twitter.com/europeanreform)



[@europeanreform](https://www.instagram.com/europeanreform)

New Direction is registered in Belgium as a not-for-profit organisation and is partly funded by the European Parliament.
REGISTERED OFFICE: Rue du Trône, 4, 1000 Brussels, Belgium. EXECUTIVE DIRECTOR: Witold de Chevilly.
The European Parliament and New Direction assume no responsibility for the opinions expressed in this publication. Sole liability rests with the author.

Fernando Hernández

Fernando Hernández es economista, profesor de Economía Aplicada y consultor especializado en análisis macroeconómico. Sus trabajos se centran en el análisis de los mercados de la vivienda y el trabajo.

1	ANÁLISIS GENERAL DEL MERCADO DE LA VIVIENDA EN EUROPA Y ESPAÑA	00
	INTRODUCCIÓN	00
	EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN EUROPA	00
	EL MERCADO INMOBILIARIO EN ESPAÑA	00
	CONCLUSIONES	00
	REFERENCIAS	00
2	CUESTIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EUROPEO Y ESPAÑOL	00
	EL DESEQUILIBRIO OFERTA-DEMANDA COMO RAÍZ DEL PROBLEMA	00
	LA VIVIENDA EN EL DEBATE PÚBLICO	00
	CONTROLES DE PRECIO EN EL ALQUILER: EL DESASTRE SUECO	00
	BERLÍN: INTERVENCIONISMO ILEGAL Y DE NEFASTOS RESULTADOS	00
	PARÍS: EL FIASCO DE LA “RENTA DE REFERENCIA”	00
	PORTUGAL Y HOLANDA: LOS IMPUESTOS Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA	00
	MADRID Y BARCELONA: LUCES Y SOMBRAS EN MATERIA DE VIVIENDA	00
	MÁLAGA COMO CASO DE ESTUDIO DE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA VIVIENDA	00
	EL SUELO NO ES EL PROBLEMA: ES LA BUROCRACIA	00

1

ANÁLISIS GENERAL DEL MERCADO DE LA VIVIENDA EN EUROPA Y ESPAÑA

INTRODUCCIÓN

La crisis generada por la pandemia del Covid-19 ha causado diferentes desequilibrios en los sectores que componen la estructura económica a nivel internacional.

En gran parte, esto se debe a la convergencia de los principales parámetros de estabilidad y crecimiento económico con los propios de la evolución del sector inmobiliario.

En el presente trabajo se trata de repasar las diferentes variables que afectan a la oferta y

la demanda del mercado inmobiliario a nivel internacional, europeo y local. En paralelo, este trabajo analizará de manera exhaustiva el caso de España y algunas de sus ciudades punta de lanza en el crecimiento del mercado de la vivienda, estudiándose desde sus fortalezas hasta sus debilidades.

Al presente documento le seguirá una segunda entrega que ampliará y complementará el estudio recogido en las presentes páginas.

EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN EUROPA

Si hay una preocupación por parte de los europeos a la hora de hablar del mercado inmobiliario, es sin duda la que tiene que ver con la accesibilidad a la vivienda por parte de sus ciudadanos. Eso sí: esta preocupación no se distribuye de la misma manera en función de la estructura y características propias de los mercados de vivienda en los diferentes países. De entrada, el presente epígrafe repasa la estructura de la propiedad inmobiliaria en los diferentes países europeos. En páginas posteriores se realiza un análisis más específico referido al desempeño de España, elegida como caso de estudio para el presente documento.

De acuerdo con la información que ofrece el portal Fotocasa, el número de ciudadanos mayores de 18

años que han participado en actividades inmobiliarias se ha incrementado durante los últimos 12 meses. Hablamos, pues, de una rama de la economía que cada vez cuenta con más participación ciudadana.

El impacto de la reciente crisis de la COVID-19 ha tenido un efecto asimétrico apreciable en el desempeño de países y sectores. En el caso del mercado de la vivienda, la recuperación económica del sector ha sido más acelerada que la del conjunto de la economía, en parte por el ajuste que ya se había dado tras la crisis financiera que finalizaría en torno a 2012-2014.

No pocos informes avanzan que los desequilibrios estructurales entre la oferta y la demanda de

viviendas en Europa han crecido significativamente durante los últimos años. Es decir, en una mayoría de los países europeos, con España a la cabeza, se aprecia un incremento en el número de hogares en relación con la finalización de nuevas viviendas. De acuerdo con el último informe de DWS para Deutsche Bank, el déficit de inmuebles va en aumento en algunos de los países europeos con peor desempeño en materia de precios de la vivienda.

Una de las principales características que presenta este mercado a nivel comunitario es la diversidad apreciada en lo referente a los regímenes de tenencia de las propiedades. En la mayoría de los países, como también es el caso de España, la propiedad está por encima del alquiler, alcanzándose en el país ibérico unos porcentajes del 75% frente al 25%, respectivamente. Eso sí: hay países en los que la tradición de la posesión de vivienda en propiedad no es tan acusada, caso de Austria o Alemania, con porcentajes que rondan el 50% en cada una de las modalidades. Lo vemos en el gráfico 1, que detalla los porcentajes para toda la Unión Europea, con datos de Eurostat y cifras definitivas para 2020.

Si analizamos la evolución de la demanda del alquiler y de la propiedad, vemos que, en el año 2022, se produce por primera vez un sorpasso del dominio tradicional de la vivienda poseída frente a la arrendada. Esta tendencia apuntala la evolución observada en años recientes. Por otra parte, con respecto al tipo de vivienda, dependiendo de si nos encontramos en un entorno rural y urbano, encontramos diferencias acusadas, con mayores niveles de propiedad en el campo que en las ciudades, lo que a su vez se explicaría por los precios más asequibles y la menor demanda observada en las zonas rurales.

De acuerdo con el gráfico 2, también hay diferencias importantes en la tipología de inmuebles preferidos por las distintas sociedades de los países pertenecientes a la Unión Europea. En Letonia o España, la mayor parte de las propiedades

inmobiliarias destinadas a vivienda son pisos, a diferencia de Dinamarca o Bélgica, donde prevalecen las casas. Si analizamos la media de la Unión Europea (UE-27), y siempre según los datos de Eurostat, los porcentajes serían del 52,8% para aquellos que tienen casa y del 46,2% para aquellos que poseen un piso. Eso sí: pese a los promedios razonablemente equilibrados que se dan a nivel comunitario, hay diferencias mucho más acusadas en algunos países.

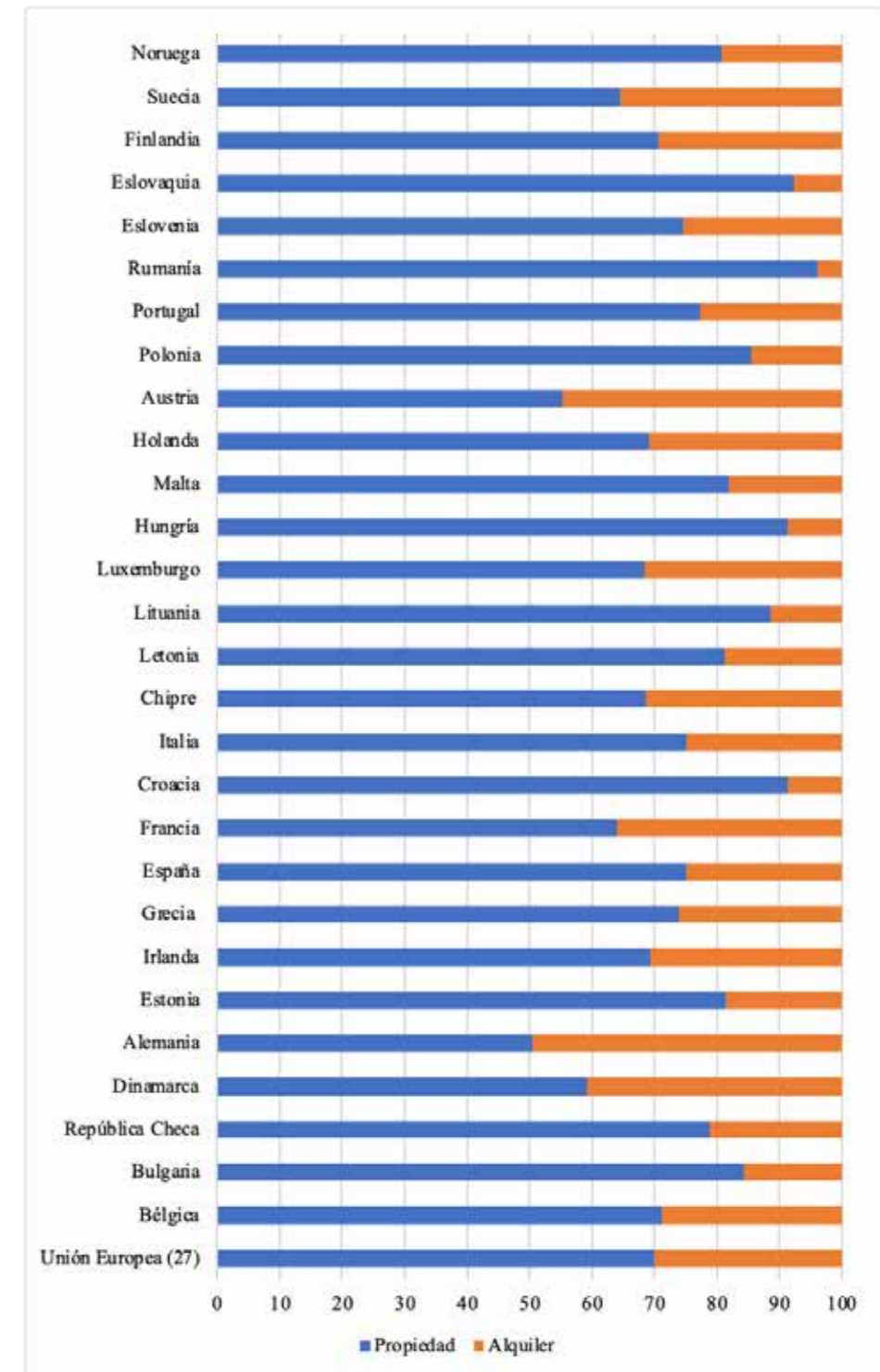
Una vez analizados el régimen de ocupación y la estructura o tipo de vivienda que demandan los ciudadanos en cada uno de los países europeos, se hace preciso tener en cuenta el comportamiento de dicho mercado, que estudiaremos de forma inicial en base al desempeño de los precios.

En este sentido, si analizamos la evolución del precio de la vivienda desde el año 2009, partiendo de la Gran Recesión, que afectó de manera muy significativa al mercado de la vivienda, podemos observar primero el ajuste que propició la estabilización y, desde 2015, un patrón de crecimiento continuado en los precios que se mantuvo hasta 2020, último año con datos finales para el conjunto de la UE. Así lo refleja el gráfico 3.

Si desagregamos los datos de precios de manera comparativa, encontramos que no todos los socios europeos han acusado el mismo incremento en los precios, de hecho hay algunos de ellos donde los precios no solo no crecen, sino que experimentan caídas o escenarios de relativa estabilidad.

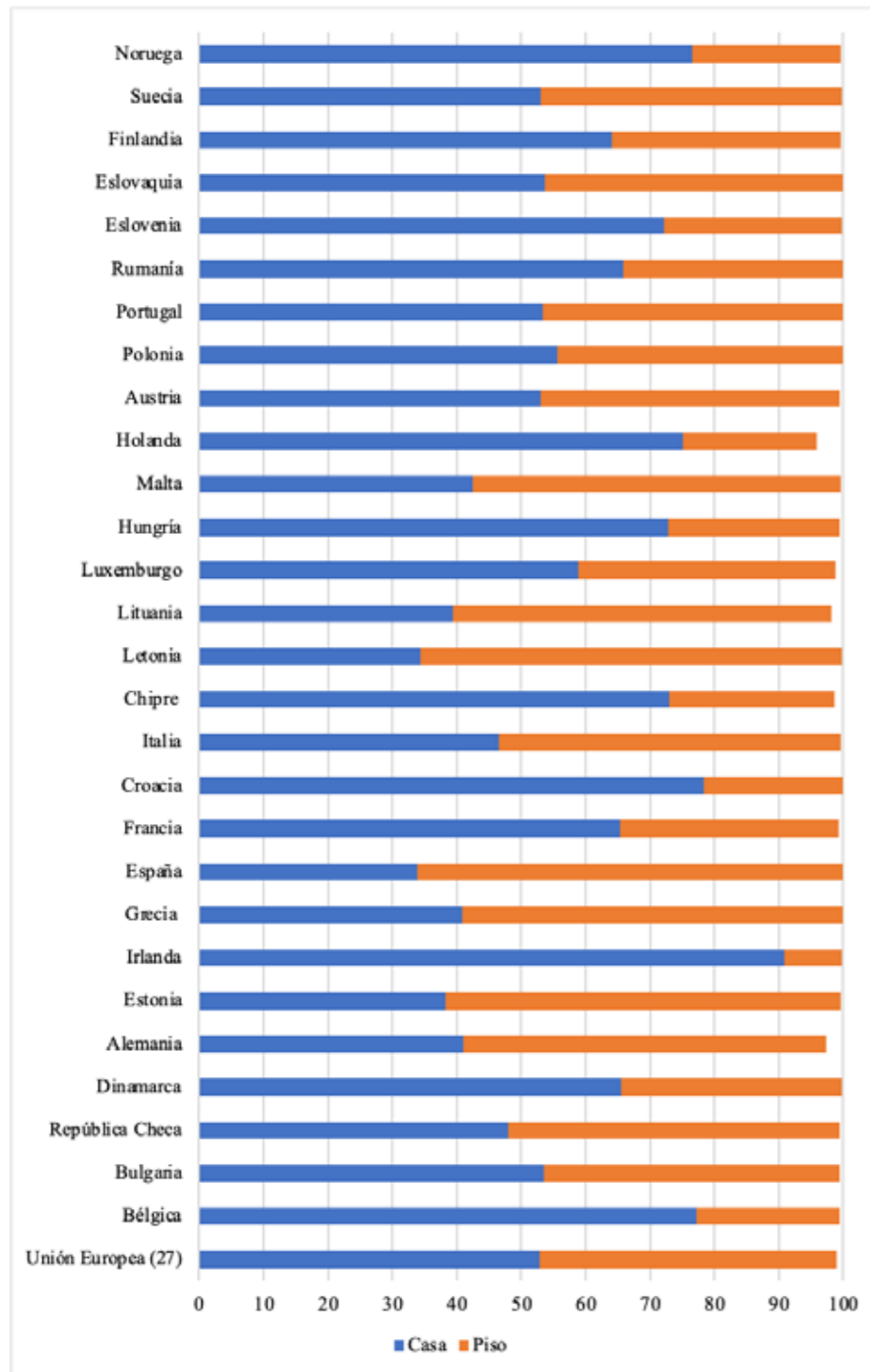
Para analizar esta cuestión de forma exhaustiva, el gráfico 4 establece una comparativa entre los precios alcanzados en 2010 y 2020 en los diferentes países de la UE. Este ejercicio revela incrementos de precios muy acusados en países como Irlanda, sin duda un caso muy particular, o Dinamarca y Luxemburgo, donde el alza es relevante. En el caso de otros socios comunitarios vemos ligeras caídas, tal y como revelan los datos de países como Chipre o Croacia, además de Noruega, que también ha sido incluida en el análisis.

GRÁFICO 1.
Porcentaje de población según el régimen de ocupación de la vivienda en la Unión Europea y Noruega, 2020.



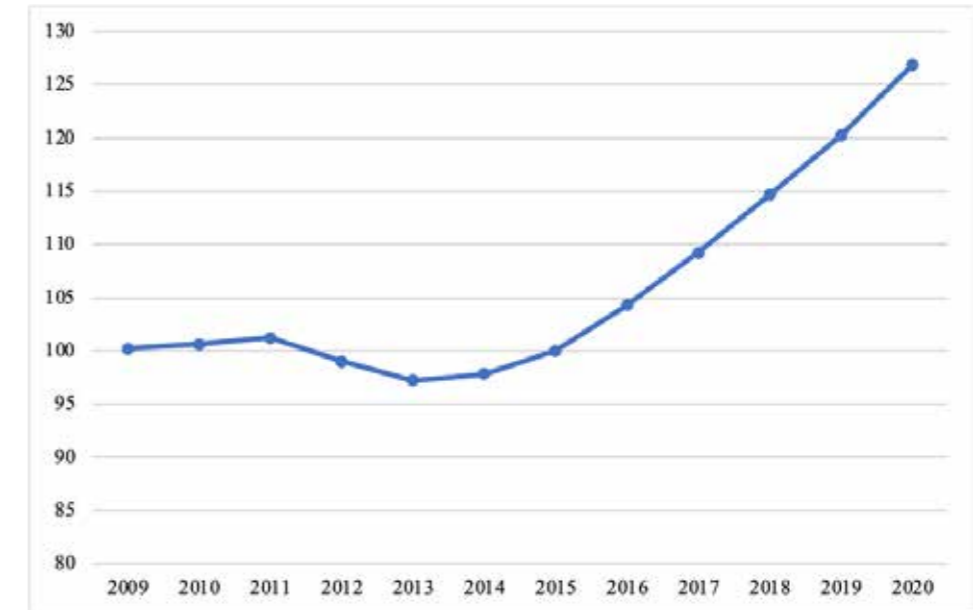
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

GRÁFICO 2.
Distribución porcentual del tipo de vivienda en la Unión Europea y Noruega, 2020.



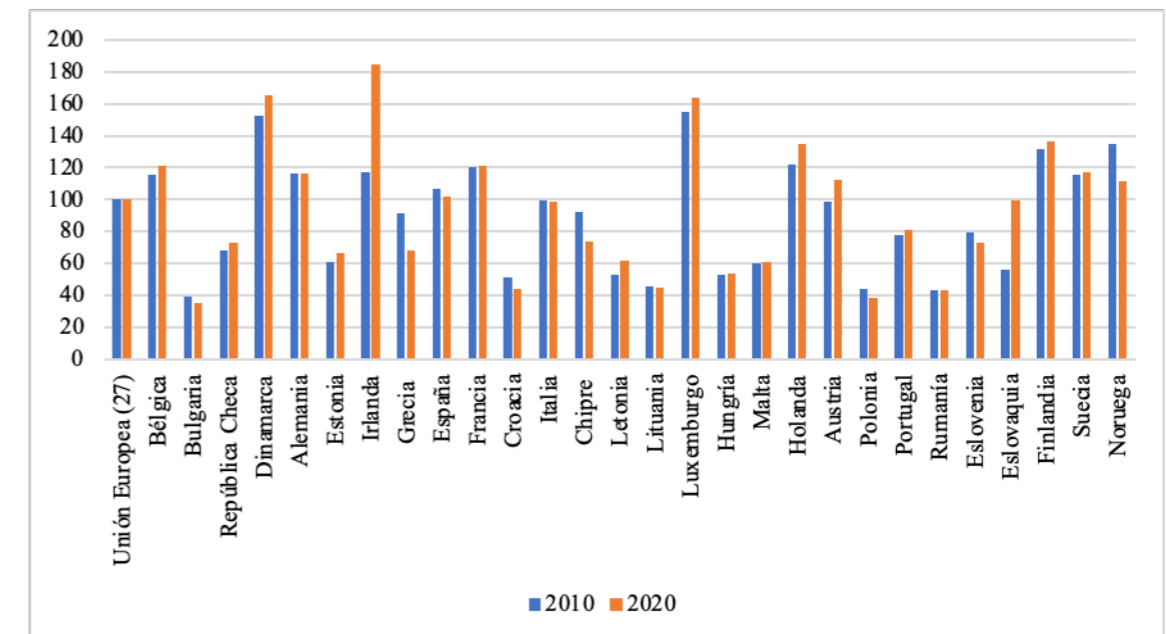
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

GRÁFICO 3.
Evolución de los precios de la vivienda en los países miembros de la Unión Europea y Noruega, 2009-2020.



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

GRÁFICO 4.
Diferencia en los precios de la vivienda entre 2010 y 2020 en los países de la UE.

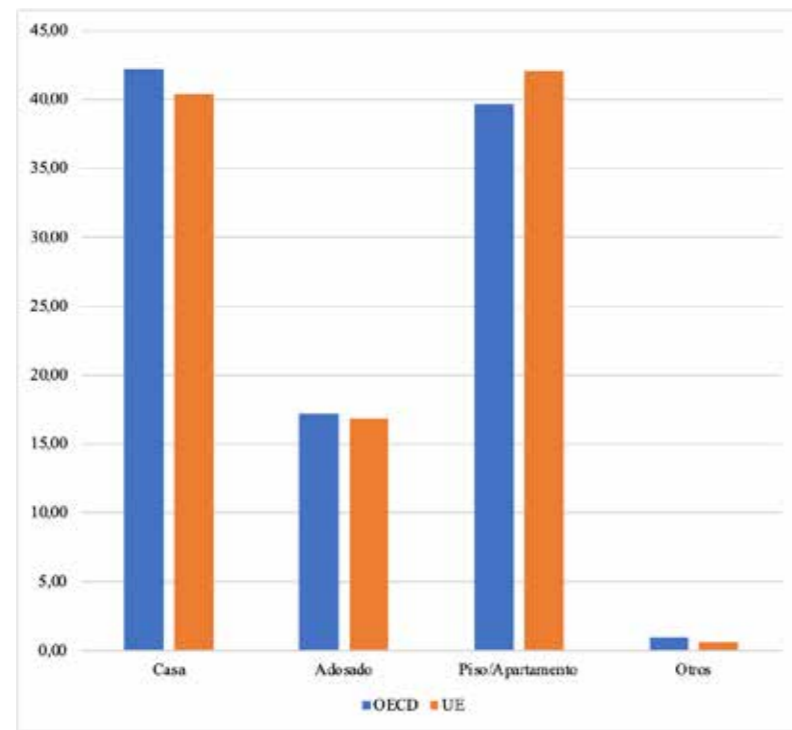


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

En el gráfico 5 se comparan los datos de la Unión Europea con los de la OCDE en relación con la tipología de las viviendas. En cuanto a las casas, el 42% de los residentes en la OCDE habitan este tipo de inmueble, mientras que ese porcentaje es del 40% en Europa. En cuanto a los pisos, son los países europeos

los que presentan un porcentaje más alto, con un 43% de su población instalada en apartamentos, tres puntos por encima de la media de la OCDE. En lo referente a los chalets adosados y otro tipo de vivienda, las diferencias no son muy relevantes (no alcanzan ni siquiera el 0,2%).

GRÁFICO 5.
Porcentaje de viviendas residenciales ocupadas sobre el stock total, 2020.

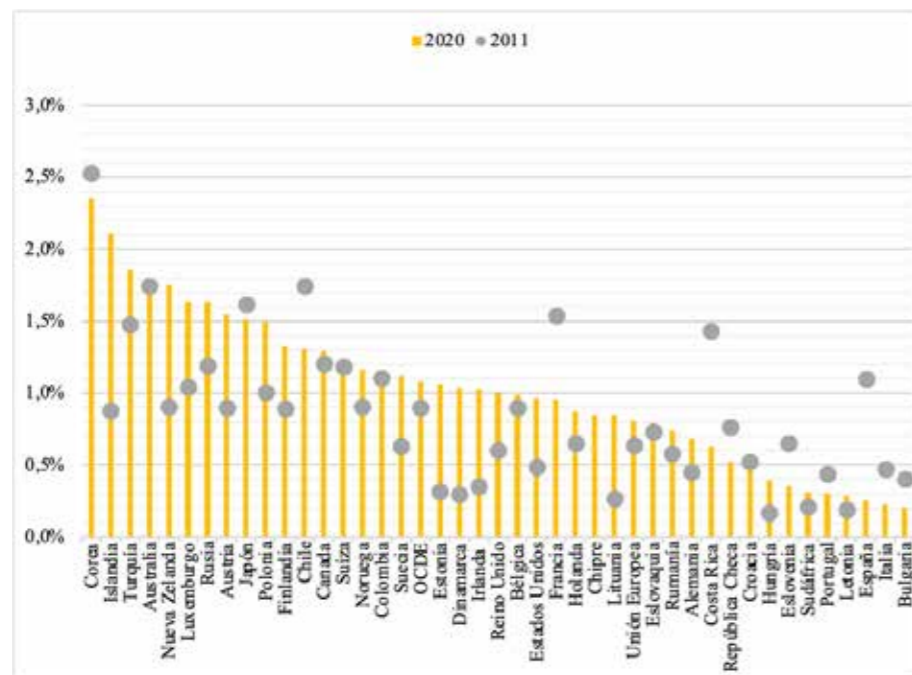


Fuente: elaboración propia a partir de OCDE.

Analizando más a fondo el *stock* total de viviendas, observamos diferentes desempeños en función del país. El gráfico 6 presenta una comparativa del porcentaje de viviendas completadas cada año sobre el *stock* total existente en cada país, con datos para

dos puntos del ciclo, 2011 y 2020. Este ejercicio nos permite entender mejor cuál ha sido el desempeño y la evolución del sector desde la crisis financiera e inmobiliaria hasta el estallido de la pandemia de la COVID-19.

GRÁFICO 6.
Porcentaje de viviendas completadas en el año sobre el stock total de viviendas, OCDE, 2011 vs 2020.



Fuente: elaboración propia a partir de OCDE.

Más allá de Europa, en la OCDE, vemos que hay países como Corea donde, a pesar de que esta *ratio* ha disminuido, sigue habiendo un nivel de nuevas viviendas muy elevado en relación con el *stock* de domicilios finalizados. Estos datos sorprenden en comparación con países del Viejo Continente, donde solo hay resultados aceptables en Luxemburgo, Austria, Polonia o Finlandia.

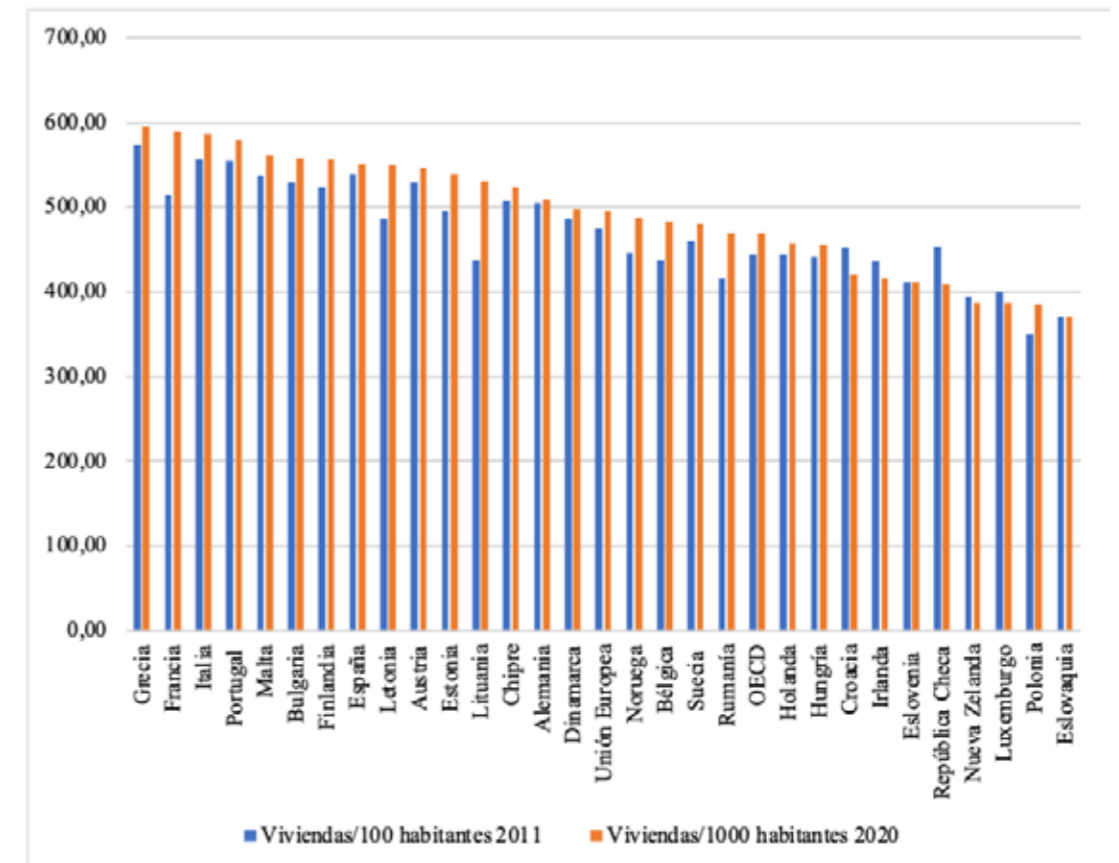
En cambio, el desempeño es mucho peor en España, donde este porcentaje ha disminuido tan significativamente entre 2011 y 2020 y los últimos niveles muestran que la obra nueva apenas supone el 0,3% de todo el *stock* de vivienda disponible. También son preocupantes los datos de Bulgaria, Italia, Letonia o Portugal, donde el descenso ha sido menos drástico pero la obra nueva se mueve también en cifras paupérrimas.

Si queremos seguir analizando la oferta de vivienda en el mercado inmobiliario, no solo debemos tener

en cuenta esta comparativa, que relaciona la obra nueva completada con el *stock* de domicilios que tiene un país, sino que también podemos fijarnos en el *stock* por cada 1.000 habitantes. Esto ofrece una perspectiva más vinculada a la demografía y la formación de hogares.

Tomando esta métrica como referencia, comparamos a continuación los datos de 2011 y 2020 pero, en este caso. Este ejercicio, presentado en el gráfico 7, arroja algunas conclusiones interesantes. Podemos observar, por ejemplo, que el *stock* es superior en el caso de algunos países del sur de Europa, caso de Grecia, Portugal, Italia y España, que se mueven por encima del umbral de 500 viviendas por cada 1.000 habitantes. Estos resultados rebasan la media de la OCDE y de la Unión Europea, en ambos periodos. Asimismo, se observa una evolución interna creciente para todos los países, salvo República Checa y Luxemburgo.

GRÁFICO 7.
Stock de viviendas por cada 1000 habitantes, 2011 vs 2020.

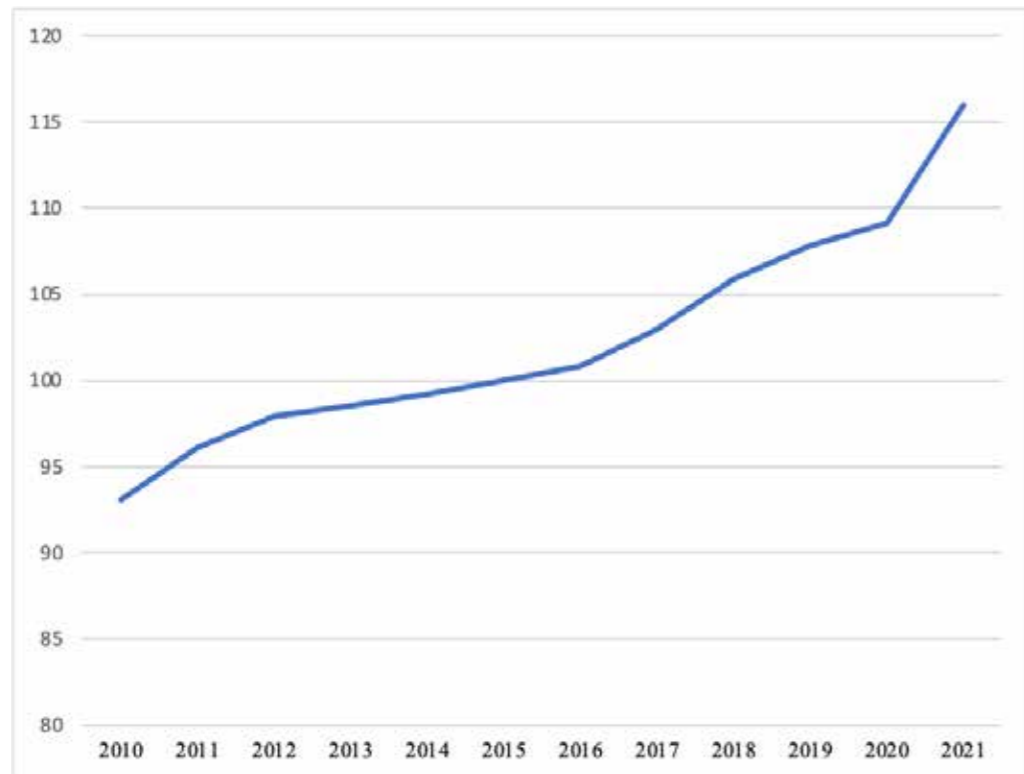


Fuente: elaboración propia a partir de OCDE.

Otro componente de la oferta de vivienda que debemos tener en cuenta es el coste asociado al proceso constructivo, puesto que esta es una de las principales barreras que frenan la actividad en este mercado, puesto que un encarecimiento de la mano de obra, los materiales, el transporte u otros componentes puede empujar al alza los costes finales, encareciendo el acceso a la vivienda. Este indicador,

plasmado en el gráfico 8, constata para el conjunto de la Unión Europea un incremento progresivo del coste de construcción. La evolución alcista de 2010 a 2021 implica que los precios del sector se van incrementando año tras año, lo que después se traslada al precio final, en línea con lo que refleja el gráfico 3, según el cual los precios de la vivienda han subido entre un 25% y un 30% desde 2015.

GRÁFICO 8.
Coste de construcción de vivienda nueva (precio del productor) en la UE.



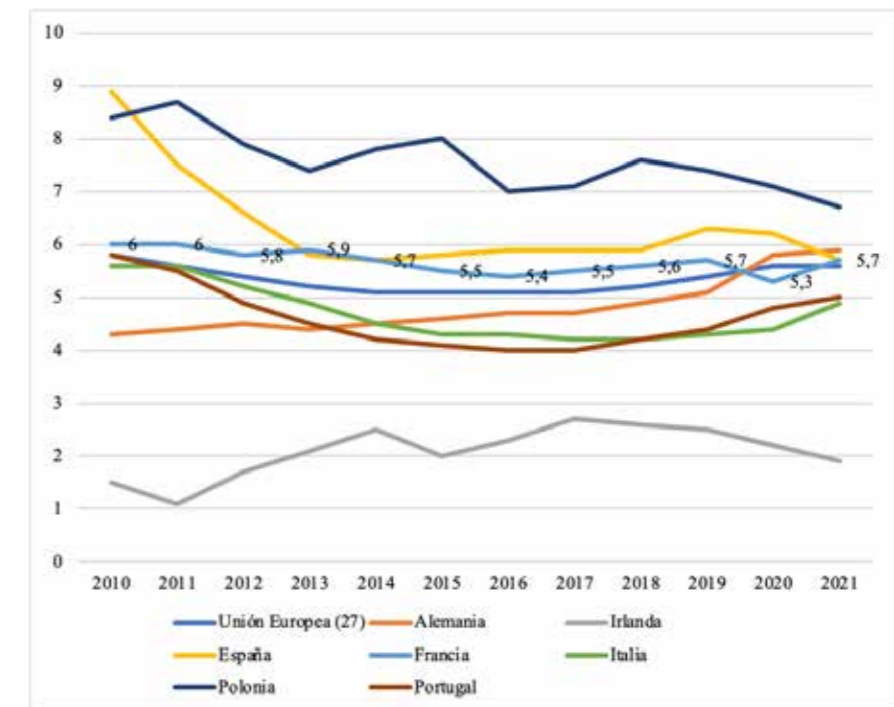
Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Respecto a la representatividad del sector de la construcción sobre la estructura económica del país, es importante tener en cuenta su incidencia en términos de valor añadido bruto (VAB), es decir, su contribución a la producción económica del país. Este enfoque nos recuerda que, además de ser un bien de primera necesidad, la vivienda está en el centro de un sector generador de riqueza y empleo que tiene una importancia significativa en la economía.

El gráfico 9 nos permite conocer cuál ha sido la evolución del valor añadido bruto del sector de la

construcción a nivel europeo. Se destacan, además, las cifras de algunas de las principales economías del Viejo Continente. En promedio, la contribución del sector se mantiene estable, cerca del 6% del valor añadido bruto. Hay eso sí, cambios importantes. Por ejemplo, en Polonia se ha dado una caída de dos puntos porcentuales, pasando del 8,7% al 6,7% sobre el total. España experimenta una corrección aún más importante, cayendo del 8,9% al 5,7%. En otros países, en cambio, la tendencia es alcista, como es el caso de Irlanda, donde el salto ha sido más fuerte aún, escalando de un 1,5% al 1,9% del VAB.

GRÁFICO 9.
Valor añadido bruto (VAB) del sector de la construcción (% del total) en la UE.

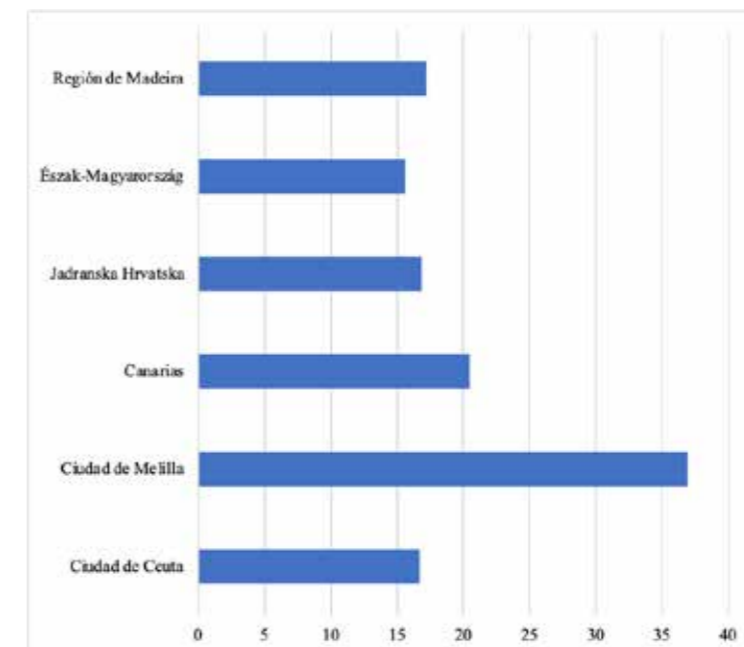


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Eurostat también ha estudiado qué regiones europeas experimentan un mayor aumento de la mano de obra desplegada en las actividades propias del sector de la construcción. Como vemos en el gráfico 10, las seis áreas en las que la construcción ha generado un impacto más positivo y relevante en el empleo

durante los años anteriores a la pandemia fueron Madeira, Észak-Magyarország, Jadranska Hrvatska, Canarias, Ciudad de Melilla y Ciudad de Ceuta. En todos estos casos, el crecimiento interanual del empleo generado por la construcción superó el 15% durante el bienio 2018-2019.

GRÁFICO 10.
Regiones europeas con un crecimiento del empleo por encima de un 15% en el sector de la construcción, 2018/2019.

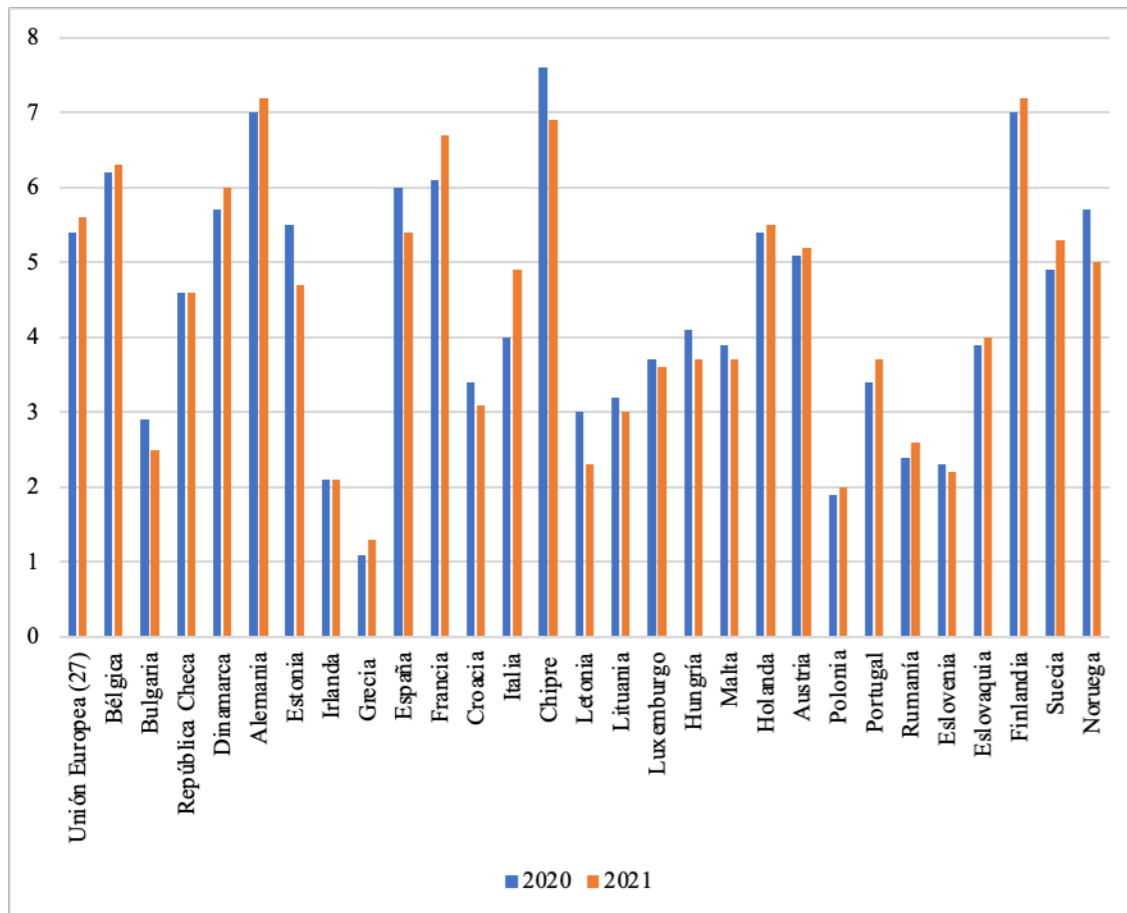


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

La formación bruta de capital, medida como aproximación a la inversión en vivienda, es otro de los indicadores fundamentales que nos permiten valorar la contribución de esta rama de la producción a la economía del país. Así, encontramos que, si comparamos los datos de 2021 con los de 2020, la pandemia no ha impedido que el sector siga avanzando. De hecho, se ha

producido un ligero incremento de la inversión en países como Bélgica, Alemania y Francia, si bien otras naciones europeas como Chipre y España han experimentado el fenómeno contrario. La inversión en vivienda tiene una representatividad sobre el producto interior bruto (PIB) europeo de aproximadamente el 6%. Estos datos aparecen desglosados en el gráfico 11.

GRÁFICO 11.
Inversión en vivienda en la UE, 2020 vs 2021

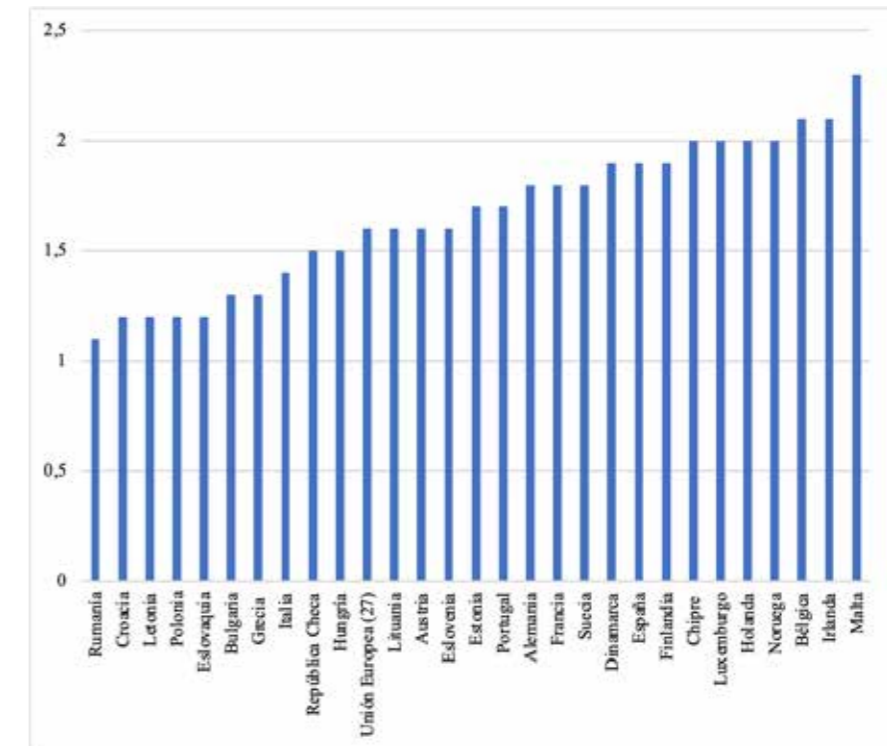


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Uno de los problemas fundamentales con los que lidia la economía es el de la escasez. En el caso de la vivienda, una oferta insuficiente o una demanda desproporcionada terminan empujando al alza los precios. Esto solo puede ajustarse de dos formas: a través de los mecanismos propios del mercado y/o de la regulación aprobada por

parte de los poderes públicos. Pero, tanto para el diseño de estrategias empresariales de ajuste como para el desarrollo de políticas públicas referidas a estos desequilibrios, es fundamental conocer algunas variables que se exponen en los párrafos y gráficos siguientes y que determinan el desempeño de la vivienda.

GRÁFICO 12.
Media del número de habitaciones per cápita en los países de la UE, 2020.

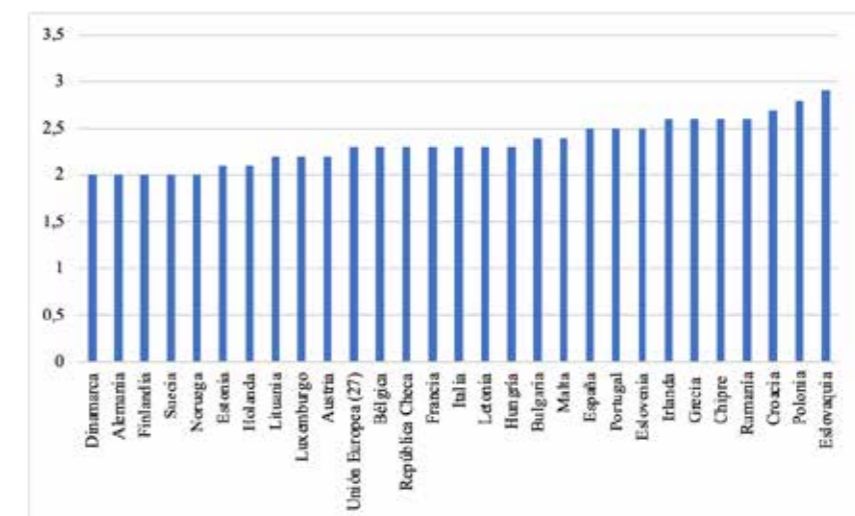


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

El primer parámetro en el que conviene poner la lupa es el número de habitaciones per cápita, que varía según los diferentes países europeos y nos sirve como proxy de la superficie demandada en el mercado. Hay países como Rumanía, Croacia o Letonia donde el tamaño es más reducido, mientras que otros socios como Bélgica, Irlanda o Malta presentan un parque de viviendas de mayor tamaño. Lo vemos en el gráfico 12. Para ahondar en el tamaño de los hogares, debemos hacer alusión a la Encuesta EU-SILC, que presenta la

distribución de personas por hogar y arroja resultados interesantes en relación con la oferta de vivienda y su posible escasez. En el gráfico 13 vemos que, a un lado, tenemos aquellos países cuyos hogares están compuestos por un número más bajo de individuos, caso de Dinamarca, Alemania o Finlandia (en torno a 2 por hogar). Más elevados son los datos de Eslovaquia, Polonia o Croacia, que se sitúan por encima de los 2,5 individuos por hogar).

GRÁFICO 13.
Tamaño medio de los hogares en los países de la UE, 2020.

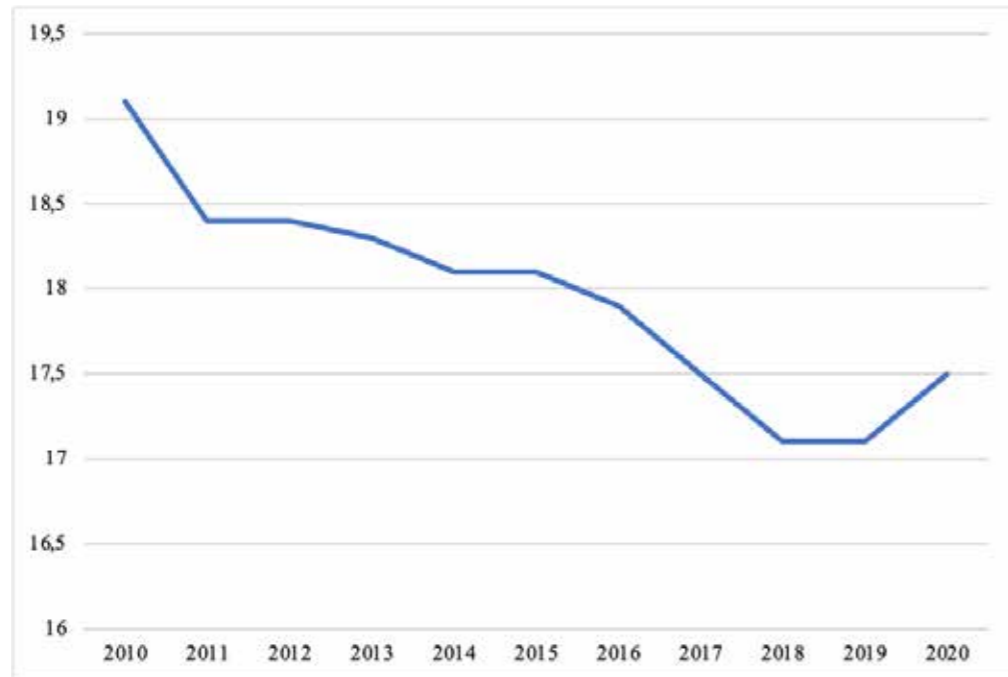


Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta EU-SILC.

Sin embargo, aunque las variables anteriores suponen un acercamiento relevante para entender las características de la demanda de vivienda y guardan relación con posibles escenarios de escasez, debemos hacer alusión a otra variable de especial relevancia: el porcentaje de viviendas consideradas saturadas. En el gráfico 14 vemos la evolución media de los países de la Unión Europea, que es decreciente durante el periodo 2010-2019 pero

experimenta una importante subida en 2020, a raíz de la grave crisis sanitaria generada por la COVID-19. Sin embargo, habrá que esperar a la disponibilidad de los datos para 2021 a fin de poder tener una visión clara de los efectos que dicho fenómeno ha tenido sobre esta variable de especial relevancia, puesto que es probable que solo estemos ante una corrección puntual, ligada al reagrupamiento de familias en tiempos extremos.

GRÁFICO 14.
Porcentaje de población que vive en viviendas saturadas en la UE, 2010-2020.

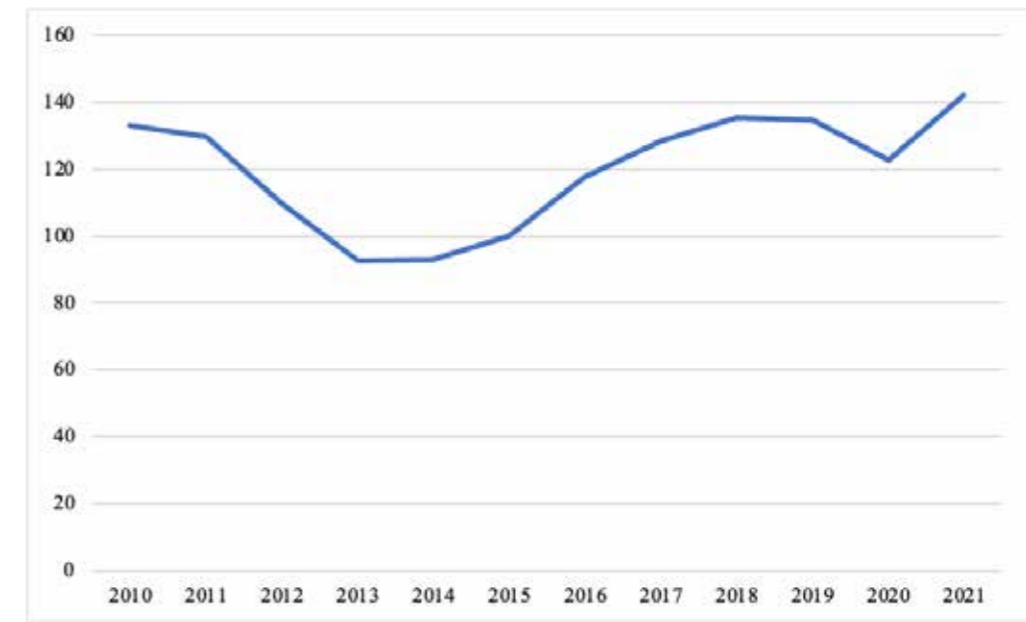


Fuente: elaboración propia a partir de la encuesta EU-SILC.

Otro de los indicadores que permite conocer de manera anticipada cual va a ser la evolución del mercado inmobiliario es la evolución de la solicitud de permisos de construcción. Durante la última década, la Unión Europea describe una sincronización casi perfecta de la demanda de vivienda con el ciclo económico. Es decir, en el primer periodo del gráfico, desde 2010 a 2014 se observa una evolución negativa de las licencias de construcción solicitadas, en línea

con una economía renqueantes, pero esta misma métrica describe una escalada progresiva, desde 2015 hasta el año 2019, a raíz de la recuperación económica. En 2020 se observa el ajuste de la COVID-19 y, en 2021, el rebote de la actividad. Como particularidad, se puede resaltar que, en 2018, se alcanzaron niveles superiores de concesión de licencias de obra a los que se habían dado antes de la crisis financiera de 2007-2012.

GRÁFICO 15.
Número de permisos de construcción solicitados en UE, 2010-2021.

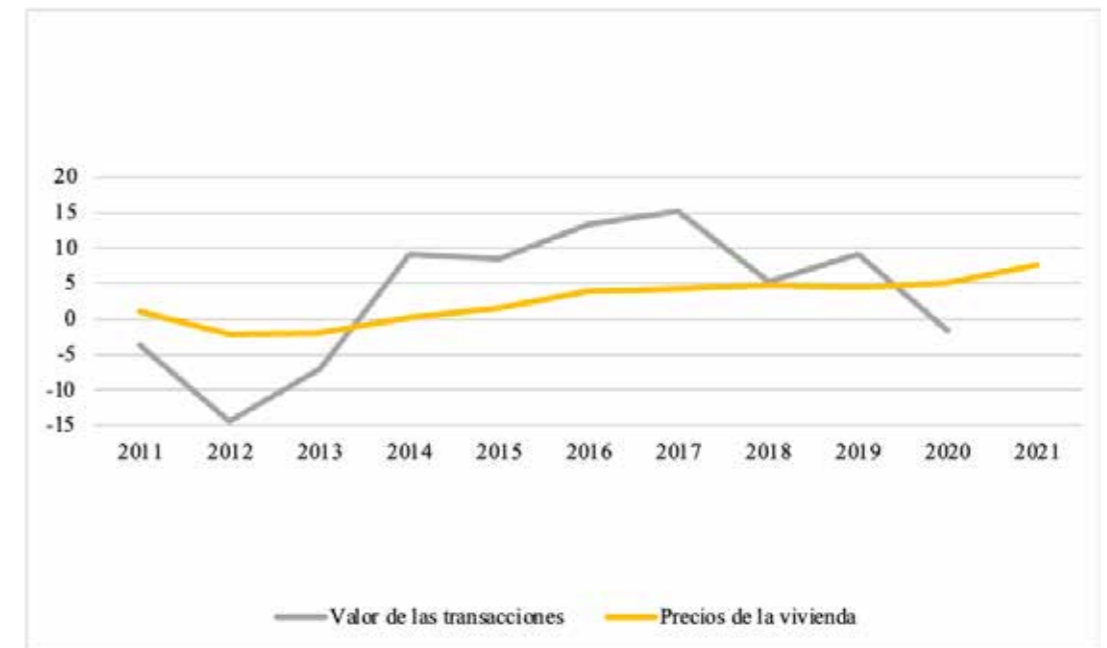


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Generalmente, esto se traduce en una evolución divergente de los precios de la vivienda y el valor final de las transacciones de la misma, tanto en los periodos de crisis del sector como en las fases de expansión. Así, el gráfico 16 muestra que, durante la Gran Recesión y en la crisis pandémica por la

COVID-19, los valores observados en las transacciones inmobiliarias fueron inferiores a la evolución general de los precios del sector. Por el contrario, durante el periodo 2014-2019, los resultados fueron mayores para el valor de las transacciones que para la evolución general de los precios.

GRÁFICO 16.
Evolución del valor de las transacciones y el precio de la vivienda 2011-2021 en la UE.



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Como hemos observado en las páginas anteriores, la evolución del mercado de la vivienda en Europa y en el conjunto de países de la OCDE responde a la evolución de parámetros macroeconómicos que se comportan de una u otra manera dependiendo

de las particularidades de cada país. Es por ello que, en las páginas que siguen, se profundiza en el análisis de algunas de las economías europeas más significativas, no solo a nivel país, sino también a nivel local.

EL MERCADO INMOBILIARIO EN ESPAÑA

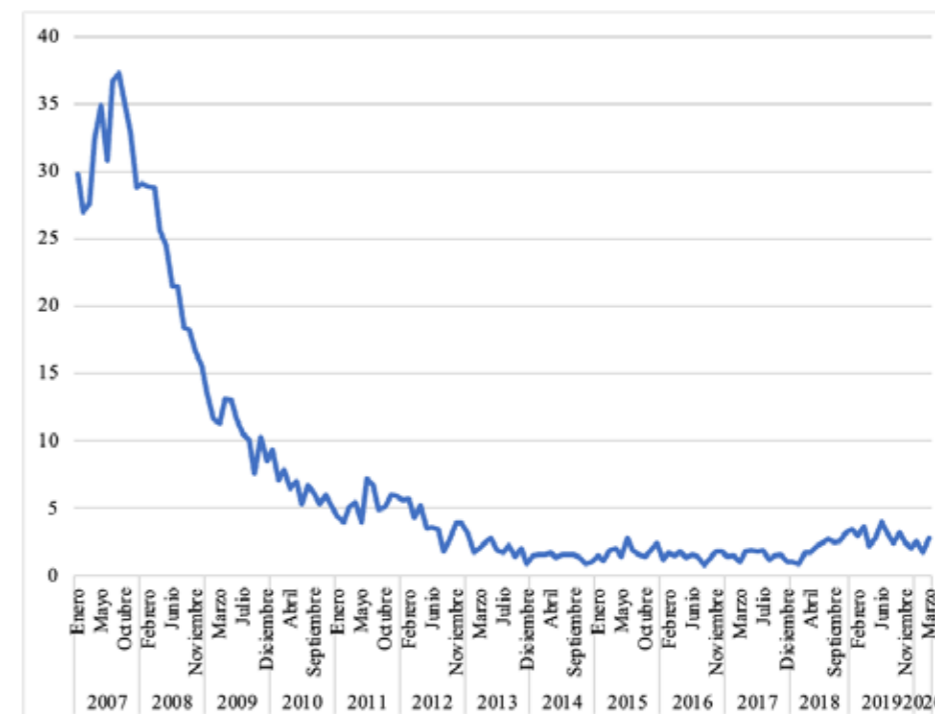
La vivienda juega un papel central en la vida de cualquier persona. Por ello, parece razonable, y también resulta alarmante, que una de las principales cuestiones que preocupan a los españoles sea precisamente la del acceso a la vivienda y la evolución del mercado inmobiliario, de acuerdo con los datos del Barómetro del Centro de Investigaciones Sociológicas es.

De acuerdo con el informe de Fotocasa titulado “Radiografía del mercado de la vivienda: 2021-2022”, en el país ibérico ha aumentado de forma significativa el desequilibrio existente entre la oferta y la demanda, lo que ha afectado enormemente a los precios de compra-venta. El porcentaje de población que desea adquirir vivienda llega a ser del 77%, frente a apenas un 16% que desea vender sus activos inmobiliarios. Esto viene a decirnos que existe un grupo de población muy reducido que participa del lado de la oferta, mientras que por el lado de la demanda hay un apetito generalizado de entablar transacciones. Esto hace que la balanza se incline cada vez más en favor de quienes ofertan vivienda, con el consecuente encarecimiento de precios para quienes la demandan.

De acuerdo con las investigaciones que ha firmado Ramón Díez Guijarro (2022), el mercado inmobiliario ha logrado salvar rápidamente la caída de actividad que inicialmente provocó la pandemia del coronavirus. El rebote habría sido rápido en comparación con lo acontecido en otros sectores, lo que confirmaría el dinamismo de un sector indudablemente relevante y, en algunos casos, demasiado tensionado por la citada falta de oferta.

En el gráfico 17 podemos ver cómo ha evolucionado el porcentaje de españoles que sitúa la vivienda entre las principales preocupaciones del país. Es importante tener en cuenta que, desde 2007 hasta hoy, el grado de angustia por estas cuestiones ha caído de forma sustancial. A pesar de ello, y como hemos señalado anteriormente, la vivienda continúa figurando en los primeros puestos del barómetro. De modo que, si bien no se observan grandes cambios de 2011 a 2020, y si bien los resultados son marcadamente inferiores a los del periodo 2007-2010, sigue habiendo un grado de preocupación relativamente alto por estas cuestiones.

GRÁFICO 17. Porcentaje de españoles que sitúa la vivienda entre los principales problemas de España, 2007-2020.

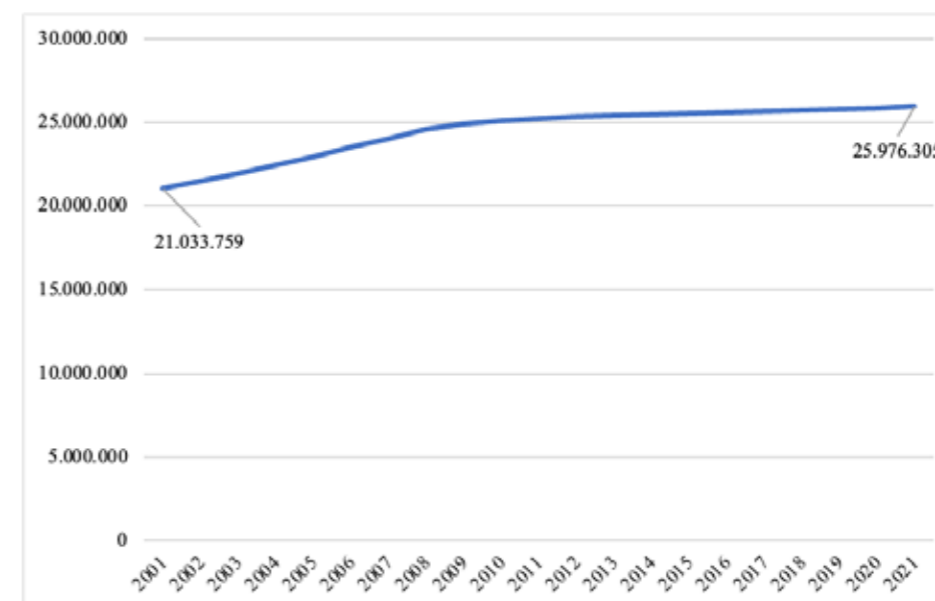


Fuente: elaboración propia a partir de datos del CIS.

Para entender mejor la situación actual, nos fijaremos en el parque total de vivienda existente en España, analizando su evolución en los últimos 20 años. Como podemos observar en el gráfico 18, la evolución de este indicador no ha sido muy acelerada y en las últimas dos décadas apenas se ha registrado

un incremento suave. En total, se ha producido un incremento insuficiente, limitado a apenas cuatro millones de viviendas, lo que nos ayuda a entender por qué sigue habiendo desequilibrios importantes en términos de oferta y demanda.

GRÁFICO 18. Parque total de viviendas en España.

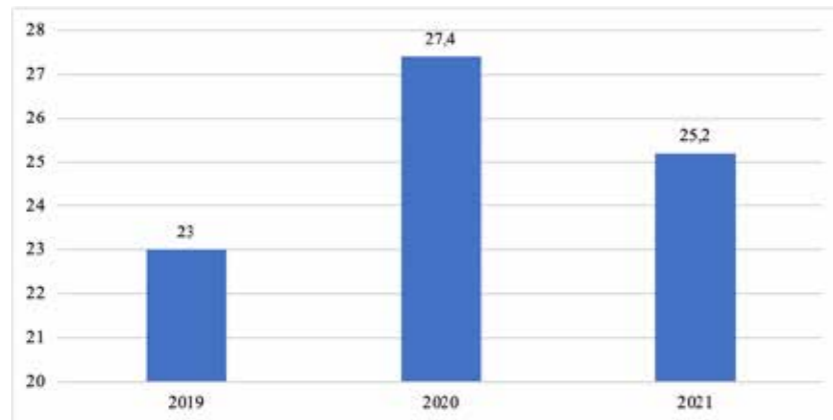


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Fomento.

Según el informe que ha dedicado la consultora Colliers a esta cuestión, la edad media para la adquisición de vivienda en España se encuentra en torno a los 41 años. Por comparación, la edad media para la adquisición de vivienda en propiedad en Europa que se encuentra en torno a los 35. Esto resultaría indicativo del desequilibrio oferta-demanda y su impacto en la capacidad de acceder a una vivienda. A esto hay que sumarle la

incidencia de una variable macroeconómica que guarda relación directa con este fenómeno: la tasa de paro juvenil en España. Este indicador se ha mantenido por encima del 20% en 2019, 2020 y 2021, duplicando los niveles observados en Europa. De modo que tenemos, por un lado, un problema de escasez de oferta y, por otro lado, una debilidad macroeconómica estructural, asociada al elevado desempleo juvenil.

GRÁFICO 19.
Tasa de paro juvenil en España, 2019-2021.

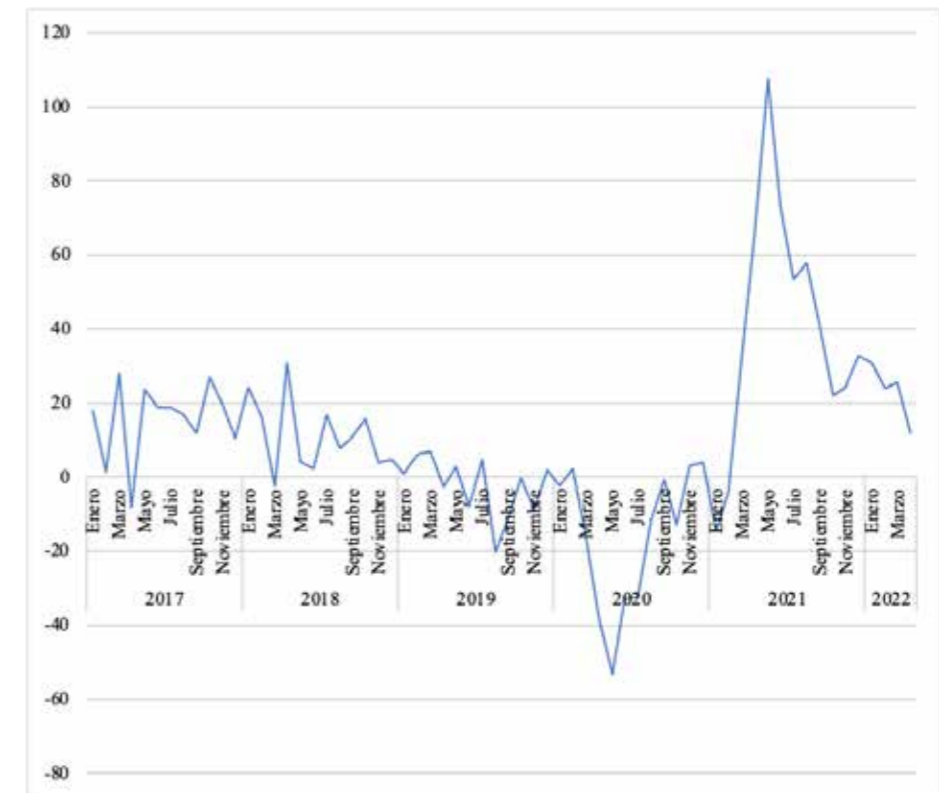


Fuente: elaboración propia a partir de datos de Banco de España.

Uno de los principales indicadores de actividad referidos al mercado de la vivienda es el que recoge la evolución de la compra-venta de vivienda. Si analizamos el siguiente gráfico, vemos que, desde 2017 hasta 2020, el sector venía experimentando un cierto enfriamiento, pasando de tasas de crecimiento cercanas al 20% en 2017-2018 a niveles de actividad

mucho más bajos en 2018-2019, alcanzándose incluso tasas negativas. La COVID-19 supuso un parón en el primer semestre de 2020, pero desde entonces se han registrado incrementos interanuales que incluso superan el umbral del 100% y, por tanto, compensan el frenazo asociado al confinamiento por la pandemia.

GRÁFICO 20.
Variación de la compraventa de vivienda total en España, 2017-2022.

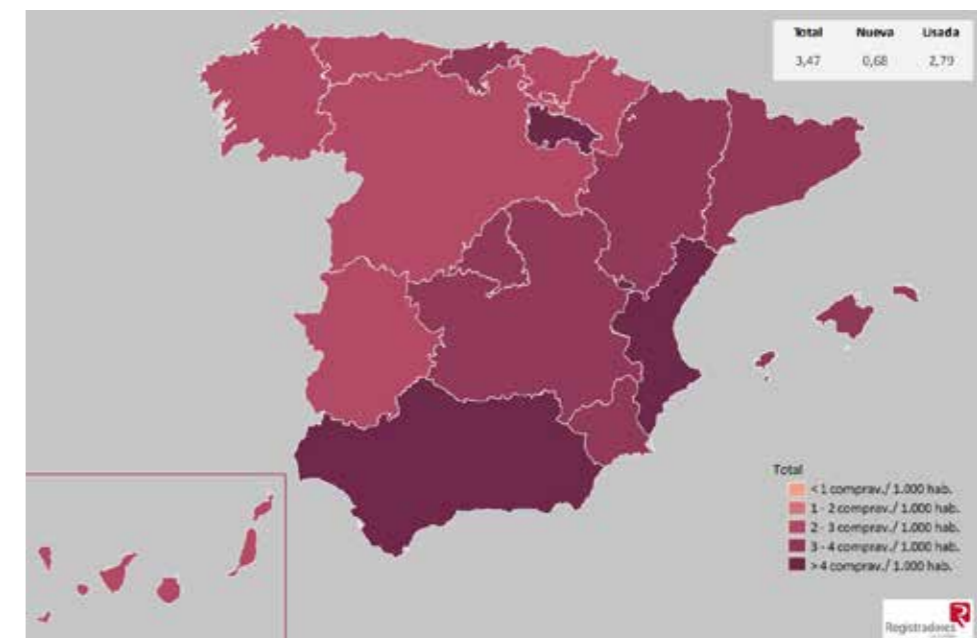


Fuente: elaboración propia a partir del INE.

Como muestra el mapa 1, la distribución de la compra-venta de vivienda por cada 1.000 habitantes no se reparte de manera simétrica por el territorio nacional. Las comunidades autónomas con mejores resultados en el primer trimestre de 2022 fueron Andalucía, la Comunidad Valenciana y La Rioja. Por

el contrario, entre las regiones con menor número de transacciones registradas en relación con la población aparecen Castilla y León y Galicia. Al mismo tiempo, los datos peninsulares parecen describir un área menos dinámica al noroeste y un mercado más activo al sureste.

MAPA 1.
Distribución regional de la compraventa de viviendas por cada 1000 habitantes, 1T 2022.

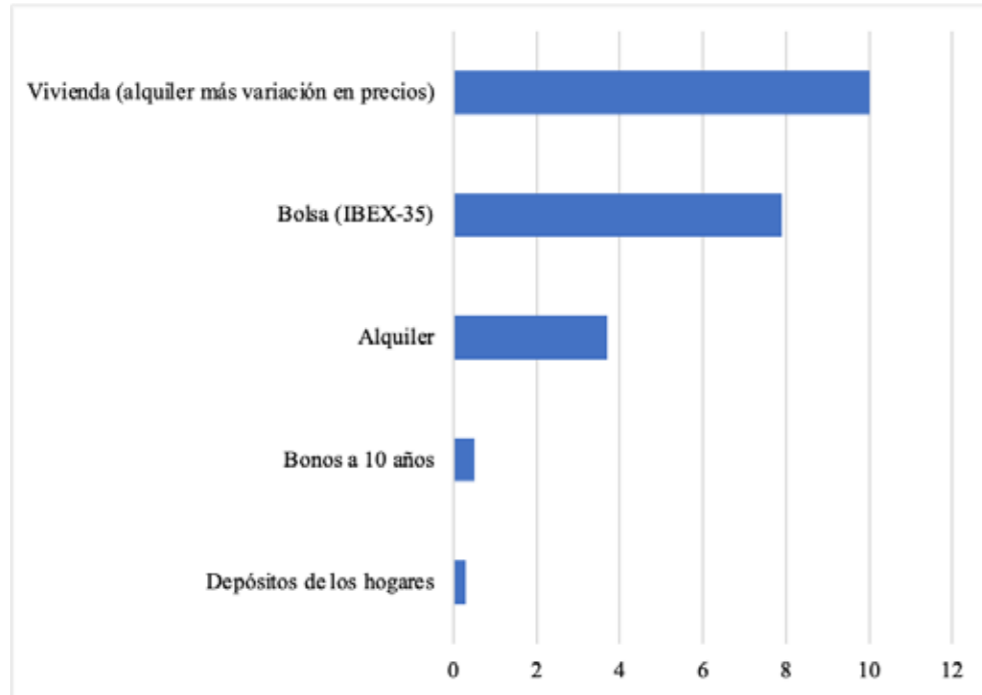


Fuente: imagen compartida a partir del informe del Colegio de Registradores.

Para entender la dimensión económica de estos activos inmobiliarios, resulta esencial comparar las rentabilidades asociadas al sector y compararlas con productos alternativos como pueden ser los bonos a diez años, los depósitos que guardan los hogares en las entidades financieras o la rentabilidad de la Bolsa de Valores. Así, encontramos que la vivienda viene registrando en España una rentabilidad cercana

al 10%, tanto en el alquiler como en la propiedad. Si comparamos estas cifras con la rentabilidad que arrojan los bonos o los depósitos de los hogares (que apenas alcanzan el 0,5 y el 0,3%, respectivamente) parece evidente el atractivo económico del ladrillo. La alternativa más cercana en términos de rentabilidad a la adquisición de vivienda sería la renta variable, que alcanzó en el año 2021 una rentabilidad del 7,9%.

GRÁFICO 21.
Rentabilidad de la vivienda frente a productos de inversión alternativos, 2021.

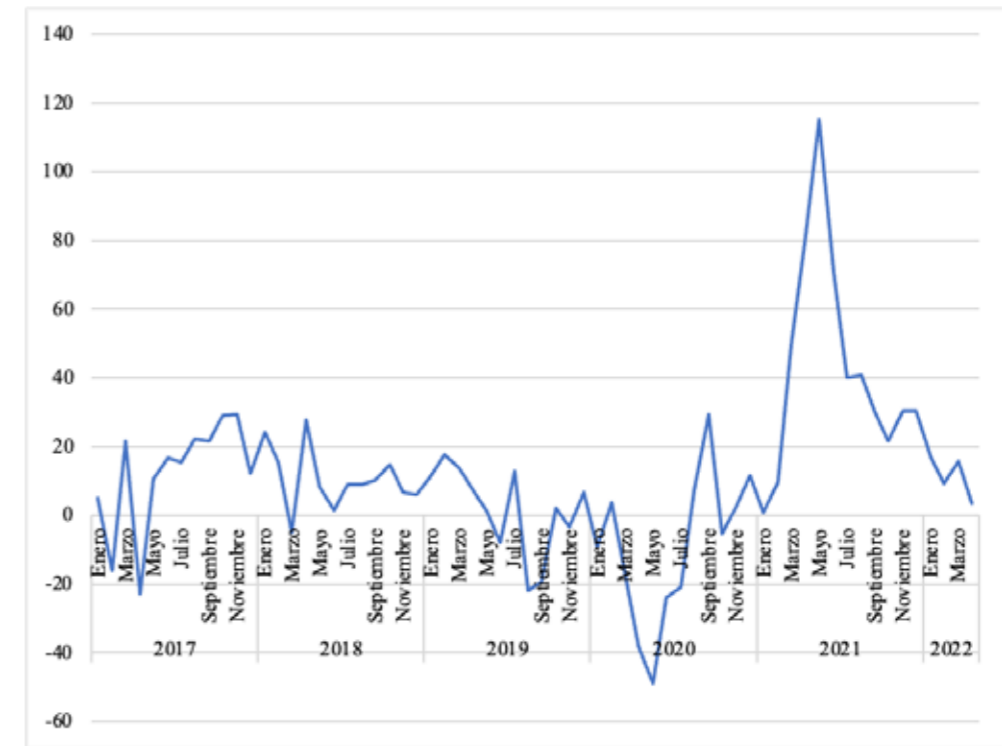


Fuente: elaboración propia a partir de datos de Banco de España.

En cuanto a la compra-venta de obra nueva, el mercado inmobiliario arroja datos semejantes a que se observan de forma general en el sector. La senda de crecimiento que se venía dando hasta el estallido de la pandemia vino seguida de un shock coyuntural que está siendo objeto de corrección. De ahí que el gráfico número 22 guarde un gran parecido con el número 20.

En cualquier caso, la oferta de obra nueva en España continúa siendo más baja que la demanda, de acuerdo con los datos que ofrece el informe que Idealista ha dedicado a esta cuestión. Peor aún: la presión sobre la demanda se incrementará durante el año 2022, puesto que la obra nueva no ha experimentado grandes cambios. La única fuerza amortiguadora sería la crisis económica desatada por la invasión rusa de Ucrania.

GRÁFICO 22.
Variación de la compraventa de vivienda «nueva» en España, 2017-2022.

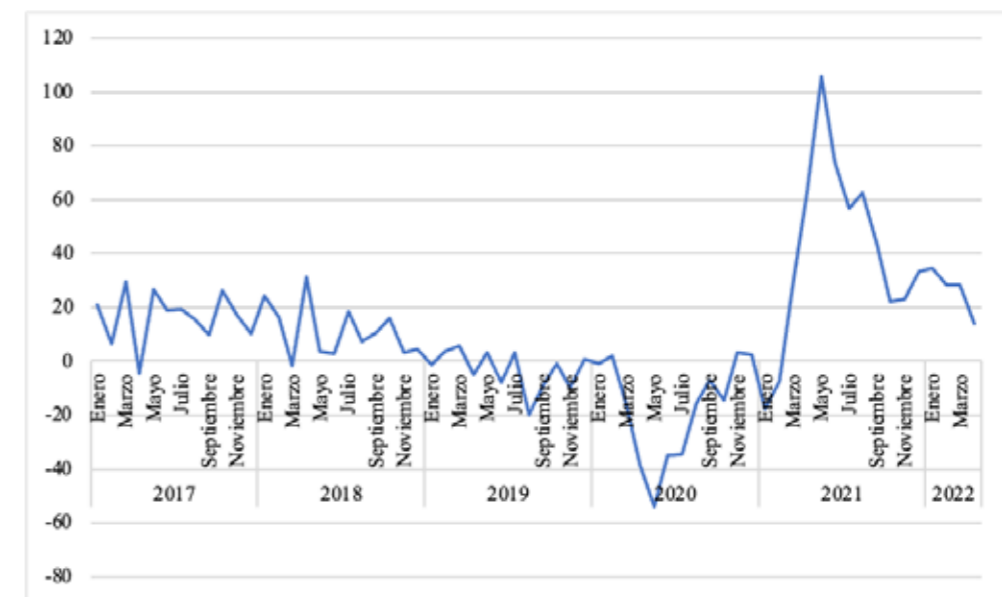


Fuente: elaboración propia a partir del INE.

Eso sí: precisamente el hecho de que la obra nueva escasee y la oferta sea insuficiente nos sugiere que uno de los principales mercados a nivel nacional sea el de la vivienda usada o de segunda mano. Si realizamos un estudio de dicho segmento, nos

encontramos con un resultado parecido al que se observa para el sumatorio del mercado o el segmento de la vivienda de nueva creación. Por este mismo motivo, el gráfico número 23 se asemeja al 20 y al 22.

GRÁFICO 23.
Variación de la compraventa de vivienda «usada» en España, 2017-2022.

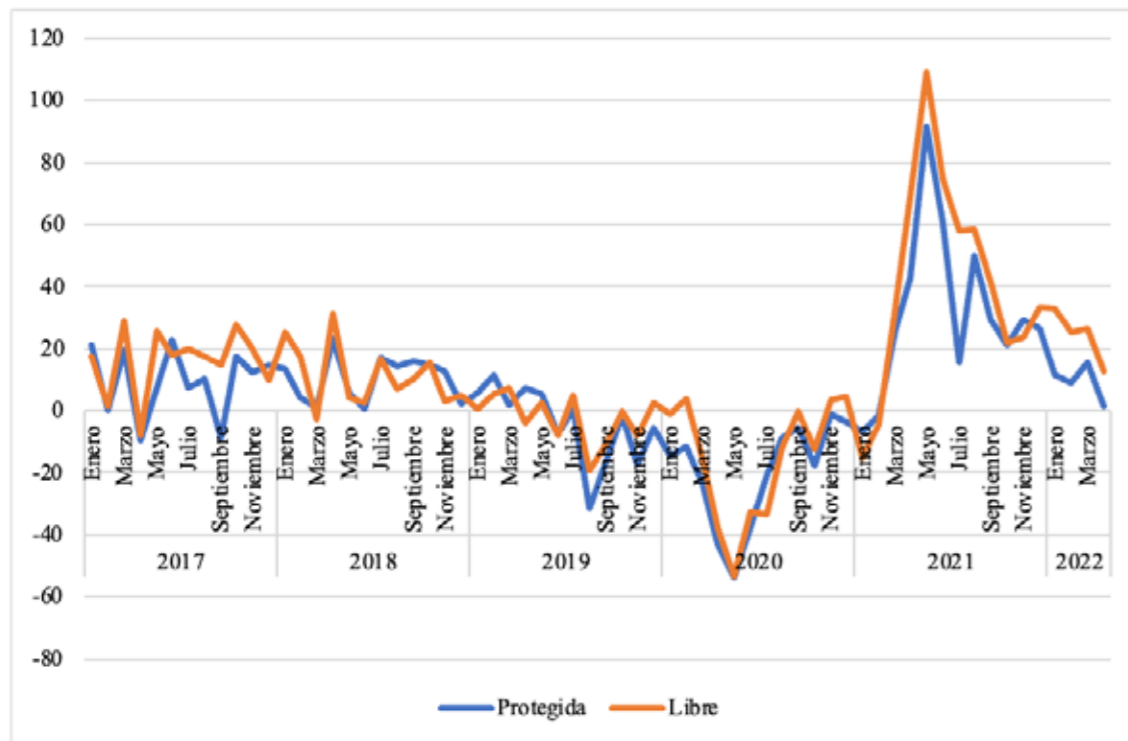


Fuente: elaboración propia a partir del INE.

La vivienda de segunda mano continúa dominando el mercado, alcanzando en el año 2021 las 450.000 operaciones y batiendo el récord de 449.000 que se alcanzó en el 2007, antes de la crisis financiera. Hay, por tanto, una tendencia al alza en el mercado que solo podría verse frenada por la incertidumbre provocada por la guerra de Ucrania, pese a la cual se espera que el año 2022 cierre con un crecimiento de hasta el 4%.

Asimismo, debemos distinguir entre la vivienda libre y protegida y la compra-venta de esta. En los últimos años, el primero de estos dos tipos de activos se sitúa en cabeza, rompiendo la tendencia que se observaba hasta 2019. Esto vendría a sugerir que la intensidad con la que se desarrolla vivienda protegida ha evolucionado peor que la vivienda libre, indicando un posible punto de inflexión en el mercado.

GRÁFICO 24.
Variación de la compraventa de vivienda libre vs protegida en España, 2017-2022.

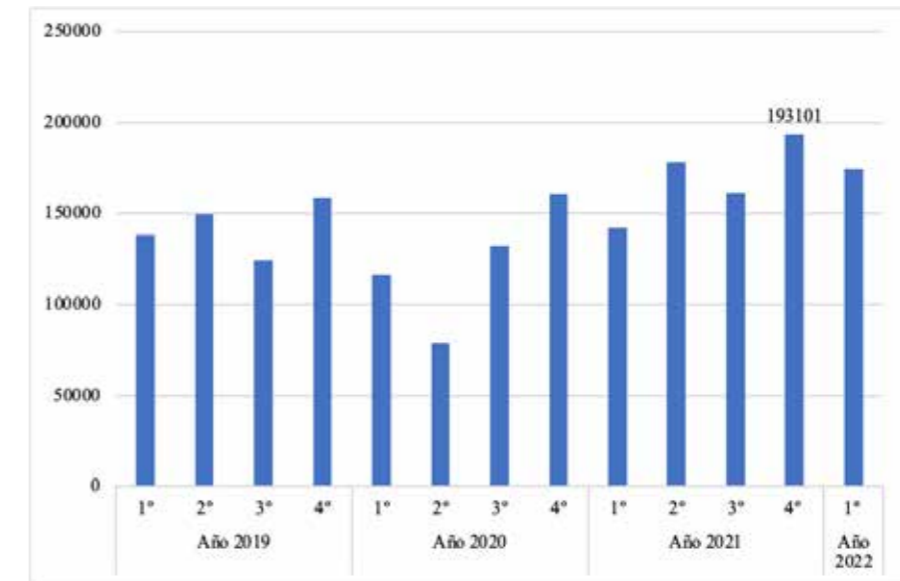


Fuente: elaboración propia a partir del INE.

¿Qué ocurre si analizamos la variable de actividad más general, es decir, el número total de transacciones que se dan en el mercado inmobiliario? En el caso de España, el número total de transacciones registradas tocó techo en el cuarto trimestre del año 2021, cuando se cerró un total de 193.101 operaciones. Sin embargo, si estudiamos la tendencia con una perspectiva más amplia,

encontramos que, desde finales de 2019, apenas hay cambios y los indicadores se mantienen estables a lo largo del tiempo. Esta medición constituye una aproximación certera de la evolución general del mercado, cuyo comportamiento ha sido satisfactorio incluso en 2020, cuando el enfriamiento asociado al confinamiento por la pandemia de la COVID-19 se revirtió con gran rapidez.

GRÁFICO 25.
Número total de transacciones inmobiliarias en España por trimestres, 2019-2022.

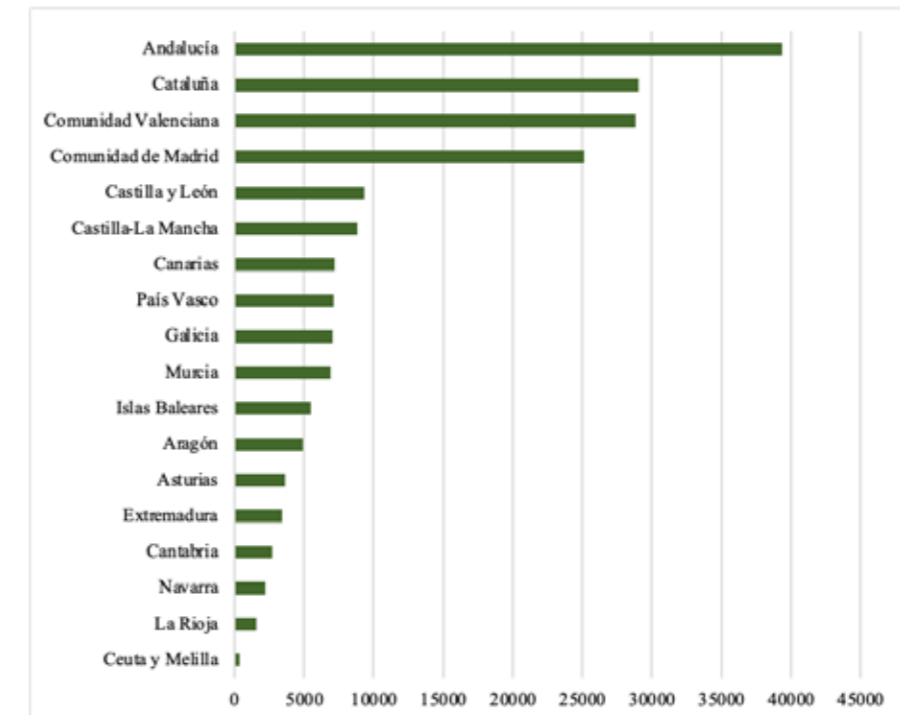


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Fomento.

La diversidad del mercado nacional debe ser considerada para capturar las diferencias territoriales que se observan en este ámbito de actividad. Como observamos en el gráfico 26, fueron Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana las comunidades que cerraron 2021 con un número de transacciones inmobiliarias más abultado, casi doblando los datos de otras regiones como Navarra, La Rioja o

las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla. Esto viene a señalar una importante concentración de las operaciones en regiones que, además de un gran peso económico y demográfico, cuentan también con un importante componente turístico, subrayando la relevancia de la segunda vivienda como parte de la actividad del sector.

GRÁFICO 26.
Número de transacciones inmobiliarias por comunidad autónoma para el 4T de 2021.

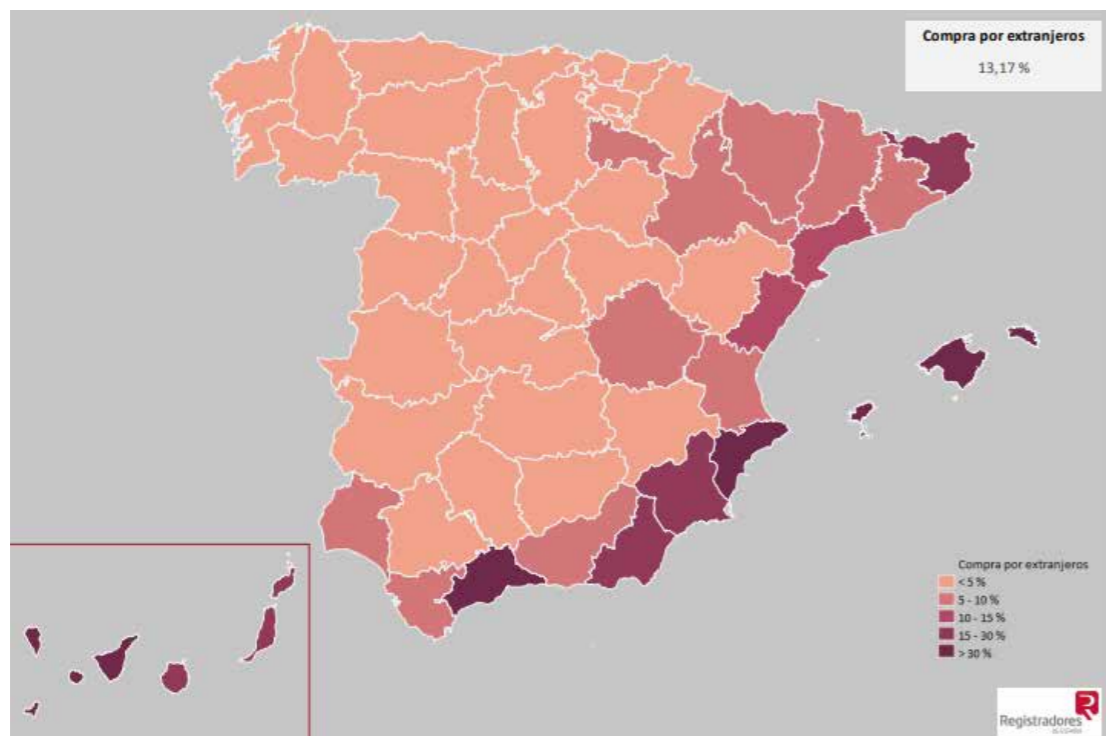


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Fomento.

Los datos que ofrece el Colegio de Registradores muestran cómo se articula la distribución regional en lo referido a la compra de vivienda por parte de ciudadanos extranjeros. En promedio, estas operaciones suponen el 13,17% del total de operaciones que se realizan en toda España. Las provincias líderes en términos de recepción de estas inversiones se sitúan en la costa

mediterránea, destacando los datos de provincias como Gerona, Alicante, Málaga o el archipiélago balear. También las Islas Canarias aparecen a la cabeza en el *ranking* de compras de vivienda por parte de extranjeros. Por otra parte, las provincias del interior de la península y las zonas norte y oeste tienen menos transacciones de este tipo. Lo vemos en el mapa 2.

MAPA 2.
Distribución de la compra de vivienda por parte de extranjeros, 1T 2022.



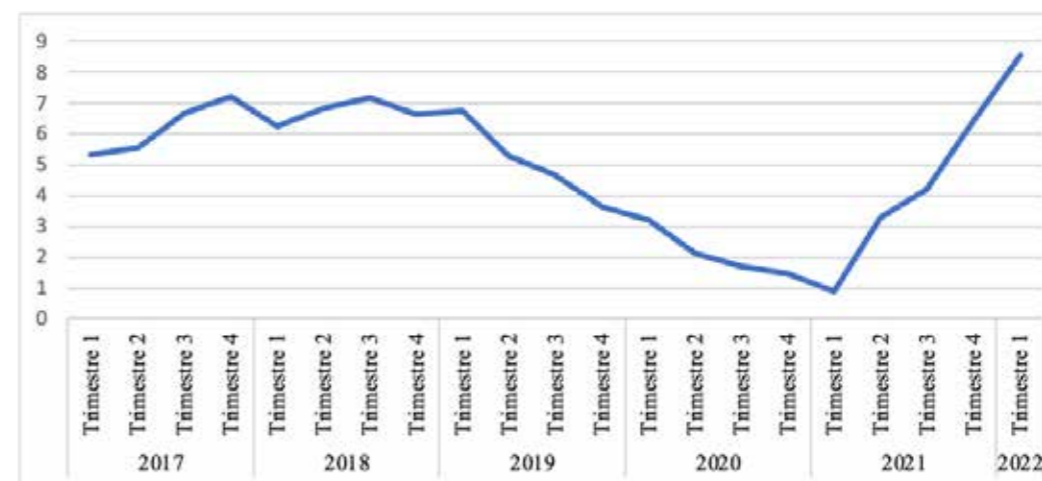
Fuente: imagen compartida a partir del informe del Colegio de Registradores.

De igual manera que hemos analizado la evolución de los precios en los países de la Unión Europea, a continuación se acomete un estudio minucioso de lo que ha ocurrido en España. Para ser precisos, el gráfico 27 representa la evolución trimestral del precio de la vivienda desde el primer trimestre de 2017 hasta el último dato disponible, correspondiente al primer trimestre de 2022. Se observa cierta estabilización hasta el último trimestre de 2018 y, a partir de entonces, vemos una caída pronunciada de los precios que se prolonga hasta el primer trimestre de 2021. Es

entonces cuando comienza una remontada que se prolonga hasta la actualidad y que refleja, entre otras causas, la carencia existente en la oferta de vivienda (nueva y usada).

Algunas de las ciudades más dinámicas de la economía española, caso de Madrid, Barcelona, Valencia o Málaga, se han convertido en el motor del mercado inmobiliario español. Son sus aumentos los que empujan al alza el promedio nacional, registrado en el gráfico 27.

GRÁFICO 27.
Índice de precios de la vivienda en España, 2017-2022 (base 2015).



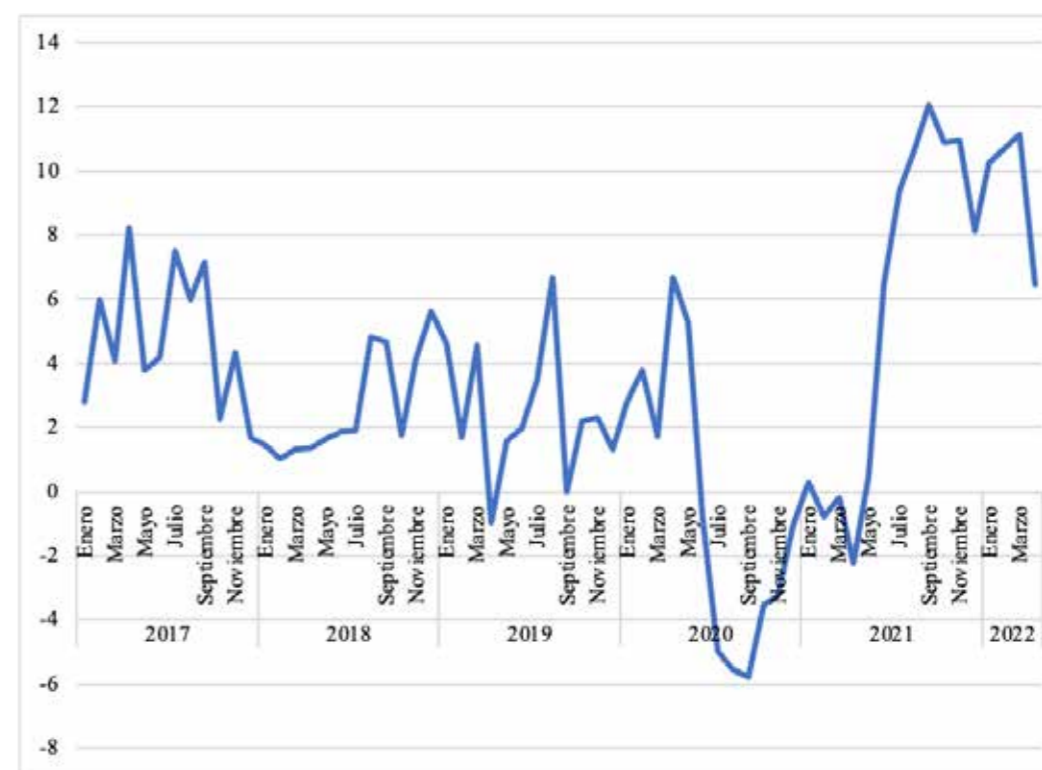
Fuente: elaboración propia a partir del INE.

Otro indicador relevante que debemos tener en cuenta es el precio del metro cuadrado, que aparece reflejado en el gráfico 28 y que muestra una curva comparable a la de los gráficos 20, 22, 23 y 24.

puesto que la renta media no deja de ser una creación estadística. Por eso, es interesante desagregar el coste por metro cuadrado y ajustarlo a los niveles de renta locales, lo que nos ayuda a entender mejor hasta qué punto los precios están o no al alcance de los ciudadanos.

Es importante explicar, eso sí, que este tipo de indicador no resulta tan relevante en clave analítica,

GRÁFICO 28.
Variación del precio por metro cuadrado de vivienda en España, 2017-2022.

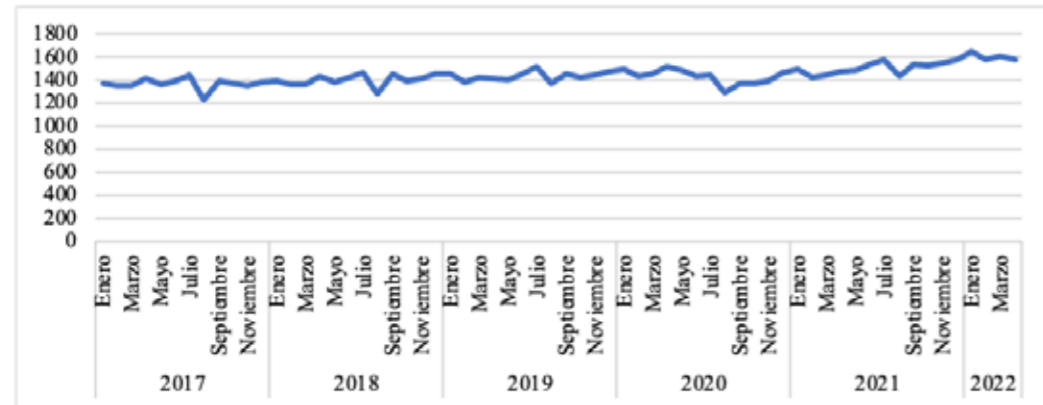


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Consejo General del Notariado.

De igual modo, si en vez de analizar el precio del metro cuadrado en España en función de niveles de variación lo hacemos con los datos aportados por el Consejo General del Notariado referidos al precio medio real por metro cuadrado, obtenemos otros resultados. La tendencia en este caso seguiría una senda horizontal y ligeramente creciente, que apuntaría a un incremento de apenas 200 euros por

metro cuadrado entre 2017 y 2022. Dependiendo de la estructura del hogar y del tipo de vivienda analizado, estaríamos ante diferentes tipos de evolución en los precios, lo que, en todo caso respondería a la restricción de la demanda que se ha producido durante los últimos dos años como consecuencia de la incidencia de la crisis generada por la pandemia por COVID-19.

GRÁFICO 29.
Evolución del precio de la vivienda en euros por metro cuadrado en España, 2017-2022.

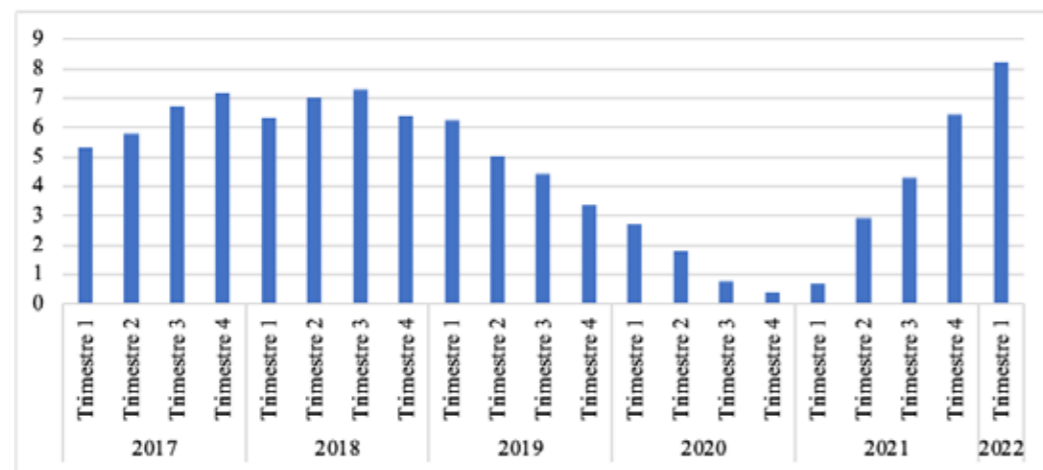


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Consejo General del Notariado.

Puesto que la vivienda usada o de segunda mano es uno de los principales componentes del mercado inmobiliario, cabe hacer una alusión específica a su evolución, a través de un análisis de la variación de sus precios entre los ejercicios 2017 y 2022. Lo vemos

en el gráfico 30, que muestra cómo el crecimiento de dicho indicador rondaba el 6-7% en 2017-2018, se enfrió hasta el 0-1% en 2019-2020 y rebotó hasta el 8% durante 2021.

GRÁFICO 30.
Tasa de variación del precio de la vivienda «usada» en España, 2017-2022.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Consejo General del Notariado.

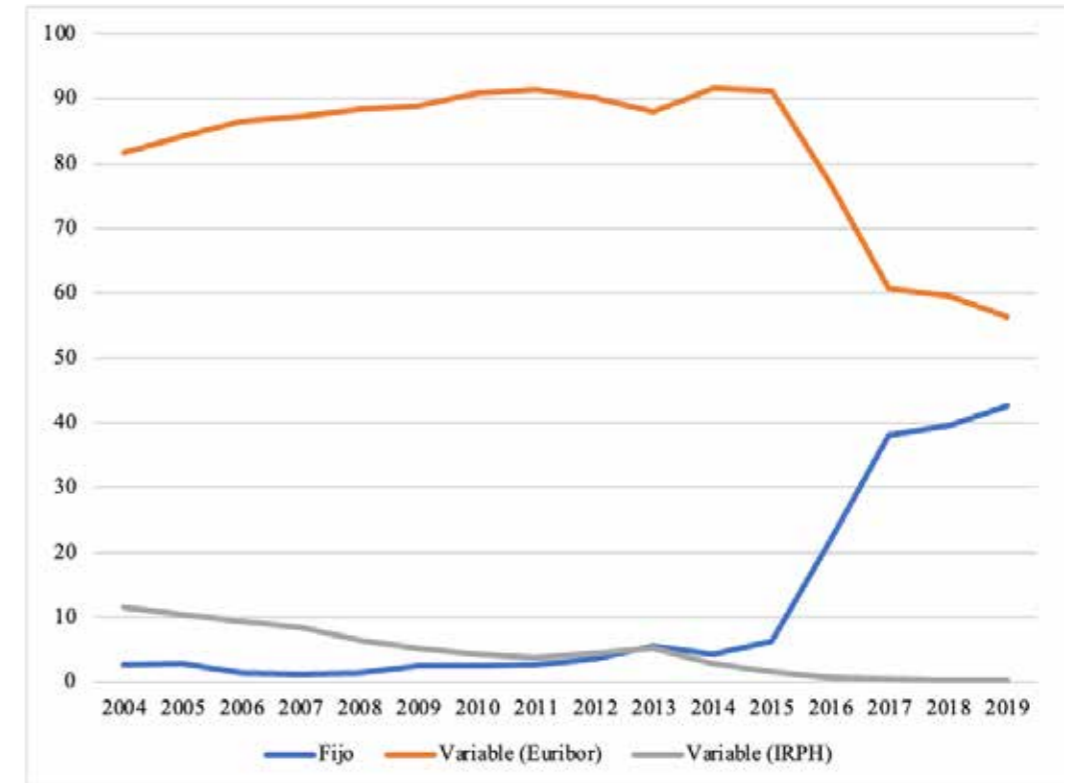
Otro aspecto relevante para analizar el desempeño del mercado de la vivienda es el referido a la evolución de los tipos de interés. Como es sabido, este es el precio

del dinero que establece el Banco Central Europeo y, por tanto, influye directamente en el número de hipotecas que se contratan e, indirectamente, en la

compra-venta de vivienda. Pues bien, si analizamos la evolución a lo largo del tiempo del Euribor y el IRPH, podemos ver que se ha producido una caída

del tipo de interés variable asociado al Euribor y un incremento del tipo de interés fijo ligado al IRPF. Así lo refleja el gráfico 31.

GRÁFICO 31.
Evolución de los tipos de interés; fijo, Euribor e IRPH.



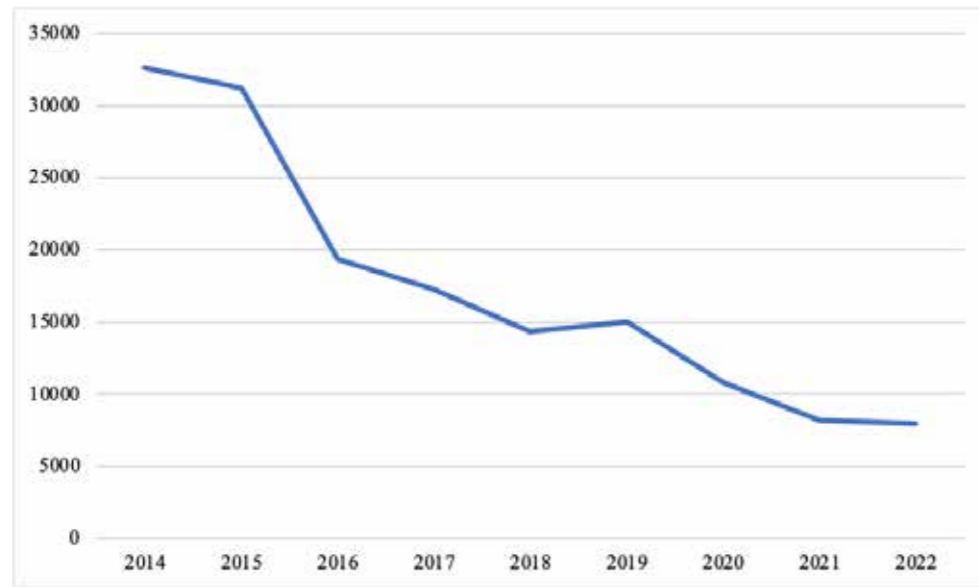
Fuente: elaboración propia a partir de datos del Colegio de Registradores.

Sin embargo, entre 2021 y 2022, el resultado de mantener el precio del dinero prácticamente a cero ha tenido implicaciones muy serias para la economía española. Por un lado, la firma de hipotecas ha seguido creciendo hasta alcanzar niveles récord. Por otro lado, la política de dinero barato ha desembocado en un repunte progresivo de la inflación, que en 2022 registrará un IPC medio del 9%, según datos del Panel Funcas,

obligando al BCE a subir los tipos de interés para enfriar la economía.

Por otro lado, desde el año 2014 se ha producido un descenso en el número de ejecuciones hipotecarias. Esto quiere decir que, tras los excesos crediticios de la fase de “burbuja”, se está dando una disminución progresiva en el número de operaciones de compra-venta de vivienda que se demuestran insostenibles.

GRÁFICO 32.
Ejecución del número de hipotecas iniciadas en España, 2014-2022 (a primer trimestre de año).

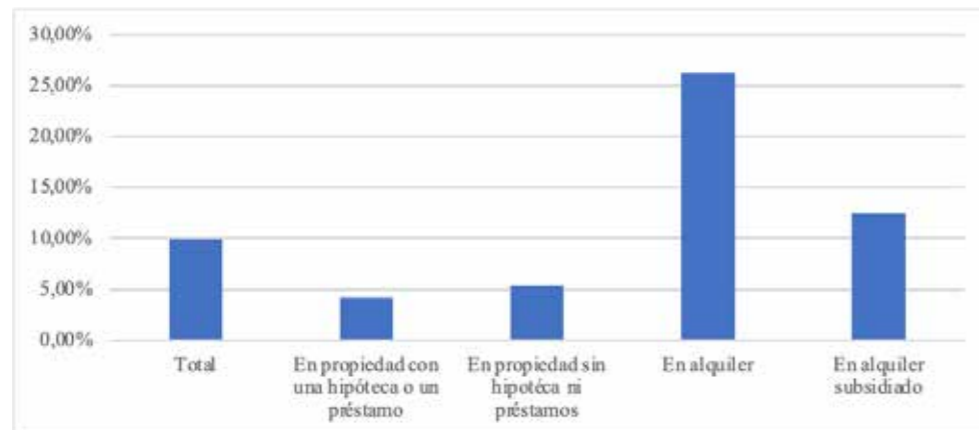


Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE.

Si combinamos los regímenes de tenencia de vivienda junto con la carga financiera soportada por los individuos, podemos distinguir mejor cómo se reparte la carga financiera entre los hogares según su régimen

de ocupación. En promedio, la vivienda supone el 10% de la renta, pero entre quienes alquilan este porcentaje rebasa el 25%. Así aparece reflejado en el gráfico 33.

GRÁFICO 33.
Regímenes de tenencia en función de la carga financiera soportada, 2020.

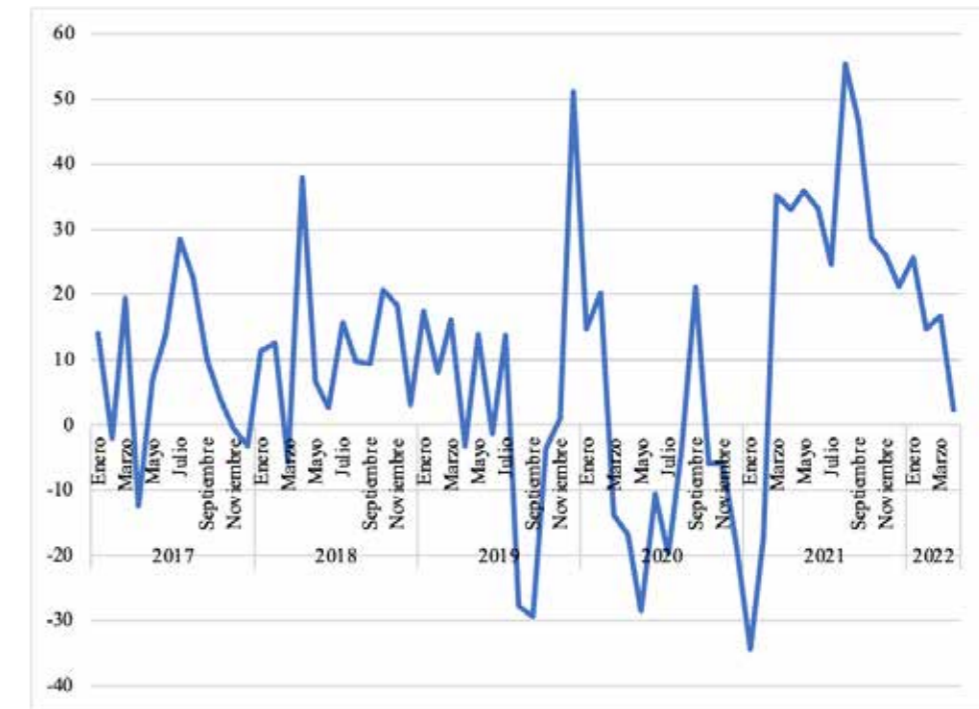


Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE.

Esa menor carga financiera explica que la compra-venta de vivienda siga resultando muy atractiva. De ahí que, como vemos en el gráfico 34 y como se mencionó en páginas anteriores, el año 2021 se llegó a cerrar una cifra récord de hipotecas. En medio de una situación económica delicada, con el PIB un 4-6% por debajo de los niveles previos a la pandemia, los hogares siguieron endeudándose

para comprar vivienda porque saben que la carga financiera asociada a esta forma de ocupación es entre 2 y 3 veces más asequible que el arriendo al uso. De hecho, resulta interesante comprobar que la carga financiera asociada a la vivienda en propiedad sin hipoteca ni préstamos es similar a la posesión de tales activos en un contexto de financiación bancaria.

GRÁFICO 34.
Variación en el número de hipotecas en España, 2017-2022.

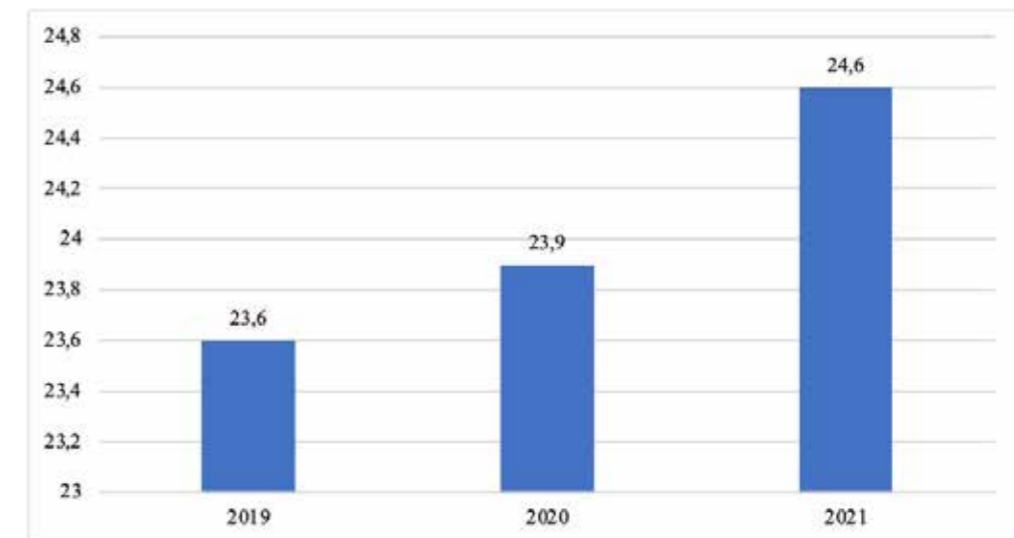


Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE.

El plazo medio para el pago de las hipotecas explica esa moderada carga financiera puesto que, si analizamos los datos de los tres últimos años, vemos que se ha producido un incremento progresivo, de modo que el periodo negociado se ha expandido más aún y ha crecido de los 23,6 a los 24,6 años. Las

familias, pues, se benefician de tiempos dilatados para acometer el pago de las deudas asociadas a la adquisición de sus viviendas. La mezcla de cargas financieras reducidas y plazos de pago prolongados explica por qué tantas personas prefieren comprar a alquilar. Lo vemos reflejado en el gráfico 35.

GRÁFICO 35.
Plazo medio de las hipotecas en número de años, 2019-2020.

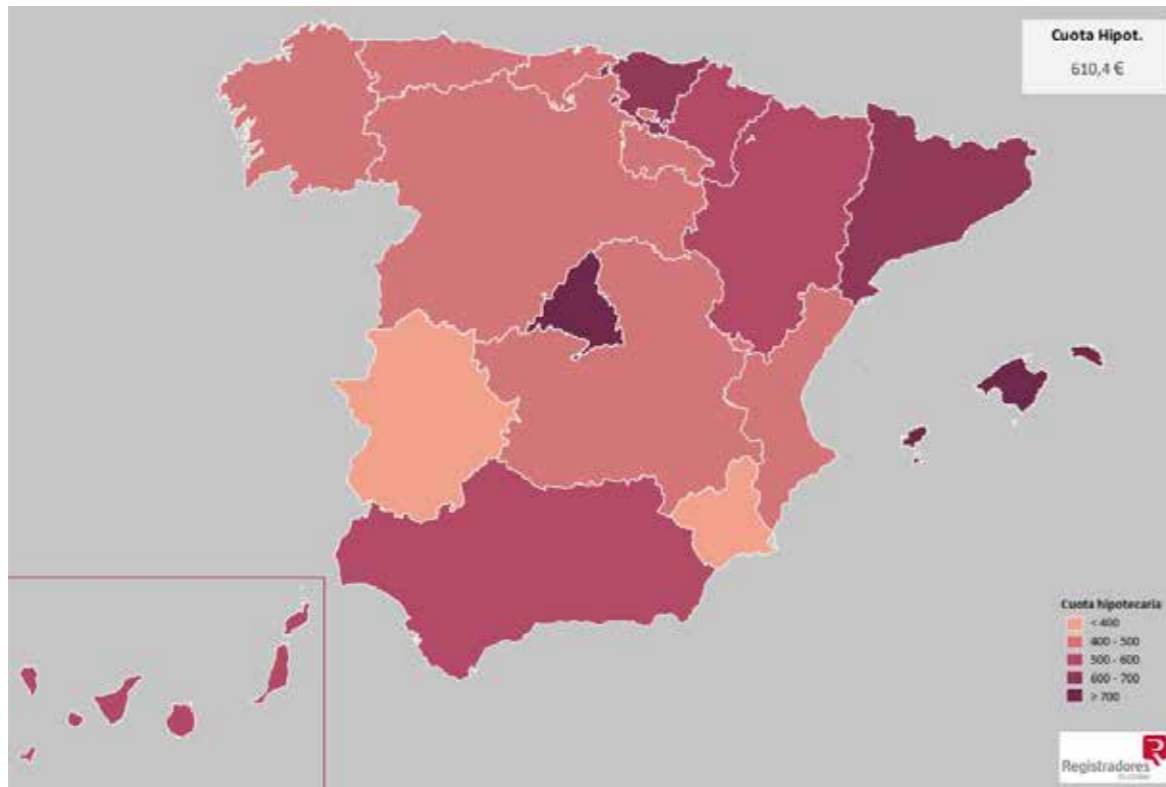


Fuente: elaboración propia a partir de datos de Banco de España.

En cuanto a la distribución regional de la cuota hipotecaria, presentada en el mapa 3, los datos para el primer trimestre de 2022 muestran que, en promedio, la cuota establecida se encuentra en torno a los 610,04 euros. Las comunidades autónomas donde la cuota hipotecaria es más alta son Madrid, País Vasco y Cataluña, pero estamos hablando de territorios con un mayor nivel de renta, de modo que la carga financiera no tiene por qué ser menos llevadera para quienes residen en dichos territorios y acceden a un préstamo

inmobiliario para hacerse con su vivienda. Son, además, autonomías con más demanda de vivienda. Por el contrario, tanto Extremadura como la Región de Murcia son las comunidades donde la cuota hipotecaria resulta inferior al resto, pero también hablamos de territorios con menos renta media y menos demanda de vivienda. De modo que las leyes propias del mercado aparecen perfectamente reflejadas en este segmento del ámbito inmobiliario, ordenado en función de la oferta y la demanda de vivienda.

MAPA 3.
Distribución de la cuota hipotecaria a nivel regional, 1T 2022.

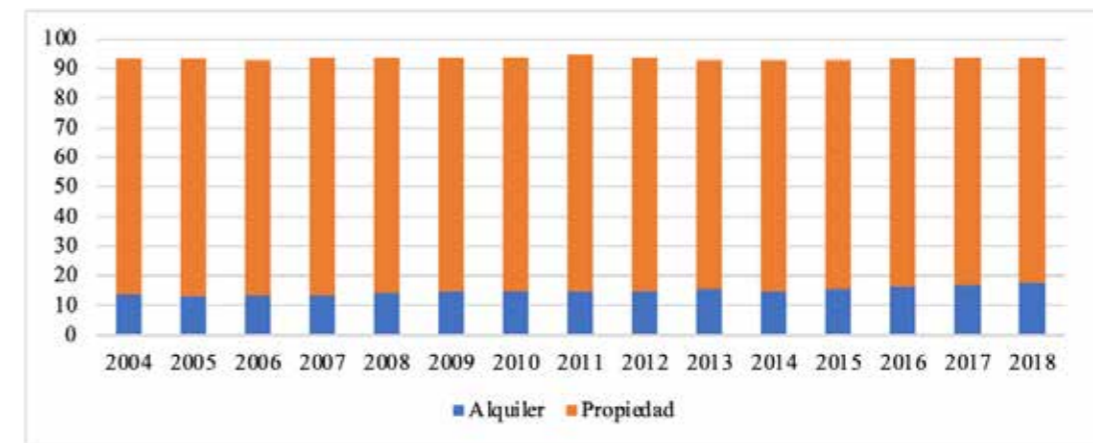


Fuente: imagen compartida a partir del informe del Colegio de Registradores.

De igual manera que hemos estudiado el régimen de tenencia de la vivienda a nivel europeo, debemos ahora analizarlo para el caso concreto de España. En el país ibérico, la variación registrada entre los años 2004 y 2018 ha sido poco significativa, predominando indudablemente la propiedad sobre el alquiler, en línea con los incentivos antes mencionados. Lo vemos en el gráfico 36.

Partiendo de ese predominio de la vivienda en propiedad, también merece la pena destacar que, durante los últimos ocho años, se ha dado un cierto incremento en el número de viviendas cuyo régimen de tenencia es el alquiler. Tradicionalmente, la fórmula de tenencia de referencia en España ha sido la de mantener la propiedad frente al alquiler y, como hemos visto, dicha opción ha demostrado ser un sustituto superiores de otras formas de inversión.

GRÁFICO 36.
Viviendas por régimen de tenencia en España, 2004-2018.



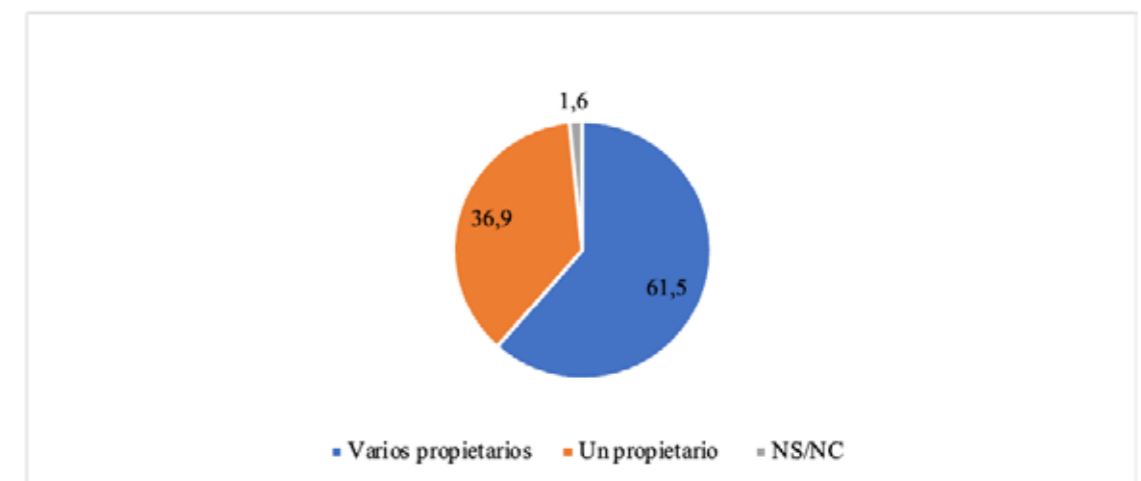
Fuente: elaboración propia a partir de datos del INE.

A pesar del crecimiento suave que ha experimentado la vivienda en alquiler en España, la formación de hogares ha sido más intensa, de modo que son necesarios nuevos desarrollos si se pretende cubrir la demanda existente y evitar un colapso por la escasa oferta disponible. El grupo inmobiliario Savills apunta en uno de sus informes de 2022 que España enfrenta un desafío muy importante por este motivo y recalca la importancia de favorecer la profesionalización del sector, demasiado atomizado por el hecho de que más del 95% de las propiedades estén en manos de familias. Por otro lado, y como muestra el gráfico

37, las viviendas que son propiedad de dos o más personas representan el 61,5% del total, frente al 36,9% que tendrían un único propietario (un 1,6% declara desconocer esta cuestión o prefiere no contestar a dicha pregunta).

El desequilibrio entre el alquiler y la propiedad no es un fenómeno único que afecte al mercado inmobiliario español: se da también en otras naciones europeas, como vimos en el capítulo anterior, y supone una consecuencia lógica de las brechas existentes en materia de oferta y demanda.

GRÁFICO 37.
Número de propietarios de la vivienda, 2018.

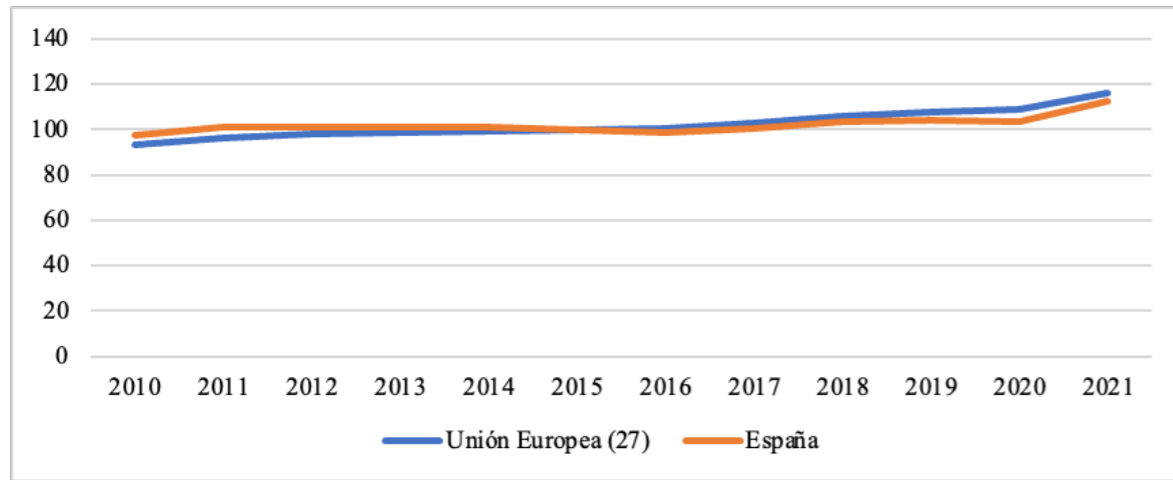


Fuente: elaboración propia a partir de datos del CIS.

Los costes de construcción han subido en España a lo largo de los últimos años, pero su evolución de 2010 a 2021 no se aleja de lo observado en la Unión Europea y, de hecho, ha pasado de

estar ligeramente por encima del promedio comunitario, al comienzo del periodo analizado, a situarse por debajo de la media, al final de la etapa estudiada.

GRÁFICO 38.
Evolución del coste de construcción de vivienda en España vs Unión Europea, 2010-2021.



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

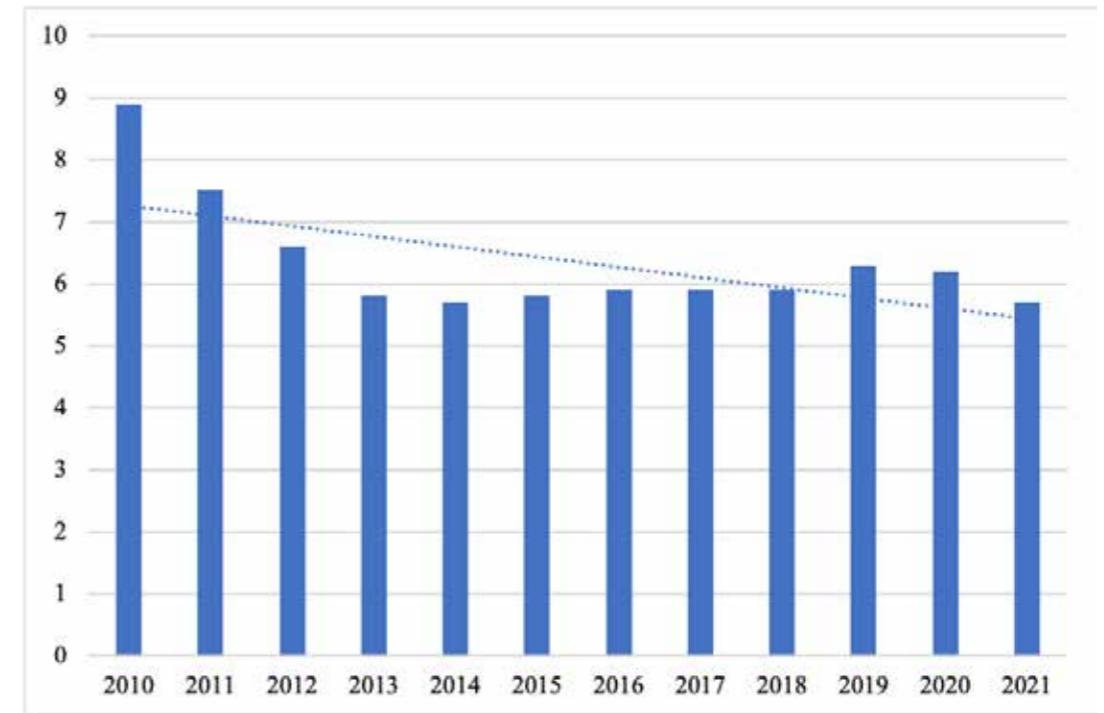
Los costes de la vivienda ligados a la construcción están tocando máximos en 2022 como consecuencia del proceso inflacionista que está experimentando la economía internacional. Los costes directos ligados a la construcción de vivienda ya se habían incrementado en el año 2021 en más de un 20%, frente al dato del año anterior, que fue de apenas un 4%.

Si existe una variable inherente al coste de la construcción de la vivienda nueva en España, es sin duda la que tiene que ver con la evolución del valor añadido que aporta el sector de la construcción a la estructura económica general del país. El valor añadido que aporta el mercado inmobiliario y, concretamente, el sector de la construcción ha evolucionado a la baja en relación con los picos de la “burbuja”. Por tanto, es lógico que se haya producido una caída significativa, que se observa especialmente en los datos de los años 2010 y 2012, como

consecuencia de la crisis financiera y del “pinchazo” que sufrió la construcción.

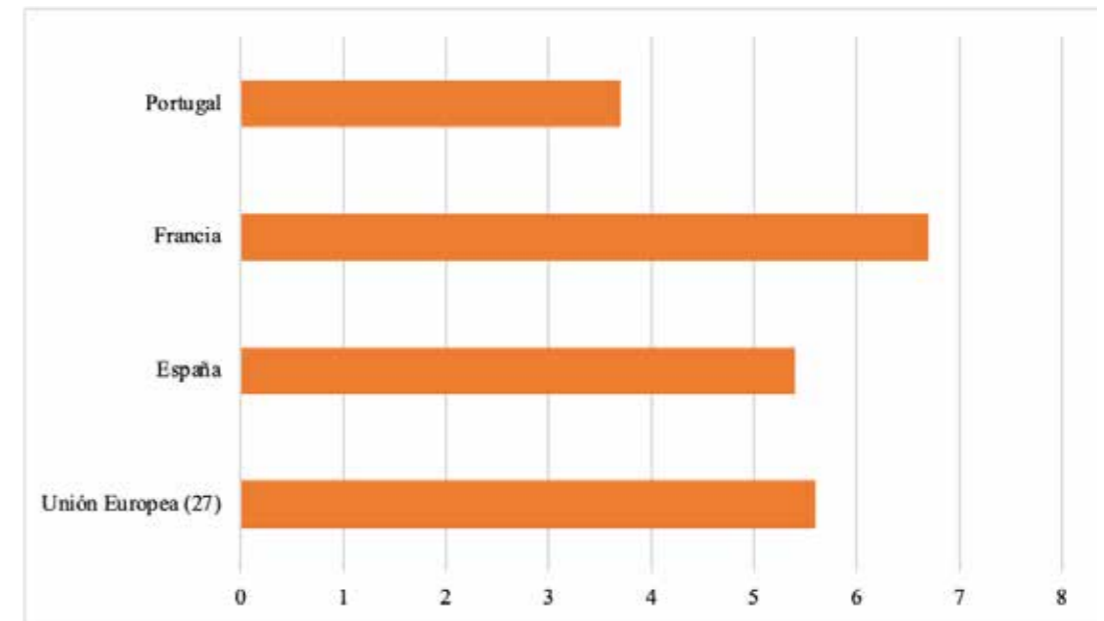
Una vez se han normalizado los datos, el VAB de la construcción se mueve en niveles más o menos constantes. Esto significa que el sector de la construcción se ha mantenido estable durante los últimos ocho años y ha digerido los excesos de la época anterior a la Gran Recesión. Si comparamos los datos de 2010 con las cifras que se dan en la actualidad, podemos ver que el ajuste se ha llevado tres puntos porcentuales. Hablamos de una caída importante, pero necesaria, puesto que ha permitido que las cifras de actividad del sector sean económica, financiera y laboralmente sostenibles y ajustadas a los parámetros lógicos del mercado. No obstante, el hecho de que el mercado presente un problema de escasez de oferta podría sugerir que la década de 2020 puede estar marcada por un crecimiento en el VAB de la construcción.

GRÁFICO 39.
Evolución del valor añadido de la vivienda en España sobre el total, 2010-2021.



Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

GRÁFICO 40.
Porcentaje de inversión en construcción de viviendas en España vs países frontera y UE, 2021.

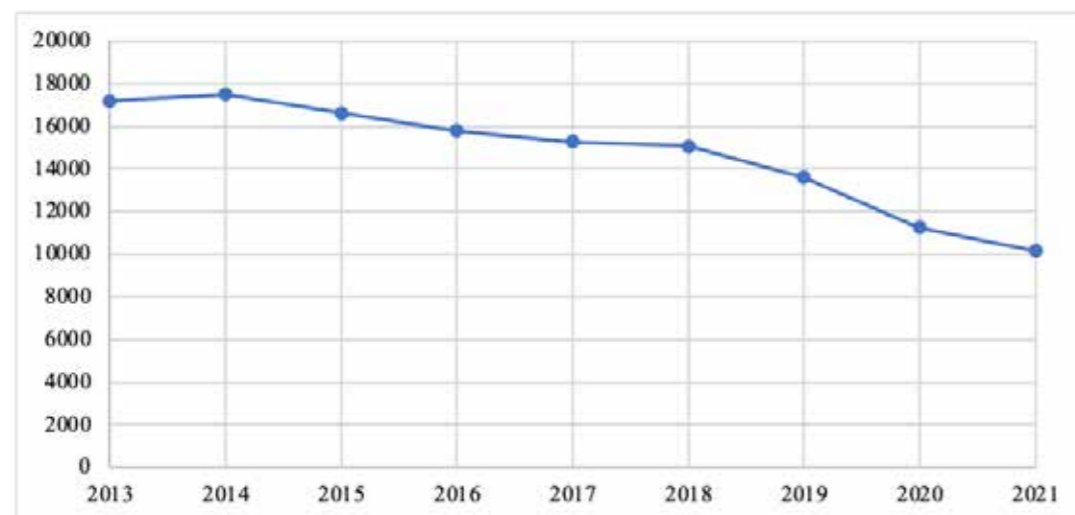


Fuente: elaboración propia a partir de Eurostat.

Como en el caso europeo, debemos tener en cuenta la evolución que se ha observado en términos de la formación bruta de capital en construcción, puesto que esto nos permite saber más sobre el desempeño de la inversión. Lo cierto es que, en términos comparados, algunos de los países vecinos

de España presentan tasas de inversión superiores, caso de Francia, mientras que otros se sitúan por debajo, como vemos en Portugal. En cualquier caso, el promedio comunitario es del 5,6%, de modo que España se sitúa ligeramente por debajo de la norma, como aparece reflejado en el gráfico 40.

GRÁFICO 41.
Número de desahucios en España, 2012-2021.

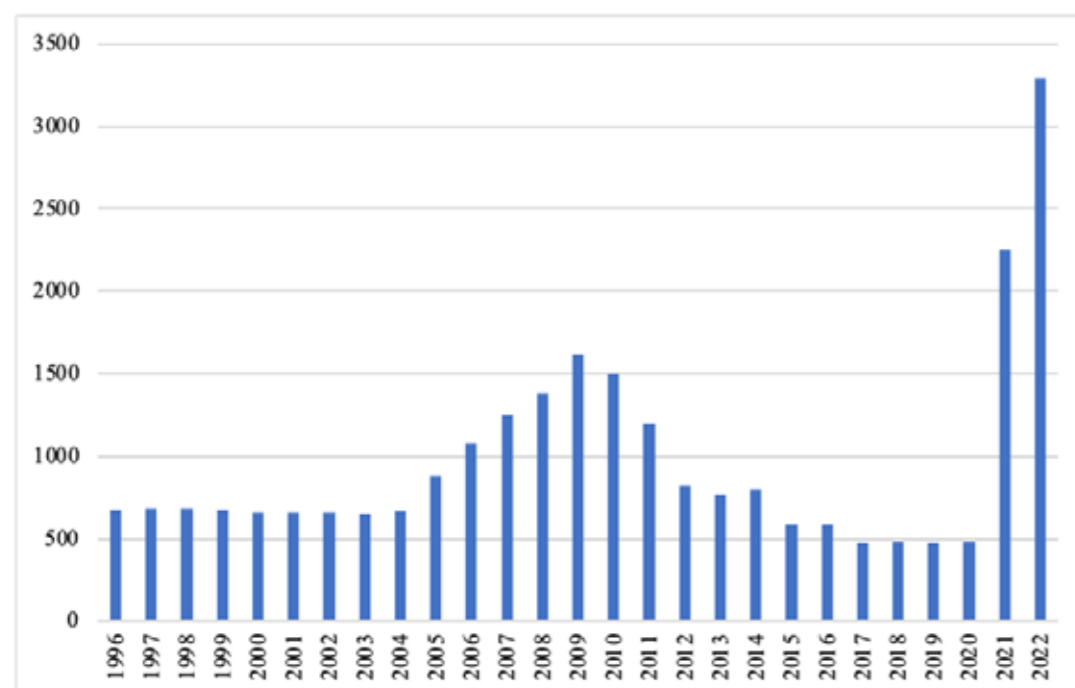


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Consejo General del Poder Judicial.

Uno de los principales problemas que llegó a enfrentar el mercado inmobiliario español durante el ciclo bajista que siguió a la “burbuja” fue la escalada observada en la ejecución de desahucios. Un repunte excesivo de los lanzamientos hipotecarios viene a sugerir que el crédito a la vivienda se venía concediendo de forma excesiva, infravalorando riesgos esenciales, como los referidos a un cambio a peor del ciclo económico.

En este sentido, y si analizamos lo ocurrido durante la última década, podemos destacar que el periodo comprendido entre 2013 y 2014 ayudó a estabilizar estos datos y, desde 2015, se ha producido un descenso progresivo en el número de desahucios ejecutados en España. Esto no solo significa que el número de impagos se haya reducido, sino que también sugiere que la financiación se está concediendo con mejor criterio. Así lo vemos en el gráfico 41.

GRÁFICO 42.
Evolución del gasto en «acceso a vivienda» por parte del sector público (en millones de euros) en España, 1996-2022.

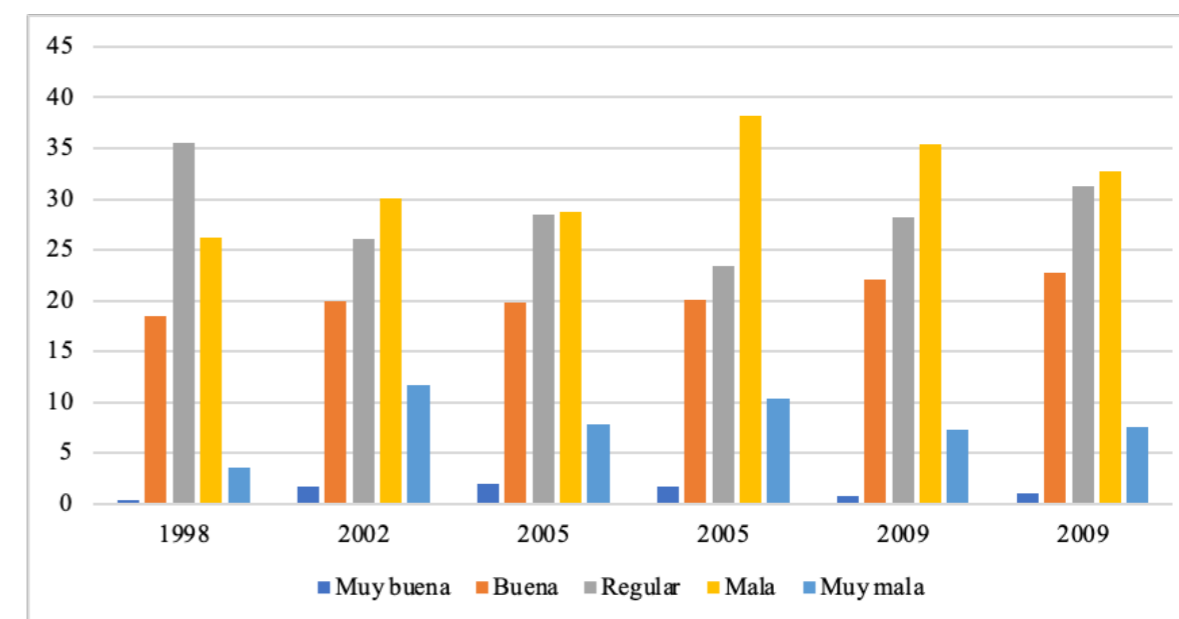


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Hacienda.

A raíz de todo lo acontecido en el mercado, conviene fijarse en la intensidad de las políticas de vivienda, puesto que su evaluación acarrea implicaciones importantes para el sector y también tiene un efecto relevante en términos de gasto público. Ampliando el foco, vemos que, hasta el año 2009, se venía dando un incremento del gasto público en las partidas relacionadas con la vivienda. Desde entonces, el “pinchazo” de la “burbuja” generó un desplome de los ingresos fiscales que indujo un recorte de estos desembolsos. Por este motivo, el gráfico 42 describe una caída significativa en los presupuestos relacionados con la vivienda, que

de hecho se mantuvo hasta la llegada de la crisis de la COVID-19 en el año 2020. Sin embargo, en los años 2021 y 2022 se ha dado un crecimiento significativo en estos desembolsos que rompe por completo la tendencia de ejercicios anteriores y abre un nuevo ciclo. ¿Cómo lo valora la ciudadanía? El CIS acostumbraba a preguntar por estos temas, pero interrumpió la serie en 2009, de modo que no podemos conocer los resultados más recientes. En cualquier caso, hasta entonces, la valoración de las políticas de vivienda por parte de los ciudadanos tendía a tildar estas actuaciones con calificaciones decepcionantes.

GRÁFICO 43.
Valoración de las políticas de vivienda, 1998-2009.



Fuente: elaboración propia a partir de datos del Ministerio de Hacienda.

Por último, y desde el punto de vista de la tributación, los informes sectoriales publicados por Garrigues hacen hincapié en el impacto que tiene la fiscalidad indirecta sobre la actividad del sector, incidiendo por ejemplo

en el alquiler de viviendas. Considera el bufete legal de referencia que los actuales gravámenes, sumados a las elevadas tasas de inflación, pueden causar una pérdida de dinamismo en el mercado.

CONCLUSIONES

El presente informe tenía como principal objetivo el estudio de las principales variables y datos que arroja el mercado inmobiliario en Europa y en España. Como ha podido comprobarse, es difícil aproximarse a esta rama de actividad como un “todo”, puesto que cada país presenta patrones propios y diferenciados, en línea con la cultura económica que exista alrededor de la vivienda.

En el caso español, resulta patente el problema de oferta que arrastra el sector, lastrado por un crecimiento insuficiente de los desarrollos inmobiliarios que afecta negativamente al precio de los mercados más dinámicos del país, como son Madrid, Barcelona o Málaga.

Por otro lado, la prevalencia de la propiedad sobre el alquiler descansa sobre fundamentos económicos

razonables, puesto que la carga financiera asociada a la tenencia de estos activos es entre 2 y 3 veces más baja que la asociada al arriendo y, además, la rentabilidad del *ladrillo* se compara favorablemente con la de la bolsa y, sobre todo, los bonos públicos y los depósitos bancarios.

Aún se desconocen los efectos de medio o largo plazo que está teniendo la invasión rusa de Ucrania sobre la actividad del sector constructivo, pero es importante hacer un seguimiento de estos acontecimientos, porque pueden incidir negativamente en el mercado de la vivienda. Ocurre lo mismo con la crisis inflacionista que se está desarrollando y cuyo remate podría llegar en 2024, tras un empobrecimiento significativo del poder de compra de las familias.

REFERENCIAS

Eurostat (Comisión Europea), “Estadísticas sobre vivienda” (2022). Disponible en: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Archive:Housing_statistics/es>.

Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana, “Boletín estadístico online: Transacciones inmobiliarias” (2022). Disponible en: <<https://www.fomento.gob.es/be2/?nivel=2&orden=34000000>>. Consultado en septiembre de 2022.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, “Housing market series” (2022). Disponible en: <<https://www.oecd.org/housing/data/affordable-housing-database/housing-market.htm>>. Consultado en septiembre de 2022.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, “Affordable housing database” (2022). Disponible en: <<https://www.oecd.org/housing/data/affordable-housing-database>>. Consultado en septiembre de 2022.

CUESTIONES DE POLÍTICA ECONÓMICA EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EUROPEO Y ESPAÑOL

EL DESEQUILIBRIO OFERTA-DEMANDA COMO RAÍZ DEL PROBLEMA

El portal inmobiliario Idealista, especializado en asuntos inmobiliarios, informó a mediados de 2022 de un estudio elaborado por DWS, la gestora de inversiones de Deutsche Bank, según el cual Europa arrastra un déficit de al menos 1,4 millones de inmuebles residenciales que deberían haberse desarrollado entre 2011 y 2020 pero, por unos y otros motivos, no se han materializado.¹

El trabajo de DWS alerta de que este problema es especialmente agudo en Alemania, España, Países Bajos y Reino Unido, mientras que los datos de Francia, Dinamarca, Finlandia o Portugal serían más favorables, puesto que la producción y finalización de viviendas sí habría estado a la altura de lo que demanda el mercado.

Lo que plantea DWS nos devuelve a un tema elemental del análisis económico: el análisis del equilibrio entre ofertantes y demandantes de cualquier bien o servicio. En este sentido, la vivienda no se diferencia de otros productos y su precio evoluciona siguiendo los mecanismos propios del mercado. Cuando la demanda desborda la oferta, los precios suben. Cuando ocurre al revés, los precios bajan. Si los precios han evolucionado mejor en unos países que en otros es, simple y llanamente, porque el ritmo de avance de la construcción solo ha sido suficiente en el caso de los primeros.

El cálculo que establece DWS muestra que España tiene el mayor déficit de vivienda de toda Europa. Para ser precisos, la formación de un millón de hogares durante el periodo que va de 2011 a 2020 solo tuvo como contraparte la finalización de medio millón de nuevos domicilios. Por lo tanto, se observa un diferencial negativo de al menos 500.000 inmuebles.

Idealista no solo se hace eco de las conclusiones que presenta DWS, sino que también responde a una aparente paradoja del mercado inmobiliario español. Como bien señala el servicio de estudios de Deutsche Bank, en España sí hay acumulado un *stock* de vivienda nueva que, a cierre de 2020, ascendía a 457.000 unidades. Entonces, ¿por qué falta medio millón de viviendas en España? ¿Por qué ese *stock* de cientos de miles de viviendas nuevas no encuentra salida?

El problema radica en el tipo de inmuebles que se encuentran en esta situación. Si repasamos la evolución del *stock* de vivienda nueva, podemos ver que subió de 200.000 a 600.000 entre 2005 y 2010, para después iniciar un descenso progresivo hasta situarse por debajo de las 500.000 unidades en 2015. Desde entonces, prácticamente no ha habido avances... a pesar de que la formación de hogares seguía creciendo y la demanda continuaba su aumento.

¹ Ana P. Alarcos, "España arrastra el mayor déficit de viviendas en Europa: dónde hacen falta y por qué no se construyen más" (9 de marzo de 2022). Disponible en: <<https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2022/03/09/795202-espana-arrastra-el-mayor-deficit-de-viviendas-en-europa-donde-hacen-falta-y-por-que>>. Consultado en septiembre de 2022.

Esta circunstancia sugiere que dos tercios de los inmuebles desarrollados en los últimos años de la “burbuja” inmobiliaria no tienen salida real en el mercado, puesto que sus características se alejan de lo que demandan verdaderamente los compradores. No hablamos de viviendas viejas o inadaptadas, puesto que son construcciones relativamente modernas, pero sí de promociones ubicadas en zonas donde no existe apetito inversor por parte de las familias. La política del “ladrillo” propia de los años de gobierno del socialista Rodríguez Zapatero cebó una gran “burbuja” inmobiliaria que produjo inversiones poco sensatas. La fiebre especulativa empujó al alza el empleo y los ingresos fiscales, pero este espejismo terminó resultando evidente con el estallido de la Gran Recesión. Si la construcción ha cedido tres puntos de participación en el VAB nacional es porque su ritmo de crecimiento en los años de la “burbuja” era, a todas luces, insostenible. Y, lamentablemente, el *stock* remanente de aquellos excesos no tiene fácil salida en el mercado, de modo que su aportación a la resolución del desequilibrio oferta-demanda es prácticamente insignificante. *De poco sirve construir en Ciudad Real si la gente busca vivienda en Madrid...*

En declaraciones a Idealista, Daniel Cuervo recuerda que “la crisis financiera iniciada en 2008 tuvo como consecuencia un gran *stock* de viviendas sin vender, que fue disminuyendo conforme la recuperación económica se hizo sentir en las economías domésticas. Este *stock*, sin embargo, se ha absorbido de manera muy heterogénea dependiendo de su localización. Todavía existe, en gran medida, en zonas con baja demanda. Por el contrario, tenemos otras áreas con mayor actividad económica que hace tiempo que agotaron ese *stock* y que, incluso, no logran hacer frente a la demanda con los actuales volúmenes de vivienda de nueva construcción”.

El director de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) afirma que “de media, se han creado cada año en España unos 120.000 hogares, pero en los últimos años la

producción de viviendas apenas ha superado por la mínima el umbral de las 100.000 unidades por ejercicio. Por esto, el déficit de vivienda, lejos de disminuir, se está incrementando de manera notable en las zonas más dinámicas del mercado inmobiliario español”.

Los datos que presenta Idealista van en la misma línea. En 2014 se constituyen 85.800 hogares, pero solo se terminan 46.822 viviendas. Tras ese gran desfase, en 2015 se dan de alta 43.100 nuevas unidades de convivencia, una cifra cercana a los 45.152 pisos y casas rematados durante el ejercicio. Tras ese respiro, vuelven a darse grandes diferenciales. En 2016, los 59.500 hogares se quedan por encima de las 40.119 viviendas terminadas. En 2017, el primer indicador asciende a 66.700, frente a 54.610 para el segundo. En 2018 vuelve a darse un cierto equilibrio (63.100 vs 64.354), pero los datos de 2019 apuntan nuevamente a un desfase que incrementa el déficit del mercado, con 89.800 nuevos hogares frente a 78.789 unidades finalizadas. El dato para 2020 opone los 129.100 hogares creados con las 85.945 viviendas rematadas. Si acumulamos estas cifras, vemos que el periodo 2014-2020 se zanja con 537.500 nuevos hogares, frente a 415.791 viviendas terminadas. Y, como hemos visto, ese diferencial de 120.000 domicilios es solo la parte más reciente de un déficit de vivienda que alcanza el umbral del medio millón de unidades

Estamos, pues, ante un problema económico relativamente sencillo de entender. En algunas regiones españolas no hay suficiente vivienda como demandan las familias, de modo que los precios suben como resultado de esa falta de oferta. Y, en otras demarcaciones territoriales, la existencia de un mayor *stock* no encuentra encaje en el mercado, puesto que hablamos de domicilios construidos en fase de “burbuja” con escaso o nulo atractivo para las familias. Hay, pues, un desequilibrio pendiente que solo se puede compensar impulsando la construcción allí donde la demanda reclama un mayor acceso a vivienda.

LA VIVIENDA EN EL DEBATE PÚBLICO

En su libro “Narrativas económicas”, publicado en 2020, el Premio Nobel de Economía, Robert J. Shiller, explora hasta qué punto la popularización de discursos y mensajes económicos puede terminar alterando el comportamiento de los agentes del mercado, en un sentido u otro.²

¿Existen las profecías autocumplidas? ¿Pueden generarse “burbujas” productivas debido a la generalización de mensajes excesivamente optimistas sobre la rentabilidad de un activo? Esos son los temas que intenta resolver el análisis narrativo planteado por Shiller, que además es todo un experto en el mercado inmobiliario, hasta el punto de que uno de los índices de precios de la vivienda más influyentes de Estados Unidos lleva su nombre (el llamado *S&P Case-Shiller US National Home Price Index*).

En sus trabajos sobre la influencia de las “narrativas económicas”, el economista estadounidense apunta que “este tipo de relatos tiene una larga historia detrás. Antes de la Revolución Industrial ya leíamos noticias y debates sobre el precio de las granjas y las tierras agrícolas. Con el desarrollo de las ciudades, el suelo pendiente de urbanización se convirtió en un activo muy codiciado. Así ocurrió, por ejemplo, en Florida, a largo de la década de 1920. Más adelante, la conversación empezó a girar en torno al desarrollo de vivienda sobre dichos terrenos”.

Shiller explica que “la confianza que los agentes económicos depositan en el sector de la construcción es distinta a la confianza que profesan en el estado general de la economía, porque las personas tienden a evaluar una y otra cuestión de manera diferenciada. En el caso del “ladrillo”, la gente habla de su evolución sintiendo que se trata de un activo personal sobre el que cualquiera puede tener opiniones concretas. En cambio, en el caso de la economía en su conjunto, se tiende a interpretar que hablamos de un conjunto de fuerzas innumerables que resultan mucho más difíciles de desentrañar. Pero la naturaleza de las propiedades inmobiliarias también viene marcada por el conjunto de la sociedad y su valor depende, en gran medida, de estimaciones y valoraciones que hacemos todos, en mayor o menor medida”.

Shiller cobró fama con sus escritos sobre la “exuberancia irracional” que pueden llegar a desarrollar los mercados en fases de “burbuja” como las que se han observado en el mercado inmobiliario. En su investigación sobre las “narrativas económicas”, presenta algunas razones sociológicas que inciden en esa demanda exacerbada de vivienda. Por ejemplo, cuando cita los estudios de Daniel McGinn, Shiller pone de manifiesto cómo las connotaciones de estatus asociadas a la posesión de vivienda podrían haber motivado decisiones de compra financieramente irresponsables. Exhibir un patrimonio inmobiliario creciente sería, pues, una forma de presentarse en sociedad como alguien que prospera. Este efecto se vería acrecentado por la comparación social que alientan las redes sociales e internet, así como por una cultura del entretenimiento tremendamente influenciada por los géneros de telerrealidad.

Pero, como sabemos, el devenir del mercado de la vivienda también está muy vinculado a las estrategias empresariales y las políticas públicas que se desarrollan en torno a los activos inmobiliarios. El anhelo de poseer vivienda en propiedad, por ejemplo, es relativamente moderno. Fue en la década de 1910 cuando el embrión de lo que ahora es la Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios de Estados Unidos lanzó una campaña orientada a exaltar los beneficios de poseer una casa en propiedad. Conforme estos mensajes ganaron respaldo, los gobiernos se centraron en favorecer la compra de vivienda, ofreciendo incentivos fiscales e interviniendo en el mercado hipotecario para abaratar la financiación y extenderla a un mayor número de familias. Sin embargo, ese enfoque tan agresivo terminó desencadenando una crisis como la que estalló entre 2007 y 2008, cuando el “ladrillo” corrigió sus excesos, llevándose por delante a muchas entidades financieras y provocando turbulencias en la economía global.

Con todo, estas decisiones explican el aumento de la demanda – pero no nos dicen nada sobre la oferta. Al fin y al cabo, puede que se haya producido un aumento excesivo en el apetito por comprar vivienda, pero ¿caso esa tendencia no puede verse igualada con una subida equivalente en la oferta, hasta

² Ver: Robert J. Shiller, *Narrativas Económicas* (Deusto, 2020). Los párrafos seleccionados se corresponden con el capítulo 15.

terminar equilibrando el mercado? He ahí la pregunta que nos lanza el economista Kevin Erdmann, cuyo libro *Shut Out* explora las restricciones regulatorias que impidieron el aumento de la oferta de vivienda y propiciaron, en última instancia, el “pinchazo” de la construcción que acabó desatando la Gran Recesión.

De modo que, si partimos del análisis de “narrativas económicas”, terminamos igualmente hablando del equilibrio oferta-demanda y su efecto en los precios del sector. Y es que, sean cuales sean las motivaciones o los incentivos que promueven la subida de la demanda, su repunte puede verse compensado por la mejora de la oferta. Cuando no ocurre lo segundo, es evidente que el mercado acaba sufriendo un cortocircuito.

En países como España, parecería que el ciclo de inversión en el sector inmobiliario se ha visto afectado por este tipo de dinámicas tanto en la fase alcista como en el periplo bajista. En plena “burbuja”, imperó en el mercado la sensación de que el “ladrillo” era un valor seguro que no detendría su escalada de precios.

Esta narrativa se apoyaba en el buen comportamiento que ha tendido a exhibir la vivienda en comparación con los bonos de deuda pública, los depósitos bancarios o incluso el mercado de valores. En cambio, una vez se puso en marcha el periodo de ajuste, los mensajes negativos respecto al futuro del sector habrían podido tener como resultado un descenso excesivo en los niveles de actividad constructiva.

Ante la generalización de un discurso pesimista y crítico, la construcción de vivienda se vio penalizada fiscal y regulatoriamente. El desarrollo de vivienda protegida se hundió hasta alcanzar mínimos históricos. El *decrecimiento* se impuso como actitud deseable para el “ladrillo”.

Especialmente llamativo fue lo ocurrido entre 2015 y 2019 en el Ayuntamiento de Madrid, cuya alcaldesa comunista, Manuela Carmena, se jactó de haber retrasado, paralizado y bloqueado el desarrollo de más de 150.000 viviendas. Sin embargo, la gran paradoja de su mandato fue el hecho de que, ante semejantes restricciones, los precios de la vivienda se disparasen y los votantes acabasen volviéndose contra Carmena. La implacable ley de la oferta y la demanda puso todo en su sitio.

Shiller explica en su obra que, “siempre que hay suelo disponible para comprar vivienda, se construirán nuevas casas y la demanda de vivienda podrá aumentar con un impacto mínimo en los precios. Pero, si el suelo escasea, entonces veremos que quienes aspiran a formar un nuevo hogar tendrán que competir con la población que ya está instalada en el *stock* de viviendas existentes. Y esa competencia se dará en un contexto de precios crecientes”.

Cuando esto ocurre, veremos cómo, “poco a poco, solo los compradores más adinerados podrán permitirse la compra de viviendas en la ciudad. Quizá aquellas personas que viven en dicha población, pero no tienen un interés especial por permanecer en ella, verán ese aumento de precios como un incentivo para vender sus casas y trasladar los ingresos generados por la venta a la compra de otra vivienda más económica, quizá a las afueras, quizá en otra urbe. Pero, en términos netos, el resultado de esta combinación de factores es una subida de precios, con todo lo que ello supone”. De modo que la ciencia económica no parece estar muy dividida y, más allá de las narrativas imperantes en cada momento del ciclo, resulta indiscutible que, si prevalece una brecha entre oferta y demanda, los precios del sector lo acabarán reflejando.

CONTROLES DE PRECIO EN EL ALQUILER: EL DESASTRE SUECO

La izquierda europea ha tendido a promover la imposición de controles al precio de alquiler como solución al problema del encarecimiento de la vivienda. Estudios presentados por Gregory Mankiw estiman que más del 90% de los economistas se oponen a este tipo de intervención, por considerar que tiene efectos contraproducentes sobre el mercado que se pretende mejorar.

Suecia es uno de los países que más lejos ha llevado este tipo de medidas regulatorias. En 1942 se pusieron en marcha las primeras normas orientadas a fijar los precios que pueden exigir los propietarios de vivienda a cambio de su arriendo. El analista Gustav Fritzen, del *think tank* TIMBRO, ha identificado en un informe las nueve principales razones por las que estas restricciones han tenido un mal resultado.³ Así las resume el diario económico *Libre Mercado*:⁴

- “Se ha producido una caída de la inversión en vivienda derivada de la imposibilidad de fijar precios que permitan obtener un retorno adecuado a los promotores y constructores de nuevos desarrollos. En efecto, el 93% de los Ayuntamientos tiene hoy escasez de vivienda, lo que por ejemplo obliga a muchos ciudadanos a vivir lejos de la ciudad donde trabajan. Esta situación se traduce, además, en que los tiempos de espera para acceder a un apartamento en Estocolmo llegan, de media, a los 11 años. Estos plazos pueden llegar a los 30 años en el caso de los ciudadanos que pretenden acceder a los pisos de protección oficial más fuertemente subsidiados”.
- “Como es tan difícil encontrar un arriendo en condiciones, muchas familias se ven forzadas a adquirir un inmueble. Desde el año 1990 hasta hoy, el parque de viviendas en alquiler se ha reducido más de un 30%, a pesar de que la población ha aumentado un 40%. Tal evolución explica el fuerte encarecimiento de la vivienda libre o de segunda mano, lo que a su vez se traslada al balance de las familias, fuertemente endeudadas como resultado

de las hipotecas que tienen que asumir para comprar vivienda. De hecho, los pasivos de los hogares ha pasado del 40% al 90% del PIB en los veinte últimos años”.

- “Ante la situación de escasez, ha proliferado la aparición de intermediarios que, a través de acuerdos informales o de maniobras realizadas al borde de la legalidad, aceptan en arriendo un apartamento y después lo subarriendan a quienes buscan un piso en alquiler. Esto hace que los precios suban más aún, aunque sea de forma indirecta mediante tasas u otro tipo de pagos que burlan el control oficial de precios. La situación resulta especialmente grave para las familias de ingresos bajos, las más afectadas por este tipo de operaciones”.
- “El problema de acceso bajo las reglas oficiales ha dado pie al auge del mercado negro del alquiler, que solo en Estocolmo mueve unos 110 millones de euros al año y atrapa a uno de cada cinco jóvenes residentes en la ciudad. Pese a que las autoridades han reforzado las inspecciones desde 2014, esta práctica ha seguido aumentando, asociada además a problemas de okupación, fraude fiscal, violencia barrial...”.
- “Las normas impuestas han derivado en una penalización que perjudica a las familias. La ausencia de una dinámica propia del mercado en el ámbito del alquiler favorece a los individuos sin hijos, que obviamente soportan menos gastos que aquellos hogares que sí tienen descendencia. Esto se traduce en que la calidad, la ubicación y/o el tamaño de las viviendas alquiladas por familias tiende a ser manifiestamente menor”.
- “Las ramificaciones de la política de control de precios también resulta patente en el mercado de trabajo. Muchas empresas tienen problemas para captar a trabajadores extranjeros altamente cualificados, porque su desembarco en el país nórdico se ve enormemente complicado por la

³ Gustav Fritzen, “Rent controls: how they damage the housing market, the economy and society”, Epicenter (22 de enero de 2020). Disponible en: <<https://www.epicenternetwork.eu/research/publications/rent-controls/>>. Consultada en septiembre de 2022.

⁴ Libre Mercado, “Las 9 razones por las que el control de precios del alquiler fracasará en España” (31 de enero de 2020). Disponible en: <<https://www.libremercado.com/2020-01-31/las-9-razones-por-las-que-el-control-de-precios-del-alquiler-fracasara-en-espana-1276651565/>>. Consultada en septiembre de 2022.

dificultad de hacerse con un piso de alquiler. Una de cada cinco empresas reconoce este problema y la tendencia va en aumento, algo especialmente grave en una economía como la sueca, que depende de este tipo de asalariados para seguir potenciando sus industrias más innovadoras”.

- “La ausencia de libertad en el mercado del arriendo también genera un problema de segregación social. Tres colectivos (los jóvenes, las rentas bajas y los inmigrantes) han salido especialmente golpeados y viven hoy en barrios que, con el tiempo, van convirtiéndose en focos de dependencia, desempleo y desorden”.
- “Las medidas de control llevan aparejados algunos subsidios, pero el diseño de los mismos no solo no soluciona los problemas existentes, sino que contribuye a exacerbar el mal funcionamiento del sistema de control de precios. Por ejemplo, como las ayudas van ligadas al tamaño, y no solo a la renta, puede darse que los pisos de mayor tamaño acaben en manos de personas de ingresos altos que, además, reciben ayudas públicas para el alquiler, mientras que otras viviendas de menor

tamaño, alquiladas por personas de ingresos bajos, se quedan fuera de tales beneficios sociales”.

- “Los controles de precios también han tenido el efecto de reducir la calidad del parque de viviendas. Los propietarios de domicilios dedicados al arriendo se limitan a invertir lo mínimo posible en sus pisos, puesto que la imposibilidad de aumentar los precios del alquiler les impide extraer rentabilidad alguna de cualquier mejora sustancial de la vivienda. Esto se traduce en un parque inmobiliario viejo, anticuado, incómodo y, en resumidas cuentas, indigno de un país rico y moderno como Suecia”.

Después de ochenta años de control de precios, y a raíz de unas normas cada vez más restrictivas, Suecia ha terminado constatando el fracaso absoluto de esta política intervencionista. Solo en Estocolmo hay 570.000 personas anotadas en listas de espera para poder alquilar un piso. En algunos barrios céntricos, la espera media es de 20-23 años. Y, en todo el país, se estima que el 93% de los municipios del país presentan un problema de escasez de vivienda.

BERLÍN: INTERVENCIONISMO ILEGAL Y DE NEFASTOS RESULTADOS

En Berlín, la ciudad capital de Alemania, los tres principales partidos de la izquierda política (socialdemócratas, ecologistas y comunistas) han promovido en 2021 la celebración de un referéndum orientado a expropiar 240.000 viviendas ubicadas a lo largo y ancho de la ciudad. De hecho, la votación se terminó celebrando y el 56% de los ciudadanos se manifestó partidario de proceder a la toma forzosa de estos inmuebles.

Conviene hacer algunas aclaraciones de lo sucedido en la ciudad teutona:

- En primer lugar, no hablamos de una votación vinculante, al contrario de lo que ocurre en los procesos de democracia directa de países como Estados Unidos o Suiza. Además, aunque la propuesta pasa ahora al Senado de la ciudad, no está claro que los socialdemócratas vayan a respaldar una ronda de expropiaciones tan radical como la que proponen ecologistas y comunistas.

- En segundo lugar, la justicia germana viene parando los pies a este tipo de propuestas, invocando la protección de la propiedad recogida en la *Ley Básica* del país y otras normas de máximo rango jurídico. De hecho, cuando el consistorio berlinés aprobó una ley de control de precios que habría replicado el nefasto experimento sueco con la limitación del precio del arriendo, el Tribunal Supremo de la capital acabó derogando la medida.
- En tercer lugar, hay razones económicas de peso para dudar de la viabilidad de una propuesta así, puesto que expropiar esas 240.000 viviendas supondría un desembolso de 30.000 millones de euros, cifra que se sitúa muy lejos de la capacidad financiera del Ayuntamiento de Berlín.

Vale la pena referirnos también a lo ocurrido con el control de precios en la ciudad berlinesa. Es cierto que la justicia ya ha tumbado estas restricciones, pero la derogación de las mismas se produjo tras un lustro de aplicación de la norma, entre 2015 y 2020, de modo que podemos extraer algunas lecciones valiosas de lo ocurrido.

El balance del experimento es el siguiente:

- La oferta de vivienda cayó un 25%. Al no poder rentabilizar el arriendo de acuerdo con los costes lógicos del mercado, muchos propietarios sacaron sus pisos y casas del segmento dedicado al alquiler.
- El precio medio del alquiler creció un 36%. Las regulaciones afectaban a los contratos en vigor, pero muchos propietarios afectados optaron por sacar los pisos temporalmente del mercado a base de no renovar los acuerdos con sus inquilinos, para después financiar reformas con las que justificar una subida de precio y aplicar un coste más alto y así iniciar nuevos contratos partiendo de bases más altas.
- Las viviendas en venta se dispararon un 39%, de modo que el mercado giró cada vez más hacia la propiedad, reduciendo la oferta de alquiler.
- Se constató una mayor intensidad de la economía sumergida, hasta el punto de que muchas agencias inmobiliarias comunicaban dos precios: el oficial y el deseado. El segundo era el coste total que

terminaban asumiendo los arrendatarios, que pagaban la diferencia “en negro”.

De modo que la política berlinesa en materia de vivienda ha tendido a moverse en un lamentable plano de ilegalidad e intervencionismo, generando inseguridad jurídica y empobreciendo a los vecinos de la capital.

Otras ciudades alemanas, como Hamburgo, han acompañado el crecimiento de su población con una política orientada a mejorar la oferta de vivienda, obteniendo resultados mucho más favorables. También hay quienes reivindican para Berlín una fórmula como la de Viena, donde las autoridades han promovido activamente la construcción de obra nueva a base de proyectos de colaboración público-privada que han elevado hasta el 80% el porcentaje de familias que arriendan su hogar.

Parece más lógico avanzar en la dirección de Hamburgo o Viena que perseverar en los errores que viene cometiendo Berlín, puesto que por ese camino no se generan controversias políticas tan lamentables, no se vulneran los derechos de propiedad y no se pone en jaque la solvencia financiera de la Administración Pública.

PARÍS: EL FIASCO DE LA “RENTA DE REFERENCIA”

Año tras año, los estudios especializados han tendido a situar París como una de las ciudades más caras del mundo para alquilar vivienda. Sin embargo, la capital gala no ha apostado por desarrollar vivienda, generando un “tapón” que ha encarecido un 400% los precios a lo largo de los últimos veinticinco años.

Las autoridades locales de la capital francesa no han explorado soluciones de oferta, sino que han replicado los controles de precios que tan malos resultados han tenido en otras urbes del Viejo Continente. Una vez más, los resultados han sido decepcionantes.

La política de aplicar una “renta de referencia” se aplicó de 2015 a 2017, pero la justicia la derogó al entender que, al no aplicarse en toda la ciudad, generaba asimetrías y escenarios de competencia desleal. Pero, mientras estuvo en vigor, se estima que esta limitación tuvo como resultado directo la desaparición del 15% de la oferta. No solo eso: en cuanto la justicia anuló lo ocurrido, los precios del alquiler subieron un 20% de forma casi inmediata.

El Ayuntamiento, en manos del Partido Socialista, replanteó la normativa y la activó nuevamente en 2019, estableciendo una “renta de referencia” que considera diversos aspectos: número de habitaciones, antigüedad del inmueble, ubicación, dotación del piso, etc.

Una vez se incluye la “renta de referencia” en los contratos, el alquiler solo puede moverse hasta un 20% por encima de dicho precio. Las multas que se pueden llegar a imponer por cada mensualidad en la que se cobre más de lo estipulado se mueven entre los 5.000 y los 15.000 euros.

Una encuesta elaborada por la agencia inmobiliaria Meilleurs Agents muestra que más de la mitad de los inmuebles han encontrado fórmulas para eludir las normas de control. Además, un estudio del economista Óscar Gourgues constata que, una vez más, se ha generado una caída de la oferta.

Esta vez, la medida estará en vigor hasta 2023, de modo que muchos propietarios han dejado en pie la subida del 20% aplicada entre 2017 a 2019 y, presumiblemente, harán lo propio a partir de 2023.

PORTUGAL Y HOLANDA: LOS IMPUESTOS Y EL PRECIO DE LA VIVIENDA

En 2019, la coalición de izquierdas que sostenía al gobierno Portugal anunció que tomaría medidas pensadas para aliviar la subida de los precios del alquiler. La decisión anunciada por la alianza que unía al Ejecutivo, de corte socialdemócrata, con dos grupos parlamentarios de orientación comunista y un pequeño partido animalista, animó a la izquierda radical de otros países como España, donde Podemos se jactó de que “limitar el precio del alquiler es posible y el gobierno progresista de Portugal lo demuestra”.

No obstante, la intervención anunciada por el gabinete de António Costa no se produjo por el lado de la demanda, sino de la oferta. Y es que, en vez de aplicar un tope a los precios del alquiler como han hecho otros países y ciudades europeas con nefasto resultado, la opción lusa consiste en ofrecer incentivos fiscales a los caseros que rebajen el alquiler a sus inquilinos.

El llamado “Programa de Alquiler Asequible” entró en vigor durante el segundo semestre de 2019. La iniciativa, de carácter voluntario, exige que propietarios y arrendatarios se registren en un portal oficial y presenten documentación que avale cuál era el precio vigente hasta entonces y cuál era la rebaja acordada para el futuro. Al acreditar un ahorro de al menos el 20%, el ahorro fiscal empezaba a ser aplicable.

Para facilitar la adopción de estas rebajas impositivas, se publicó un índice que toma en consideración los precios de mercado en cada zona del país, así como las características de los inmuebles. Por otro lado, el “Programa de Alquiler Asequible” exige que el descuento de al menos el 20% se mantenga durante cinco años y exige a los inquilinos que presenten avales suficientes para garantizar la solvencia de los acuerdos suscritos entre las partes.

En la práctica, y salvando los barrios y áreas más prósperas del país, los alquiler que se acojan al programa no superarán los 675 euros, cantidad que se reduciría a los 250 euros en el caso de un estudio o a 450 euros en domicilios con dos habitaciones. Para

mercados más dinámicos, como el de Lisboa y Oporto, la horquilla se movería entre 525 y 1.700 euros.

El gobierno luso no es el único que ha seguido este camino. Holanda también ha anunciado medidas que avanzan en la misma dirección y, desde 2021 en adelante, está favoreciendo un ahorro fiscal valorado en 1.800 millones de euros para los propietarios que reduzcan los precios que pagan sus inquilinos.

Holanda introdujo hace años un impuesto que afectaba a las empresas o familias que posean más de 50 viviendas. Los datos analizados por El País acreditan las negras consecuencias de este gravamen, que terminó estrangulando el mercado y encareciendo el alquiler.⁵ Entre las principales consecuencias del gravamen, destacan las siguientes:

- A raíz del sobrecoste que supone el impuesto, se han dejado de construir al menos 94.000 viviendas y el alquiler medio ha subido cerca de 800 euros por familia.
- Las empresas dedicadas al alquiler social no han ido a menos, sino a más.
- Las listas de espera para acceder a estos arriendos se han dilatado y ya suponen años de demora.
- En el segmento del alquiler libre, los precios han subido un 80% de 2012 a 2021.
- La inversión en mantenimiento y renovación de viviendas se ha reducido, resultando en inmuebles de pro calidad.

Con la eliminación gradual de este tributo, lo que pretende el Ejecutivo holandés es revertir la situación, generar condiciones fiscales más atractivas para las empresas dedicadas al mercado de la vivienda en alquiler y posibilitar un entorno en el que el desequilibrio oferta-demanda empiece a corregirse.

El ejemplo de Portugal y Holanda nos recuerda que es posible introducir políticas de oferta que abaraten

los precios asociados a las viviendas que ya están en el mercado. No solo se trata, por tanto, de desarrollar vivienda, sino también de favorecer el arriendo de las unidades existentes a precios más competitivos, a cambio de rebajar las cargas fiscales que soportan los propietarios.

Es importante tener en cuenta la incidencia de los impuestos sobre el precio final de la vivienda. En España, un informe del Grupo Inmobiliario Roca estima que la fiscalidad aplicada a la vivienda, entendiendo como tal los impuestos directos e indirectos y las tasas y licencias, ronda el 20-30%.

El desglose de estos costes impositivos para un chalet promedio sería el siguiente:

Tasas municipales:

- Licencia de obras.
- Tasa alineación oficial.
- Licencia de primera ocupación.
- Licencia de actividad PK.
- Licencia de actividad piscina.
- Licencia de funcionamiento piscina.
- Declaración responsable de funcionamiento de garaje.
- Licencias calas.
- Licencia actividad local ventas.
- Tasa de ocupación de acera por las casetas de obra.
- Tasa licencia vado.

Tasas autonómicas:

- Tasas industria + ECA.
- Tasa de calificación provisional.
- Tasa de calificación definitiva.
- Tasa de visado.

MADRID Y BARCELONA: LUCES Y SOMBRAS EN MATERIA DE VIVIENDA

Antes de evaluar la situación de los últimos años en el mercado de la vivienda de las dos principales ciudades españolas, conviene repasar lo ocurrido en el mercado del alquiler durante la segunda mitad del siglo XX y las primeras décadas del siglo XXI, puesto que las intervenciones realizadas en dicho sector fueron especialmente intensas y sus resultados tuvieron consecuencias catastróficas.

Impuestos municipales:

- ICIO (saneamiento, luz, agua...).
- ICIO (construcción vivienda).
- Instituto de Actividades Económicas.
- Plusvalía.
- IVBNU solar.
- IBI parcela.

Impuestos autonómicos:

- AJD promoción.
- AJD comprador.

Impuestos estatales:

- IVA.
- Impuesto de Sociedades.

Gastos regulados de notaría y registro:

- Operaciones empresa promotora.
- Operaciones comprador.

Impuestos asociados a la mano de obra.

- Retenciones IRPF.
- Cotizaciones Seguridad Social.

Para el supuesto medio que plantea el Grupo Inmobiliario Roca, hablaríamos de casi una treintena de gravámenes que acarrear unos costes fiscales que llegarían a ser del 24,6% del coste final y, en términos monetarios, encarecían el precio en 38.762 euros. El epígrafe más abultado serían los impuestos estatales (21.500 euros), sin desdeñar los autonómicos (5.880 euros), los impuestos asociados a la mano de obra (5.470 euros) y los municipales (3.910 euros).

En 1964, bajo el régimen franquista, España aprobó la Ley 40/1964, cuyo encabezado hablaba explícitamente de la necesidad de “atemperar el movimiento liberalizador de la propiedad urbana” y ajustarlo “a las circunstancias económicas del país y a las exigencias ineludibles de la justicia social, médula y razón de ser de nuestro sistema político”.

⁵ Isabel Ferrer, “La izquierda quiere quitar el impuesto a los grandes caseros de viviendas sociales en Países Bajos”, El País (27 de septiembre de 2021). Disponible en: <<https://elpais.com/economia/2021-09-27/la-izquierda-quiere-quitarse-el-impuesto-a-los-grandes-caseros-de-viviendas-sociales-en-paises-bajos.html>>. Consultado en septiembre de 2022.

Esta norma de 1964 se apoyaba en la Ley sobre Arrendamientos Urbanos, de 1946, que había empezado a desarrollar un sistema de controles y limitaciones del mercado del alquiler. Los datos del Instituto Nacional de Estadística nos informan de que este segmento atraía al 50% de los españoles a comienzos de la década de 1950. Sin embargo, si avanzamos treinta años en el tiempo, hasta 1980, podemos ver que el peso del arriendo se redujo al 25%. Los datos son claros: España intervino el mercado del alquiler... y el resultado del proceso fue un desplome de dicha fórmula ocupacional.

El problema central que enfrentaron los propietarios fue la aplicación de las cláusulas popularmente conocidas como “renta antigua”, en virtud de las cuales se congelaba *de facto* el alquiler. En 2010 o 2020 han salido a la luz casos de personas de muy avanzada edad que habían arrendado su vivienda pagando prácticamente lo mismo durante cincuenta, sesenta o setenta años.

Obviamente, esto equivale a expropiar el uso de tales inmuebles y anular cualquier posibilidad de explotarlos de forma rentable, de modo que los caseros afectados hicieron todo lo que estaba en sus manos para sacar sus pisos y casas del mercado del alquiler y ponerlos en venta. Por descontado, el fallecimiento de los inquilinos hizo que, inmediatamente, los propietarios liquidasen sus viviendas para compensar así parte de las pérdidas acumuladas durante tantos años en los que sus activos estuvieron intervenidos.

Los malos resultados del experimento no han impedido que el gobierno de Cataluña haya apostado por reintroducir este tipo de controles. Las restricciones entraron en vigor al final del verano de 2020 y, un año después, los datos evidencian un nuevo fiasco.

De acuerdo con los datos ofrecidos por Idealista, las rentas del alquiler bajaron un 8% a lo largo del primer año de aplicación del control de precios. Sin embargo, a lo largo de ese mismo periodo se observó un descenso del 10% en la ciudad de Madrid, que siguió el camino opuesto, mantuvo la libertad de precios y apostó por favorecer el aumento de la oferta de vivienda. De manera que la evolución de la Ciudad Condal fue peor que la de la Villa y Corte, a pesar de que la primera urbe optó por un intervencionismo radical y la segunda siguió un modelo de mercado.

Eso sí: hay una diferencia importante entre los resultados de Barcelona y los de Madrid. Y es que, mientras la oferta de vivienda ha empezado a crecer en la capital del Reino de España, los datos de la localidad catalana exhiben un auténtico desplome, hasta el punto de que la cifra de pisos alquilados a través de Idealista se ha reducido en 10.900 unidades, lo que supone un descenso del 42%.

Esto explica que el número medio de contactos diarios recibidos por los propietarios que alquilan sus viviendas se dispare de 1,7 a 4,8 durante el primer año de aplicación del control de precios, lo que refleja ese repunte de la tensión en la demanda de un mercado menguante.

Si extendemos el cálculo hasta 2022, encontramos que la evolución del precio medio ha descrito un descenso tres veces menor del observado a corto plazo, con una caída del 3% que se explica por la desaparición de oferta. Además, a lo largo del ejercicio 2022 se produjo una fuerte limitación de la aplicación de la norma, puesto que el Tribunal Constitucional anuló parte de su articulado, entendiendo que se habían desbordado las competencias autonómicas.

La senda restrictiva e intervencionista que ha explorado Barcelona emula las intervencionistas fórmulas que ensayó Madrid entre los años 2015 y 2019, bajo el gobierno comunista de Manuela Carmena. Bajo su mandato, el *stock* de vivienda disponible para compra-venta o alquiler se desplomó, a raíz de distintas decisiones municipales con las que se frenaron, ralentizaron y bloquearon numerosos proyectos inmobiliarios y urbanísticos.

El parón más significativo fue el que han sufrido las promociones programadas en el Sur de Madrid, planteadas en los nuevos barrios de Los Ahijones, Los Berrocales, Los Cerros y Valdecarros. La suma de estos cuatro proyectos amasa un total de 127.000 unidades, pero las trabas del gobierno de Carmena hicieron que estos desarrollos se retasen hasta cuatro años más de lo previsto, puesto que sus impulsores se negaron a dar por buenas las propuestas municipales que pretendían recortar el alcance de los desarrollos.

Otra iniciativa emblemática que chocó frontalmente con los vetos y problemas del gobierno comunista fue el proyecto de Madrid Nuevo Norte, popularmente

conocido como la Operación Chamartín. Se trata de un proyecto llamado a generar 25.000 millones de inversión acumulada y 350.000 puestos de trabajo, todo a cambio de soterrar las vías de tren, mejorar las carreteras y nudos de acceso a la capital, impulsar nuevas infraestructuras y dotaciones, generar un distrito financiero propio, levantar grandes edificios de oficinas, etc. Originalmente, la transformación de la Zona Norte incluía el desarrollo de 17.000 y hasta 22.000 viviendas, pero Carmena redujo el alcance de la actuación hasta situarlo en el entorno de las 10.000 unidades.

También se produjo un triste parón en la Operación Campamento, que toma como referencia los viejos terrenos del Ministerio de Defensa junto a la Casa de Campo y la carretera de Extremadura. Esta actuación no solo plantea grandes oportunidades de regeneración y transformación urbana, sino que también ofrece la oportunidad de desarrollar entre 10.000 y 20.000 viviendas.

En total, se estima que el gobierno municipal de Manuela Carmena detuvo proyectos inmobiliarios y urbanísticos que estaban llamados a generar 163.000 nuevas viviendas. Un “tapón” que, como era previsible, generó un fuerte encarecimiento de precios, que escalaron más de un 30% tanto en el segmento de compra-venta como en el de alquiler.

Además, si se compara el número de expedientes tramitados cada año por el consistorio con las autorizaciones que concede la Administración local, podemos observar que solo la mitad de los permisos fueron avalados en menos de doce meses, constatándose además un encarecimiento medio del 10% en el precio de las licencias municipales. Se estima, de hecho, que las demoras burocráticas y las subidas en el coste de los permisos han generado un encarecimiento de hasta 17.000 euros por vivienda.

Ante semejante deriva, no es de sorprender que las nuevas mayorías de gobierno alcanzadas por las fuerzas políticas de centro-derecha en 2019 hayan resultado en un cambio de rumbo que apuesta por impulsar políticas de oferta. Así, tanto a nivel municipal como en el plano regional, los acuerdos alcanzados por PP, Vox y Ciudadanos han propiciado cuatro grandes mejoras:

- Desregulación. Se ha modificado la Ley del Suelo, eliminando con ello requisitos previos (licencias, permisos, papeleo...) y facilitando el cambio de uso de los inmuebles. Además, se ha anunciado la aprobación de una nueva Ley del Suelo, para avanzar en la línea que marcó la modificación de la legislación existente.
- Colaboración público-privada. En enero de 2021 se puso en marcha el Plan Vive Madrid, que pretende sacar al mercado 25.000 nuevas viviendas destinadas al alquiler por parte de colectivos considerados prioritarios, caso de los jóvenes. Estas actuaciones privadas movilizarán una inversión de más de 4.400 millones de euros y ofrecerán una gran rentabilidad a las empresas participantes, que formarán parte del programa durante décadas a cambio de ofrecer alquileres más asequibles, con un ahorro medio del 40% que dejará 3.000 euros “extra” en el bolsillo de los arrendatarios. Además, se han sacado numerosas parcelas de suelo público al mercado, para favorecer nuevos desarrollos privados.
- Rebajas fiscales. En la parte autonómica del Impuesto sobre la Renta, se introducirá una deducción de hasta 1.200 euros para los jóvenes que vivan de alquiler. Además, el gobierno municipal de la capital ha reducido tanto el IBI como el ICIO y la Plusvalía Municipal, dos de los impuestos que más inciden en el coste final de la vivienda.
- Refuerzo de la propiedad. Los servicios legales del gobierno autonómico y de la administración local de Madrid se han volcado en la lucha contra la *okupación*, adoptando medidas con las que se pretende ayudar a los propietarios y poner fin a esta lacra.

Todas estas mejoras redundan en un apuntalamiento de las condiciones de mercado y permiten anticipar una fase expansiva para la construcción que, además, debe llevar aparejada una necesaria relajación de las muy tensionadas condiciones que venía exhibiendo el mercado, a raíz de las fortísimas e ineficientes intervenciones por parte del anterior gobierno municipal de Manuela Carmena.

MÁLAGA COMO CASO DE ESTUDIO DE LA EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE LA VIVIENDA

En la década de 1960, al calor del intenso crecimiento económico que vivió España, el número de viviendas visadas creció con fuerza, pasando de poco más de 100.000 a cerca de 500.000 unidades por ejercicio. En la práctica, el régimen franquista había congelado los alquileres con su programa de *renta antigua*, una medida que hizo que los inversores dejaran de invertir en dicho segmento del mercado y se centrasen solamente en construir para vender.

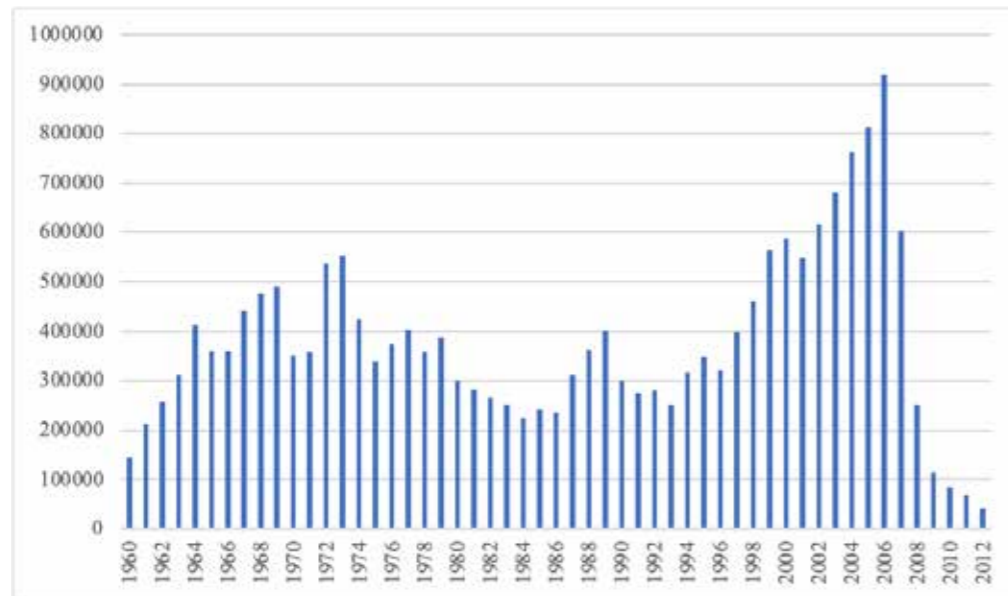
La inercia positiva de la economía mantuvo la tendencia al alza del sector a lo largo de la primera mitad de la década de 1970, pero ese impulso se vino abajo con la crisis inflacionista y no remontó el vuelo en la década de 1980, lastrada por la nula creación de empleo de la época de gobierno del PSOE.

Fue en la década de 1990 cuando, al calor de las reformas económicas del gobierno de José María

Aznar, el crecimiento volvió a propiciar un repunte sostenido de la producción, lo que se tradujo nuevamente en una fase alcista de la construcción. En estos años, la población ocupada crece con fuerza y el país empieza a ser receptor neto de inmigrantes, dos factores que se tradujeron en un fuerte aumento en la formación de hogares y, con ello, un incremento sostenido del parque inmobiliario.

Sin embargo, entre 2004 y 2006, el sector experimenta un trienio de crecimiento desbocado que solo se explica por la promoción activa de una “burbuja” inmobiliaria que acabaría desplomándose entre 2007 y 2008. El ajuste fue tan duro que, si repasamos las cifras de 2009 a 2012, podemos ver que la construcción experimentó un hundimiento absoluto, hasta situarse por debajo de los niveles propios de la década de 1960. El gráfico 44 es esclarecedor.

GRÁFICO 44.
Evolución del número de visados de obra concedidos en España, 1960-2012.

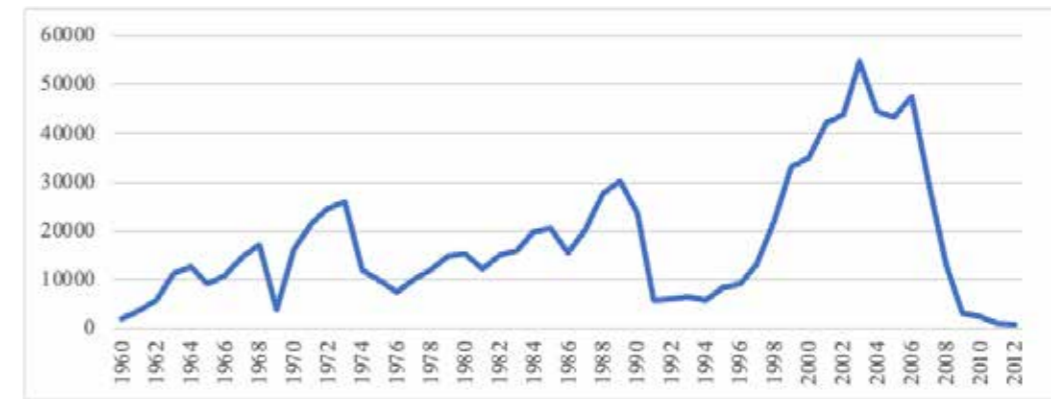


Fuente: Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España.

En los últimos años han proliferado los análisis sobre la evolución del mercado de la vivienda en España. Sin embargo, este enfoque basado en promedios nacionales oculta una realidad muy heterogénea, con unas provincias donde el crecimiento de los precios ha sido muy moderado y otras donde el acceso a la vivienda sí se ha encarecido con fuerza. Precisamente por eso, vale la pena dejar a un lado el caso particular

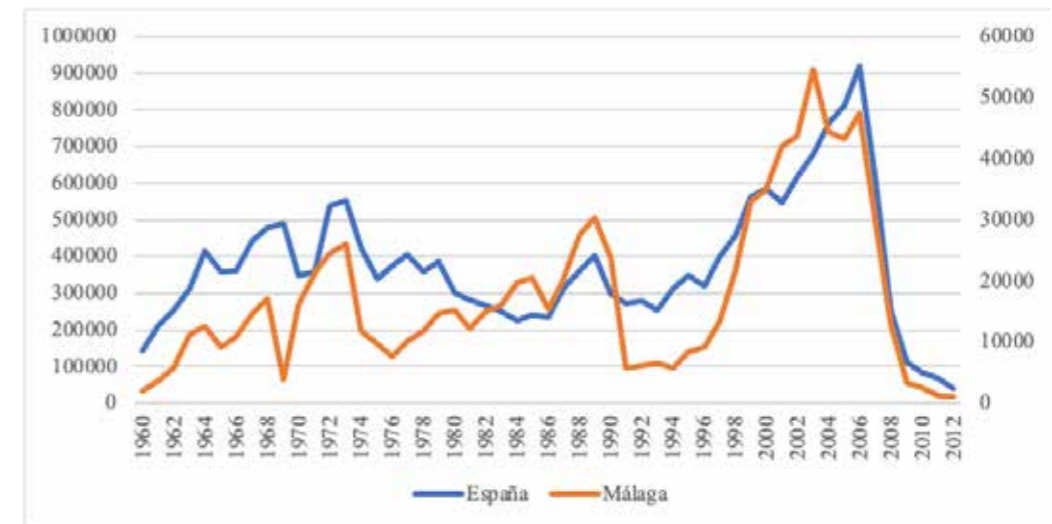
de Madrid o Barcelona y fijarnos en otro mercado, como es Málaga. En el gráfico 45 aparece reflejada la cifra de visados de obra concedidos en la provincia de la Costa del Sol, fijándonos nuevamente en el periodo que va desde 1960 hasta 2012. Como puede verse, la evolución es similar a la que se da en todo el país. De hecho, en el gráfico 46 reunimos ambas curvas y queda de manifiesto la fuerte correlación de las cifras.

GRÁFICO 45.
Evolución del número de visados de obra concedidos en la provincia de Málaga, 1960-2012.



Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

GRÁFICO 45.
Evolución del número de visados de obra concedidos en España y en la provincia de Málaga, 1960-2012.

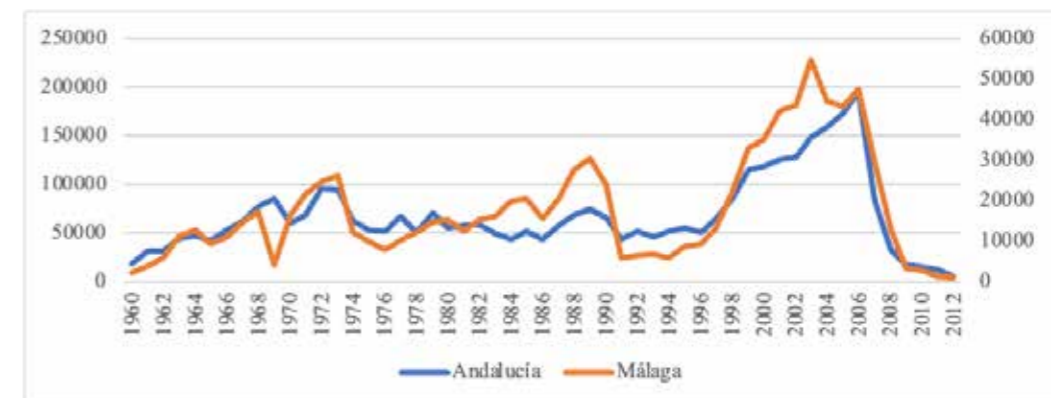


Fuente: Consejo Superior de los Colegios de Arquitectos de España; Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

Incluso si nos fijamos directamente en Andalucía y comparamos el desempeño regional con las cifras de la provincia de Málaga, el gráfico 46 revela que

apenas hay diferencias en la tendencia que exhiben ambas series de datos, si bien es cierto que Málaga logra un crecimiento algo mayor en las fases alcistas.

GRÁFICO 46.
Viviendas visadas en Andalucía y Málaga, 1960-2012.



Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

GRÁFICO 47.
Peso (%) de viviendas visadas en Málaga sobre el total de viviendas visadas en Andalucía.

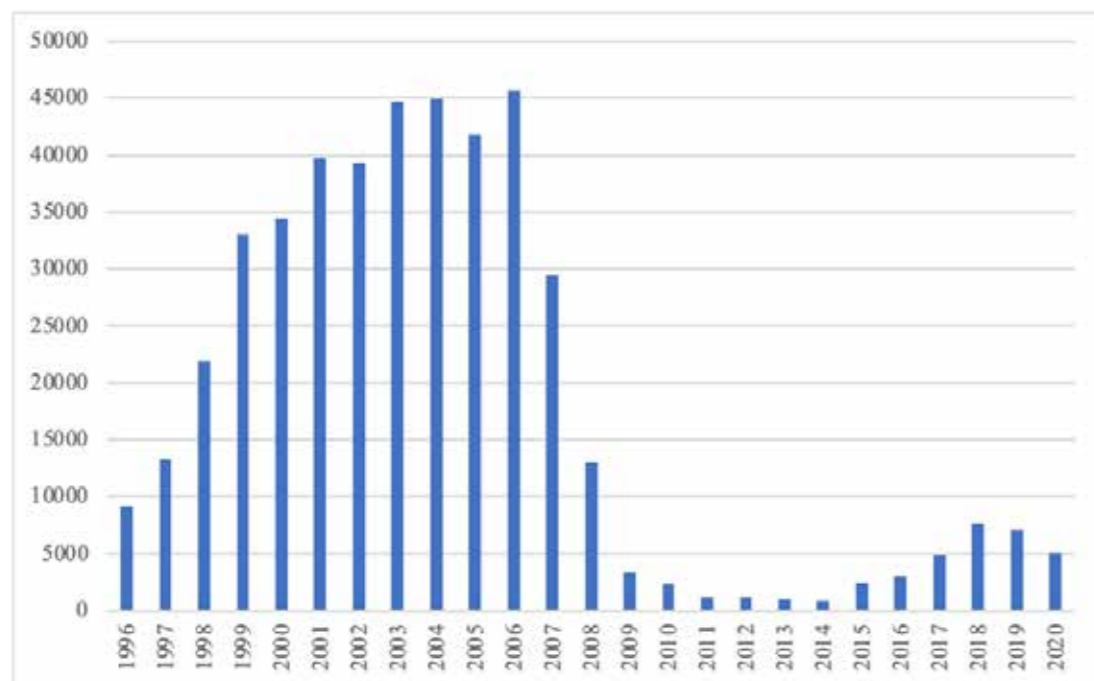


Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

Por otro lado, si calculamos el peso de Málaga sobre el total de los visados de obra nueva concedidos en Andalucía, encontramos que su cuota ha llegado a rebasar el 40% en algunas de las fases alcistas más pronunciadas, si bien es cierto que las correcciones han llegado a dejar la actividad provincial en apenas un 10% de las construcciones autorizadas en toda la autonomía. Así lo refleja el gráfico 47.

Si nos centramos en el periodo más reciente, como hace el gráfico 48, podemos ver que los datos de actividad constructiva en Málaga han experimentado un desplome dramático desde 2007-2008 hasta hoy. Así, mientras que en la provincia se llegaron a visar 45.000 unidades en el pico de la “burbuja”, las cifras de 2008-2020 son todas inferiores a 10.000 y, en muchos ejercicios, a 5.000.

GRÁFICO 48.
Número de viviendas visadas en Málaga, 1996-2020.

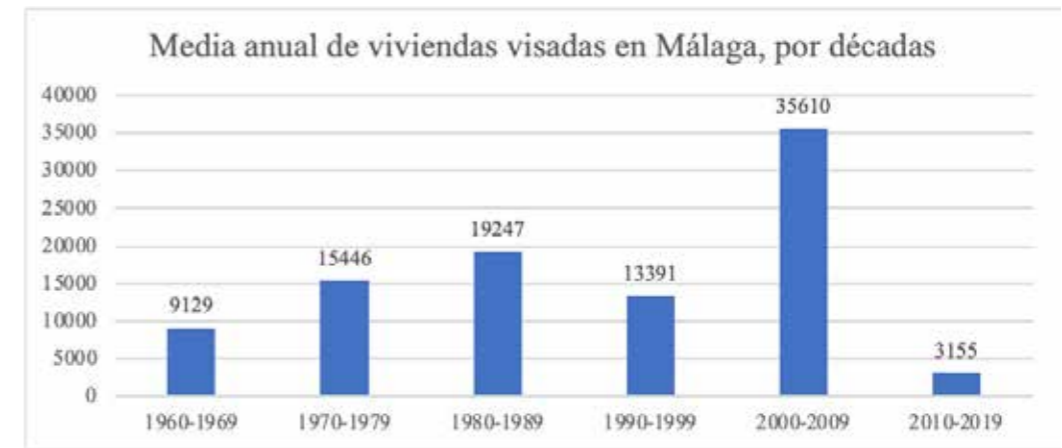


Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

Otra forma de analizar la caída es evaluar la media anual de viviendas visadas por década. Como muestra el gráfico 49, el periodo 2010-2019 se salda con un promedio de apenas 3.155 por año,

lejos de las 35.610 unidades de 2000-2009 pero también de las 13.391 de 1990-1999, las 19.247 de 1980-1989, las 15.446 de 1970-1979 y las 9.129 de 1960-1969.

GRÁFICO 49.
Media anual de viviendas en Málaga, por décadas.

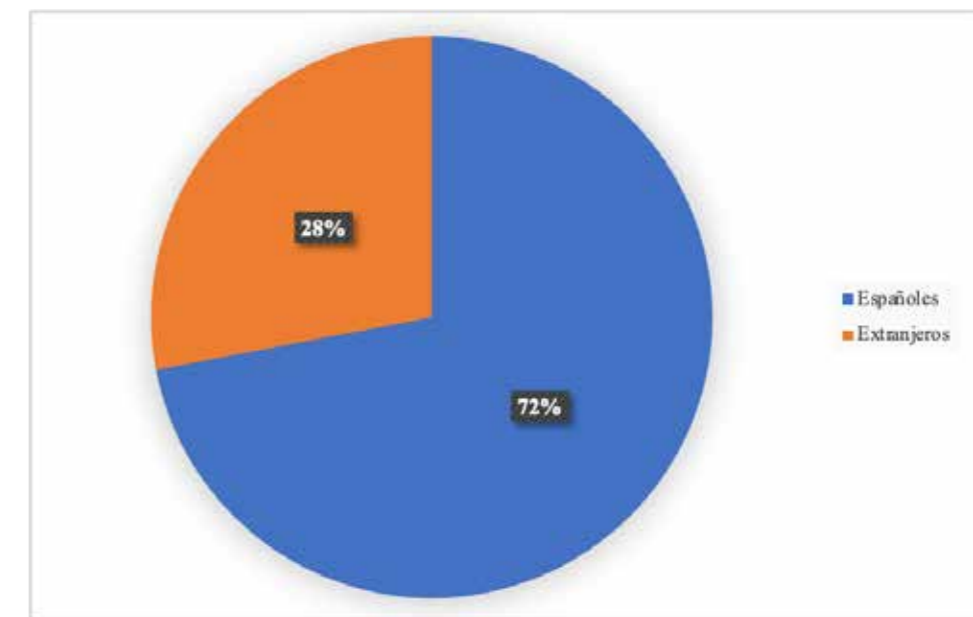


Fuente: Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

Los datos de Málaga cuentan, además, con una peculiaridad: el enorme apetito que muestran los inversores extranjeros por la provincia. En 2019, casi el 30% de los pisos y casas vendidos en la Costa del Sol fueron a parar a compradores foráneos, como muestra

el gráfico 50. Esto significa que la demanda exterior minimiza la caída del sector desde el “pinchazo” de la “burbuja”, que habría sido incluso más intensa de no haber sido por estas operaciones de adquisición a manos de familias de fuera de España.

GRÁFICO 50.
Transmisiones de vivienda en la provincia de Málaga, por nacionalidad del comprador (2019).

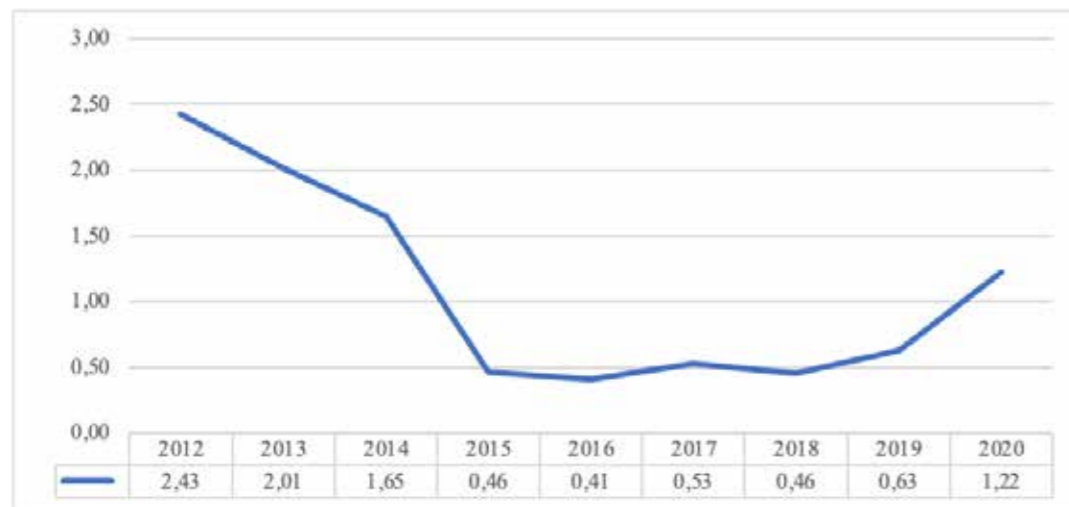


Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

También es importante medir la *ratio* que compara las viviendas terminadas y entregadas con los visados que se van concediendo, porque esto nos permite analizar el equilibrio existente en la entrada y salida de proyectos. Este ejercicio revela que, por cada vivienda terminada, solo se están visando entre 0,41 y 2,43 unidades, dependiendo del ejercicio

que tomemos como referencia (ver gráfico 51). No hay, pues, una cartera de nuevas promociones lo suficientemente amplia como para agilizar el ajuste del mercado. Más bien, lo que tenemos son niveles de actividad muy moderados que redundan, necesariamente, en el apuntalamiento de una oferta insuficiente.

GRÁFICO 51.
Ratio de viviendas terminadas vs visadas en la provincia de Málaga, 2012-2020.



Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

GRÁFICO 52.
Número de viviendas protegidas visadas en Málaga, 2000-2020.

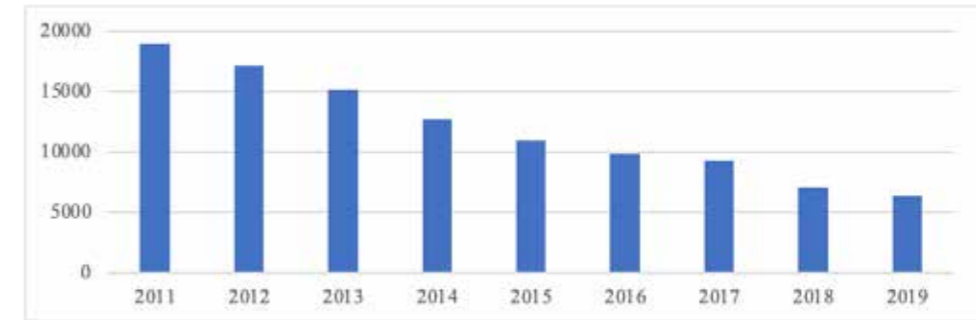


Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

El gráfico 52 complementa a los anteriores al poner de manifiesto el desplome que se ha venido observando en la promoción de vivienda protegida. Mientras que, en la década de los 2000,

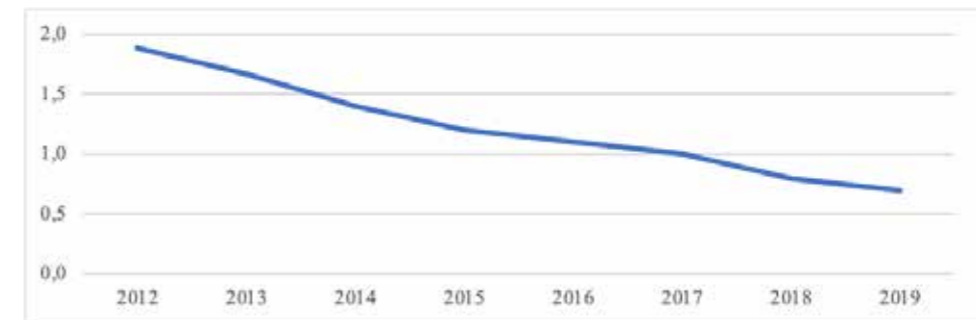
se llegaron a construir 2.779 domicilios de estas características, los datos para 2010-2020 tocan techo en apenas 556, registrándose años con menos de 10 unidades de VPO.

GRÁFICO 54.
Stock de vivienda nueva en la provincia de Málaga, 2011-2019.



Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

GRÁFICO 55.
Peso (en %) del stock de vivienda nueva en la provincia de Málaga sobre el parque total de viviendas, 2012-2019.

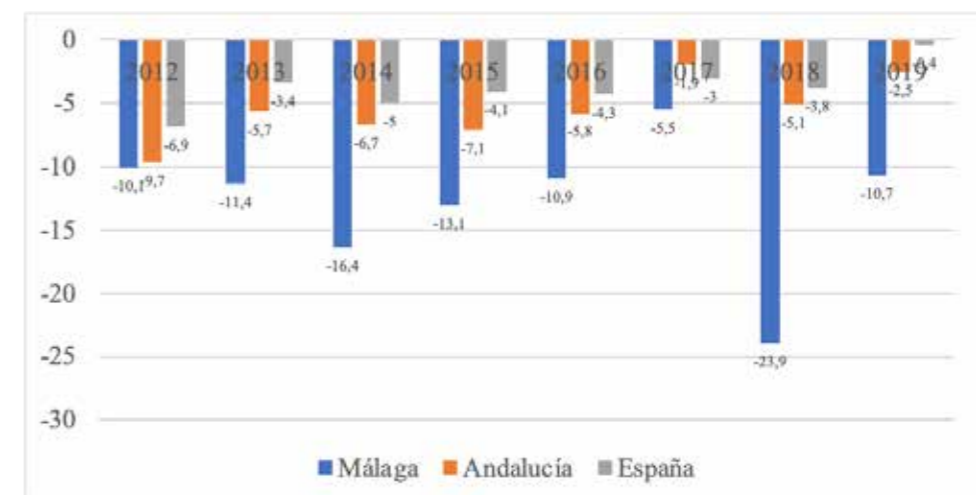


Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

Por otro lado, el gráfico 54 nos recuerda que el stock de vivienda nueva existente en la provincia va camino de agotarse, puesto que se ha reducido a pasos agigantados entre 2011 y 2019. Y, como muestra el gráfico 55, el peso del stock de vivienda nueva sobre el parque total de domicilios existentes en Málaga ha caído de un bajísimo 2% en 2012 a un insignificante 0,8% en 2019. No solo eso, sino que la

tasa de variación anual del stock de vivienda nueva disponible en Málaga se ha reducido un 10,1% en 2012, un 11,4% en 2013, un 16,4% en 2014, un 13,1% en 2015, un 10,9% en 2016, un 5,5% en 2017, un 23,9% en 2018 y un 10,7% en 2019, mientras que los datos para ese mismo periodo son mucho menores en Andalucía y España, en línea con los datos que recoge el gráfico 56.

GRÁFICO 56.
Tasa de variación anual (en %) del stock de vivienda nueva en Málaga, Andalucía y España, 2012-2019.

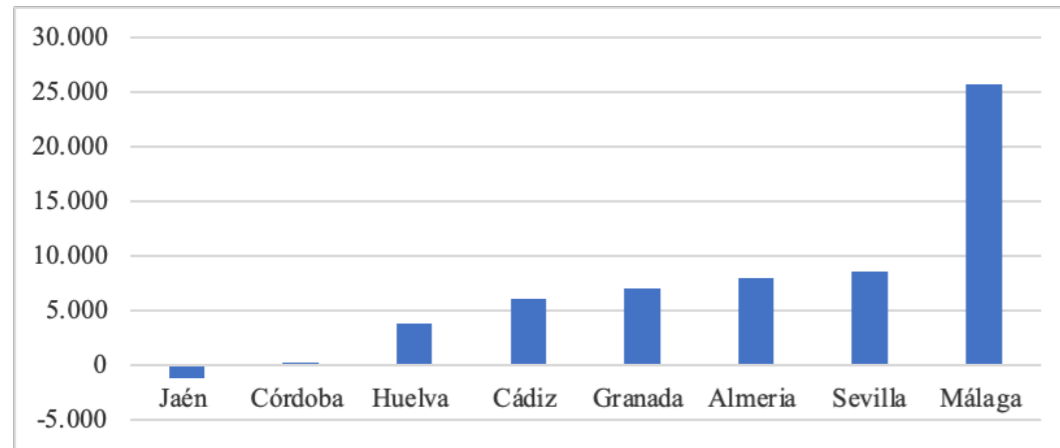


Fuente: Colegio Oficial de Arquitectos de Málaga.

Los datos anteriores ponen de manifiesto que el desarrollo de vivienda en Málaga ha tocado suelo. Sin embargo, cuando analizamos el desempeño macroeconómico y la evolución demográfica de la Costa del Sol, lo cierto es que nos topamos con un escenario de lo más dinámico. En 2019, antes de la pandemia de la COVID-19, la población de la provincia experimentó un aumento neto de 25.727 residentes. Por comparación, en Sevilla se dio una subida de 8.603, en Almería se registró un crecimiento de 7.997, en Granada se observó un repunte de 7.080, en Cádiz

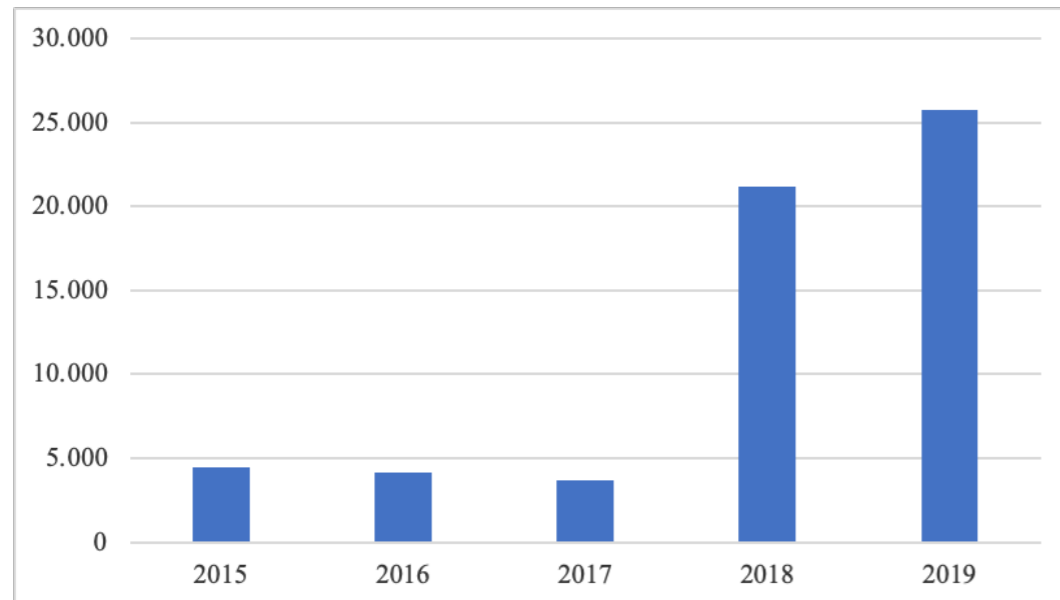
la ganancia fue de 6.080, en Huelva se dio una mejora de 3.836 y en Córdoba el dato fue de 244. Jaén ni siquiera se movió en terreno positivo y perdió 1.093 habitantes. Estas cifras aparecen recogidas en el gráfico 57. Resulta evidente, pues, que Málaga juega en otra liga. De hecho, como vemos en el gráfico 58, su ganancia de población es cada vez más acusada y se ha acelerado en tiempos recientes, hasta el punto de que, como muestra el gráfico 59, hablamos de una de las provincias con mayor crecimiento demográfico de todo el país.

GRÁFICO 57.
Saldo neto de la evolución de la población en las provincias de Andalucía, 2019.



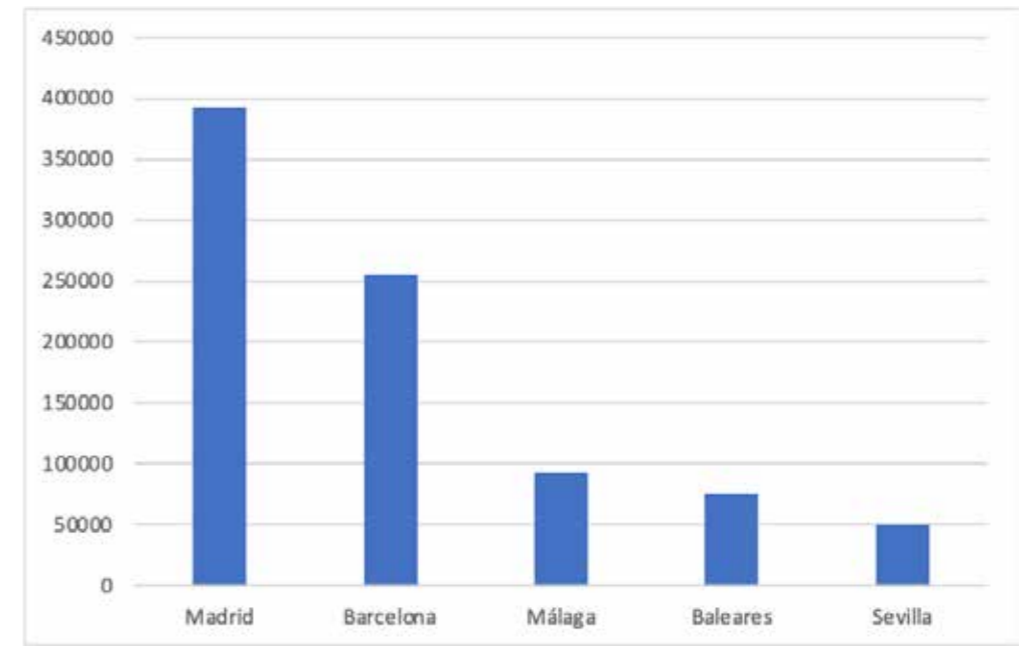
Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 58.
Evolución del saldo total de la población en la provincia de Málaga, 2015-2019.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 59.
Crecimiento acumulado de la población, 2010-2020.

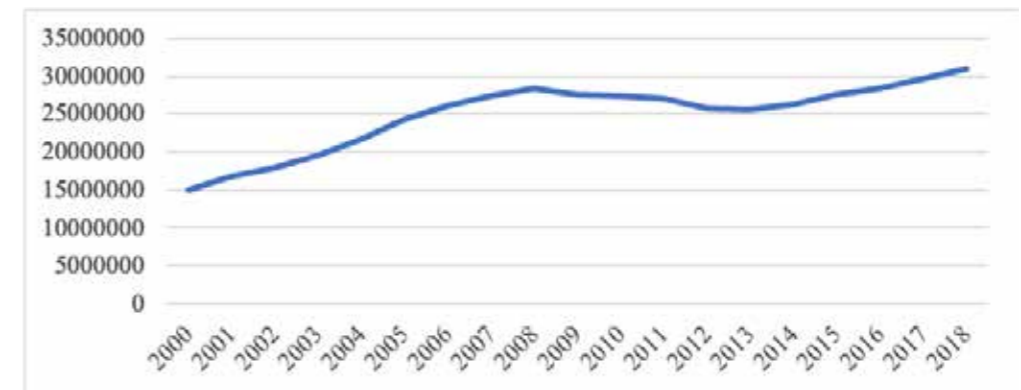


Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

La intensidad del crecimiento demográfico es consecuencia lógica de la creciente riqueza económica de la Costa del Sol. En los últimos veinte años, el PIB malagueño se ha duplicado (gráfico 60)

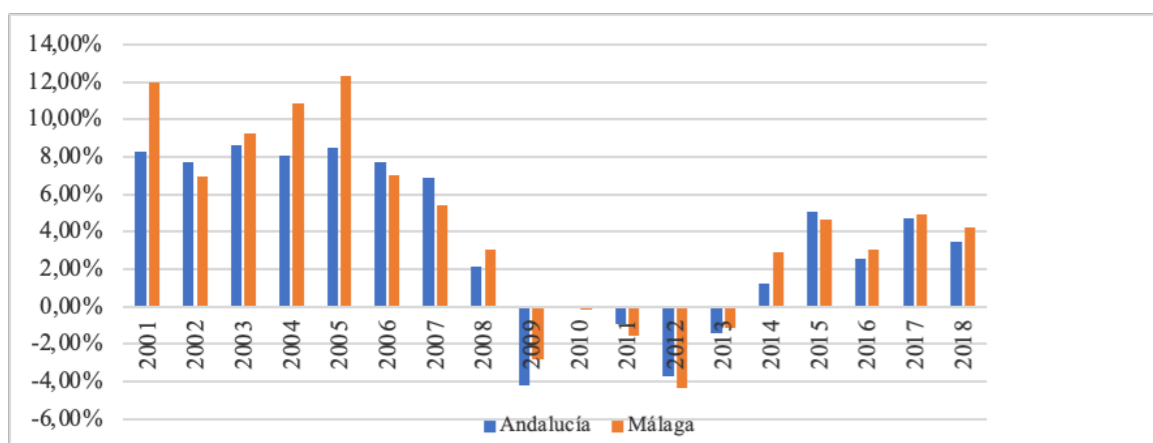
y ha avanzado a un ritmo muy superior al del resto de Andalucía (gráfico 61). Málaga ya es la locomotora del crecimiento autonómico y su impacto en la economía nacional es cada vez mayor.

GRÁFICO 60.
Evolución del PIB de la provincia de Málaga, 2000-2018.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

GRÁFICO 60.
Evolución del PIB de Málaga y Andalucía, 2001-2018.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

Resulta evidente, pues, que Málaga está posicionándose como una economía de referencia dentro del conjunto de España. Sin embargo, los datos que certifican su avance económico y demográfico chocan con las cifras expuestas anteriormente, según las cuales el mercado de la vivienda de la provincia está viviendo momentos de franca escasez por el lado de la oferta. Entre 2012 y 2020, el precio del metro cuadrado se ha encarecido de 1.599 a 2.269 euros y el precio medio de las operaciones de compra-venta ha subido de 171.813 a 227.886 euros.

Para medir la gravedad del problema, podemos tomar como referencia el crecimiento demográfico y compararlo con la cifra de viviendas que salieron al mercado durante el mismo periodo. De 2015 a 2019, la brecha habría sido de hasta 42.991 unidades, según datos de Foro Regulación Inteligente en su informe “Desbloquear el urbanismo en Málaga”. El mismo documento estima que, de 2020 a 2030, el déficit podría ensancharse en otras 43.290 unidades. Por lo tanto, Málaga acumularía una brecha superior a las 85.000 viviendas para todo el periodo 2015-2030.

En la medida en que esas viviendas no se van a construir, la provincia lidia con una oferta insuficiente que se termina trasladando al precio, que sube tanto en la compra-venta como en el alquiler. Además, hay un coste de oportunidad muy grande asociado al parón de la actividad inmobiliaria. Foro Regulación Inteligente estima que la inversión perdida entre 2015 y 2030 alcanzará, en suma, los 13.568 millones

de euros. De esta cifra, 8.110 millones serían las transacciones no realizadas por el sector inmobiliario y 5.458 millones se corresponderían con las obras y actuaciones de construcción que no se llegarían a materializar. La cifra de negocio que perdería la provincia equivale a 7.984 euros por malagueño

Ante semejante tapón, vale la pena preguntarse qué pueden hacer los poderes públicos para rectificar la situación. De entrada, la cuestión más problemática son las licencias de obra, que se han venido concediendo con retrasos superiores a los doce meses. A esto hay que sumarle la confluencia de decenas de procesos burocráticos, que llegan a requerir la tramitación de diez permisos distintos para la realización de proyectos residenciales. Y, por otro lado, no hay que olvidar que el consistorio malagueño insistió durante años en la tramitación presencial de los expedientes, generando más retrasos innecesarios en el proceso.

Semejante evolución ha invitado al gobierno de la capital provincial a realizar algunas reformas con las que pretende flexibilizar el desarrollo de vivienda, reduciendo los obstáculos burocráticos imputables a la Administración local. Estos cambios han entrado en vigor en 2022.

El diario económico *Libre Mercado* ha descrito del siguiente modo las tres mejoras más significativas introducidas por la Gerencia de Urbanismo del consistorio que dirige el alcalde Francisco de la Torre: ⁶

- “Implementación de un sistema digital para la tramitación de documentación. Se estima que esta mejora permitirá reducir los tiempos de arranque, al facilitar procesos como la presentación de documentación, el registro del proyecto o el pago de la tasa municipal correspondiente. Lo que antes era cuestión de 30-40 días ahora se podrá realizar en 2-3 jornadas”.
- “Ampliación del alcance de las declaraciones responsables. En vez de insistir en la autorización previa, vía licencia, se introduce el control a posteriori para actuaciones más sencillas. Se estima que este nuevo marco aplica a uno de cada cinco expedientes. Por ejemplo, las obras que requieran la instalación de andamios y plataformas o las operaciones de reforma que no modifiquen la estructura de la vivienda se benefician de la mejora”.
- “Comunicación online del estatus de cada proyecto. Hasta ahora, los trámites presenciales eran la única manera de avanzar en la tramitación de los expedientes. En adelante, se podrá consultar por vía digital la situación del papeleo, para conocer de forma detallada el estado de tramitación, con el consecuente ahorro en términos de tiempo”.

Además, el Ayuntamiento de Málaga ha abierto la puerta a una cuarta palanca de flexibilización que se inspira en la exitosa experiencia de otra localidad de la provincia como Marbella:

- “Diseño de un protocolo de colaboración público-privada para la tramitación de los expedientes. Siguiendo el ejemplo del Ayuntamiento de Marbella, se abre la posibilidad de que el Colegio de Arquitectos ofrezca sus recursos humanos y conocimiento al consistorio, en el marco de un convenio que permitirá que los expedientes presentados sean analizados y revisados por esta vía, de manera que lleguen a la mesa de los técnicos municipales con todo preparado para la aprobación, evitando el intercambio de ida y vuelta de papeles, reuniones, etc. Esto podría recortar los tiempos de espera de 6-12 a 1-2 meses”.

Pues bien, ahora que se han puesto en pie estas reformas, podemos fijarnos en

la evolución de actividad del sector para comprobar el efecto que están teniendo. Y lo cierto es que, a pesar de que las mejoras son muy recientes, los resultados ya se perciben en el corto plazo:

- A nivel provincial, el precio del metro cuadrado ha crecido un 5,3% entre abril y junio. Sin embargo, en la capital se ha dado una subida mucho menor, del 1,1%. Y todo en un contexto en el que la inflación, medida por el IPC, ronda el 10%.
- Los visados de obra concedidos en el primer trimestre del año han subido en Málaga capital con respecto a 2021. Para ser precisos: hay un 38% más de proyectos en marcha, la cifra de nuevas viviendas aumenta un 74%, el dato de inversión se dispara un 59% y también se registra un 24% más de superficie construida.

De modo que, con las cifras encima de la mesa, el gobierno municipal ha podido comprobar cómo la mejora del entorno regulatorio en el que se mueven los operadores inmobiliarios resulta en un repunte de la actividad sectorial, lo que contribuirá de forma directa a aumentar la oferta de vivienda.

Eso sí: las mejoras introducidas no son suficientes y deben venir acompañadas de nuevas medidas orientadas a reducir la burocracia y sacar suelo al mercado. Solo de esta forma, la actividad constructiva podrá seguir el paso de la galopante demanda y terminará generando el esperado equilibrio entre oferta y demanda, condición indispensable para frenar unas subidas de precios que, debido al bloqueo que venía sufriendo Málaga, ya se situaban en el entorno del 40%.

El caso de Málaga es un ejemplo positivo de lo que pueden hacer los poderes públicos para desbloquear el mercado de la vivienda. Aunque los avances en la Costa del Sol aún se corresponden con reformas de primera generación que deben venir acompañadas de nuevas medidas de flexibilización y facilitación, lo cierto es que los buenos resultados cosechados a corto plazo ponen de manifiesto que el camino de las reformas de oferta es el único que puede posibilitar un paradigma de acceso a la vivienda más asequible y competitivo.

⁶ Libre Mercado, “Málaga mueve ficha para desatascar el urbanismo: ¿adiós al “vuelva usted mañana?”” (24 de febrero de 2022). Disponible en: <<https://www.libremercado.com/2022-02-24/burocracia-urbanismo-vivienda-retrasos-plazos-malaga-ayuntamiento-6867829/>>. Consultado en septiembre de 2022.

EL SUELO NO ES EL PROBLEMA: ES LA BUROCRACIA

¿Cuánto suelo residencial edificable hay en España? La consultora CBRE se ha referido a esta cuestión, con un estudio que pone de manifiesto cuál es el crecimiento potencial del sector. Como referencia, vale la pena señalar que las transacciones de suelo en 2021 alcanzaron los 35 millones de metros cuadrados, si bien esta cifra se situó cerca de un 100% por encima de los datos de 2020 a raíz de la fuerte caída de la actividad que había propiciado la pandemia de la COVID-19.

Pues bien, el estudio de CBRE estima que en España existen aproximadamente 230 millones de metros cuadrados de suelo residencial edificable bajo gestión urbanística que no han sido desarrollados y, por tanto, figuran como espacios vacantes en los que sería posible edificar.

La consultora CBRE considera que el alcance del suelo edificable permitiría sacar al mercado 1,4 millones de viviendas durante los veinte próximos años. Sin embargo, como hemos visto en páginas anteriores cuando analizamos el *stock* de obra nueva que sigue sin venderse, una cosa es que el suelo sea edificable y otra que sea edificable y esté ubicado en lugares donde exista demanda suficiente como para rentabilizar tales actividades.

En este sentido, vale la pena analizar los datos en clave local y poner el foco en los desarrollos potenciales asociados a territorios con más apetito por parte de inversores y compradores. Así, si tomamos el caso de Madrid y analizamos sus cifras a partir del estudio de CBRE, podemos ver que su disponibilidad de suelo edificable asciende al 8,9% del total nacional, lo que se traduce en la capacidad de desbloquear 122.000 viviendas más. No son cifras excesivamente elevadas, de modo que parece lógico plantear qué se puede hacer para mejorar estos datos.

Si nos fijamos en Barcelona o Valencia, podemos ver que su situación es similar. En la Ciudad Condal se encuentra el 6,7% del suelo que podría salir al mercado, lo que permitiría sacar al mercado 91.400 viviendas. En el caso de la localidad del Turia, los desarrollos se situarían en el umbral de los 75.000

domicilios. Evidentemente, no hablamos de cifras muy elevadas, sino más bien de números insuficientes para compensar la brecha existente entre una demanda alcista y una oferta que no crece al mismo ritmo. Hay, por lo tanto, una situación de escasez de suelo edificable que debe obligarnos a reflexionar sobre la cuestión.

A priori, España no debería lidiar con este tipo de estrecheces, puesto que se trata del segundo país más grande de Europa. Sin embargo, como los permisos para edificar y urbanizar los conceden las Administraciones, se genera un importante atasco burocrático que frena y retrasa estos desarrollos, hasta el punto de convertir el proceso de obra nueva en un auténtico laberinto de permisos y trabas.

Así lo explica Roberto L. Vargas en las páginas del diario *La Razón*:⁷

“Si algo hay en abundancia en España es suelo. El segundo país más extenso de Europa occidental tiene 505.990 kilómetros cuadrados de suelo. Pero, paradójicamente, no hay suficiente para construir. Y no porque no exista físicamente -sí que hay escasez en el centro de grandes ciudades como Madrid o Barcelona, como ha puesto de manifiesto el último informe de Sociedad de Tasación sobre la materia-, sino porque los farragosos trámites administrativos hacen que el proceso necesario para convertir un suelo urbanizable en finalistas y poder empezar a construir una nueva promoción se dilate mucho en el tiempo. El proceso puede llevar décadas en algunos casos, como ha ocurrido por ejemplo con el desarrollo Madrid Nuevo Norte (DCN), que ha tardado más de 25 años en salir adelante.

Refiriéndose a estos nuevos desarrollos urbanos, Ignacio La Torre, economista jefe de la firma de asesoramiento financiero Arcano, decía hace unas semanas en un foro sobre vivienda organizado por la Fundación Alternativas, que el precio de la vivienda nueva estaba abocado a subir en España no sólo por los problemas de

financiación y el incremento de los costes de la mano de obra sino también por la escasez de suelo. “En España, se tardan de siete a diez años en fabricar suelo”, afirmaba, en referencia al tiempo que pasa desde que un suelo es definido como urbanizable en un plan general de ordenación urbana (PGOU) municipal hasta que se convierte en finalista. Una estimación con la que coincide Daniel Cuervo, secretario general de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE).

¿Por qué se alarga tanto en el tiempo este proceso? Cuervo asegura que la tramitación urbanística en España es “lenta y compleja” porque requiere de la colaboración de muchos entes públicos -ayuntamientos, comunidades y sociedades participadas- y de la aprobación de muchos informes sectoriales. El primer problema a este respecto es tener el propio PGOU, un proceso que no siempre es rápido tampoco. Una vez superado este escollo y que el suelo urbanizable está definido en el PGOU, se ha de hacer un planteamiento específico para desarrollar ese suelo, empezando con la identificación de todas las parcelas a través de la comisión gestora del ámbito u otros sistemas de gestión como la cooperación en colaboración público-privado. Se trata de un trámite lento y complicado. “Hay que hacer un levantamiento topográfico y a veces las descripciones de las fincas no coinciden con lo que te encuentras, hablar con propietarios que no son fáciles de localizar, te puedes encontrar con que una finca esté inscrita a nombre de dos personas...”, explica una fuente del sector para dibujar la complejidad del proceso, que puede llevar varios años.

Concluido este trámite, es preciso elaborar un plan parcial con sus correspondientes informes sectoriales -ambientales, de carreteras, de ferrocarriles...- y alegaciones. Este proceso también lleva su tiempo porque “son estudios de las administraciones públicas, que llevan sus ritmos”, añade esta fuente. Este plan debe ser luego aprobado por la comunidad autónoma de turno, primero de forma provisional y luego definitiva tras las alegaciones. Tras contar con este plan, se redacta el proyecto de urbanización, que en ocasiones los promotores hacen en paralelo al plan parcial

para ganar tiempo, aunque resulte arriesgado. Hay ocasiones, prosigue esta fuente, en las que, cuando se recibe el visto bueno a este proyecto por el ayuntamiento, hay que hacer adaptaciones porque no se adecuaba al plan parcial dado que el proyecto de urbanización recibe luz verde antes que este plan, que se demora muchas veces hasta dos años.

Superada esta fase, se inicia el movimiento de tierras para urbanizar el terreno. Al cabo de un año o año y medio, se inicia la construcción del edificio en sí, que va a necesitar también de una licencia de obra con proyecto de edificación del ayuntamiento, que, de media, se demora unos nueve meses. Y acabada la construcción de la promoción, que puede llevar entre 18 y 20 meses, se solicita la licencia de primera ocupación al ayuntamiento, “que, en algunos casos, es un dolor de muelas”, asegura un alto ejecutivo de una promotora, que no entiende los ritmos que llevan algunos consistorios a la vista del daño que producen a sus arcas. Un informe de la asociación madrileña de promotores (ASPRIMA) y EY estimó que los retrasos en la concesión de licencias municipales hacen perder cada año unos 4 millones a Barcelona y 10 en Madrid en concepto de IBI al tratarse de un impuesto que no tiene carácter retroactivo y no poder cobrarse si no hay inmueble sobre el que aplicarse.

Esta acumulación de trámites hace que, desde que se inicia el proceso, puedan pasar unos diez o doce años hasta que se entregan las viviendas a los propietarios. Mucho tiempo para un mercado en el que, en algunas zonas, la presión de la demanda es muy grande y no está pudiendo ser compensada por la oferta. Ignacio La Torre advertía en el foro de Fundación Alternativas de que la oferta y la demanda no están compensadas. Un aviso en el que le secunda Ferran Font, director de Estudios de pisos.com. Durante la rueda de prensa para hacer balance del año en el sector, Font aseguró recientemente que existe “un déficit de vivienda nueva para equilibrar oferta y demanda”. Y, ahora mismo, no se está un número para corregirlo. Font cifró en entre 100.000 y 150.000 los visados de obra nueva necesarios para devolver el equilibrio. Este año, se va a cerrar con 89.597 y el que viene, con unos 98.000.

⁷ Roberto L. Vargas, “España, el segundo país más grande de Europa no tiene suelo para construir viviendas”, *La Razón* (11 de diciembre de 2021). Disponible en: <<https://www.larazon.es/economia/20211211/gkgthvmhs5ho5jjzknky3blp5u.html>>.



newdirection.online



[@europeanreform](https://twitter.com/europeanreform)



[@europeanreform](https://www.instagram.com/europeanreform)