



---

# Universidad de Valladolid

## GRADO EN COMERCIO

### TRABAJO FIN DE GRADO

**“Evolución del mercado inmobiliario para uso de vivienda en España en el s.XXI”**

Presentado por

***Santiago Coupeau Borderas***

Tutelado por

***Juan Carlos de Margarida Sanz***

**Facultad de Comercio**

*Valladolid, 22 de 06 de 2023*



**UNIVERSIDAD DE VALLADOLID**  
**GRADO EN COMERCIO**

CURSO ACADÉMICO 2022/2023

**TRABAJO FIN DE GRADO**

**“Evolución del mercado inmobiliario para  
uso de vivienda en España en el s.XXI”**

**Trabajo presentado por:** Santiago Coupeau Borderas

**Tutor:** Juan Carlos de Margarida Sanz

**FACULTAD DE COMERCIO**

Valladolid, 22 de junio de 2023

## ÍNDICE

<b>ÍNDICE TEMÁTICO</b> .....	3
<b>Índice de gráficos e ilustraciones</b> .....	5
<b>1 Introducción</b> .....	7
<b>2 Evolución del mercado inmobiliario</b> .....	8
<b>2.1 Precedentes</b> .....	8
<b>2.2 Contexto</b> .....	12
<b>3 Realidad socioeconómica</b> .....	16
<b>3.1 Pérdida del poder adquisitivo de las familias</b> .....	16
<b>3.2 Inflación</b> .....	18
<b>3.3 Incertidumbre</b> .....	19
<b>4 Problemática del acceso a la vivienda</b> .....	21
<b>4.1 La falta de estabilidad laboral</b> .....	25
<b>4.2 Los precios de la vivienda</b> .....	25
<b>4.3 El acceso a la financiación</b> .....	27
<b>4.4 La falta de ayudas públicas</b> .....	29
<b>4.5 La preferencia por la flexibilidad</b> .....	29
<b>4.6 El costo por mantenimiento</b> .....	32
<b>4.7 Los impuestos</b> .....	33
<b>5 La financiación y la propiedad</b> .....	34
<b>5.1 Financiación</b> .....	34
<b>5.2 Propiedad</b> .....	39
<b>6 Las rentas y pensiones respecto al mercado inmobiliario</b> .....	42
<b>6.1 Segunda residencia como inversión</b> .....	44
<b>6.2 Nuda Propiedad</b> .....	46
<b>6.3 Hipoteca Inversa</b> .....	47
<b>6.4 Otras alternativas</b> .....	48
<b>7 Lucha contra la Inflación</b> .....	49
<b>8 Conclusión</b> .....	55
<b>8.1 General</b> .....	55
<b>8.2 Propiedad sí, siempre que se pueda</b> .....	56
<b>8.3 Mejor oportunidad, en función de la edad</b> .....	58
8.3.1 Jóvenes.....	58
8.3.2 Edades intermedias.....	60

8.3.3 Personas mayores.....	62
<b>Anexo</b> .....	64
1 Encuesta Propia.....	64
2 Referencias & Bibliografía.....	69
3 ENLACES ESTUDIOS MERCADO INMOBILIARIO .....	71

## Índice de gráficos e ilustraciones

<i>Ilustración 1: Datos de la sociedad de tasación sobre la evolución de la propiedad.....</i>	<i>10</i>
<i>Ilustración 2: Comparativa de la evolución del PIB procedente del diario El Mundo. ....</i>	<i>11</i>
<i>Ilustración 3: Protesta de dos jóvenes contra la presión fiscal en España.....</i>	<i>17</i>
<i>Ilustración 4: Variación del IPC a lo largo de los últimos meses según Epdata. ....</i>	<i>18</i>
<i>Ilustración 5: Detalle de datos del Índice IESE. ....</i>	<i>19</i>
<i>Ilustración 6: Pregunta de la encuesta propia sobre el régimen de vivienda. ....</i>	<i>21</i>
<i>Ilustración 7: Pregunta de la encuesta propia sobre el régimen futuro. ....</i>	<i>22</i>
<i>Ilustración 8: Datos del INE sobre la propiedad según la franja de edad. ....</i>	<i>24</i>
<i>Ilustración 9: Datos procedentes del INE conforme a la riqueza según franja de edad. ....</i>	<i>24</i>
<i>Ilustración 10: Pregunta de la encuesta propia sobre barreras de entrada para la compra. ....</i>	<i>26</i>
<i>Ilustración 11: Pregunta de la encuesta propia sobre la investigación respecto a la financiación. ....</i>	<i>28</i>
<i>Ilustración 12: Pregunta de la encuesta propia sobre el obstáculo de la financiación.....</i>	<i>28</i>
<i>Ilustración 13: Pregunta de la encuesta propia sobre la preferencia respecto a la zona. ....</i>	<i>30</i>
<i>Ilustración 14: Captura de pantalla del portal Idealista en Villa del Prado. ....</i>	<i>31</i>
<i>Ilustración 15: Captura de pantalla del portal Idealista en Valparaíso. ....</i>	<i>32</i>
<i>Ilustración 16: Pregunta de la encuesta propia sobre conocimientos previos a la compra.....</i>	<i>34</i>
<i>Ilustración 17: Pregunta de la encuesta propia sobre la necesidad de financiación. ....</i>	<i>35</i>
<i>Ilustración 18: Pregunta de la encuesta propia sobre preferencias de tipo de financiación. ....</i>	<i>35</i>
<i>Ilustración 19: Datos procedentes del BCE sobre la evolución de los tipos. ....</i>	<i>36</i>
<i>Ilustración 20: Pregunta de la encuesta propia sobre la consideración de contratar un financiero. ....</i>	<i>37</i>
<i>Ilustración 21: Pregunta de la encuesta propia sobre la preferencia de régimen en condiciones idílicas. .</i>	<i>39</i>
<i>Ilustración 22: Pregunta de la encuesta propia sobre la preferencia de régimen en condiciones realistas. ....</i>	<i>39</i>
<i>Ilustración 23: Pregunta de la encuesta propia sobre la consideración general sobre el acceso a vivienda en el futuro. ....</i>	<i>40</i>
<i>Ilustración 24: Pregunta de la encuesta propia que pregunta sobre la confianza en las inmobiliarias. ....</i>	<i>41</i>
<i>Ilustración 25: Pregunta de la encuesta propia sobre las pensiones públicas.....</i>	<i>42</i>
<i>Ilustración 26: Pregunta de la encuesta propia sobre las soluciones inmobiliarias respecto a la jubilación. ....</i>	<i>43</i>
<i>Ilustración 27: Pregunta de la encuesta propia sobre las circunstancias sobre las que se alquilaría.....</i>	<i>44</i>
<i>Ilustración 28: Pregunta de la encuesta propia sobre la percepción legal respecto al alquiler.....</i>	<i>45</i>
<i>Ilustración 29: Pregunta de la encuesta propia sobre las distintas formas de invertir y combatir la inflación. ....</i>	<i>50</i>
<i>Ilustración 30: Pregunta de la encuesta propia sobre la percepción de apoyo legal en las compraventas. ....</i>	<i>51</i>
<i>Ilustración 31: Gráficos procedentes de un estudio del Banco Bankinter respecto a la evolución de las operaciones y precios de la vivienda. ....</i>	<i>53</i>
<i>Ilustración 32: Pregunta de la encuesta propia sobre el acceso futuro a la propiedad.....</i>	<i>55</i>
<i>Ilustración 33: Gráfico de la Encuesta de Condiciones de vida del INE.....</i>	<i>57</i>
<i>Ilustración 34: Gráfico piramidal del método 50/30/20.....</i>	<i>59</i>
<i>Ilustración 35: Rentabilidad de distintos REITs según el banco de inversión R4.....</i>	<i>61</i>
<i>Ilustración 36: Fotografía de Benidorm, residencia de 8300 jubilados de Europa y España. ....</i>	<i>62</i>
<i>Ilustración 37. Pregunta de la encuesta propia sobre nacionalidad.....</i>	<i>64</i>
<i>Ilustración 38. Pregunta de la encuesta propia sobre la edad. ....</i>	<i>65</i>
<i>Ilustración 39: Pregunta de la encuesta propia sobre el género. ....</i>	<i>66</i>
<i>Ilustración 40: Pregunta de la encuesta propia sobre con quién viven los encuestados. ....</i>	<i>67</i>
<i>Ilustración 41: Pregunta de la encuesta propia sobre el tipo de vivienda. ....</i>	<i>67</i>



## 1 Introducción

El objeto de este trabajo es la investigación, el estudio y el análisis de la realidad española sobre el mercado inmobiliario para uso de vivienda con el fin de poder descubrir las tendencias y el futuro de este en el presente siglo.

La motivación para realizar este TFG con el tema del mercado inmobiliario para uso de vivienda en España viene dada por la fascinación que produce este debido a la hiperconexión que tiene este mercado con el resto. El mercado inmobiliario es vital para España, así como para todos los países, debido a que es dependiente de todos los demás sectores de la economía, al mismo tiempo que es la mayor baza y fuente de patrimonio y económica de las familias. La sabiduría popular refleja en esa frase de *“Todo el mundo necesita una casa.”* la importancia del sector. Es por ello que el acceso a la vivienda en propiedad constituye la operación económica más importante de la mayoría de las familias españolas ya que será esa propiedad del inmueble lo que podrá garantizar la prosperidad económica de esta.

El deterioro del acceso a la vivienda y sus consecuencias de empobrecimiento de la sociedad es la prioridad para abordar por este trabajo, así mismo que se irán extrayendo otras conclusiones como fruto de la investigación.

El trabajo se estructurará en tres partes, entre las que se distribuyen los apartados y subapartados.

En el primero se estudiará la evolución reciente del mercado inmobiliario en nuestro país. Desde que este se modernizó para convertirse en una industria hasta la crisis de 2008. También se abordará el contexto del mercado que nos ha llevado hasta la realidad del 2023, momento en el que se realiza este trabajo. Por las peculiaridades del mismo, también en esta primera parte del trabajo se analizarán temas económicos relacionados con el sector que nos atiene; hipotecas, mercado financiero, demográfico...

El segundo acto del trabajo comprenderá el estudio presente y futuro del mercado en el Reino de España. Se abordarán temas como el acceso a la vivienda, el alquiler y la propiedad, la lucha contra la inflación y las posibilidades que tienen las familias.

Para finalizar, el trabajo concluirá con la tercera parte, que tratará sobre las salidas, oportunidades y conclusiones de los temas abordados. El fin último del trabajo es exponer las opciones con las que cuentan los españoles, especialmente los jóvenes, para no perder la oportunidad de obtener la vivienda en propiedad, puesto que una población propietaria, es una población libre.

## 2 Evolución del mercado inmobiliario

### 2.1 Precedentes

Con la fecha simbólica del 21 de diciembre de 1959, visita del presidente de Estados Unidos, Dwight D. Eisenhower a España, se da por concluida la *autarquía*. Es en este periodo, que los historiadores denominan *Desarrollismo*, cuando por primera vez el grueso de los españoles puede acceder a la propiedad de sus propios hogares en las capitales de provincia.

Desde los años sesenta del siglo pasado, la clase media española pudo empezar a acceder a nivel general a la propiedad del inmueble en el que residían, desencadenando así una verdadera revolución y “explosión del ladrillo” que bien llegó hasta los primeros años del presente siglo. Según fuentes del Instituto Nacional de Estadística, la construcción de vivienda se disparó entre 1960 y 1970 un 11%, mayor variación desde que existen registros. Fue en este momento en el que se dio el pistoletazo de salida al desarrollo inmobiliario de España.

FECHA DE CONSTRUCCIÓN	TOTAL	VIVIENDA PRINCIPAL	VIVIENDA SECUNDARIA
	%	%	%
Antes de 1900	6,1	5,6	7,3
1901-1940	13,5	12,6	15,5
1941-1950	4,6	4,6	4,5
1951-1960	9,8	11,0	7,2
1961-1970	21,6	23,9	16,9
1971-1980	26,0	27,2	23,3
1981-1985	8,5	8,2	9,1
1986-1990	9,8	6,8	16,2

Fuente: INE: Censo de Viviendas 1991.

Ilustración 3: Datos históricos del INE sobre el censo de vivienda.

CRÉDITOS CONCEDIDOS POR LA BANCA OFICIAL  
Y POR LA BANCA PRIVADA (1950-1975)

(Millones de pesetas corrientes)

	Banca oficial	Banca privada		Banca oficial	Banca privada
1950	12.737	18.043	1963	84.253	112.203
1951	14.959	20.970	1964	102.493	121.380
1952	17.591	25.267	1965	130.651	145.543
1953	20.784	28.277	1966	163.407	153.624
1954	24.516	31.231	1967	193.583	168.617
1955	28.895	37.806	1968	226.923	217.145
1956	34.490	46.757	1969	259.888	256.231
1957	39.074	51.350	1970	274.443	301.065
1958	43.814	60.661	1971	293.244	368.586
1959	49.036	64.302	1972	296.722	509.819
1960	59.514	71.527	1973	323.538	725.742
1961	68.143	84.039	1974	386.121	934.900
1962	71.388	101.312	1975	485.905	1.161.727

Ilustración 4: Datos de Martín-Aceña y Pons sobre los créditos concedidos por la banca.

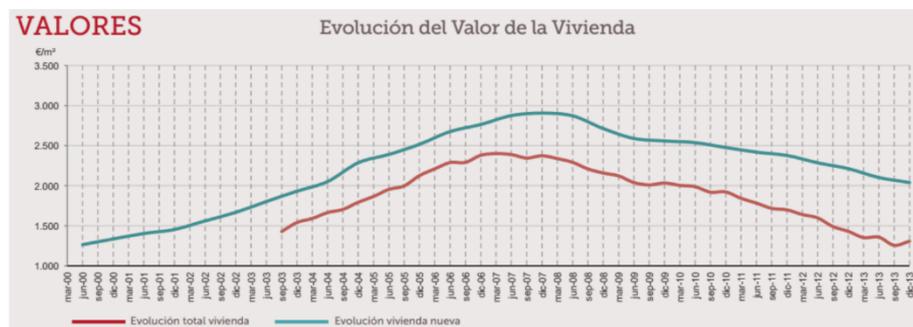
Conforme se iba consolidando la economía como la de un país avanzado de Europa Occidental con la industrialización fruto de la inversión extranjera y el establecimiento del sector servicios, la sociedad pudo disfrutar también de la mayor era de crecimiento de la historia de nuestro país. Este cambio vino con la liberalización de la financiación de tal forma que, por vez primera, entre otros logros, la clase trabajadora pudo aspirar a un inmueble en propiedad y la clase media incluso a la posibilidad de acceder a poseer una segunda vivienda. En el archivo de datos del Banco de España se puede apreciar el desarrollo y la accesibilidad del incremento del crédito concedido desde el fin de la *autarquía* en 1959 que fue, entre banca pública y bancas privadas; pues entonces el Banco de España también realizaba labor comercial, de 113.338 millones de pesetas a muchos más miles de millones de euros en 2007, momento en el que el mercado colapsa en Estados Unidos. La evolución desde el *franquismo tardío* hasta la *gran crisis financiera* pasando por la *transición* y consolidación democrática es evidente, incluso a pesar de los fuertes reveses de las crisis de 1973 y 1992.

Durante estos cincuenta años, el desarrollo económico fue ligado íntegramente al mercado inmobiliario y al mercado financiero crediticio. La accesibilidad al crédito “fácil” fomentada por los bancos, facilitó que los españoles pudiesen manejar sumas que podrían devolver sin demasiada complicación. En consecuencia, creció el consumo, y donde más se vio marcado fue en el mercado inmobiliario.

Por un lado, los bancos e instituciones crediticias estaban viviendo un auge prácticamente constante sin precedentes, por lo que llevaron al máximo su actividad comercial. A lo largo y ancho del país, se abrieron oficinas bancarias en todos los pueblos y en todos los barrios. Con grandes campañas y patrocinios, los bancos atraían a los ciudadanos con distintas ofertas y productos financieros difíciles de creer hoy en día; como depósitos con un tipo positivo de crecimiento, vajillas por traer la hipoteca o cubrir el 100% de la hipoteca, entre muchos otros. Esta “corriente crediticia” fomentó la apertura y crecimiento de empresas, el alza al consumo, el aumento del poder adquisitivo y de activos de los ciudadanos o el acceso a la vivienda prácticamente

universal, pero más adelante, esta corriente acabó como bien sabemos derivando en un huracán.

Por otro lado, se dio una transformación inmobiliaria increíble, en mayor parte debido a factores demográficos y adquisitivos. Las localidades con más de 50.000 habitantes dispararon su población, fomentado por el *segundo gran éxodo rural*, dado por el desarrollo económico en las grandes urbes y al llamado *baby boom*. La población en España pasó de 30 millones de ciudadanos en 1959 a 46 millones en 2008. Las grandes urbes llegaron a concentrar masas de millones de personas y factores como el turismo hicieron que la promoción inmobiliaria se disparase.



Fuente: Sociedad de Tasación

Ilustración 1: Datos de la sociedad de tasación sobre la evolución de la propiedad.

No obstante, no fue hasta el periodo 1997-2007 hasta que veríamos el factor que sembró la desaceleración, el colapso y la caída del Reino de España: El *Boom del Ladrillo* que resultó ser *La Burbuja Inmobiliaria*.

Durante las pasadas décadas hasta inicios de los años 2000, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, se estima que durante el pico de la burbuja inmobiliaria se construyeron en torno a 700.000 a 800.000 viviendas por año y en el 2006 se construyeron un total de 760.000 viviendas, que fue el máximo histórico en España.

Si bien es cierto que la mayoría de las obras iba destinada a vivienda, también se dio un desarrollo industrial, con mención destacable la industria del turismo. No obstante, la facilidad del acceso al crédito, las preferencias de los españoles y el cada vez más acelerado ritmo de vida hizo que las consecuencias de la explosión de la Burbuja hiciesen resquebrajarse la economía española, como pocas lo hicieron en el mundo desarrollado.

España / Producto interior bruto (2008)

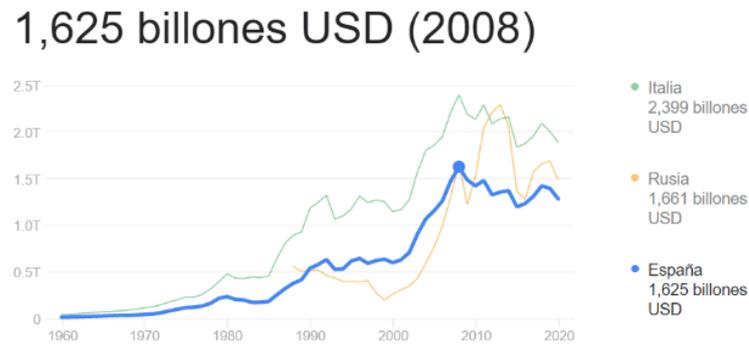


Ilustración 2: Comparativa de la evolución del PIB procedente del diario El Mundo.

La onda expansiva de la explosión de la burbuja inmobiliaria arrasó la economía, erosionó las instituciones y sus consecuencias, en cierto modo las seguimos padeciendo hoy en día. España nunca se ha llegado a recuperar del todo hasta la fecha en la que se realiza este trabajo. Después de esta crisis, nada volvió a ser como antes y menos en el mercado inmobiliario. La crisis financiera empujó a nuestro país a un cambio de era.

## 2.2 Contexto

El mercado inmobiliario en España experimentó un fuerte declive en el período comprendido entre 2008 y 2014, como consecuencia de la crisis económica mundial y del estallido de la burbuja inmobiliaria en el país. El exceso de oferta y la imposibilidad de las familias para hacer frente a los pagos hipotecarios provocaron una disminución en la demanda de viviendas y una caída en los precios.

Los precios de la vivienda en España cayeron entre 2008 y 2014 principalmente debido a la crisis económica global y al estallido de la burbuja inmobiliaria en el país. Durante los años previos a 2008, el mercado inmobiliario español había experimentado un fuerte crecimiento, con un aumento en la construcción y la compra de viviendas que generó una burbuja especulativa.

Sin embargo, esta burbuja especulativa se desinfló a medida que la economía española comenzó a debilitarse en el contexto de la crisis financiera global. Esto llevó a una disminución en la demanda de viviendas, mientras que al mismo tiempo se produjo una sobreoferta de propiedades construidas durante la época de auge.

Además, muchos hogares y propietarios se vieron afectados por la incapacidad de hacer frente a los pagos hipotecarios, lo que provocó un aumento en las ejecuciones hipotecarias y la pérdida de viviendas. Todo esto generó una fuerte caída en los precios de la vivienda, que se mantuvo hasta aproximadamente 2014.

La caída de Lehman Brothers en septiembre de 2008 fue un evento que desencadenó la crisis financiera global y que afectó de manera significativa al mercado inmobiliario español. La exposición de los bancos españoles a los productos financieros complejos relacionados con la deuda subprime de Estados Unidos y la exposición a la propia deuda soberana española, agravaron los efectos de la crisis.

Los bancos españoles tenían una importante exposición a la deuda de Lehman Brothers, lo que causó una caída en la liquidez y una disminución en la concesión de créditos, incluyendo los créditos hipotecarios para la compra de viviendas.

Además, la caída de Lehman Brothers y la posterior crisis financiera global generó una fuerte incertidumbre económica y una disminución en la confianza de los inversores, lo que afectó la demanda de viviendas en España y provocó una disminución en los precios.

La crisis económica también afectó al empleo y a los ingresos de las familias, lo que provocó una disminución en la capacidad de pago de las hipotecas y una mayor cantidad de ejecuciones hipotecarias y desahucios.

En resumen, la caída de Lehman Brothers provocó una disminución en la liquidez y la concesión de créditos, una disminución en la confianza de los inversores, una caída en los precios de la vivienda y un aumento en las ejecuciones hipotecarias y desahucios en el mercado inmobiliario español.

En 2014, el mercado comenzó a mostrar señales de recuperación gracias a una mejora en la economía española y a una mayor confianza por parte de los inversores internacionales. Desde entonces, los precios han ido en aumento, especialmente en las principales ciudades y zonas turísticas.

El mercado inmobiliario en España comenzó a dar señales de mejora entre 2014 y 2019 debido a varios factores:

1. Mejora de la economía española: La economía española comenzó a recuperarse tras la crisis económica global y la recesión que afectó al país entre 2008 y 2013. Esto se reflejó en una mejora del empleo y un aumento en los ingresos de las familias, lo que a su vez mejoró la capacidad de pago de las hipotecas y la demanda de viviendas.
2. Atracción de inversores extranjeros: La recuperación económica de España y la estabilización del mercado inmobiliario generaron un interés renovado por parte de los inversores extranjeros. La compra de viviendas por parte de extranjeros se convirtió en una de las principales fuerzas impulsoras del mercado inmobiliario en España, especialmente en las zonas turísticas y en las principales ciudades.
3. Reapertura del crédito hipotecario: A partir de 2014, los bancos españoles comenzaron a reabrir el crédito hipotecario, lo que facilitó el acceso a la vivienda y ayudó a reactivar el mercado inmobiliario. Además, los bajos tipos de interés y las medidas del Banco Central Europeo (BCE) para impulsar la economía también ayudaron a mejorar la concesión de créditos hipotecarios.
4. Oferta de viviendas nuevas: Después de varios años de paralización en la construcción de viviendas, se observó un aumento en la oferta de viviendas nuevas a partir de 2014. Esto ayudó a satisfacer la demanda de viviendas en el mercado y a reducir los precios en algunas zonas.

A partir de 2018, se ha observado una estabilización del mercado y una mayor profesionalización en el sector inmobiliario español. Los bancos han reactivado la concesión de créditos hipotecarios y se ha producido una mayor oferta de viviendas de nueva construcción.

En cuanto a la tipología de vivienda más demandada, las tendencias apuntan a una preferencia por los apartamentos y pisos pequeños, especialmente entre los jóvenes y los compradores extranjeros. Además, se ha producido un aumento en la demanda de viviendas en alquiler, especialmente en las grandes ciudades.

1. Precio: Una de las razones principales por las que los españoles prefieren casas pequeñas es porque suelen ser más económicas que las viviendas más grandes. En un mercado inmobiliario donde los precios son elevados, las casas pequeñas suelen ser más accesibles para muchas familias.
2. Asequibilidad: Las casas pequeñas también pueden ser más asequibles en términos de gastos de mantenimiento y facturas de servicios públicos, lo que puede ser un factor importante para aquellos que buscan ahorrar dinero en su presupuesto.

3. Estilo de vida: Muchos españoles prefieren vivir en zonas urbanas donde el espacio es limitado, por lo que una casa pequeña puede ser más adecuada para su estilo de vida. Además, las casas pequeñas pueden ser más prácticas para aquellos que prefieren un estilo de vida minimalista y prefieren tener menos cosas.
4. Flexibilidad: Las casas pequeñas también pueden ser más flexibles en términos de ubicación y adaptabilidad a diferentes necesidades de vida. Por ejemplo, pueden ser más fáciles de vender o alquilar si los propietarios necesitan cambiar de ubicación o de estilo de vida.

En resumen, los españoles pueden preferir casas pequeñas por razones económicas, de estilo de vida, flexibilidad y asequibilidad. Además, la falta de espacio en zonas urbanas también puede ser un factor importante que contribuye a la popularidad de las casas pequeñas en España.

No obstante, entre 2020 hasta hoy, 2023, debido a la pandemia de la COVID-19, se puede observar otro cambio de tendencia.

La pandemia de la COVID-19 ha tenido un impacto significativo en el mercado inmobiliario español, generando cambios importantes en la demanda y la oferta de viviendas, así como en los precios y el comportamiento de los consumidores. A continuación, se describen algunas de las principales tendencias y cambios que se han observado en el mercado inmobiliario español a raíz de la pandemia:

1. Cambios en la demanda: La pandemia ha generado un cambio en la demanda de viviendas, con un aumento en la búsqueda de propiedades con espacios exteriores y zonas verdes cercanas, como terrazas, balcones, jardines y parques. Además, muchas personas están buscando viviendas más grandes para tener espacio suficiente para trabajar desde casa y para garantizar el distanciamiento social. Como resultado, los precios de las viviendas en las afueras de las ciudades han aumentado y las propiedades más pequeñas en áreas urbanas han perdido demanda.
2. Cambios en la oferta: Muchas empresas del sector inmobiliario se han adaptado a la nueva realidad y están ofreciendo visitas virtuales, herramientas de realidad aumentada y videos para mostrar las propiedades a los clientes. También se ha observado una reducción en la oferta de viviendas en venta y alquiler en algunas zonas, especialmente en las áreas urbanas.
3. Caída de los precios: En general, los precios de las viviendas han bajado en España a raíz de la pandemia. Esto se debe en parte a la reducción de la demanda, especialmente en zonas turísticas, y a la incertidumbre económica generada por la pandemia. Sin embargo, hay algunas zonas, especialmente las que ofrecen viviendas con espacios exteriores, que han visto aumentar sus precios.

4. Impacto en el mercado de alquiler: El mercado de alquiler en España también se ha visto afectado por la pandemia, con una disminución en la demanda y un aumento de la oferta, especialmente en zonas turísticas y urbanas. Además, muchas personas han tenido dificultades para pagar el alquiler debido a la pérdida de empleo y a la reducción de ingresos.

La pandemia de la COVID-19 ha tenido un impacto significativo en el mercado inmobiliario español, generando cambios importantes en la demanda y oferta de viviendas, así como en los precios y el comportamiento de los consumidores. A medida que la situación evolucione, es probable que se observen nuevos cambios y tendencias en el mercado inmobiliario español.

### 3 Realidad socioeconómica

A fecha que se realiza este trabajo, 2023, la realidad socioeconómica de España es la de un boxeador al que vuelven a noquear sin que tan siquiera le haya dado tiempo a levantarse del anterior knock-out. La lenta recuperación de la economía española durante la década pasada no ha sido suficiente para paliar los efectos del desmoronamiento de las pensiones, el aumento del gasto público, los estragos y la mala gestión de la COVID-19, la crisis de los materiales... Los años veinte del presente siglo están siendo tiempos turbulentos.

La realidad socioeconómica de un país puede tener un impacto significativo en el mercado inmobiliario. En general, una economía fuerte con un mercado laboral estable y un crecimiento del PIB saludable suele ser favorable para el mercado inmobiliario, mientras que una economía debilitada, como es el caso actual, puede afectar negativamente al mercado inmobiliario. Por ejemplo, las políticas gubernamentales, la oferta y demanda de viviendas, el costo de la construcción y los niveles de ingresos de la población tienen un impacto significativo en el mercado inmobiliario. El acceso a la vivienda es un problema significativo debido a los altos precios de las propiedades y los bajos salarios.

#### 3.1 Pérdida del poder adquisitivo de las familias

El poder adquisitivo es la correlación de factores propios y externos que hacen que las familias tengan una capacidad económica efectiva. Durante los últimos eventos de esta década, este se ha visto tremendamente afectado negativamente. Según el diario Expansión, los españoles hemos perdido un 7,8% de poder adquisitivo respecto a 2019.

Estos son los factores que han contribuido a la pérdida de poder adquisitivo de las familias españolas desde la pandemia, en el contexto de la agenda 2030 y otros eventos nacionales y globales.

1. La pandemia: La pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto económico significativo en todo el mundo, incluyendo España. La caída de la actividad económica, el aumento del desempleo y las restricciones a la movilidad afectaron la capacidad de las personas para ganar dinero y gastar en bienes y servicios. Aunque la pandemia haya terminado, no así han sido sus consecuencias, pues muchos negocios que cerraron desde entonces no han vuelto a abrir y muchos quedaron desempleados y no han vuelto a conseguir trabajo.
2. La crisis de los materiales: La crisis de los materiales se refiere a la escasez de materiales y componentes en todo el mundo, lo que ha llevado a un aumento en los precios de muchos bienes y servicios. Esto ha aumentado el costo de vida para las familias españolas.
3. Mala gestión del gobierno de España: La gestión del gobierno español en respuesta a la pandemia y a la recuperación, ha sido criticada por algunos, lo que ha llevado a la falta de confianza en el liderazgo y en la economía del país. Hay que sumarle la inasumible presión fiscal y la nula

iniciativa para fomentar el empleo, emprendimiento, construcción o desarrollo energético, por lo que la mala gestión inevitablemente ha llegado al bolsillo de los españoles.

4. La guerra en Ucrania: La segunda fase del conflicto entre Rusia y Ucrania ha llevado a una escalada de tensiones geopolíticas, lo que ha afectado negativamente a la economía mundial. España no es inmune a estos efectos pues así como el resto de la UE, estamos sufriendo el peso de las sanciones.
5. La crisis energética: La crisis energética se refiere a la escasez de energía y al aumento de los precios de los combustibles fósiles. Esto ha afectado a la economía española, ya que España depende en gran medida de la importación de energía. Las políticas de cierre nuclear y térmico, junto con la crisis con Argelia, ha llevado al ticket de la luz a sus máximos.
6. Desigualdades sociales: La implementación de políticas de la Agenda 2030 ha tenido un impacto diferente en diferentes grupos de población, lo que han aumentado las desigualdades sociales. Las sanciones y tasas al combustible, el vehículo en propiedad, el CEE... su mala aplicación contribuye al empobrecimiento de la clase media.



Ilustración 3: Protesta de dos jóvenes contra la presión fiscal en España.

Como señala un artículo de El Economista, la renta per cápita de los españoles es un 15% más baja que la media de la UE, sin ningún tipo de señal de que vaya a mejorar en el corto y medio plazo. El mercado inmobiliario actualmente se ve afectado por esto teniendo en el promedio las viviendas de segunda mano como protagonistas, adquiridas a raíz de herencias, y las de nueva construcción, más pequeñas y de peores materiales.

### 3.2 Inflación

Este punto se explicará más en detenimiento más adelante en el trabajo, pero para contextualizar la situación actual, la inflación es un fenómeno económico que se produce cuando el nivel general de precios de los bienes y servicios de una economía aumenta con el tiempo. En los últimos meses, muchos países, desde Estados Unidos a España, han experimentado un aumento significativo en los precios de los bienes y servicios, lo que ha generado preocupación entre los economistas y la población en general.

El escenario actual de recesión en España, según el Dr. de Margarida en la ponencia de ECOVAEstudios del 4º trimestre de 2022, se ve principalmente afectado por la inflación actual, lo que significa que el país lleva dos trimestres consecutivos en pérdida. Para superar esta situación, existen dos contradicciones que se deben enfrentar: la política fiscal contra la monetaria y el incremento de los márgenes de las empresas frente al encarecimiento de los productos.

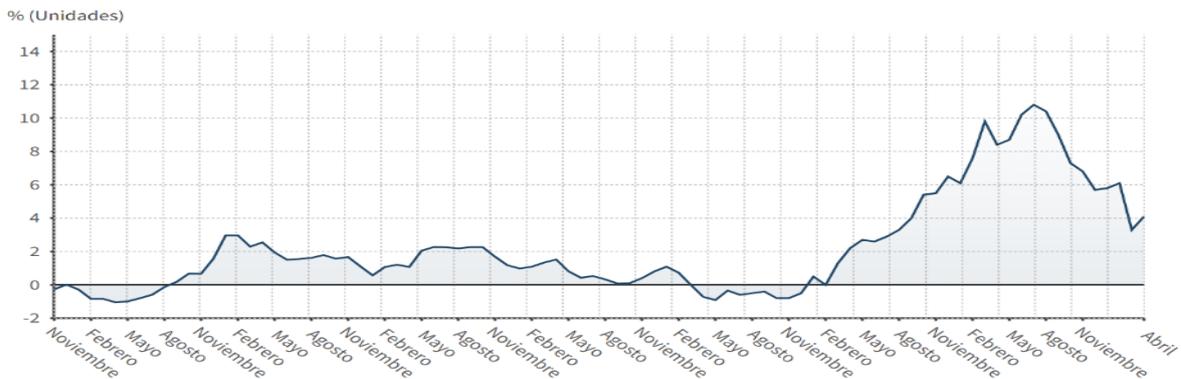


Ilustración 4: Variación del IPC a lo largo de los últimos meses según Epdata.

Sin embargo, es importante destacar que la inflación es un fenómeno complejo y multifactorial. La inflación subyacente es un indicador que se utiliza para medir la inflación excluyendo los componentes más volátiles de la canasta de bienes y servicios, como la energía y los alimentos. La inflación subyacente se considera un indicador más fiable de la inflación a largo plazo, ya que elimina los cambios de precios a corto plazo que pueden ser causados por factores externos temporales.

La inflación subyacente en España ha aumentado en los últimos meses, lo que significa que el aumento de los precios no solo está relacionado con los factores externos, sino también con problemas estructurales en la economía española. Esto es especialmente preocupante porque la inflación afecta al bolsillo y al ahorro de los españoles, lo que daña el consumo y la inversión, y hace que el mercado inmobiliario se vea afectado también.

La inflación también puede tener un impacto negativo en la distribución de ingresos y en la pobreza. Los hogares de bajos ingresos son los más vulnerables a la inflación, ya que tienden a gastar una mayor proporción de sus ingresos en bienes y servicios básicos, como la alimentación y el transporte. Además, la inflación puede reducir el poder adquisitivo de los salarios, lo que puede llevar a una disminución en el bienestar de los trabajadores.

En resumen, la inflación actual en España es un problema complejo y multifactorial que afecta al consumo y la inversión, así como a la distribución de ingresos y la pobreza. La inflación subyacente, en particular, es un indicador preocupante que sugiere problemas estructurales en la economía española. Es importante abordar este problema de manera efectiva mediante políticas fiscales y monetarias adecuadas, así como por medio de soluciones a largo plazo para problemas estructurales en la economía.

### 3.3 Incertidumbre

Actualmente, el panorama económico global no es alentador y existen varios factores que están afectando la economía mundial. Cuatro de estos fenómenos son la guerra entre Ucrania y Rusia, la inflación difícilmente minorable por encima del 2%, la política monetaria rígida y la desaceleración de la economía china.

En el caso de España, en Castilla y León por ejemplo el crecimiento se ve imposibilitado por su debilidad económica y se espera que para este año el crecimiento sea entre el 1% y el 1.4%, lo que supone una reducción respecto al año 2022 del 2%. Esta situación se ve agravada por una serie de factores, como los altos precios energéticos, los incrementos en los tipos de interés, la dificultad en la demanda y un consumo complejo.

Además, el mercado laboral está perdiendo fuerza y la deuda sigue siendo alta, lo que limita la capacidad del gobierno para aplicar medidas fiscales expansivas que estimulen la economía. En este contexto, la situación económica de España es particularmente vulnerable a las tendencias económicas globales y a los factores que están afectando a la economía mundial.

El panorama económico actual y futuro presenta una gran incertidumbre, ya que existen varios desafíos globales que pueden afectar a la economía mundial. La guerra entre Ucrania y Rusia es una fuente de tensión constante, que puede tener un impacto en los precios del petróleo y en la estabilidad económica de la región. Además, la inflación es un problema a nivel global, lo que afecta el poder adquisitivo de los consumidores y la capacidad de inversión de las empresas.

	INDICE Global IESE	Indice IBEX	Indice \$ / €	Indice BRENT	Indice BONO
Agosto	130	90	142	108	161
Septiembre	138	107	161	104	158

VALOR DEL ÍNDICE EN SEPTIEMBRE 138  
VARIACIÓN RESPECTO A AGOSTO + 8

*Ilustración 5: Detalle de datos del Índice IESE.*

En España, la debilidad económica y la pérdida de fuerza del mercado laboral son factores que contribuyen a la incertidumbre económica. La deuda sigue siendo alta y es un obstáculo para el crecimiento económico sostenible. Además, la inflación afecta al consumo y a la inversión, lo que hace que el mercado inmobiliario se vea afectado

también. Según el Índice IESE, España se encuentra en el tercer de 2022 en un 138 de 200 en escala de incertidumbre.

Para hacer frente a estos desafíos, es necesario que se implementen políticas económicas efectivas y flexibles. Esto significa que se deben buscar soluciones que aborden los problemas económicos de manera integral y que se adapten a las diferentes situaciones económicas. También es importante que se fomente el crecimiento económico sostenible a través de políticas que apoyen la innovación y la inversión.

Es esencial que se reduzca la incertidumbre actual y futura para que se pueda promover un ambiente económico estable y sostenible. Para lograr esto, es fundamental que los gobiernos, las empresas y los consumidores trabajen juntos para encontrar soluciones efectivas y adaptativas a los desafíos económicos presentes y futuros. En resumen, es necesario un esfuerzo conjunto para enfrentar la incertidumbre actual y fomentar un crecimiento económico sólido y sostenible.

#### 4 Problemática del acceso a la vivienda

En España, históricamente ha habido una fuerte cultura de propiedad de vivienda, y muchas personas prefieren comprar en lugar de alquilar. Sin embargo, esta tendencia ha cambiado en los últimos años, en parte debido a la crisis financiera y a la creciente demanda de flexibilidad y movilidad laboral.

Según un informe del Instituto Nacional de Estadística (INE) de 2021, en España hay aproximadamente 18,6 millones de hogares, de los cuales el 76,6% son viviendas en propiedad y el 23,4% son viviendas en alquiler. Esto sugiere que todavía hay una preferencia por la propiedad de vivienda, aunque el número de hogares que optan por el alquiler está aumentando.

Actualmente, ¿en qué régimen vives?

170 respuestas

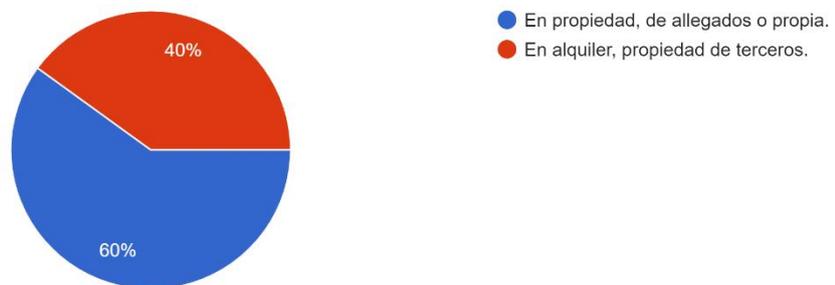


Ilustración 6: Pregunta de la encuesta propia sobre el régimen de vivienda.

Como se puede apreciar, la encuesta propia aporta resultados muy similares, pues la mayoría viven en su propia vivienda. Este porcentaje se debe a la preferencia por la vivienda en propiedad antes citada, como así por la tradición de compra. No obstante, en el porcentaje de la muestra que viven en alquiler es muy superior al de la media nacional de momento. No hay que olvidar que la mayoría de las personas que completaron el formulario son menores de 45 años, por lo que estos resultados se han adelantado a la realidad nacional, aunque confirman la tendencia antes expuesta por el INE.

Además, hay algunas regiones de España donde el mercado de alquiler es más activo que en otras, como en las grandes ciudades, donde el alquiler es más común debido a los altos precios de la vivienda y la alta demanda.

Aunque todavía hay una preferencia por la propiedad de vivienda en España, la tendencia está cambiando y el número de hogares que optan por el alquiler está aumentando, especialmente en las grandes ciudades.

¿En qué régimen crees que vivirás de aquí a 10 años?

170 respuestas



Ilustración 7: Pregunta de la encuesta propia sobre el régimen futuro.

De acuerdo con los criterios de edad antes citados, la muestra y los datos del INE vuelven a coincidir. Un 7,6%, entendiéndose que, por edad, no se van a emancipar de momento. El siguiente grupo más grande asume que vivirá de alquiler. Y el grupo más grande mantiene la preferencia española por la vivienda en propiedad. Llama la atención el “optimismo” de los encuestados, sobre todo de los jóvenes, por la voluntad de tener una vivienda en propiedad en el relativamente corto periodo de tiempo de 10 años. Por desgracia en España hemos sufrido ya dos generaciones a las que el acceso a la vivienda se les ha complicado, por lo que la actual generación que va a aspirar a ella, aparentemente no lo tiene mejor. Por terminar con esta pregunta del formulario, cabe destacar que una persona no entendió la pregunta.

La preferencia de la población española en cuanto a la compra o alquiler de vivienda puede variar según varios factores, como la edad, el nivel de ingresos, la ubicación geográfica y la disponibilidad de financiamiento hipotecario.

En general, en España la cultura de la propiedad de vivienda es muy arraigada y muchas personas prefieren comprar una casa en lugar de alquilarla. Sin embargo, esto puede estar cambiando en los últimos años, especialmente entre los jóvenes y los habitantes de las grandes ciudades, donde los precios de la vivienda son más elevados.

Además, la crisis económica que comenzó en 2008 hizo que muchas personas perdieran sus empleos y tuvieran dificultades para pagar sus hipotecas, lo que llevó a un aumento en la demanda de alquileres y una disminución en la compra de viviendas.

Por lo que la preferencia por comprar o alquilar vivienda en España puede variar según muchos factores.

Las ciudades en España donde se opta más por el alquiler que por la compra de vivienda son:

1. Barcelona: debido a la alta demanda turística, los precios de la vivienda son muy altos y muchas personas prefieren alquilar en lugar de comprar.
2. Madrid: aunque la cultura de la propiedad de vivienda es muy arraigada en esta ciudad, el aumento de los precios de la vivienda ha llevado a un aumento en la demanda de alquileres.

3. Valencia: es una ciudad con una gran cantidad de estudiantes y jóvenes que buscan una mayor flexibilidad y movilidad, por lo que el alquiler es una opción popular.
4. Palma de Mallorca: como zona turística, los precios de la vivienda son altos y muchas personas optan por alquilar en lugar de comprar.

Hay algunas ciudades donde la proporción de viviendas compradas y alquiladas es más equilibrada. Un ejemplo de ellas puede ser:

1. Sevilla: en esta ciudad, tanto el alquiler como la compra de viviendas son opciones populares debido a los precios razonables y a la alta calidad de vida que ofrece.
2. Bilbao: en esta ciudad, la elección entre comprar o alquilar una vivienda está bastante equilibrada, ya que los precios de la vivienda son relativamente altos y muchas personas optan por alquilar debido a la movilidad laboral.
3. Zaragoza: es una ciudad con una economía en crecimiento y una buena calidad de vida, por lo que tanto el alquiler como la compra de viviendas son opciones populares.

Las ciudades más significativas donde la proporción de viviendas compradas es mayor que la de las viviendas alquiladas serían:

1. Málaga: es una ciudad turística muy popular y muchos extranjeros optan por comprar viviendas para pasar sus vacaciones o jubilarse. Además, los precios de la vivienda son relativamente bajos en comparación con otras ciudades españolas.
2. Alicante: es otra ciudad turística donde los precios de la vivienda son atractivos y muchas personas optan por comprar en lugar de alquilar, especialmente en las zonas costeras.
3. Granada: aunque la ciudad cuenta con una gran cantidad de estudiantes, la cultura de la propiedad de vivienda es muy fuerte y muchas personas optan por comprar una vivienda en lugar de alquilar.
4. Murcia: aunque la elección entre comprar o alquilar una vivienda está bastante equilibrada en esta ciudad, la cultura de la propiedad de vivienda sigue siendo muy fuerte y muchas personas optan por comprar.

La situación respecto a la compraventa de viviendas y el alquiler en las capitales de provincia españolas y en la España despoblada puede variar según muchos factores, como el nivel de ingresos, los precios de la vivienda y las preferencias personales. Sin embargo, en general, se puede decir que la cultura de la propiedad de vivienda sigue siendo muy fuerte en España, especialmente en las zonas rurales y en las ciudades más pequeñas.

En la España despoblada, donde la población es escasa y el mercado inmobiliario es más limitado, la compraventa de viviendas puede ser la única opción viable para muchas personas, ya que los precios de la vivienda suelen ser más bajos en comparación con las grandes ciudades. Además, la propiedad de vivienda se considera a menudo una inversión segura y una forma de proteger el patrimonio de la familia.

En las capitales de provincia españolas, la elección entre comprar o alquilar una vivienda puede depender de muchos factores, como los precios de la vivienda y la movilidad laboral. En general, se puede decir que la compra de vivienda sigue siendo la opción más popular, aunque el alquiler también está ganando terreno en algunas ciudades, especialmente entre los jóvenes y los estudiantes.

Aunque se ha observado que dependiendo de la naturaleza de las poblaciones es un factor muy condicionante para la realidad inmobiliaria del Reino, existen otros factores que condicionan la tendencia como la edad o el poder adquisitivo. Se podría decir que ambas cosas crecen juntas de una manera casi proporcional, hasta la franja de edad de 55 a 64 años, donde esta correlación pasa a ser inversamente proporcional; hablando sobre la media por supuesto.

Edad persona principal	Nº de Hogares	% de Hogares	Riqueza Neta (mill. € 2017)	Rza. neta media (miles € 2017)	% Riqueza neta
<35	1.403.933	7,60%	66.406,0	47,3	1,42%
35 a 44	3.749.978	20,30%	509.997,1	136	10,91%
45 a 54	4.174.853	22,60%	999.042,3	239,3	21,37%
55 a 64	3.528.305	19,10%	1.117.061,3	316,6	23,90%
65 a 74	2.918.702	15,80%	1.076.125,6	368,7	23,02%
75 y más	2.697.029	14,60%	905.662,3	335,8	19,38%
<b>Total Hogares</b>	<b>18.472.800,0</b>	<b>100,00%</b>	<b>4.674.294,5</b>	<b>253,0</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: elaboración LoRIS con datos Banco de España e INE

Ilustración 8: Datos del INE sobre la propiedad según la franja de edad.

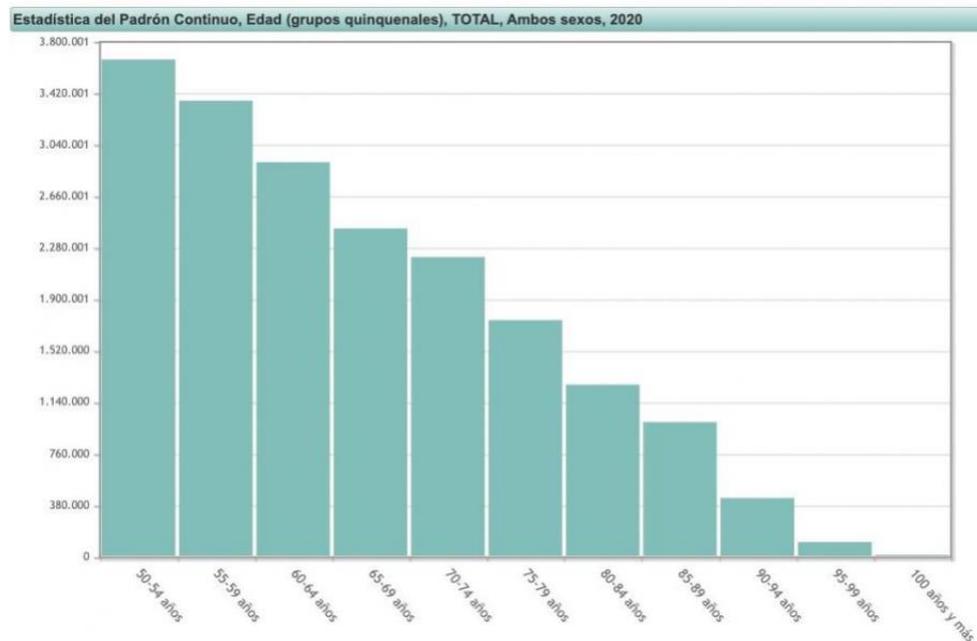


Ilustración 9: Datos procedentes del INE conforme a la riqueza según franja de edad.

Se puede determinar que a pesar de la diferencia entre la preferencia por la propiedad o alquiler varía en función de la posición geográfica, demográfica y grupo de edad del que estamos hablando, el acceso a esta en estos años y previsiblemente también va a dar un giro respecto a la situación del siglo pasado.

Si se habla de acceso a la vivienda en los años 20 de este siglo, automáticamente surgen tres conceptos: la falta de estabilidad laboral, los altos precios y la financiación. No obstante, hay otras realidades que, dependiendo del caso concreto, influyen de la misma manera al acceso a la vivienda. Estos pueden ser la falta de ayudas públicas a la vivienda, la preferencia por el alquiler, la carga financiera, la preferencia por la flexibilidad, la preocupación por el costo del mantenimiento, entre otros.

Según el INE en 2021 en España sólo el 22,1% de los hogares vivían bajo régimen de alquiler. Este porcentaje no afecta ni a los pisos compartidos ni a muchos hogares que quizá sigan empadronados en las viviendas en propiedad de sus familiares, pues el censo no se ajusta a la realidad muchas veces. Pero haciendo síntesis de los estudios anteriormente reflejados en este trabajo, se puede afirmar que la tendencia por el alquiler sigue en aumento en España. Para ello, se procede a analizar las siguientes posturas con datos reales para sopesar su influencia a la hora de acceder a la vivienda.

#### **4.1 La falta de estabilidad laboral**

La inestabilidad laboral en España es un problema que ha estado presente durante mucho tiempo. Hay varias razones que pueden contribuir a esta situación, como la falta de inversión en algunas industrias, una economía que no está creciendo lo suficientemente rápido, y la falta de medidas de protección para los trabajadores.

Esto puede tener un impacto significativo en el mercado inmobiliario. Cuando las personas tienen trabajos inestables o inseguros, pueden ser más reacias a comprar una casa o invertir en el sector del ladrillo.

Por ejemplo, si una persona está contratada temporalmente y no sabe cuánto tiempo seguirá en su trabajo, puede ser menos propensa a solicitar una hipoteca o comprar una casa porque no tiene la seguridad de que podrá pagar la hipoteca a largo plazo. Además, por la alta tasa de desempleo, muchas personas pueden estar preocupadas por perder sus trabajos y, por lo tanto, estar menos dispuestas a invertir en el mercado inmobiliario.

Por otro lado, cuando hay una mayor estabilidad laboral y una economía más fuerte, las personas pueden sentirse más seguras en sus trabajos y más dispuestas a invertir en activos inmobiliarios. Esto puede conducir a una mayor demanda de viviendas y, por lo tanto, un aumento en los precios de la vivienda.

#### **4.2 Los precios de la vivienda**

El alto precio de la vivienda en España, especialmente en ciudades como Madrid, puede ser atribuido a una serie de factores.

La alta demanda de vivienda en zonas concentradas, como el centro de las ciudades o los barrios residenciales de moda, como es natural, no hace más que generar competencia en la demanda y por ende subir los precios.

La oferta de vivienda también es un factor importante que influye en el precio. En algunos lugares del país, la oferta de vivienda no es suficiente para satisfacer la demanda, lo que lleva a un aumento de los precios de la vivienda.

La especulación inmobiliaria también puede contribuir al alto precio de la vivienda. A veces, los inversores compran propiedades con la intención de venderlas más tarde a un precio más alto, lo que puede hacer subir los precios de la vivienda en una zona determinada.

Otro factor que puede influir es el costo de la construcción. El aumento del precio de los materiales de construcción y la escasez de mano de obra cualificada, como oficiales y aprendices de la construcción, también pueden contribuir al aumento de los precios de la vivienda.

Finalmente, los costos asociados con la compra de una vivienda, como los desde la construcción a los gastos de agencia, no ayudan a que los precios puedan llegar a bajar. Por ejemplo, las constructoras manejan unos márgenes de beneficios pírricos en comparación con otros negocios, pues estos rondan desde el 3 al 5% de forma general.

Considero los precios de las viviendas como mayor barrera para la compra.  
170 respuestas

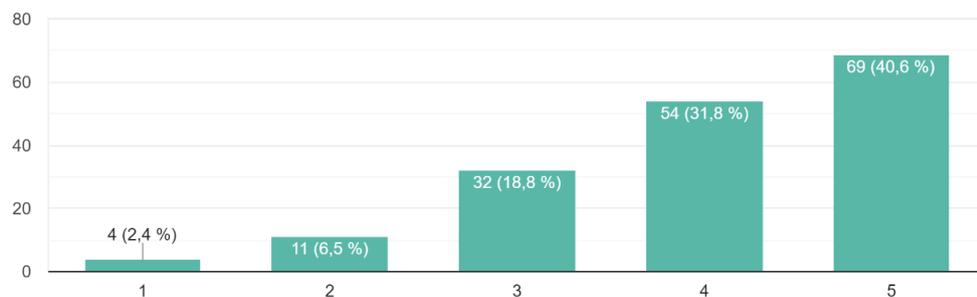


Ilustración 10: Pregunta de la encuesta propia sobre barreras de entrada para la compra.

En la encuesta propia, siendo el 1 “Profundamente en desacuerdo.” y el 5 “Completamente de acuerdo.”, se puede apreciar el gran peso que tienen los precios a la hora de plantearse comprar una vivienda.

Los precios de las viviendas se dan por la hiper relación que tiene el sector inmobiliario con su entorno y el resto de los sectores. Resumidamente, los precios de la vivienda, según fuentes confidenciales de RE/MAX, vienen dados por los siguientes factores:

- Ubicación.
- Estado de la vivienda.
- Competencia en la demanda de la zona.
- Primera promoción o segunda mano.
- Precios registrados en la zona por el Registro de la Propiedad.
- Situación socioeconómica.

Estos factores son los que influyen en el precio de la vivienda, pero no es lo mismo el precio anunciado que el precio de venta real. Habría que contemplar cada caso en concreto, la prisa por vender de los propietarios que podrían “malvender” por

debajo de precio, el precio de referencia impuesto por Hacienda o que una parte del precio final se efectúe en condiciones de economía sumergida.

En definitiva, por parte de la oferta estos serían los factores determinantes, pero por parte de la demanda, está el dinero disponible con el que cuentan las familias. Principalmente de los ingresos de las familias.

Conforme a un artículo de la SER, los jóvenes españoles cobran de media 16.187 euros netos anuales, precariedad contractual vigente aparte. Esto expulsa de la carrera hacia la propiedad a muchos, a los que les hace retrasar el momento de tomar una decisión, ya no entre comprar o alquilar, sino en si deben emanciparse o no.

Con unos ingresos anuales medios de 25200€, según Audiolis, para el conjunto de los españoles, el panorama no es alentador tampoco. Partiendo de la base que los bancos solo aportan normalmente desde el 20% del precio de compra, las familias deberán tener ahorrado entre el 20% y el 30% del presupuesto total para una vivienda que deseen. Si por ejemplo una familia aspira a una vivienda valorada en 120000€, que es el tique medio de compra en Valladolid, según datos internos de RE/MAX, la familia deberá tener ahorrado entre 24000 y 36000 euros. Si es una familia promedio de marido, mujer y dos hijos, estamos hablando de que deberían poseer, antes tan siquiera de escoger una casa, del 60 o 70% aproximadamente de sus ingresos anuales para poder mover ficha.

Esta es la principal razón por la que muchas unidades familiares se plantean los precios como la mayor barrera de entrada. Obviamente se encuentra correlacionado con otras, como la zona o el acceso a la financiación, que se van a exponer más adelante.

### 4.3 El acceso a la financiación

Los bancos ofrecen financiaciones para la compra de una casa, pero la aprobación de esta y las condiciones dependerán de varios factores. Uno de los factores más importantes que los bancos evalúan al otorgar una hipoteca es la solvencia del solicitante, es decir, su capacidad para pagar la hipoteca en el futuro. Para ello influyen el historial crediticio, su capacidad de ahorro, su fuente de ingresos o la posibilidad de aval, entre otros. Si se considera viable la aprobación de una hipoteca y en qué condiciones.

Además, la hipoteca es una forma de préstamo que implica un alto riesgo para los bancos, ya que se trata de un préstamo a largo plazo y con una cantidad significativa de dinero. Por lo tanto, los bancos pueden exigir garantías adicionales para minimizar su riesgo, como una garantía hipotecaria o seguro de impago de hipoteca, lo que conlleva un gasto a mayores para el solicitante, pues estos gastos acaban repercutiéndole.

También es importante tener en cuenta que, aunque los bancos ofrecen financiaciones para la compra de una casa, los precios de las viviendas pueden ser altos y los intereses asociados con la hipoteca pueden aumentar el precio total de la propiedad. Por lo tanto, es esencial hacer una evaluación cuidadosa de las opciones y

las condiciones de la hipoteca antes de tomar una decisión. La figura del agente financiero independiente está cogiendo fuerza en los últimos años debido a ello.

Investigo sobre financiación antes de plantearme comprar una vivienda.

170 respuestas

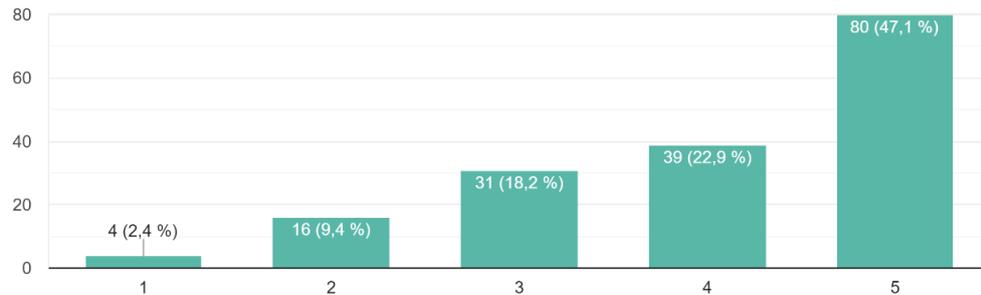


Ilustración 11: Pregunta de la encuesta propia sobre la investigación respecto a la financiación.

Según la encuesta propia, siendo el 1 “Profundamente en desacuerdo.” y el 5 “Completamente de acuerdo.”, la mayoría de las personas investigarían sobre financiación antes de embarcarse en la compra. No obstante, por la experiencia personal como asesor inmobiliario y agente del autor del trabajo, sin por desgracia poder exponer datos explícitos por la Ley de Protección de Datos, se puede afirmar que seis de cada diez personas que vienen a visitar un inmueble a la venta, ni siquiera han hablado con su banco antes. Este hecho sería un disparate en mercados inmobiliarios más avanzados como el estadounidense o el canadiense, pero es la realidad del español. Se podría decir que en España existe una ignorancia financiera digna de estudio.

Considero el conseguir financiación como el mayor obstáculo para comprar una vivienda.

170 respuestas

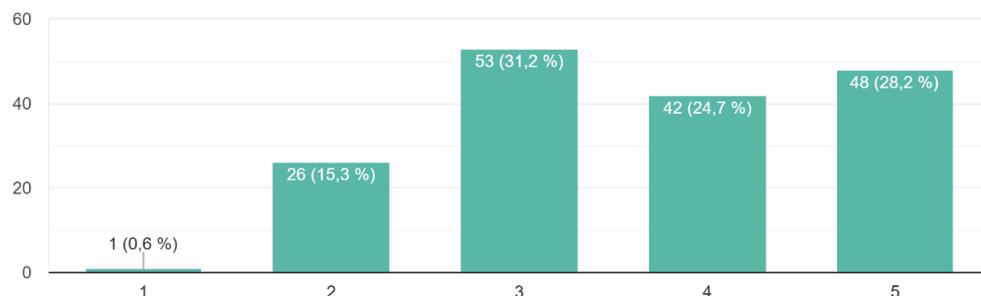


Ilustración 12: Pregunta de la encuesta propia sobre el obstáculo de la financiación.

Lo expuesto en la gráfica anterior, contrasta con la inmediata siguiente pregunta, donde los encuestados tuvieron que valorar el peso de la financiación a la hora de tomar

la decisión de compra. En esta escala lineal, se puede apreciar que, aunque el grueso de los encuestados ha expresado que lo consideran como muy importante, la moda se sitúa en la indiferencia, valorado con un 3. Lo que corrobora la falta de cultura o desconfianza de la financiación que existe hoy en día entre, por lo menos los encuestados, aunque insisto que en este caso es extrapolable al resto de la sociedad.

De todas formas, este subapartado se explicará más en profundidad en el capítulo Financiación y propiedad.

#### **4.4 La falta de ayudas públicas**

El tipo y la cantidad de ayudas varían según la comunidad autónoma y su presupuesto. Esto produce un panorama irregular a lo largo de España. Se podría distinguir entre ayudas según la edad, ayudas según los ingresos, ayudas por motivos sociales o ayudas por la despoblación. Lo que todas ellas tienen en común es que la gente en general no nota que sean suficientes o no llegan a donde tienen que llegar, por lo menos bajo percepción popular.

Esto puede ser debido a una falta de información por parte de los ciudadanos, a una falta de transparencia en la gestión de las ayudas por parte de las administraciones, o a una insuficiencia en el presupuesto destinado a estas ayudas.

Según los datos del Informe FOESSA sobre exclusión y desarrollo social en España, publicado en 2019, las comunidades autónomas con menos ayudas a la vivienda en términos relativos eran Murcia, Canarias, Baleares y Andalucía. No obstante, es importante tener en cuenta que estos datos pueden haber cambiado en los últimos años y que cada comunidad autónoma tiene su propio, signo en el gobierno, presupuesto y políticas en materia de vivienda. Por otro lado, algunas de las comunidades autónomas de España con mayor cantidad de viviendas de protección oficial (VPO) son Andalucía, Cataluña y la Comunidad Valenciana.

#### **4.5 La preferencia por la flexibilidad**

Es cierto que existe una tendencia creciente en España y en todo el mundo de buscar una vida más nómada y flexible, especialmente entre los jóvenes. Muchas personas optan por trabajar de forma remota o realizar trabajos temporales en diferentes lugares, lo que les permite viajar y experimentar nuevas culturas y formas de vida. Además, la movilidad geográfica se ha vuelto más fácil gracias a las nuevas tecnologías y a la globalización. Un informe de Fotocasa del 2020 reveló que, por esta razón, el 47% de los demandantes de vivienda preferiría vivir en régimen de alquiler en su lugar de destino de trabajo, mientras que solo el 37% optaría por la compra de una vivienda.

El aumento de la movilidad y la preferencia por una vida más nómada tiene un impacto en el mercado inmobiliario, especialmente en las ciudades donde la demanda de viviendas es alta. Si más personas prefieren alquilar en lugar de comprar, podría haber una reducción en la demanda de viviendas y, por lo tanto, una disminución en los precios de las viviendas.

Además, los patrones de movilidad también pueden afectar la oferta de viviendas en diferentes zonas geográficas. Si más personas se mudan a ciertas áreas, puede

haber una mayor demanda de viviendas en esas zonas, lo que a su vez puede aumentar los precios de la vivienda y, potencialmente, provocar una escasez de oferta. Por el contrario, si hay una disminución en la demanda de viviendas en una zona geográfica, puede haber un excedente de oferta y una disminución en los precios de la vivienda.

Considero la zona como mi mayor preferencia para comprar o alquilar.  
170 respuestas

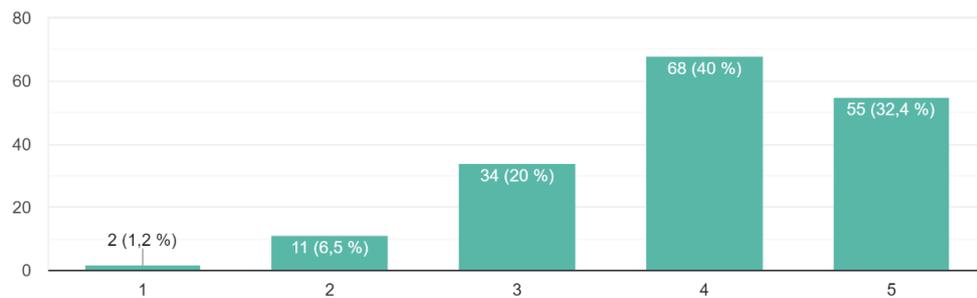


Ilustración 13: Pregunta de la encuesta propia sobre la preferencia respecto a la zona.

Los datos de la encuesta propia coinciden con otros estudios. La mayoría de los encuestados sitúan la ubicación para comprar o alquilar como lo más importante. Esta concentración de demanda en zonas de limitada oferta es la razón principal por la que los precios en muchos lugares de nuestra geografía estén tan altos que resulta aparentemente ilógico si contemplamos otros factores como el estado de la vivienda o el tamaño.

Por poner un ejemplo de contraste cercano que escenifique este hecho, se ha escogido la zona de moda de Valladolid, que a fecha que se realiza este trabajo, sin lugar a duda es Villa del Prado, frente a Valparaíso, una zona no tan de moda, pero con calidades similares e incluso mejor conectada pero no tan cotizada.

Por un lado, Villa del Prado está a media hora de la Plaza Mayor de Valladolid andando, el barrio cuenta con bares, restaurantes, alguna tienda y, en coche, está cerca de los super mercados principales. El atractivo principal es que las viviendas son relativamente nuevas y existen zonas verdes a lo largo del barrio. Sus desventajas, por poner alguna, serían que no se encuentra cerca de ningún instituto o colegio de “reconocido prestigio” y que la Avenida Salamanca y el río Pisuerga separan el barrio del grueso de la ciudad. En este 2023 es Villa del Prado la zona predilecta en Valladolid capital para las parejas jóvenes que quieren crear una familia.

The screenshot shows three real estate listings from the Idealista portal. Each listing consists of a photograph on the left and text on the right. The first listing is for a 2-bedroom apartment on Calle del Monasterio de Santo Domingo de Silos, priced at 229,000 € (down 3% from 237,000 €), with a garage. The second listing is for a 3-bedroom apartment on the same street, priced at 330,000 € with a garage. The third listing is for a 2-bedroom apartment on Calle del Monasterio de Santo Domingo de Silos, priced at 232,000 € with a garage. Each listing includes a 'Ver teléfono', 'Contactar', and 'Guardar' button.

**Piso en calle del Monasterio de Santo Domin...**  
**229.000 €** ~~237.000 €~~ ↓ 3% Garaje incluido  
2 hab. 75 m<sup>2</sup> Planta 3ª exterior con ascensor  
En calle principal de Villa del Prado. Estupenda vivienda de 75m2  
construidos, distribuida en DOS dormitorios con armarios...

**Piso en calle del Monasterio de Santo Domingo de Silos, 6, Gir...**  
**330.000 €** Garaje incluido  
3 hab. 109 m<sup>2</sup> Planta 5ª exterior con ascensor  
En la calle principal de Villa de Prado, un entorno privilegiado de la  
ciudad tanto por su cercanía al centro y perfecta comunicación con...

**Piso en calle del Monasterio de Santo Domingo de Silos, 9, Gir...**  
**232.000 €** Garaje incluido  
2 hab. 104 m<sup>2</sup> Planta 3ª exterior con ascensor  
En M. Santo Domingo de Silos, la mejor calle de Villa de Prado. Un

Ilustración 14: Captura de pantalla del portal Idealista en Villa del Prado.

En esta captura de pantalla del portal inmobiliario Idealista, se pueden apreciar tres viviendas similares en tamaño y las tres en la misma calle de Villa del Prado Santo Domingo de Silos. Los precios rondan el doble del tique medio vallisoletano. Cabe destacar que una cosa es el precio anunciado, que según datos internos de RE/MAX suele ser entre un 15 o un 20% por encima del precio de mercado y otro el precio escriturado, si es que se acaba efectuando la compraventa, pero para ver el contraste nos sirve.

Por otro lado, Valparaíso es una zona que se encuentra un poco más lejos de la Plaza Mayor, a 50 minutos andando, pero mejor conectada. Cuenta con más servicios; tiendas, institutos, transporte público, zonas verdes, fácil acceso a la ronda exterior... pero por motivos subjetivos, no se encuentra entre las zonas más cotizadas actualmente.

**Obra nueva**  
Piso en callejón de la Alcoholera, s/n, Las Villas - Valparaíso, V...  
**204.000 €** Garaje incluido  
2 hab. 107 m<sup>2</sup> exterior con ascensor  
Ya a la venta nueva fase Las mejores terrazas de Valladolid.  
PROMOCIÓN EN CONSTRUCCIÓN RESIDENCIAL TERRAZAS DEL...  
[Ver teléfono](#) [Contactar](#) [Guardar](#)

**Terminada**  
Piso en callejón de la Alcoholera, 1, Las Villas - Valparaíso, Vall...  
**210.000 €** Garaje incluido  
2 hab. 76 m<sup>2</sup> Planta 5ª exterior con ascensor  
EN CONTRUCCIÓN. VIVIENDA LIBRE AEDAS HOMES te ofrece Gamboa, promoción de 25 viviendas libres de 2 y 3 dormitorios, todas ellas...  
[Ver teléfono](#) [Contactar](#) [Guardar](#)

**Ático en calle Villamuriel de Campos, 4, Las Villas - Valparaíso,...**  
**175.000 €** Garaje incluido  
2 hab. 73 m<sup>2</sup> Planta 4ª exterior con ascensor  
Piso muy luminoso, completamente exterior y con zonas verdes. Una

Ilustración 15: Captura de pantalla del portal Idealista en Valparaíso.

En esta captura de pantalla las casas ofertadas en el Callejón de la Alcoholera, calle de Valparaíso, se puede ver la bajada notable de los precios, a pesar de la similitud en todos los aspectos con Villa del Prado. Incluso la mayoría son viviendas de nueva construcción.

Con este contraste se pretende escenificar la variación de precios conforme al interés que genera la zona.

#### 4.6 El costo por mantenimiento

Tener una casa en propiedad conlleva una serie de gastos de mantenimiento que es importante tener en cuenta. Algunos de los gastos más comunes incluyen:

- Seguros: es recomendable tener un seguro de hogar que cubra posibles daños o pérdidas en la vivienda, así como un seguro de responsabilidad civil en caso de posibles accidentes en la propiedad.
- Mantenimiento general: los propietarios deben llevar a cabo el mantenimiento general de la vivienda, lo que incluye reparaciones menores, pintura, limpieza y mantenimiento de jardines y áreas exteriores.
- Suministros: es necesario pagar los suministros de agua, electricidad, gas y otros servicios como el teléfono y el internet.
- Comunidad de propietarios: en el caso de viviendas en edificios o urbanizaciones, es necesario pagar una cuota mensual a la comunidad

de propietarios para cubrir gastos comunes como el mantenimiento de áreas comunes, la limpieza o la seguridad.

#### 4.7 Los impuestos

Para coronar la serie de barreras a las que una persona que se plantea comprar queda enfrentarse a los impuestos. En España, al comprar una vivienda se deben pagar varios impuestos y gastos relacionados con la transacción. Estos son los principales impuestos que debes tener en cuenta:

1. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD): este impuesto se aplica sobre el valor de la vivienda y varía según la comunidad autónoma en la que se encuentre la propiedad. El tipo impositivo suele oscilar entre el 6% y el 10% del valor de la vivienda.
2. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA): este impuesto se aplica en el caso de que la vivienda sea nueva y esté sujeta a IVA en lugar de a ITP y AJD. El tipo impositivo es del 10% en general, aunque puede variar en función de las características de la vivienda y la comunidad autónoma.
3. Impuesto de Actos Jurídicos Documentados (AJD) en caso de hipoteca: si se solicita una hipoteca para financiar la compra de la vivienda, se debe pagar este impuesto, que oscila entre el 0,5% y el 2% del importe de la hipoteca.

En el caso de sólo poseerla, los impuestos más comunes que se pagan anualmente por tener una vivienda en propiedad son:

1. Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI): Es un impuesto anual que grava la propiedad de un inmueble y se basa en el valor catastral de la vivienda.
2. Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF): En algunos países, como España, se debe incluir en la declaración de la renta la propiedad de la vivienda, especialmente si se alquila o se utiliza como segunda residencia.
3. Impuesto sobre la renta de de los no residentes (IRNR): Aplicaría para aquellos que tengan una vivienda en propiedad en España, pero que no residen en el país.

En cuanto al alquiler de una vivienda, los impuestos que debes pagar como inquilino son los siguientes:

1. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD): en el caso de que se firme un contrato de arrendamiento con opción de compra, se debe pagar este impuesto.
2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF): como inquilino, debes declarar el alquiler en tu declaración de la renta y pagar impuestos sobre el importe que recibas como ingreso.

## 5 La financiación y la propiedad

### 5.1 Financiación

¿Sabías que antes de realizar una compra de vivienda, lo más saludable es tener mínimo el 30% del valor del inmueble para cubrir entrada, arras, impuestos, gastos notariales y otros gastos?

170 respuestas

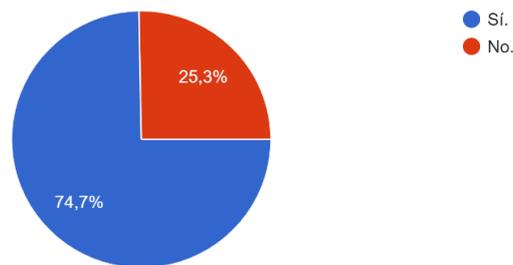


Ilustración 16: Pregunta de la encuesta propia sobre conocimientos previos a la compra.

La mayoría de los encuestados señalaron que sí que conocen las condiciones óptimas para hacer una compra inmobiliaria. El tener entre el 20 y el 30% es algo razonable, pues cualquier operación importante suele rondar ese porcentaje; como la entrada de un coche o la inversión en un negocio.

Por desgracia, como señala un estudio de El Economista, España es el quinto país por la cola en Europa en lo que a educación financiera se refiere. Es por ello, entre otras razones, por lo que en nuestro país hemos sufrido tramas de estafa y abusos por parte de los bancos durante años, desde Fórum Filatélico a los préstamos revolving. Este desconocimiento o desinterés hacia los productos bancarios y financieros que la población necesita y demanda, nos llevó entre otras cosas a la explosión de la Burbuja Inmobiliaria hace quince años. Los bancos prestaban demasiado y por ello, ahora prestan mucho menos siendo más estrictos, desde en el monto prestado a los intereses con los que se debe devolver.

En general, los españoles tienen un nivel de educación financiera moderado. Según varios estudios, la mayoría de los españoles tienen conocimientos básicos en finanzas, pero aún existen lagunas en aspectos más avanzados de la gestión financiera.

Algunos estudios indican que los españoles tienen una buena capacidad de ahorro, pero también son propensos a contraer deudas y a endeudarse en exceso. Además, muchos españoles tienden a confiar en los bancos y en los asesores financieros, sin dedicar suficiente tiempo a comprender los productos y servicios financieros que utilizan.

Para mejorar la educación financiera en España, se han desarrollado varios programas educativos y campañas de concienciación, tanto por parte del gobierno como de empresas privadas y organizaciones sin fines de lucro. Estos programas buscan mejorar la comprensión de los ciudadanos en temas como la planificación financiera, el ahorro, la inversión, el endeudamiento y la protección frente a fraudes financieros.

Es por ello que, aunque la educación financiera de los españoles aún puede mejorar, existen iniciativas en marcha para aumentar la comprensión financiera de la población y ayudarles a tomar decisiones financieras más informadas y responsables.

He necesitado/ Estoy pagando/ Voy a necesitar mínimo el 80% del precio de financiación para comprar. (Si se diese el caso)

165 respuestas

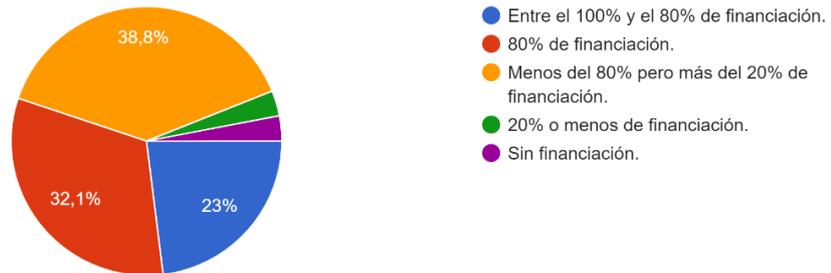


Ilustración 17: Pregunta de la encuesta propia sobre la necesidad de financiación.

Los encuestados han indicado que la mayoría de ellos, sumando un 70,9%, necesitan un monto razonable para sus hipotecas. Esto se corresponde con la realidad nacional. La minoría que ha votado que necesita más del 80%, hasta el 100%, representa a los muchos españoles que sufrieron más las consecuencias de la explosión de la Burbuja.

A día de hoy, esta minoría sufre los tipos de interés más altos y las consecuencias más duras del impago, como los desahucios y los embargos.

Para tu hipoteca, señala tu preferencia:

166 respuestas



Ilustración 18: Pregunta de la encuesta propia sobre preferencias de tipo de financiación.

Esta pregunta es de las más interesantes de la encuesta. El hecho de que la mayoría de las respuestas sea la preferencia a tipo fijo, es el más claro ejemplo de los estragos que está sufriendo la población a raíz de las renegociaciones de las hipotecas por la inflación. Una hipoteca a tipo fijo es un tipo de préstamo hipotecario en el que la tasa de interés se mantiene constante durante un período determinado, por lo general

entre 10 y 30 años. Durante ese plazo, el prestatario pagará el mismo interés cada mes, lo que le permitirá planificar su presupuesto con mayor facilidad y previsibilidad.

La principal ventaja de una hipoteca a tipo fijo es que el prestatario tiene la certeza de cuánto pagará cada mes, lo que le permite planificar sus finanzas a largo plazo. Además, en un entorno de bajos tipos de interés, una hipoteca a tipo fijo puede ofrecer una mayor seguridad financiera al prestatario.

Sin embargo, una hipoteca a tipo fijo puede ser más costosa que una hipoteca a tipo variable en los primeros años, ya que la tasa de interés suele ser más alta. Además, si los tipos de interés bajan, el prestatario podría terminar pagando más intereses de lo que habría pagado con una hipoteca a tipo variable.

Una hipoteca a tipo variable es un tipo de préstamo hipotecario en el que la tasa de interés fluctúa en función de un índice de referencia, como por ejemplo el Euribor (European Interbank Offered Rate). Esto significa que el prestatario pagará diferentes tasas de interés a lo largo del plazo de la hipoteca, dependiendo de las fluctuaciones del índice de referencia.

La tasa de interés en una hipoteca a tipo variable puede aumentar o disminuir, lo que puede tener un impacto en la cuota mensual de la hipoteca. En algunos casos, la cuota mensual puede ser más baja que en una hipoteca a tipo fijo, especialmente en entornos de bajos tipos de interés.

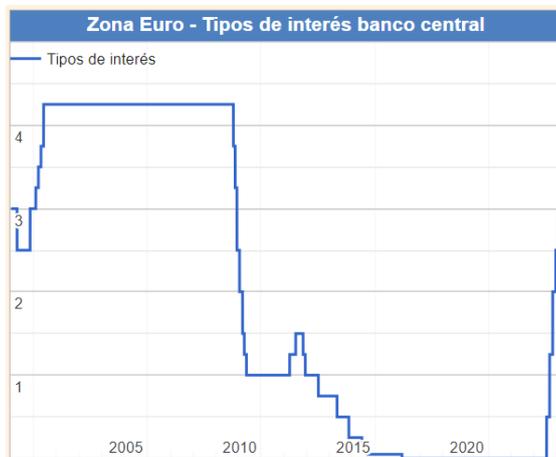


Ilustración 19: Datos procedentes del BCE sobre la evolución de los tipos.

Sin embargo, la principal desventaja de una hipoteca a tipo variable es la incertidumbre en relación a la cuota mensual de la hipoteca, ya que las fluctuaciones en la tasa de interés pueden afectar al presupuesto del prestatario. Además, en un entorno de subida de tipos de interés, la cuota mensual de la hipoteca podría aumentar significativamente, lo que podría resultar en dificultades financieras para el prestatario.

En el lateral, podemos contemplar una gráfica procedente del Banco Central Europeo (BCE) que refleja los tipos de interés relacionados con el Euribor durante los últimos años. Desde el 2011, estos bajaron hasta llegar a prácticamente cero. Es por ello, que la mayoría de la gente prefirió esta opción para su financiación de las hipotecas durante los últimos años. Por aquel entonces nadie se esperaba lo que empezó a suceder en 2022.

La razón fueron las políticas de los estados miembros de la UE para reactivar la economía y fomentar el movimiento de capital y la inversión. La medida funcionó durante un tiempo, sobre todo en el mundo empresarial, para el tema de las hipotecas, muchos se beneficiaron entre 2011 y 2022 ahorrando mucho dinero en comparación con el tipo fijo. Durante el mismo periodo se ofertaban intereses al tipo fijo de entre un 1,5 a un 2% y no era difícil conseguirlas. La opción culturalmente en España no era la más popular y en comparación con los ínfimos tipos de interés variable, a bote pronto y como dice la encuesta propia la gente se dejó llevar por el “es lo que creo que me viene mejor” sin más asesoramiento que la del banco que, por “malicia” o negligencia, fomentaban el variable.

La subida repentina de los tipos de interés acaecida por diversos motivos, como la Guerra de Ucrania o el déficit energético, pero sobre todo correcciones para evitar el colapso por parte de la UE, nos ha dejado el panorama actual en 2023.

Las dos opciones menos votadas por los encuestados en la encuesta propia, que fueron “Tipo variable” y “Lo que me recomiende el banco” son un claro reflejo de la situación existente. Muchas familias e inversores han sufrido una subida de las mensualidades de la hipoteca muy duras. Las actualizaciones de la hipoteca han llevado a que de repente en este contexto de inflación, las cuotas de la hipoteca se hayan disparado, llegando en muchos casos a que el pago de estas supere la mitad de los ingresos mensuales de la unidad familiar, lejos del 30% recomendable.

A pesar de la desconfianza que suscitan los bancos para el común de los ciudadanos, mucha gente al final capitula y acepta las condiciones de su banco de “toda la vida” y aceptan unas condiciones no recomendables o difíciles de pagar al largo plazo. Al mismo tiempo que los bancos cuanto más arriesgan con una persona, peores condiciones le ponen para el futuro.

¿Consideras contratar a un agente financiero independiente para conseguir la mejor financiación?  
165 respuestas

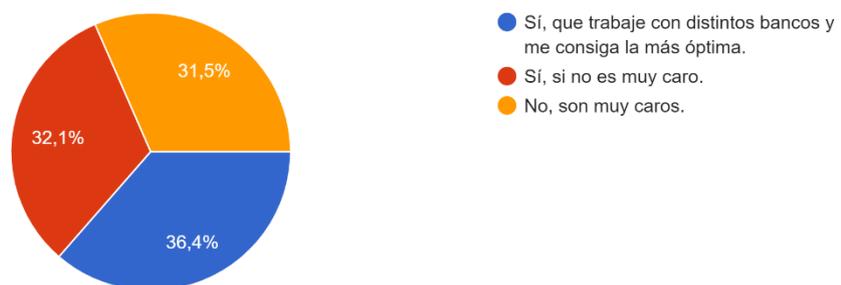


Ilustración 20: Pregunta de la encuesta propia sobre la consideración de contratar un financiero.

La pregunta se formula para ver si los que rellenaron la encuesta estaban interesados en la figura del agente financiero. Los tres posibles resultados son muy similares, pero más de dos tercios sí que muestran interés en contratarlos. La objeción del precio de sus honorarios se ve que pesa tanto como la posibilidad de contratarlos.

Hay varias ventajas en contratar a un agente financiero para ayudar en la gestión de tus finanzas personales. Aquí se enumeran algunas de ellas:

1. **Experiencia y conocimientos:** Un agente financiero es un profesional con experiencia y conocimientos en el ámbito financiero. Esto significa que pueden ayudarte a entender mejor los productos financieros, las oportunidades de inversión, los riesgos y los beneficios, y ofrecerte recomendaciones personalizadas según tus necesidades y objetivos.
2. **Ahorro de tiempo:** La gestión de las finanzas personales puede ser complicada y consumir mucho tiempo. Un agente financiero puede encargarse de la mayoría de las tareas, como la selección de productos financieros adecuados, la negociación de condiciones y el seguimiento de tus inversiones, lo que te permitirá ahorrar tiempo y dedicar tu atención a otras áreas de tu vida.
3. **Diversificación de la cartera de inversión:** Un agente financiero puede ayudarte a diversificar tu cartera de inversión, lo que significa invertir en diferentes tipos de activos financieros, como acciones, bonos, fondos de inversión, entre otros. Esto puede reducir el riesgo de pérdidas y maximizar el potencial de ganancias.
4. **Protección ante fraudes y riesgos:** Un agente financiero puede ayudarte a protegerte de fraudes y riesgos financieros, ya que cuentan con herramientas y conocimientos para identificar y prevenir posibles estafas o fraudes financieros.
5. **Asesoramiento en momentos clave:** Un agente financiero puede ser especialmente útil en momentos clave de la vida, como la planificación de la jubilación, la compra de una vivienda o el inicio de un negocio, entre otros, ya que pueden ofrecerte una orientación adecuada según tus objetivos y circunstancias.

Ateniéndose al tema de la vivienda, un agente financiero puede ser una muy buena ayuda. Cada vez más personas les confían la elección de su hipoteca por la pérdida popular de capacidad de negociación frente a los bancos. Si el pueblo español ha aprendido algo a raíz de la crisis de 2008, es que las condiciones de pago de una hipoteca y el tiempo en el que se tiene que pagar es sin duda algo primordial. La compra de una vivienda es la operación monetaria más importante en la mayoría de las personas y estos profesionales, a su debido precio, cada vez serán más importantes para interponerse entre los particulares y los bancos.

## 5.2 Propiedad

En condiciones ideales y para tu uso personal, ¿Qué preferirías?

170 respuestas

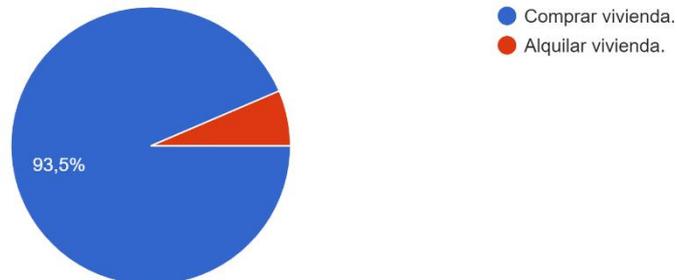


Ilustración 21: Pregunta de la encuesta propia sobre la preferencia de régimen en condiciones idílicas.

Este gráfico hace referencia a la voluntad por comprar una vivienda en condiciones idílicas. Como es lógico siguiendo con la tradición española, la mayoría absoluta y casi total, en estas condiciones optarían por la vivienda en propiedad.

En tu realidad y para tu uso personal, ¿Qué haces o aspiras?

170 respuestas

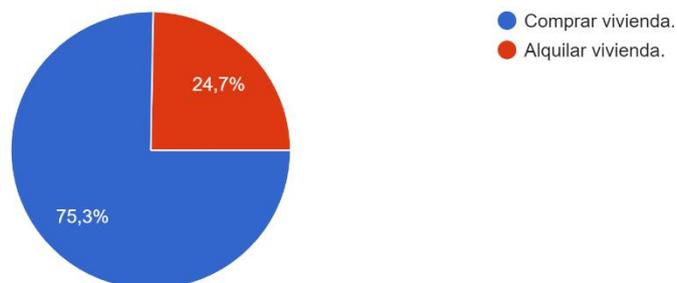


Ilustración 22: Pregunta de la encuesta propia sobre la preferencia de régimen en condiciones realistas.

En cuanto a los encuestados se les preguntó sobre su realidad, se puede contemplar que existe más pesimismo. Prácticamente un cuarto de los encuestados conforme a sus circunstancias no se plantea el que puedan o quieran llegar a tener una vivienda en propiedad. Como ya se ha visto en este trabajo, existen tendencias a la flexibilidad o a la vida nómada que pueden influir en este resultado, pero haciendo síntesis con el resto de preguntas, es más probable que este porcentaje se deba más a miedos e incertidumbre frente al futuro económico de los encuestados.

¿Crees que el acceso a la vivienda en propiedad será posible a nivel general a lo largo del presente siglo?

170 respuestas

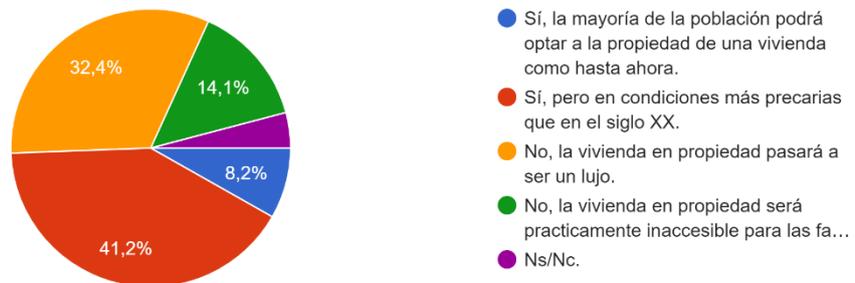


Ilustración 23: Pregunta de la encuesta propia sobre la consideración general sobre el acceso a vivienda en el futuro.

El pesimismo de la pregunta anterior se confirma en este gráfico.

El 49,4% de los encuestados en cierto modo cree que la mayoría de las personas en cierto modo podrá acceder a la vivienda, pero la opción más votada cree que en condiciones peores que en el pasado siglo. En muchas partes de España, especialmente en las ciudades, la propiedad de vivienda se está convirtiendo en algo cada vez más inaccesible para muchas personas. Hay varias razones detrás de esta tendencia, y la primera es el aumento en los precios de la vivienda. En algunos lugares, los precios han aumentado significativamente en los últimos años debido a la escasez de oferta y a la creciente demanda.

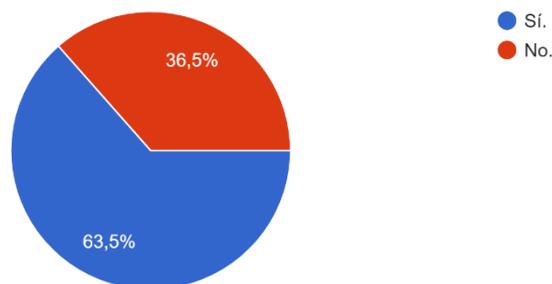
Además, la especulación inmobiliaria y los altos costos de construcción pueden influir en los precios, lo que dificulta que las personas puedan adquirir una vivienda en propiedad. Además, las desigualdades económicas y la falta de empleos bien remunerados también pueden afectar la capacidad de las personas para obtener una hipoteca o pagar una cuota inicial. Los requisitos más estrictos de los bancos para conceder préstamos hipotecarios y los altos costos asociados con la compra de una vivienda, como los impuestos y los gastos legales, también pueden dificultar la adquisición de una vivienda en propiedad.

Respecto a los que piensan que directamente la vivienda en propiedad pasará a ser un lujo o que esta será inaccesible, no les faltan razones. Saliendo de nuestras fronteras, en mercados más desarrollados como el de Nueva York o Múnich, en ambas ciudades hay una gran demanda de viviendas en propiedad debido a la fuerte presencia de empleo y oportunidades de negocios. Esto ha llevado a una escasez de oferta de viviendas asequibles y ha impulsado los precios de la vivienda al alza. En Nueva York, por ejemplo, la población ha aumentado en más de un millón de personas desde 2000, mientras que la construcción de nuevas viviendas no ha logrado mantener el ritmo. Además, en ambas ciudades, la gentrificación ha llevado a una transformación de las áreas urbanas más céntricas en barrios más caros y exclusivos. A medida que las áreas urbanas se han revitalizado y se han convertido en lugares más atractivos para vivir, los precios de la vivienda han aumentado y han dejado a muchas personas con dificultades para acceder a la propiedad.

Volviendo a España, estos hechos son muy similares a lo que ha sucedido en los mercados inmobiliarios más punteros como el de Madrid, Barcelona, San Sebastián o Marbella. Solo es cuestión de tiempo que acabe llegando a todas las capitales de provincia y municipios relevantes.

¿Considerarías contratar una agencia inmobiliaria para que te ayude a la hora de realizar una operación inmobiliaria?

170 respuestas



*Ilustración 24: Pregunta de la encuesta propia que pregunta sobre la confianza en las inmobiliarias.*

La cantidad de oferta inmobiliaria que cubren las agencias inmobiliarias varía dependiendo de la ubicación, el tamaño de la agencia y el tipo de mercado en el que operan. En general, las agencias inmobiliarias pueden cubrir una amplia gama de ofertas inmobiliarias, desde pequeños apartamentos hasta grandes propiedades comerciales.

En áreas urbanas densamente pobladas, las agencias inmobiliarias pueden tener una gran cantidad de propiedades listadas en su inventario, que pueden incluir apartamentos, condominios, casas unifamiliares y propiedades comerciales. En áreas menos pobladas, las agencias inmobiliarias pueden tener un inventario más limitado de propiedades.

Además, muchas agencias inmobiliarias trabajan en colaboración con otras agencias, en las denominadas MLS (Multi listing service) y pueden acceder a un inventario más amplio de propiedades a través de una red de contactos y recursos compartidos. Esto les permite ofrecer una mayor variedad de opciones a sus clientes.

## 6 Las rentas y pensiones respecto al mercado inmobiliario

¿Crees que percibirás una pensión pública cuando te jubiles?

170 respuestas



Ilustración 25: Pregunta de la encuesta propia sobre las pensiones públicas.

Para empezar este apartado se expone esta pregunta de la encuesta propia. El tema de las pensiones es de candente actualidad y el pesimismo generalizado sobre las mismas se plasma en las respuestas de este gráfico.

Si bien es cierto que el 64,1% (salvando la errata) piensan que percibirán pensión en el futuro, el 54,1% (salvando la errata) dan por hecho que esta no será suficiente para sus gastos. La razón que lleva a que la mayoría de los encuestados a pensar que o bien no van a recibir ningún tipo de pensión o bien esta será insuficiente, son las propias matemáticas. Para poder explicarlo, primero hay que ver brevemente cómo funciona el sistema de pensiones.

El sistema de pensiones español se basa en el principio de reparto, en el cual los trabajadores en activo financian las pensiones de los jubilados. Es decir, el dinero que se paga en concepto de cotizaciones por parte de los trabajadores se utiliza para pagar las pensiones de los jubilados actuales.

El sistema de pensiones está gestionado por la Seguridad Social, que es el organismo público encargado de garantizar la protección social de los ciudadanos. La Seguridad Social recauda las cotizaciones de los trabajadores y las empresas y las utiliza para pagar las pensiones, así como otras prestaciones como la atención sanitaria y el desempleo.

La pensión que recibe un jubilado depende de varios factores, como el tiempo que ha cotizado, la edad de jubilación, la base reguladora, que es el salario sobre el que se calcula la cotización y el tipo de pensión, por ejemplo, contributiva o no contributiva.

El sistema de pensiones español está actualmente sometido a presiones financieras debido al envejecimiento de la población y al aumento de la esperanza de vida, lo que supone un mayor gasto en pensiones y una disminución de las cotizaciones por parte de los trabajadores. Es por ello que, el 10% de los encuestados que expresó que tendrá una pensión pública digna, a no ser que se proponga un cambio serio en el modelo por parte de las instituciones, no es posible.

Volviendo al tema inmobiliario, la vejez implica gastos, desde médicos no cubiertos por la Seguridad Social a una residencia o cualquier para cualquier tarea que deba ser asistida o monitorizada porque la persona en cuestión no se valga por sí misma. A estos gastos habría que sumar por supuesto los gastos cotidianos y el alquiler si se diese. Si estos gastos no pueden ser sufragados con la ayuda pública, estos habrán de ser cubiertos con otros medios.

¿Consideras una inversión inmobiliaria como una posible solución post-jubilación?

170 respuestas



Ilustración 26: Pregunta de la encuesta propia sobre las soluciones inmobiliarias respecto a la jubilación.

Esta pregunta del formulario hace referencia a las inversiones inmobiliarias como fuente de ingresos para la tercera edad. No es de extrañar que más de tres cuartos de los encuestados lo consideren como una opción muy factible para seguir generando ingresos cuando el rendimiento del trabajo no sea posible.

Las opciones de segunda vivienda en alquiler y la de hipoteca inversa o nuda propiedad van a ser analizadas individualmente en los siguientes apartados. Los encuestados que votaron por la opción de herencia, el 8,8%, sin posibilidad de alquilar o sacarle rendimiento, llama la atención.

En España existe una gran importancia en la transmisión del patrimonio inmobiliario, especialmente en las grandes ciudades y en las zonas rurales. Muchas familias españolas han heredado propiedades que han sido transmitidas de generación en generación y que tienen un gran valor sentimental y emocional para ellas. Las herencias tienen un gran peso cultural y social. La tradición de transmitir la propiedad y los bienes de una generación a otra es una práctica arraigada en la cultura española.

El no querer sacarle rendimiento en vida, es lo que llama la atención. Se da por supuesto que, aunque se le saque rendimiento a una propiedad inmobiliaria, esta en el momento que el propietario fallezca, el uso, disfrute y usufructo irá para la viuda, viudo, descendientes u otros herederos. Por lo que el no querer sacarle rendimiento, si se pudiera en vida se puede deber a la cultura, pues el mercantilismo en España nunca ha estado bien visto.

Para terminar esta reflexión, el porcentaje mínimo que ha votado esta opción o el de que hay mejores formas de obtener ingresos en la vejez, no es raro hoy en día, pero en el mundo volátil en el que vivimos, cada vez será más normal que las personas inviertan en bienes inmuebles para generar renta para el futuro.

## 6.1 Segunda residencia como inversión

Este trabajo en este apartado se quiere centrar en la segunda residencia como opción de ingresos para la post jubilación, pero como es evidente también analizará la segunda vivienda para particulares generales como inversión.

¿En qué circunstancia comprarías una vivienda para alquilarla?

170 respuestas

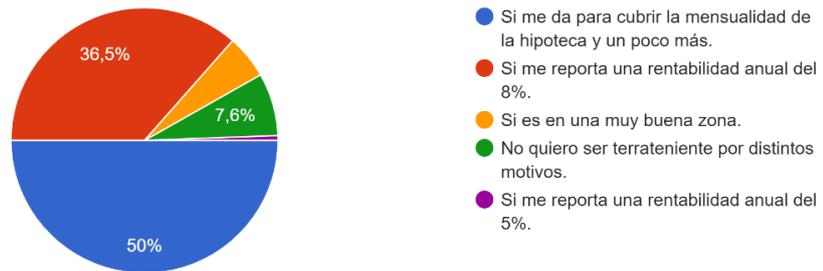


Ilustración 27: Pregunta de la encuesta propia sobre las circunstancias sobre las que se alquilaría.

Esta pregunta de la encuesta propia es muy interesante para analizar, porque está relacionada con la ya citada educación financiera.

Descartando el siete con seis por ciento que no quieren ser propietarios por algún motivo, la gran mayoría de los encuestados se plantearían esta opción para obtener beneficio.

Por otro lado, me temo que el 4,6% cuyo único criterio de selección es la zona y la mitad de los encuestados que aspiran a la hipoteca “y un poco más”, podrían estar cometiendo un gran error. La rentabilidad anual ideal para sacar de un alquiler puede variar según diferentes factores, como la ubicación, el tipo de propiedad, los costos de mantenimiento, entre otros. No existe una cifra única o estándar que se aplique a todas las situaciones.

Sin embargo, en términos generales, se considera que una rentabilidad anual del 5% al 8% del valor de la propiedad es aceptable para un inversor de bienes raíces en una zona con una buena perspectiva de crecimiento. Es importante tener en cuenta que la rentabilidad no debe ser el único factor que se considere al tomar una decisión de inversión, sino que también se deben analizar otros factores como el riesgo, la ubicación y la demanda del mercado.

Además, es recomendable buscar asesoría de expertos en el mercado inmobiliario, ya que ellos pueden proporcionar información más específica sobre la rentabilidad esperada en una zona y ayudar a tomar decisiones informadas. Por ejemplo, para los que consideraron que comprarían para alquilar sólo si les reporta para la hipoteca y un poco más, ese poco más se puede diluir fácilmente en impuestos, gastos de comunidad o mantenimiento, y si la hipoteca es en variable pues seguramente no cubriría para imprevistos.

Si bien es cierto que comprar para alquilar es siempre una buena fuente de renta para el largo plazo y sobre todo para cubrir el ingreso complementario a la pensión,

como se ha visto hay que contemplar las demás variantes. Esto nos lleva también a la situación como propietarios a la que se enfrentan.

Bajo tu percepción, ¿a quién respaldan más las leyes vigentes en España?  
170 respuestas

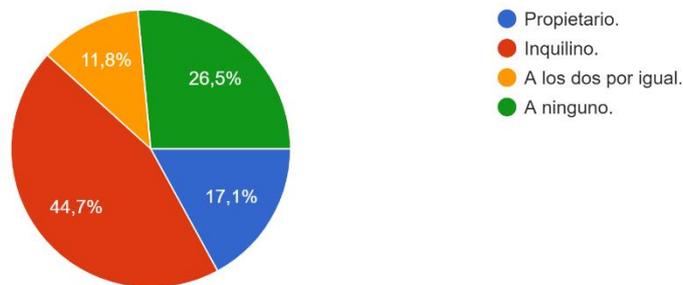


Ilustración 28: Pregunta de la encuesta propia sobre la percepción legal respecto al alquiler.

Este gráfico podría ser extrapolable a la opinión en la calle sobre los alquileres. La legislación sobre alquileres en España viene dada por la LAU, Ley de Arrendamientos Urbanos. Esta Ley es imperativa y cuando se aplica en un contrato, sólo puede ser mejorable. Para explicar el por qué sólo el 44,7% de los encuestados llevan la razón, se expone a continuación un resumen de esta ley:

- La duración mínima del contrato de alquiler de vivienda es de 5 años si el arrendador es persona física, y de 7 años si el arrendador es una persona jurídica.
- El arrendatario deberá cumplir un mínimo de 6 meses de cumplimiento de contrato, antes de poder rescindir el contrato de arrendamiento sin que el arrendador pueda sancionarle.
- El arrendador puede recuperar la vivienda para sí mismo o para un familiar de primer grado de consanguinidad o por adopción en caso de necesidad.
- El precio del alquiler se fija libremente entre las partes, pero se establecen ciertos límites y condiciones para las actualizaciones y las garantías. El Real Decreto-Ley 6/2022, de 29 de marzo, establece que el incremento de renta no puede superar el IGC (se haya pactado el sistema que se haya pactado, es decir, IPC, IGC, 3%, etc).
- El arrendatario tiene derecho a renovar el contrato al término del mismo, salvo que el arrendador necesite la vivienda para sí mismo o para un familiar de primer grado de consanguinidad o por adopción.
- El arrendatario tiene la obligación de pagar el alquiler y de mantener la vivienda en buen estado, mientras que el arrendador debe realizar las reparaciones necesarias para mantener la vivienda en condiciones de habitabilidad.
- En caso de conflicto entre las partes, se puede acudir a los tribunales de justicia para resolver la disputa.

Expuesta la ley vigente, es evidente que está formulada en beneficio del inquilino. La filosofía por la que se forjó esta ley, vigente desde el 3 de marzo de 2019, fue que el Partido Socialista Obrero Español y sus socios de coalición, consideraron cambiar la Ley 20/1994 del 24 de noviembre de Arrendamientos Urbanos porque consideraban que vulneraba al inquilino. Esta vulnerabilidad era supuesta en el caso que los arrendadores fueran empresas o fondos de inversión. El problema está que en el Reino de España sólo menos del 5% de la propiedad de viviendas en arrendamiento está en manos de grandes propietarios o sociedades. Por lo que la inmensa mayoría de los propietarios arrendadores son particulares o pequeños inversores.

Ya que las subidas de los alquileres están capadas, el inquilino a la larga es el que decide cuando se va y el propietario ha de hacer frente a los impuestos y gastos por defecto, a los propietarios sólo les queda hacer triquiñuelas en los contratos como única forma de disponer del control de su casa, frente a imprevistos. Señálese también la problemática “Okupa” que azota a nuestro país, donde la indefensión del propietario es prácticamente total en el corto plazo.

En definitiva, si se pretende comprar una vivienda para alquilar, estos asuntos legales han de ser tenidos en cuenta. Por lo que se debe considerar que el contrato lo formule un profesional del lado del propietario, depositar la fianza en la Cámara de la Propiedad Local, tener la propiedad de la vivienda debidamente escriturada en el Registro de la Propiedad y Catastro, tener el contrato oficializado, tener seguro de impagos y, sobre todo, hacer una muy buena selección del inquilino.

## 6.2 Nuda Propiedad

La nuda propiedad es un término jurídico que se refiere a la propiedad de un bien en la que el propietario no tiene el derecho de uso o disfrute del mismo, pero sí tiene el derecho de disponer de él (venderlo, donarlo, etc.). En otras palabras, el propietario tiene el derecho a disponer de la propiedad, pero no tiene el derecho de usarla o disfrutar de ella durante un período determinado de tiempo, que generalmente se establece en un contrato específico.

Un ejemplo común de nuda propiedad es el caso de una donación en vida, donde el donante mantiene la nuda propiedad del bien donado, mientras que el donatario tiene el usufructo o el derecho de uso y disfrute del bien durante su vida. Cuando el donatario fallece, la propiedad completa del bien pasa al donante, quien puede disponer de ella libremente.

La nuda propiedad también se puede utilizar en otras situaciones, como en la venta de un inmueble a plazos, donde el vendedor retiene la nuda propiedad y el comprador adquiere el usufructo o el derecho de uso y disfrute. En este caso, el comprador tiene la obligación de pagar las cuotas acordadas para adquirir la propiedad completa en el futuro.

La nuda propiedad puede ser una herramienta útil para las personas mayores en algunas situaciones específicas. A continuación, se presentan algunos ejemplos:

1. Planificación de la herencia: Al donar la nuda propiedad de un bien a sus hijos u otros herederos, una persona mayor puede transferir la propiedad sin perder el

derecho a vivir en ella. De esta manera, el propietario puede evitar el impuesto de sucesiones en algunos casos y asegurarse de que su propiedad pase a las personas elegidas.

2. Aumentar la rentabilidad financiera: Una persona mayor que posee una propiedad o un activo puede vender la nuda propiedad del mismo y recibir una suma de dinero inmediata. Si la persona no necesita el uso o disfrute del activo, la nuda propiedad puede permitirle obtener una mayor rentabilidad financiera a corto plazo.
3. Reducción de costos y carga fiscal: La nuda propiedad también puede ser útil para reducir los costos y la carga fiscal asociados con la propiedad. Por ejemplo, si una persona mayor dona la nuda propiedad de una propiedad a sus hijos, éstos asumirán el pago de los impuestos y los costos de mantenimiento de la propiedad, mientras que el propietario puede seguir viviendo en ella.

Es importante tener en cuenta que la nuda propiedad no es adecuada para todas las situaciones y puede tener implicaciones fiscales y legales significativas. Por lo tanto, es recomendable que cualquier persona interesada en la nuda propiedad consulte con un abogado o asesor financiero antes de tomar una decisión.

### 6.3 Hipoteca Inversa

La hipoteca inversa es un tipo de préstamo diseñado para permitir que los propietarios de viviendas mayores de 62 años conviertan parte de su patrimonio acumulado en efectivo, sin tener que vender su propiedad o mudarse. Básicamente, la hipoteca inversa permite a los propietarios retirar el valor acumulado de su hogar en forma de pagos regulares o en una suma global única.

A diferencia de una hipoteca tradicional, en la que el prestatario realiza pagos mensuales a un prestamista, en una hipoteca inversa, el prestamista paga al prestatario, ya sea en una suma global única o en pagos regulares. La cantidad de dinero que el prestatario puede obtener depende del valor de su propiedad, su edad y otras variables.

Es importante tener en cuenta que, como cualquier otro tipo de préstamo, una hipoteca inversa tiene costos asociados, incluidos los intereses y las tarifas. Además, el prestamista se convertirá en el propietario de la propiedad cuando el prestatario fallezca o venda la propiedad, lo que puede afectar a los herederos del prestatario. Por estas razones, es importante que los propietarios de viviendas comprendan completamente los términos y riesgos asociados con una hipoteca inversa antes de considerarla como una opción financiera.

No es necesariamente cierto que los bancos se aprovechen de las hipotecas inversas. De hecho, muchos bancos y prestamistas ofrecen hipotecas inversas con términos justos y transparentes para ayudar a los propietarios de viviendas mayores a acceder al valor acumulado en su propiedad.

Sin embargo, es cierto que algunas empresas y prestamistas inescrupulosos pueden tratar de aprovecharse de los propietarios de viviendas mayores y vulnerables ofreciéndoles hipotecas inversas con términos injustos o engañosos. Estas empresas pueden cobrar tarifas y tasas de interés exorbitantes, o pueden tratar de presionar a los propietarios de viviendas para que tomen decisiones financieras imprudentes.

Para evitar ser víctima de un prestamista poco ético, es importante investigar cuidadosamente a los prestamistas y comparar las ofertas antes de aceptar una hipoteca inversa. Además, es recomendable trabajar con un asesor financiero o un abogado que pueda proporcionar orientación y asesoramiento independiente sobre las opciones de financiamiento. De esta manera, los propietarios de viviendas pueden tomar decisiones informadas y proteger sus intereses financieros a largo plazo.

#### 6.4 Otras alternativas

Existen varias alternativas al alquiler, a la nuda propiedad y a la hipoteca inversa que los propietarios de viviendas pueden considerar. Aquí son expuestas algunas:

- Venta con reserva de usufructo: esta opción permite al propietario vender su propiedad, pero retener el derecho de vivir en ella durante un período de tiempo determinado. El comprador adquiere la propiedad y tiene derecho a alquilarla o venderla, pero no puede ocuparla hasta que finalice el plazo del usufructo.
- Venta a plazo: esta opción implica vender la propiedad y recibir pagos regulares del comprador durante un período de tiempo determinado, en lugar de recibir el pago completo en una suma global. Esta opción puede ser beneficiosa para los propietarios de viviendas que necesitan ingresos regulares, pero no quieren vender su propiedad por completo.
- Programas de préstamos con garantía hipotecaria: los propietarios de viviendas pueden considerar programas de préstamos con garantía hipotecaria, que les permiten tomar prestado contra el valor acumulado de su propiedad sin tener que venderla o mudarse. Estos préstamos pueden tener términos y tasas de interés más favorables que las hipotecas inversas.
- Compartir la propiedad: los propietarios de viviendas pueden considerar compartir su propiedad con otros propietarios, lo que puede reducir los costos de propiedad y mantenimiento. Esto puede incluir la creación de una sociedad de propiedad, la co-compra con amigos o familiares, o incluso la compartición de espacio con inquilinos.

## 7 Lucha contra la Inflación

El patrón oro, que fue establecido a finales del siglo XIX, estableció que el valor de las monedas nacionales estaba vinculado al oro. Esto significaba que cualquier país que quisiera imprimir dinero tenía que respaldar su moneda con reservas de oro. Sin embargo, a medida que las economías se expandieron y el comercio global se intensificó, el patrón oro se volvió insuficiente para satisfacer las necesidades de un mundo cada vez más interconectado.

En 1944, durante una conferencia en Bretton Woods, New Hampshire, los líderes de las principales economías del mundo acordaron un nuevo sistema monetario internacional basado en el dólar estadounidense. Bajo este sistema, el dólar se convirtió en la moneda de reserva mundial y todas las demás monedas se valoraban en relación con el dólar. Además, Estados Unidos acordó respaldar el valor del dólar con oro a un tipo de cambio fijo de \$ 35 por onza.

Este sistema funcionó bien durante varias décadas, pero comenzó a desmoronarse en la década de 1960 debido a un aumento en el gasto del gobierno estadounidense y el déficit comercial. En 1971, el presidente de Estados Unidos, Richard Nixon, anunció que el país dejaría de respaldar el valor del dólar con oro, lo que llevó a una flotación libre de la moneda estadounidense en los mercados internacionales.

Esta transición tuvo un impacto significativo en la economía global y en las relaciones internacionales, ya que el dólar se convirtió en la moneda de reserva mundial no respaldada por oro, lo que llevó a una mayor volatilidad y fluctuaciones en las tasas de cambio. Además, esto significó que el valor del dólar ya no estaba vinculado al oro, lo que permitió que los gobiernos imprimieran más dinero sin respaldo, lo que condujo a la inflación en muchos países.

El sistema monetario actual varía de país en país, pero en términos generales se puede decir que la mayoría de los países tienen un sistema monetario basado en dinero fiduciario. Esto significa que la moneda no está respaldada por un valor tangible, como el oro, sino por la confianza en la economía y el gobierno del país emisor. En la Unión Europea, el sistema monetario es el euro, que es también un sistema de dinero fiduciario gestionado por el Banco Central Europeo.

El sistema monetario basado en dinero fiduciario puede generar problemas de inflación si se imprime o emite demasiado dinero sin un respaldo económico real. Cuando hay una oferta excesiva de dinero en la economía, sin un incremento correspondiente en la producción de bienes y servicios, la demanda de los mismos aumenta y los precios suben. Es decir, se produce inflación.

Cuando la inflación se vuelve alta y persistente, puede tener efectos negativos en la economía. Los precios más altos reducen el poder adquisitivo de las personas y, en consecuencia, disminuye la demanda de bienes y servicios. Además, la inflación puede conducir a una disminución de la inversión y el ahorro, ya que los agentes económicos pierden la confianza en el valor de la moneda. Es en este punto, donde entra el mercado inmobiliario.

Para combatir a la inflación o invertir, en condiciones ideales, selecciona tu mayor preferencia:

170 respuestas

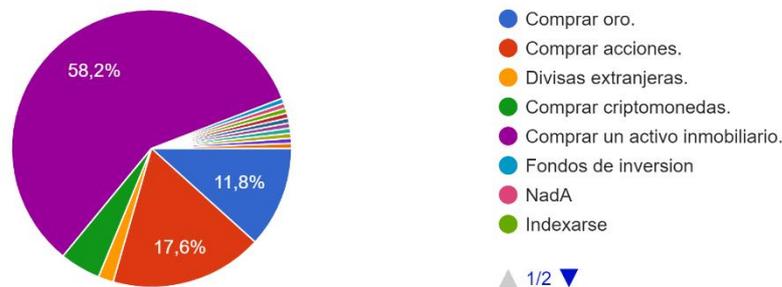


Ilustración 29: Pregunta de la encuesta propia sobre las distintas formas de invertir y combatir la inflación.

La población de la encuesta propia, a pesar de su creatividad para exponer fuentes de ahorro o inversión, en su mayoría absoluta han escogido un activo inmobiliario como fuente de ahorro o inversión.

En un contexto de inflación, la compra de una casa en España puede ser una buena alternativa para invertir dinero en lugar de dejarlo en el banco. La inflación reduce el poder adquisitivo del dinero con el tiempo, lo que significa que el mismo dinero tendrá menos valor en el futuro. Al comprar una casa, se puede proteger el valor del dinero en el largo plazo, ya que los precios de las propiedades tienden a aumentar con el tiempo, incluso en un contexto inflacionario.

Además, la inversión en bienes raíces puede generar ingresos a través del alquiler o la reventa de la propiedad, lo que proporciona un flujo de efectivo adicional y potencialmente una ganancia de capital si la propiedad se vende a un precio mayor al que se compró. También se pueden obtener beneficios fiscales al invertir en propiedades, como deducciones fiscales y exenciones de impuestos sobre las ganancias de capital.

El riesgo más notable a la hora de comprar una vivienda es la posibilidad de la caída del valor de mercado de la propiedad, como según los indicadores, a fecha que se realiza este trabajo, parece inminente. Por otro lado, el valor de mercado, el valor nominal y el valor de referencia no tienen por qué coincidir ni degradarse a la vez.

1. Valor de mercado: El valor de mercado es el precio que una propiedad podría venderse en el mercado en un momento determinado. Este valor se basa en una serie de factores, como la ubicación de la propiedad, su tamaño, su estado de conservación, la demanda en el mercado, las condiciones económicas y otros factores relevantes.
2. Valor de referencia: El valor de referencia es una valoración que se establece por las autoridades fiscales con fines fiscales y administrativos. Este valor se utiliza para determinar el impuesto sobre bienes inmuebles (IBI) que debe pagar el propietario de la vivienda. Además, conforma el valor sobre el cual se aplicarán impuestos en el momento de la venta del mismo de segunda mano. El valor de referencia se basa en una serie de

factores, como la ubicación de la propiedad, su tamaño, su estado de conservación y otros factores relevantes. Destáquese que el valor no tiene por qué ser inferior al valor de mercado del inmueble, lo que origina una situación de indefensión del contribuyente.

3. Valor nominal: El valor nominal es el valor que se le asigna a la propiedad en el momento de la compra o en el momento en que se establece su valoración fiscal. Este valor es una cantidad fija que no cambia a menos que se realicen mejoras o renovaciones significativas en la propiedad.

Este último, sólo ha perdido valor durante dos momentos históricos en nuestro país desde los últimos cien años, durante la Guerra Civil de 1936 a 1939 y en el momento más crítico de la explosión de la burbuja inmobiliaria entre 2008 y 2009.

Bajo tu percepción, ¿a quién respaldan más las leyes vigentes en España?  
170 respuestas

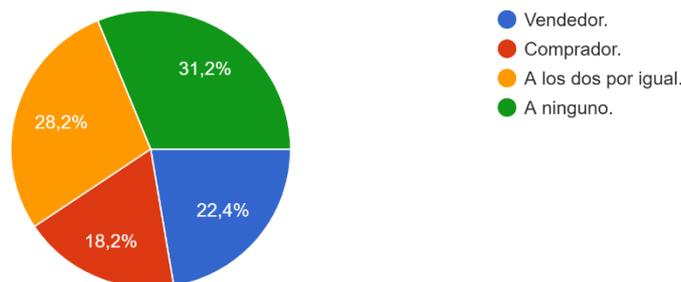


Ilustración 30: Pregunta de la encuesta propia sobre la percepción de apoyo legal en las compraventas.

En esta pregunta del cuestionario, la distribución de la opinión es irregular. La mayoría piensan que ninguna de las dos partes es beneficiada por las instituciones, pero el siguiente grupo más numeroso son aquellos que piensan que el Estado beneficia a ambos. Si bien es cierto que no se produce en la compraventa una situación tan desequilibrada como en el caso de los alquileres, habría que investigar en profundidad la Ley para poder determinar el caso.

En España, la compraventa de viviendas está regulada por varias leyes y normativas. Algunas de las principales leyes y normativas son:

- Ley 13/2015, de 24 de junio, de Reforma de la Ley Hipotecaria y del Texto Refundido de la Ley de Catastro Inmobiliario.
- Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación.
- Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana.
- Ley 49/1960, de 21 de julio, de Propiedad Horizontal.

Además de estas leyes, también existen normativas específicas a nivel autonómico y local que pueden afectar a la compraventa de viviendas en cada región.

Así mismo es importante tener en cuenta los impuestos que han de pagar las partes en el momento de efectuar la compraventa.

Por el lado de los vendedores, nos encontramos con:

1. Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU) o más conocido como "Plusvalía municipal": Este impuesto se paga al Ayuntamiento correspondiente y se calcula sobre el incremento de valor que ha sufrido el terreno en el que se ubica la vivienda durante el tiempo que el vendedor ha sido propietario de la misma. La base imponible y la forma de cálculo varían según la normativa de cada Ayuntamiento.
2. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF): En el caso de que la vivienda se haya vendido por un precio superior al de compra, se deberá tributar por la diferencia entre ambos valores en el IRPF. Sin embargo, en algunos casos, existen exenciones fiscales o reducciones de la ganancia obtenida por la venta de la vivienda si se cumplen determinados requisitos.
3. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP y AJD): Este impuesto se aplica a la transmisión de la propiedad de la vivienda y su tipo impositivo varía según cada comunidad autónoma, pero generalmente suele oscilar entre el 6% y el 10% del valor de la vivienda.
4. Gastos notariales y de registro de la propiedad: Además de los impuestos, el vendedor también deberá hacer frente a los gastos notariales y de registro de la propiedad necesarios para formalizar la compraventa.

Por el lado del comprador hay que contar con:

1. Impuesto de transmisión: este impuesto, también conocido como impuesto de timbre o impuesto sobre la compra de bienes inmuebles, es un impuesto que se paga al gobierno por la transferencia de propiedad. El impuesto se calcula como un porcentaje del precio de venta de la propiedad y varía según la ubicación.
2. Impuesto sobre bienes inmuebles: este impuesto se paga anualmente y es una tasa que se basa en el valor de la propiedad. Los ingresos se utilizan para financiar servicios y obras públicas en la comunidad local.
3. Impuesto de transmisión: este impuesto, también conocido como impuesto de timbre o impuesto sobre la compra de bienes inmuebles, es un impuesto que se paga al gobierno por la transferencia de propiedad. El impuesto se calcula como un porcentaje del precio de venta de la propiedad y varía según la ubicación.

4. Impuestos sobre la renta: si la propiedad se va a utilizar como una propiedad de alquiler, el comprador podría tener que pagar impuestos sobre la renta sobre los ingresos del alquiler.

Vistas las leyes y los impuestos relacionados con la vivienda, habría que sumarle a la parte vendedora las cargas respectivas por el monto ingresado, a no ser que sea de vivienda habitual a vivienda habitual, pues ahí se desgrava. Y a la parte compradora los impuestos de mantenimiento y otros gastos, o el IVA si es primera promoción.

Es por ello por lo que no se puede responder a la pregunta de a quién benefician más las leyes en España. Pero una cosa está clara, un activo inmobiliario a pesar de las grandes cargas fiscales sufridas es una muy buena salida para hacer frente la inflación. Comprar un inmueble no es una estrategia directa para combatir la inflación, aunque puede ser una inversión que tenga un buen rendimiento en tiempos de inflación alta.

La inflación puede afectar los precios de los bienes y servicios, pero también puede afectar el valor de la moneda y de los activos financieros. En este sentido, los bienes inmuebles pueden ser una inversión atractiva en tiempos de inflación alta, ya que el valor de los bienes inmuebles tiende a aumentar con la inflación.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que el mercado inmobiliario es variable y no está exento de riesgos. Además, la compra de un inmueble requiere una inversión considerable, lo que puede no ser factible para todas las personas.

El mercado inmobiliario puede ser una inversión atractiva en tiempos de inflación alta, ya que los bienes raíces pueden mantener o aumentar su valor en términos reales a largo plazo. Sin embargo, la compra de un inmueble no es una estrategia directa para combatir la inflación, ya que la inflación es un fenómeno macroeconómico que afecta a toda la economía, no solo a un sector en particular.

Gráficos 1 y 2: Compraventa y evolución del precio de la vivienda



Ilustración 31: Gráficos procedentes de un estudio del Banco Bankinter respecto a la evolución de las operaciones y precios de la vivienda.

Además, la compra de un inmueble requiere una inversión considerable y conlleva ciertos riesgos, como la fluctuación en el valor del inmueble, la dificultad para encontrar inquilinos o compradores en el futuro y los costos asociados con el mantenimiento y reparación del inmueble. Por lo tanto, es importante que los inversores evalúen cuidadosamente su situación financiera y objetivos de inversión antes de tomar

una decisión sobre la compra de un inmueble como estrategia de inversión contra la inflación.

Estos gráficos del banco Bankinter muestra la evolución de las compraventas en los últimos años y la evolución de los precios de las viviendas según su naturaleza.

## 8 Conclusión

### 8.1 General

Para poder hacer síntesis de este trabajo, El acceso a la vivienda sigue siendo uno de los principales desafíos para muchas personas, especialmente para los jóvenes y las personas con ingresos bajos o medios. El aumento de los precios de la vivienda y el alquiler, así como la falta de oferta de viviendas asequibles, están dificultando el acceso a una vivienda digna para muchos ciudadanos.

¿Crees que con tus propios medios podrás acceder a la vivienda en un futuro? Entendiendo por propios medios, los de tu unidad familiar (individual o con pareja o cónyuge).

170 respuestas

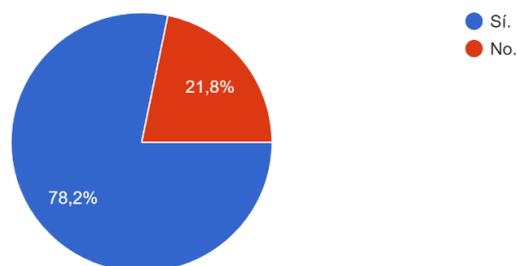


Ilustración 32: Pregunta de la encuesta propia sobre el acceso futuro a la propiedad.

Los participantes de la encuesta propia como se puede apreciar se mantienen optimistas frente a la vivienda en propiedad. El que el 21,8% no lo vea así, se corresponde con estudios del INE antes expuestos, por lo que en la muestra todo quedaría dentro de los porcentajes actuales. En definitiva, se podría decir que la mayoría de los que pueden comprar, quieren comprar y compran, pero que hay un porcentaje, cada vez mayor, de personas que solo quieren o pueden aspirar al alquiler.

Como se ha expuesto anteriormente, la vivienda en propiedad es el garante del poder financiero popular. Siendo el ahorro y la inversión las mejores herramientas. Con una vivienda en propiedad siempre se va a poder tener una baza de poder para llevar a cabo con tranquilidad la vida de las personas y se podría decir que incluso puede ser el motor que haga funcionar el ascensor social. Ser propietario prácticamente siempre es mejor que no serlo. La incertidumbre y la decadencia de la economía y del poder adquisitivo de los españoles hace que lo más buscado por las familias sean la estabilidad y la tranquilidad. Por ello, ante la incertidumbre económica, la inflación, los vaivenes políticos y lo convulso que está el mundo, el tener una vivienda en propiedad es la opción más viable que tienen la mayoría de las personas para poder mantener el rumbo durante la tormenta.

Durante el presente siglo, ante las crisis recurrentes, fluctuación e inestabilidad existentes, sin lugar a duda hay que buscar refugio en los activos que más estabilidad generen. De todas las formas de inversión, el sector inmobiliario es el más sencillo de entender, pues la ubicación del activo es lo que realmente marca la diferencia, y a lo que el mercado financiero está más acostumbrado a financiar, por lo que prácticamente todas las personas cuentan con la "facilidad" para entrar.

## 8.2 Propiedad sí, siempre que se pueda

Es por ello que como conclusión se puede afirmar rotundamente que tener una vivienda en propiedad es primordial en este siglo por distintos motivos. Las ventajas principales en comparación con no tenerla son las siguientes:

1. Estabilidad y seguridad: Ya que se tiene un lugar propio donde vivir y no se está sujeto a la fluctuación de los precios de los alquileres o a la posibilidad de que el propietario decida vender o no renovar el contrato. Al mismo tiempo que se está más a salvo de los vaivenes laborales o económicos que con casi ningún otro activo.
2. Ahorro a largo plazo: A largo plazo, tener una vivienda en propiedad puede ser una inversión rentable, ya que es probable que el valor de la propiedad aumente con el tiempo, como se ha visto con el valor nominal en España, que muy rara vez ha caído, pero siempre para levantarse. Además, al pagar una hipoteca, se está construyendo patrimonio y aumentando de la riqueza personal.
3. Flexibilidad: Tener una vivienda en propiedad da la flexibilidad de hacer cambios y mejoras al gusto y necesidades del propietario. Al mismo tiempo que la vivienda en propiedad no tiene por qué ser ni el domicilio ni la residencia habitual de la familia, sino que esta puede ser un activo que permita con su renta el que la propiedad resida donde considere.
4. Mayor poder de negociación: Si se necesita solicitar un préstamo o una línea de crédito, tener una vivienda en propiedad da un mayor poder de negociación con los bancos, ya que la propiedad puede ser utilizada como garantía para el préstamo y facilitar los términos de la devolución.

En cuanto a los impuestos, aunque en algunos países existen deducciones fiscales para los propietarios de viviendas, no es así en toda España, ya que eso dependerá de las leyes y normativas locales y autonómicas. La situación varía considerablemente de un lugar a otro. Además, en algunos casos, tener una propiedad puede implicar el pago de impuestos adicionales, como impuestos a la propiedad o impuestos sobre la renta por ingresos generados por alquileres. No obstante, aunque si bien en toda España los impuestos a pagar son siempre superiores como propietario, siempre que la rentabilidad del inmueble sea del 7% anual en adelante, como vivienda habitual o renta, merecerá la pena tener la propiedad.

### La renta anual de los caseros duplica la de los inquilinos

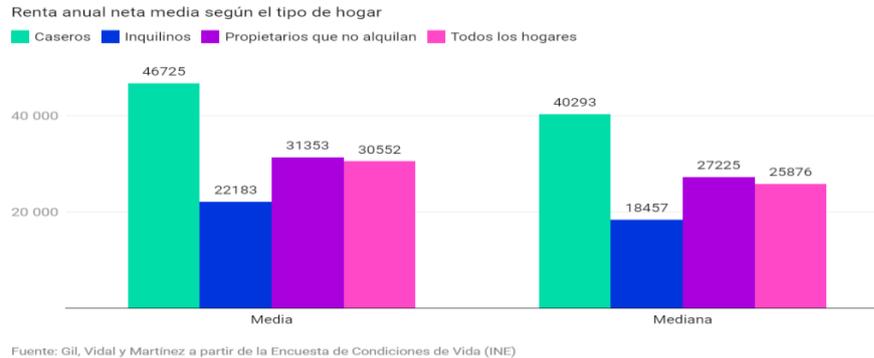


Ilustración 33: Gráfico de la Encuesta de Condiciones de vida del INE.

El uso de la vivienda en propiedad para uso de vivienda habitual es el más corriente, pero el de una vivienda en renta a modo de inversión es una opción cómoda para empezar. Aunque las leyes no beneficien al propietario, el uso de la propiedad como activo para alquilar puede ser una buena forma de generar ingresos adicionales, pero requiere de un análisis detallado de la rentabilidad de la inversión antes expuesta y de la capacidad para asumir los costos y responsabilidades de ser un propietario de alquiler. Como dice la expresión popular, “*Hecha la ley, hecha la trampa.*” Por lo que aunque la LAU sea abusiva contra el propietario, existen cláusulas completamente legales que si se aplican correctamente con buena supervisión, podrán garantizar la tranquilidad y la prosperidad para la parte arrendadora.

En conclusión, tener una vivienda en propiedad es la opción con más ventajas, pero es importante analizar cuidadosamente los costos y beneficios antes de tomar una decisión de compra. Además, es importante tener en cuenta que cada situación es única y lo que funciona para una persona puede no funcionar para otra, por ello es mejor siempre asesorarse por profesionales.

### 8.3 Mejor oportunidad, en función de la edad

Como cada caso es único, en función de lo expuesto en subapartado anterior, voy a dividir la conclusión por estratos de edad; jóvenes, edades intermedias y personas mayores, para contemplar qué a qué oportunidades inmobiliarias pueden acceder para afrontar el nuevo mercado inmobiliario al que nos enfrentamos en lo que queda de siglo.

#### 8.3.1 Jóvenes

A lo largo del trabajo, se ha expuesto que los jóvenes no cuentan con los recursos, las oportunidades y el panorama con el que generaciones anteriores pudieron acceder a la vivienda en propiedad.

Por un lado, los jóvenes tienen en contra se tienen la inestabilidad laboral, los bajos salarios, la escasa oferta de vivienda asequible, la falta de financiación, ayudas públicas insuficientes, escasa iniciativa de emprendimiento y miedo al riesgo. Los jóvenes se enfrentan a una serie de desafíos para poder comprar una vivienda. Uno de los principales obstáculos es la inestabilidad laboral, ya que muchos jóvenes tienen trabajos temporales o contratos precarios que dificultan su capacidad para ahorrar lo suficiente para un pago inicial y hacer frente a los pagos de una hipoteca. Además, los bajos salarios también son un factor que dificulta la capacidad de los jóvenes para ahorrar y acceder a una hipoteca.

Otro factor que los jóvenes tienen en contra es la escasa oferta de vivienda asequible. En muchos lugares, los precios de la vivienda han subido significativamente en los últimos años, lo que dificulta que los jóvenes puedan comprar una vivienda que se ajuste a sus necesidades y presupuesto. A menudo, la única opción es vivir en áreas periféricas o alejadas del centro de la ciudad, lo que también implica mayores costos de transporte y menos oportunidades para establecerse en el mercado laboral. Como señala este artículo del Economista, "... el 46% de las capitales de provincia tiene ahora menos viviendas en alquiler que hace un año. La reducción de la oferta de casas para arrendar se ha reducido a doble dígito en 16 ciudades, mientras que en otras cinco la oferta ha caído por encima de la media nacional." Este dato alerta de una situación que, en algunas ciudades, sobre todo Madrid y Barcelona, ya es una realidad desde hace años. Cada vez hay menos viviendas accesibles tanto para comprar como para alquilar.

La falta de financiación es otro factor que dificulta que los jóvenes puedan comprar una vivienda. Las entidades financieras pueden exigir grandes pagos iniciales, lo que dificulta el acceso a la propiedad de la vivienda. Además, muchos jóvenes no tienen historial crediticio o suficiente tiempo en un trabajo estable para poder obtener una hipoteca.

Las ayudas públicas también suelen ser insuficientes para ayudar a los jóvenes a comprar una vivienda. A menudo, las políticas públicas de vivienda se enfocan en proporcionar alquileres asequibles, pero no abordan la necesidad de acceso a la propiedad de la vivienda. Aunque se han implementado algunas medidas para mejorar el acceso a la vivienda, como programas de vivienda social y ayudas para la compra o el alquiler, aún queda mucho por hacer para garantizar que todas las personas tengan acceso a una vivienda adecuada. Es necesario que se sigan impulsando políticas que fomenten la construcción de viviendas asequibles y que protejan a los inquilinos frente a los abusos de los propietarios. Además, es importante que se promueva una educación financiera para que las personas puedan tomar decisiones informadas y

evitar caer en situaciones de sobreendeudamiento o precariedad habitacional. Es clave que se siga trabajando para garantizar el derecho a una vivienda digna para los jóvenes ciudadanos, promoviendo un acceso justo y equitativo a la vivienda y luchando contra la exclusión y la desigualdad en este ámbito.

La escasa iniciativa de emprendimiento y el miedo al riesgo también pueden ser obstáculos para los jóvenes que buscan comprar una vivienda. Muchos jóvenes prefieren mantener sus ahorros en cuentas de ahorro o invertir en productos de bajo riesgo en lugar de arriesgar su dinero en una inversión a largo plazo como la propiedad de la vivienda.



Ilustración 34: Gráfico piramidal del método 50/30/20.

Como conclusión para los jóvenes, lo mejor que pueden hacer es ahorrar tan pronto como su estabilidad laboral les permita empleando el método 50/30/20. Este método requiere disciplina, determinación y relativa austeridad, pero es el mejor sistema para los jóvenes que quieran garantizar su estabilidad financiera en plazos menores al lustro. Han de dedicar el 50% de sus ingresos para vivir, el 30% para sus gastos prescindibles y 20% para ahorrar. También se puede alterar si se sigue viviendo bajo amparo paterno o si se pudiese con 50% para vivir, 30% para ahorro tradicional y 20% para invertir. Han de seguir el método hasta que hayan ahorrado el 30% de una vivienda a la que puedan sacar rentabilidad: zonas de la periferia, barrios cercanos a las universidades, viviendas céntricas, pero con tara, casas pequeñas... Viviendas “baratas” pero con un atractivo que genere público potencial. Quizá con apoyo familiar o ahorrando por más tiempo, con buen ojo, podrán adquirir un inmueble de entre 50000€ a 90000€ al que puedan sacar una rentabilidad que les permitirá seguir ahorrando para garantizar su estabilidad futura. Es importante huir de las zonas de moda, para evitar pagar sobrepuestos.

Además, deberían estar pendientes con mucha antelación de las promociones de VPO o de cualquier ayuda para los jóvenes, pues de percibir las, les puede servir de gran ayuda. Las instituciones saben que no hay futuro si no hay familias, garantizar a los jóvenes una vivienda propia es garantizar un hogar para desarrollar las nuevas

familias que darán pie a las siguientes generaciones. Por ello, los jóvenes siempre deberían estar atentos a todo lo que salga, al mismo tiempo que las instituciones deberían hacer más esfuerzo, dedicando más fondos, a esta labor.

El modelo de inversión ante el panorama actual es el más atractivo para los jóvenes, aunque la mentalidad tradicional sea la de ahorrar para su propio hogar, la tendencia indica que la inversión primero y la vivienda habitual en propiedad vendrá de manera más sencilla después. A temprana edad por lo general las personas no tienen responsabilidades demasiado intensas, por lo que es el mejor momento para arriesgar.

### **8.3.2 Edades intermedias**

Para la población madura, la oportunidad inmobiliaria, de no tenerla en propiedad, es en cuanto a oportunidades se refiere similar a la expuesta para los jóvenes, con la diferencia de que, aunque por lo general tienen más ingresos, estos tienen más gastos y responsabilidades.

Normalmente a estas edades es cuando se conforma y consolida el patrimonio de la unidad familiar. La mayoría de los inversores se encuentran en este periodo y los bancos son más propensos a conceder préstamos a estas personas. Al mismo tiempo la gran mayoría tienen cargas familiares y fiscales ya encima, lo que dificulta el ahorro considerablemente para meterse en una nueva aventura inmobiliaria a parte de la hipoteca que tengan, de tenerla. Cabe destacar que actualmente, gran parte de las personas que se encuentran en esta franja, ya probablemente no percibirán pensión pública, por lo menos suficiente, si no se producen cambios políticos. Esto coloca a las personas en esta franja en la responsabilidad de buscar otras fuentes de ahorro e inversión para asegurar su propio futuro, y la mejor manera es un patrimonio rentable.

Es por ello por lo que, haciendo síntesis de lo expuesto en este trabajo, para las personas entre los 35 y los 67 años las oportunidades inmobiliarias tienen que ir en consonancia con aumentar patrimonio, generar rentas pasivas y estabilidad. Obviamente cada uno tiene sus circunstancias, pero la gran mayoría, quien más y quien menos puede tomar partido e invertir en el mercado inmobiliario de alguna manera para hacer frente a la gran incertidumbre económica de esta era o para tener un activo que ayude a sus descendientes.

La opción compra para renta, es igual a la de los jóvenes, pero con la diferencia que sufren como conjunto una radicalización en los polos. O bien se pueden permitir la compra de un inmueble de mejor calidad, ubicación y precio al que puedan sacar una rentabilidad mayor, o que por los gastos el ahorro se complique todavía más que el de los jóvenes.

El alquiler con opción a compra es la manera actual más cómoda para obtener una vivienda en propiedad, sorteando la inflación. Siendo la mejor opción para obtener la propiedad de la vivienda habitual de la unidad familiar, el método consiste en que a modo de arras se firme el contrato de alquiler con opción a compra en el que como entrada se abona un 10% del valor del inmueble. Cada mensualidad que se pague irá bonificada por tramos para los pagos del inmueble hasta que se celebre la notaría. Cuanto más cerca esté la compraventa de la firma del alquiler, más parte de las mensualidades pagadas irá destinada al pago final. Se firma normalmente por 3 a 5

años y ambas partes ganan. Por un lado, los vendedores se aseguran unos ingresos y la garantía de venta hasta el día de la venta final y el comprador gana tiempo hasta que los bancos otorguen mejores condiciones para la hipoteca. Esta opción es también muy atractiva para los jóvenes, pero encaja mejor en la situación y en el bolsillo de muchos con mayores responsabilidades.

En el caso que ya estén inmersos en el proceso de pago de una vivienda, refinanciar la hipoteca actual puede ser una opción interesante para las personas que ya tienen una propiedad y desean obtener mejores condiciones de pago. La refinanciación puede permitir reducir la tasa de interés, cambiar la duración del préstamo o cambiar el tipo de interés (de variable a fijo, por ejemplo), lo que puede resultar en ahorros significativos en los pagos mensuales.

Los fondos de inversión inmobiliaria REITs, Real Estate Investment Trust, son otra opción para invertir en el mercado inmobiliario sin la necesidad de comprar una propiedad física. Los REITs son fondos que invierten en propiedades inmobiliarias y generan ingresos a través de los alquileres y la revalorización de las propiedades. Esto permite a los inversores diversificar su cartera y obtener ingresos pasivos sin la necesidad de administrar una propiedad directamente. Es la opción más atractiva y recomendable para aquellos que tengan ahorros, pero una cantidad de gastos o responsabilidades importante que les impida meterse de lleno en una aventura inmobiliaria propia.

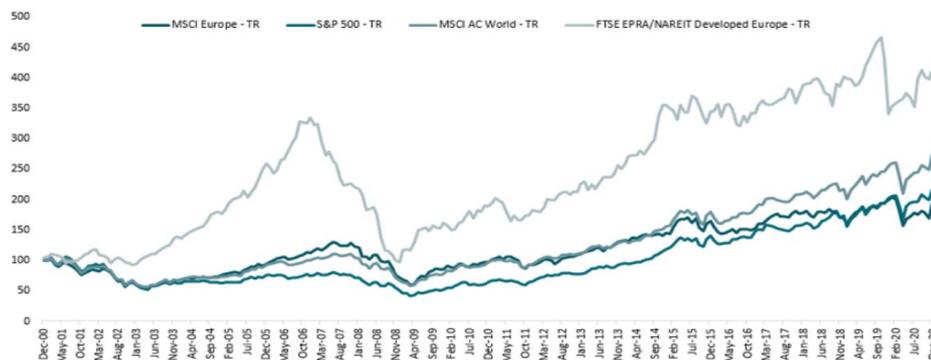


Ilustración 35: Rentabilidad de distintos REITs según el banco de inversión R4.

Finalmente, vender una propiedad actual y comprar una propiedad más pequeña o de menor mantenimiento también puede ser una opción interesante para personas mayores que buscan reducir los costos y aumentar su patrimonio. Al vender una propiedad, se puede obtener un capital que puede ser utilizado para comprar una propiedad más pequeña o para invertir en otras oportunidades financieras. Además, una propiedad más pequeña o de menor mantenimiento puede reducir los costos de mantenimiento y los gastos mensuales. Es una opción viable para aquellos cuyos hijos ya se hayan emancipado, con el uso correcto de los beneficios, podrán optar a una vivienda más asequible que les permita eliminar deudas o comprar una propiedad para percibir renta o cualquier forma de inversión que les permita estabilidad.

### 8.3.3 Personas mayores

Para las personas mayores, sus condiciones físicas, psíquicas y laborales les hacen el sector poblacional más vulnerable y el, por desgracia en muchos casos, el más castigado y olvidado.

Si una persona mayor tuvo la oportunidad de sembrar un buen patrimonio en años anteriores, puede emplearlo sin problema en la actualidad para generar renta. Desafortunadamente muchos no han podido o no han querido ser terratenientes en ningún momento previo y hoy en día se encuentran a merced de las pensiones públicas. Aunque nunca es tarde, las personas mayores son las que cuentan con más impedimentos físicos para emprender o comprar, pues los bancos a la hora de financiar son más restrictivos con este grupo generacional que con ningún otro. Por desgracia para muchos a esta edad, ya es demasiado tarde como para embarcarse en esta aventura.

En el caso de que tengan una vivienda en propiedad, como ya se expuso previamente en el trabajo, existen muchas opciones para sacarle rentabilidad para asegurar una fuente de ingresos para la persona mayor. No obstante, hay unas mejores o más adecuadas que otras.

El tener una casa inhabitada y vacía, es decir, la inacción, en caso de necesidad, es la peor de las opciones pues supone un gasto considerable y si se está “reservando para la herencia” constituye un error garrafal en todos los casos. Se estima que en España hay 3,4 millones de viviendas vacías sin uso, según el INE, lo que supone estar cerca del 14% del total de pisos. Estos datos incluyen segundas viviendas y producto bancario, per hay una gran proporción de vivienda muerta en manos de particulares a los que podrían sacar rentabilidad.



*Ilustración 36: Fotografía de Benidorm, residencia de 8300 jubilados de Europa y España.*

En el caso de tener una vivienda en propiedad, presumiblemente pagada, esta se puede alquilar y con los beneficios, vivir en una residencia o en un lugar con el clima agradable donde el propietario pueda descansar de una vida trabajando. Sin duda esta opción es factible y atractiva para las personas mayores autosuficientes.

Si la persona mayor en cuestión necesita unos cuidados especiales o se encuentra en una situación de necesitar liquidez, los bancos ofertan hipotecas inversas, no obstante, los expertos inmobiliarios no recomiendan esta opción pues para que realmente le interese al beneficiado, se tienen que dar unas condiciones muy concretas y tanto los herederos como el interesado se pueden ver en una situación precaria. En lugar de las hipotecas inversas y sus símiles, la mejor opción para las personas mayores es la venta en nuda propiedad. La ventaja principal es que, desde el momento de la

salida de notaría, el interesado tiene el dinero en la mano para vivir el resto de sus días bien administrado. La ventaja del comprador es que, aunque hasta el momento de la defunción del propietario o usufructuario, no puede disfrutar de la vivienda, habrá adquirido una vivienda en mejores condiciones y perspectiva de futuro que si esta hubiera salido en circunstancias normales. Es una opción muy interesante estratégicamente hablando para los inversores, ahora que los precios van a caer.

Como es obvio, las personas mayores pueden acceder a las distintas oportunidades inmobiliarias como el resto de los grupos de edad, pero con sus peculiaridades.

Para terminar este trabajo, solo cabe decir que como el panorama económico actual y futuro no es alentador, el mercado inmobiliario como activo es la gran oportunidad para las familias de las clases medias para no caer en el empobrecimiento y alcanzar la prosperidad.

## Anexo

### 1 Encuesta Propia

Entre el 12 y el 13 de abril de 2023, se lanzó una encuesta con el nombre de “Formulario sobre la vivienda en España”. El enlace es: <https://forms.gle/D57HNTrXKsfB1eTm7>. Este fue distribuido por las plataformas de: WhatsApp, Instagram, LinkedIn y Facebook, consiguiendo llegar a 170 personas que la rellenaron.

Esta muestra será utilizada para interpretar resultados a lo largo del presente trabajo. En algunos casos coincidirá con otros estudios y en otros diferirán teniendo en cuenta el sesgo de la muestra escogida. Aunque, como se expondrá a continuación, es una muestra pequeña pero variada, se puede decir que por lo general sus opiniones y percepciones coinciden en mayor o en menor medida con la mayoría de información que ha sido analizada y contrastada para el desarrollo del presente trabajo.

Existe la posibilidad que la gente que ha rellenado la encuesta no haya sido sincera o que la hayan rellenado de mala fe, por ello teniendo en cuenta esta circunstancia habría de aplicar un coeficiente de corrección sobre las respuestas. Dada la naturaleza anónima de la encuesta y a la subjetividad de las respuestas, no es posible saber en qué medida y quienes habrían sido poco sinceros, por lo que se estima como válidas e interpretables los resultados que han sido obtenidos de dicha encuesta sin tener que realizar coeficiente de corrección alguno.

A continuación, se muestran las gráficas con sus correspondientes preguntas bajo análisis:

¿Cuál es tu nacionalidad?

170 respuestas

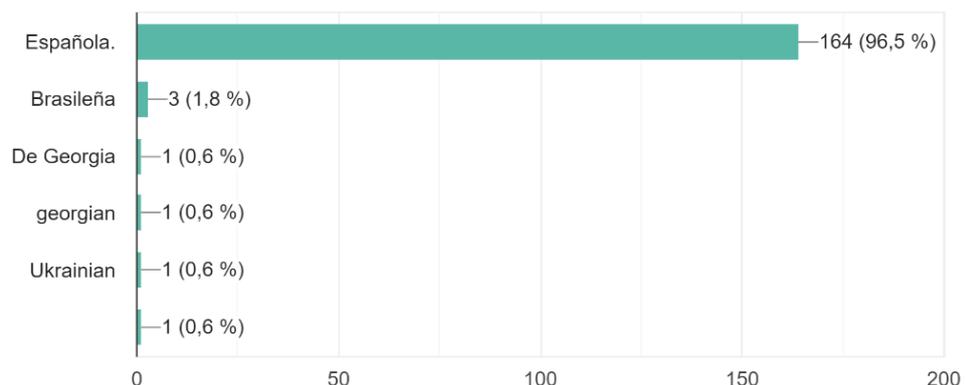


Ilustración 37. Pregunta de la encuesta propia sobre nacionalidad.

En esta gráfica se puede ver que la inmensa mayoría de los encuestados son de nacionalidad española, el 96,5%. Esto es positivo para la percepción de la situación en el país, teniendo en cuenta que la mayoría de los participantes de la encuesta son

contactos próximos; es decir, de manera hipotética se entiende que la mayoría de encuestados pertenecen a Castilla y León, sin obviar posibles encuestados de otras partes de la geografía española.

Cabe resaltar el 3,5% de extranjeros que han rellenado la encuesta por su curiosa distribución. Los brasileños me constan que son residentes en España. Los dos georgianos y el ucraniano se corresponden a los contactos realizados durante las prácticas curriculares en Georgia en 2022. Por último, tenemos a alguien que, como en un principio la pregunta era multirrespuesta, clicó en “española.” Y en “Otra:” sin poner nada.

¿En qué franja de edad te encuentras?

170 respuestas

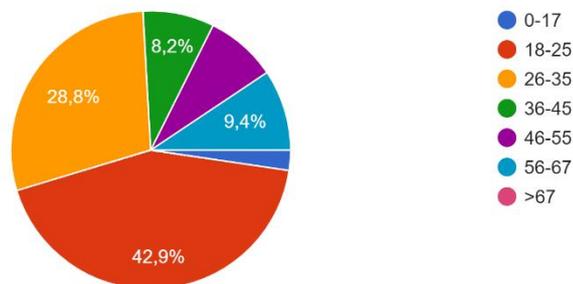


Ilustración 38. Pregunta de la encuesta propia sobre la edad.

En el gráfico se encuentran las franjas de edad entre las que se encuentran los encuestados. En el tema de la vivienda, la edad es clave, la edad de emancipación en España puede variar dependiendo de diversos factores como la región, el nivel socioeconómico y las circunstancias personales de cada individuo. Sin embargo, según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), la edad media de emancipación en España en el año 2020 fue de 29,4 años.

En la muestra se puede ver que tan solo cuatro personas, el 2,4%, son menores de edad, teniendo en cuenta que esta parte de la muestra no está emancipada al ser menores, es descartable. Lo que nos deja un 96,6% útil de los encuestados.

Un 42,9% se encuentra desde los dieciocho a los veinticinco años, siendo la moda, lo cual es normal, siendo esta la franja en la que se encuentra el autor de la encuesta, y por ende la mayoría de las personas contactadas. Lo destacable de esta porción es que aquí se observan personas emancipadas por sus propios medios o con apoyo familiar. Se trata de individuos que ya tienen nociones sobre el mundo inmobiliario e ideas y conocimientos sobre la materia. Los más frecuente en este grupo es que vivan en casas alquiladas por habitaciones en otra ciudad por motivo de estudios.

El siguiente grupo más numeroso son justo los jóvenes de entre 26 y 35 quienes, según los datos del INE, ya están viviendo por su cuenta o están a punto de ello con carácter general. También esta es la franja más afectada por los vaivenes del mercado en los últimos tiempos, pues se presume que sus ingresos son inferiores a los de segmentos superiores en edad pero que tienen que hacer frente a los mismos gastos

domésticos que otras generaciones. Cabe destacar que la mayoría de estos encuestados aspiran o viven en alquiler principalmente con sus parejas o todavía con amigos, aunque una parte de la muestra ya se han planteado o han comprado vivienda.

Sumando el 25,8%, estarían el resto de encuestados. Los resultados y, por tanto, análisis, hubieran sido mucho más completos en el caso de haber podido tener un mayor impacto en las franjas de edad más avanzadas, pero teniendo en cuenta las plataformas por las que fue distribuida la encuesta y la decreciente informatización conforme la edad es superior, se entiende la escasa participación de dichos sectores. Estas personas constituyen la media de edad en España y son los que verdaderamente consideran la opción de compraventa de vivienda en este país.

¿Cuál es tu género?

170 respuestas

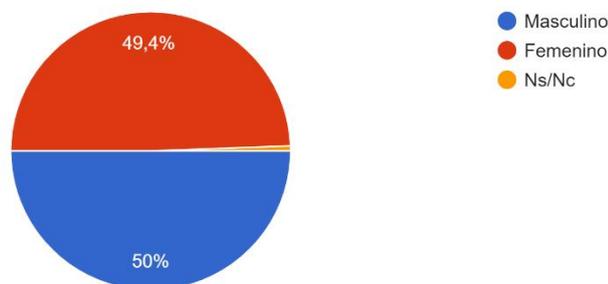


Ilustración 39: Pregunta de la encuesta propia sobre el género.

El diagrama circular muestra la variedad por géneros de los encuestados. Prácticamente el formulario ha podido llegar tanto a hombres como mujeres por igual llegando casi a la perfecta igualdad por mitades. Una única persona, el 0,6%, prefirió no contestar.

Según datos del INE correspondientes al año 2020, la proporción de propietarios de vivienda en España por género se situaría en que el 74% de los propietarios son hombres y que el 66,2% son mujeres. Estos datos se entienden cuando el mismo estudio señala que el 67,1% de los hogares en España estaban formados por parejas, ya sea casadas o no, y el 26,4% de los hogares estaban formados por una sola persona. Por lo que en cuanto una vivienda es propiedad de un matrimonio, independientemente de la proporción en la que esta se reparta, la propiedad queda repartida entre los dos integrantes, haciéndoles a los dos dueños.

Actualmente, ¿con quién vives?

170 respuestas



Ilustración 40: Pregunta de la encuesta propia sobre con quién viven los encuestados.

En esta gráfica se muestran las distintas unidades familiares de los participantes en la encuesta.

Se aprecia que la moda es seguir viviendo con los padres, pues este estudio no deja de haber sido realizado principalmente por jóvenes estudiantes.

No obstante, todos los demás grupos suman una mayoría del 63,5%, entendiendo que viven por su cuenta. En esta gran mayoría podemos apreciar la presencia de muchas variedades de modelos familiares que son muy interesantes.

Actualmente, ¿en qué tipo de vivienda vives?

170 respuestas

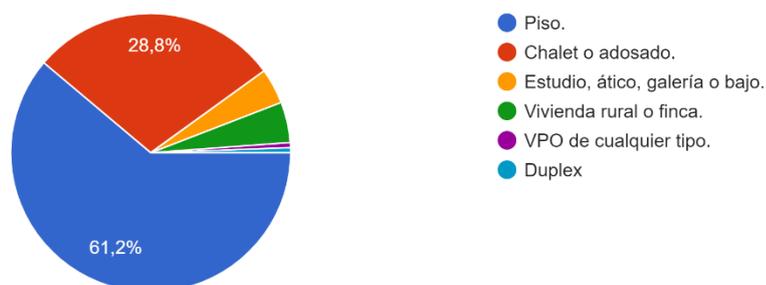


Ilustración 41: Pregunta de la encuesta propia sobre el tipo de vivienda.

Lo más destacable de este gráfico es ver que la mayoría de la muestra vive en pisos. Lo cual curiosamente casi coincide con los datos disponibles por el INE en el último censo de 2020, en el que el 65,9% de los hogares españoles vive en viviendas ubicadas en edificios de pisos, mientras que el 30,7% vive en viviendas unifamiliares y el resto en otro tipo de viviendas.

Como se verá a lo largo del trabajo, la preferencia por los españoles para vivir en pisos es la opción preferente desde el periodo del denominado *Desarrollismo*. En un principio porque era la manera más cómoda y económica para alojar a los miles de personas que emigraron a las ciudades desde el campo. Más adelante, por su situación

y accesibilidad a las zonas de trabajo y ocio. No obstante, cabe destacar que, a raíz de la pandemia de 2020, los españoles han experimentado una tendencia a preferir, o bien pisos con terrazas o balcones, o bien chalets, adosados o cualquier estructura que tenga una superficie al aire libre.

Así lo afirma *Business Insider* en un artículo que dice: “Un 65% de españoles reconoce que, tras el confinamiento, prefiere comprar una vivienda unifamiliar, frente al 45% en otros países, mientras que un 17% de españoles optaría por un piso, que contrasta con el 52% a nivel internacional.” Aunque la voluntad de los ciudadanos parece ser que es ahora la preferencia por la vivienda unifamiliar, la realidad económica de muchos por desgracia les impide llevarlo a cabo.

El resto de las preguntas se encuentran integradas en el propio trabajo sirviendo de apoyo al desarrollo de las cuestiones que se abordan.

## 2 Referencias & Bibliografía

1. <http://habitat.aq.upm.es/in/a003/ab003.html>
2. <https://www.bde.es/f/webbde/INF/MenuHorizontal/Publicaciones/OtrasPublicaciones/Fich/Guia.pdf>
3. <https://www.bde.es/f/webbde/Secciones/Publicaciones/PublicacionesAnuales/InformesAnuales/07/Fic/inf2007.pdf>
4. <https://webs.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20109.1%20Antonio%20CALVO%20y%20Jesus%20PAUL.htm>
5. <https://www.muynegociosyeconomia.es/economia-y-finanzas/articulo/70-anos-de-politicas-economicas-en-espana-de-la-posguerra-a-la-gran-recesion-de-2008-621566200617>
6. <https://www.libremercado.com/2014-01-17/auge-y-desplome-del-mercado-inmobiliario-espanol-en-cinco-graficos-1276508457/>
7. <https://www.lainformacion.com/branded-content/estar-donde-estes/soy-joven-quiero-comprarme-una-vivienda-que-debo-hacer/2848956/#:~:text=Ayudas%20para%20j%C3%B3venes&text=Por%20un%20lado%2C%20el%20Ejecutivo,puede%20superar%20los%20100.000%20euros.>
8. [https://www.idealista.com/buscar/venta-viviendas/calle\\_monasterio\\_santo\\_domingo\\_de\\_silos\\_valladolid/](https://www.idealista.com/buscar/venta-viviendas/calle_monasterio_santo_domingo_de_silos_valladolid/)
9. <https://www.eleconomista.es/vivienda-inmobiliario/noticias/12230926/04/23/la-oferta-de-vivienda-en-alquiler-cae-a-minimos-de-2016-que-pasa-en-las-capitales.html>
10. <https://www.eleconomista.es/ecoaula/noticias/11972695/10/22/Espana-el-5-pais-por-la-cola-de-Europa-en-educacion-financiera.html>
11. [https://noticias.juridicas.com/base\\_datos/Privado/129-1994.html](https://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/129-1994.html)
12. [https://noticias.juridicas.com/base\\_datos/Privado/639160-rdl-7-2019-de-1-mar-medidas-urgentes-en-materia-de-vivienda-y-alquiler.html](https://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/639160-rdl-7-2019-de-1-mar-medidas-urgentes-en-materia-de-vivienda-y-alquiler.html)
13. [https://www.niusdiario.es/economia/vivienda/solo-5-por-ciento-pisos-alquiler-grandes-propietarios-ley-vivienda\\_18\\_3213800051.html](https://www.niusdiario.es/economia/vivienda/solo-5-por-ciento-pisos-alquiler-grandes-propietarios-ley-vivienda_18_3213800051.html)
14. <https://www.bankinter.com/blog/finanzas-personales/prevision-precio-vivienda>
15. <https://www.businessinsider.es/65-espanoles-prefiere-comprar-casa-piso-confinamiento-719349>
16. <https://docs.google.com/forms/d/1QUMqsVSGfkXoTiSgfsTd2iOMjf3QHVl0BWHJwGuLZ0E/edit#responses>
17. <https://cadenaser.com/nacional/2022/08/12/mas-preparados-peor-pagados-y-con-menos-posibilidades-las-cifras-que-asfixian-a-la-juventud-en-espana-cadena-ser/>
18. <https://www.audiolis.com/blog/smi-2022-salario-minimo/#:~:text=Las%20estimaciones%20de%20salario%20medio,del%20salario%20medio%20en%20Espa%C3%B1a.>
19. <https://economistas.es/d-juan-carlos-de-margarida-sanz/>
20. <https://www.ecovaestudios.es/>
21. <https://www.expansion.com/economia/2023/02/13/63e974cfe5fdea43488b45fe.html>

22. [Los españoles, cada vez más pobres - elEconomista.es](https://www.elEconomista.es)
23. <https://www.ecovaestudios.es/video-observatorio-comercio-exterior-2022>
24. <https://www.ecovaestudios.es/video-observatorio-economico-4-t-2022>
25. <https://www.epdata.es/datos/ipc-datos-graficos/71/espana/106>
26. <https://www.epe.es/es/espana/20230306/caseros-propietarios-vivienda-alquiler-ricos-84095550#:~:text=La%20renta%20media%20anual%20neta%20de%20los%20hogares%20inquilinos%20es.euros%2C%20menos%20de%20la%20mitad>
27. <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ef/cuentas/regla-ahorro-50-30-20.html>
28. <https://www.r4.com/articulos-y-analisis/opinion-de-expertos/inversion-en-reits>
29. <https://www.lainformacion.com/economia-negocios-y-finanzas/benidorm-jubilados-vip-pensiones-suiza-andorra-luxemburgo/2828933/>

### 3 ENLACES ESTUDIOS MERCADO INMOBILIARIO

#### COMO HACER UN ESTUDIO DE MERCADO INMOBILIARIO

- <https://www.ill.es/es/analisis-y-tendencias/informes>
- MERCADO INNOBILIARIO
- <https://www.ill.es/es/analisis-y-tendencias/informes>
- <https://www.bmfinversiones.com/blog/estudios-de-mercado-inmobiliarios>
- <https://es.linkedin.com/pulse/estudio-de-mercado-inmobiliario-como-hacerlo-rafael-fernandez>
- <https://blog.wasi.co/analisis-de-mercado-inmobiliario/>

#### IMPACTO DE LA COVID EN EL MERCADO INMOBILIARIO

- <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/cr/Documents/tax/documentos/impacto-del-covid19-en-el-mercado-inmobiliario.pdf>

#### SECTOR INNOBILIARIO EN EL RESTO DEL MUNDO

- <https://www.epe.es/es/mercados/20220816/problemas-inmobiliario-chino-consecuencias-14285683>

#### RETOS DEL MERCADO INMOBILIARIO

- <https://www.funcas.es/articulos/los-cuatro-retos-del-mercado-inmobiliario-para-las-ciudades/>

#### SECTOR INMOBILIARIO Y LAS CRISIS ECONOMICAS

- [https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0250-71612013000300003](https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612013000300003)

#### PERSPECTIVAS MERCADO INMOBILIARIO 2023

- [https://www.ill.es/es/analisis-y-tendencias/informes?utm\\_source=google&utm\\_medium=paidsearch&utm\\_campaign=em-es-corp-growth&utm\\_content=em-es-es-corp-growth-industry-research-search-lq-phrase&utm\\_term=tendencias%20inmobiliarias&qclid=EA1aIQobChMI8ueY2f3h-gIVB-13Ch0EEAb9EAAAYASAAEgKeAPD\\_BwE&qclsrc=aw.ds](https://www.ill.es/es/analisis-y-tendencias/informes?utm_source=google&utm_medium=paidsearch&utm_campaign=em-es-corp-growth&utm_content=em-es-es-corp-growth-industry-research-search-lq-phrase&utm_term=tendencias%20inmobiliarias&qclid=EA1aIQobChMI8ueY2f3h-gIVB-13Ch0EEAb9EAAAYASAAEgKeAPD_BwE&qclsrc=aw.ds)

- <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/internacional/2022/09/15/799102-previsiones-del-mercado-inmobiliario-mundial-en-2023-segun-avalon>
- [https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/09/07/economia/1662568139\\_308312.html](https://cincodias.elpais.com/cincodias/2022/09/07/economia/1662568139_308312.html)
- <https://www.businessinsider.es/va-pasar-precio-pisos-espana-2022-2023-1129505>
- <https://www.epe.es/es/economia/20220908/precio-vivienda-caera-compraventas-75151995>
- <https://www.expansion.com/inmobiliario/mercado/2022/10/07/633e6646e5fdea7a428b460e.html>