



España es el país europeo donde comprar vivienda exige más esfuerzo

El porcentaje de ingresos brutos que debe destinar un hogar para la compra de una casa se ha disparado hasta el 40%, el dato más alto de toda la OCDE

DENISSE LÓPEZ
Madrid

Comprar una vivienda en España exige hoy un esfuerzo económico muy superior al de hace cuatro décadas y mucho mayor que el que afrontan las familias de los países de la zona euro. Los últimos datos del Banco de España, elaborados a partir de indicadores de la OCDE, sitúan al país como el caso más extremo del entorno europeo del que hay datos. Desde 1980, el porcentaje de los ingresos que debería destinar un hogar para adquirir una casa —en la actualidad, aproximadamente un 40% de los ingresos brutos— se ha incrementado un 88,6%, frente al 10% de subida registrado de media en los países de la moneda única. Es decir, multiplica por nueve el aumento general de la región.

Detrás de esa diferencia hay una combinación de varios factores: una oferta de vivienda que no consigue seguir el ritmo de la demanda, un mercado del suelo con fuertes rigideces, cambios demográficos y un contexto financiero que durante años permitió absorber el aumento de los precios, pero que ya no existe. El resultado es una emergencia residencial bien conocida por toda la población. Por dar algunas cifras: el 11% de las nuevas hipotecas concedidas en 2025 sobrepasaban el límite de riesgo fijado en el 35% (la tasa es mayor en el mercado del alquiler, donde el 32,5% de los inquilinos sobrepasa el límite recomendado). Y aunque el resto se mantenga por debajo de este indicador de carga financiera, el hecho es que comprar una casa en la actualidad exige de media casi siete años de la renta neta familiar para aquellos hogares no propietarios, una cifra que escala a 10 años en ciudades como Madrid o Málaga.

La comparación con otros grandes países europeos brinda una buena fotografía de la dimensión del problema. Mientras en España el esfuerzo para acceder a una casa no ha dejado de aumentar desde los años noventa, en economías como Alemania o Italia la accesibilidad incluso ha mejorado y, en la actualidad, el porcentaje de renta que deben dedicar estos hogares es entre un 20% y un 40% menor que en 1980 gracias a que sus ingresos han crecido a un mayor ritmo que el precio de los inmuebles —a diferencia de lo que ocurre en España—. Esta mejora relativa no impide, en cualquier caso, que la tensión sobre los precios sea hoy un fenómeno extendido por toda Europa. Todo lo contrario. Solo en 2025 los precios reales de la vivienda en el



Una mujer revisa los anuncios en el escaparate de una inmobiliaria en San Sebastián. J. ETXEZARRETA (EFE)

bloque comunitario subieron un 3%, según el Banco de España.

José García Montalvo, catedrático de la Universidad Pompeu Fabra (UPF), matiza que parte de esa diferencia relativa en el esfuerzo de compra responde al momento histórico que analiza la serie. “España accedió a la Unión Europea en 1986 y empezó a convertirse en una economía rica”, explica. Aquel proceso hizo que adquirir una vivienda pasara de costar alrededor de tres años de ingresos familiares a exigir entre siete u ocho. Es decir, el precio de los pisos creció mucho más deprisa que los salarios hasta alcanzar niveles

A principios de los ochenta, con tres años de sueldo se podía adquirir una casa

La baja inversión pública y las trabas administrativas explican el fenómeno

similares a los de otros países europeos, donde ese ajuste se había producido décadas antes.

Montalvo recuerda que durante esos años las familias españolas contaron con una ayuda que ya no existe: el desplome de los tipos de interés. “Alrededor de tres cuartas partes de la diferencia con la zona euro se explica porque la caída de los tipos y el alargamiento de las hipotecas beneficiaron más a España que al resto de los países europeos. Pero pasar de tipos del 18% en 1980 al 2,8% actual es un fenómeno irrepetible”, señala. En la práctica, las cuotas mensuales no aumentaron tanto como los precios del mercado inmobiliario porque las hipotecas eran más baratas y podían pagarse en más años. Ese colchón permitió soportar parte del repunte de precios sin que el esfuerzo mensual creciera al mismo ritmo, pero ese margen ya no existe.

Al contexto financiero se suma la falta de oferta. Salvador Marín, director del Servicio de Estudios del Consejo General de Economistas (CGE), sostiene que España arrastra una “asimetría estruc-

tural” desde la crisis financiera. “España entró en la fase 2014-2025 con un aparato productivo diezmado”, afirma. El estallido de la burbuja inmobiliaria destruyó alrededor de 1,2 millones de empleos vinculados a la promoción y la construcción y el sector nunca recuperó la capacidad que tenía antes de 2008 para edificar nuevas viviendas. A la debilidad de la industria se suma el factor demográfico. El tamaño medio del hogar en España ha pasado de 3,59 personas en 1981 a 2,5 en 2023. “Esto multiplica la demanda de unidades residenciales sin necesidad de crecimiento poblacional”, añade Marín, e insiste en que la inversión residencial actual (5,7% del PIB) sigue por debajo del potencial que equilibra al mercado.

La lentitud administrativa con la que se ejecuta el suelo edificable agrava la situación. Ignacio Ezquiaga, doctor en economía y colaborador de Funcas, atribuye buena parte del encarecimiento de la vivienda a la regulación urbanística. “Dos terrenos sin edificar pueden tener precios muy distintos únicamente porque uno

sea urbanizable y el otro no. Esa diferencia puede alcanzar el 30% o el 40% y depende de una decisión legal aprobada por un Ayuntamiento”, explica. El analista detalla que tras el bum inmobiliario de 2007, la propiedad del suelo finalista se concentró en pocas manos. El resultado es un mercado con poca capacidad para reaccionar y unos procedimientos urbanísticos que pueden prolongarse durante años. “España es un país de viviendas caras porque es incapaz de movilizar suelo con la velocidad suficiente”, remata.

Hay un catalizador más que Montalvo describe como la oposición de los vecinos a nuevas promociones cerca de sus viviendas. “Es una enfermedad de las sociedades desarrolladas que reduce el ritmo de construcción”, explica. A su juicio, España presenta una de las elasticidades de oferta más bajas del mundo, solo por detrás del Reino Unido. Las consecuencias de esta parálisis se observan con nitidez en ciudades como Madrid o Barcelona. Son las que concentran buena parte de la creación de empleo y atraen población y empresas, pero también son donde resulta más difícil aumentar el parque de viviendas al ritmo que exige esa demanda. La presión sobre los precios se intensifica y empuja a gran parte de los trabajadores hacia municipios cada vez más alejados de los principales centros económicos.

La limitada presencia de vivienda protegida deja además poco margen para aliviar esa presión inmobiliaria. España apenas cuenta con un parque público equivalente al 1,5% del total, muy por debajo del 7% de media de la Unión Europea. Para Ezquiaga, esa diferencia explica por qué el mercado libre absorbe prácticamente toda la demanda y por qué cualquier incremento de compradores termina trasladándose con rapidez a los precios. “Para que el índice baje, hay que construir todo lo posible y cuanto antes, especialmente vivienda protegida que absorba la demanda que calienta el mercado libre. Solo así podrá bajar el esfuerzo en términos de renta que realizan los hogares en la actualidad”.

Construir más viviendas, sin embargo, no basta para corregir el problema. Roberto San Salvador del Valle, catedrático de la Universidad de Deusto, cree que antes hace falta conocer mejor la dimensión real del mercado. “En muchos rincones del país se toman decisiones sin datos contrastados; es necesario un esfuerzo estadístico para delimitar con precisión las magnitudes del problema”, sostiene.

El profesor defiende que parte de la solución pasa por aprovechar mejor el parque ya construido, como casas vacías o locales reconvertibles. También reclama una gestión más eficaz de otros usos de la vivienda, como el alquiler turístico y el de temporada, cuya expansión ha reducido la oferta destinada a residencia habitual en algunas de las zonas con mayor presión de demanda.