EUROPA PRESS

RADIOGRAFÍA DEL MERCADO TRAS DOS AÑOS DE LA LEY DE VIVIENDA

La oferta se reduce un 20% de media en España, la demanda crece un 66% y los precios se sitúan en máximos

Patrimonio Inmobiliario ACTUALIDAD

La vivienda en alquiler toca máximos mientras que la oferta cae un 16%

Desde la entrada en vigor de la ley también se han alargado los procedimientos de desahucio –alcanzando en algunos casos hasta dos años de duración– y no se ha resuelto el problema de la ocupación ilegal de viviendas

Lorena Torío

MADRID

La vivienda deja de ser un bien de lujo y se convierte en un derecho. Política útil para la mayoría". Con estas palabras, el presidente del Gobierno, Pedro Sánchez, celebraba hace ya dos años la aprobación de la ley de vivienda en el Congreso de los Diputados. La norma, que nació con la vocación de mejorar el acceso a la vivienda, ha transformado profundamente el mercado residencial, pero en el sentido contrario al deseado: la oferta de alquiler permanente se ha reducido, la demanda ha aumentado y el precio de las rentas ha alcanzado máximos históricos.

Son muchos los estudios y expertos que han puesto cifras al impacto de la controvertida ley de vivienda, y todos comparten el mismo diagnóstico. Por el lado de la oferta, el *Observatorio del Alquiler*, impulsado por la Fundación Alquiler Seguro y la Universidad Rey Juan Carlos (URJC), estima que desde que la medida entró en vigor se ha destruido cerca de un 16% del producto, lo que traduce en 120.000 unidades menos; mientras que la demanda ha crecido un 202% y los precios se han encarecido un 26%.

En concreto, el informe detalla que en 2022 se comercializaron algo más de 855.500 inmuebles de alquiler permanente, una cifra que dos años después se redujo hasta el entorno de las 734.000 unidades. Las previsiones, además, no son optimistas, ya que se espera que este año en curso salgan al mercado algo más de 681.900 viviendas en todo el país. "La pérdida de oferta en estos dos años ha sido dramática, ahondando aún más en el problema de escasez que lastra el mercado del alquiler español", advierten desde la compañía.

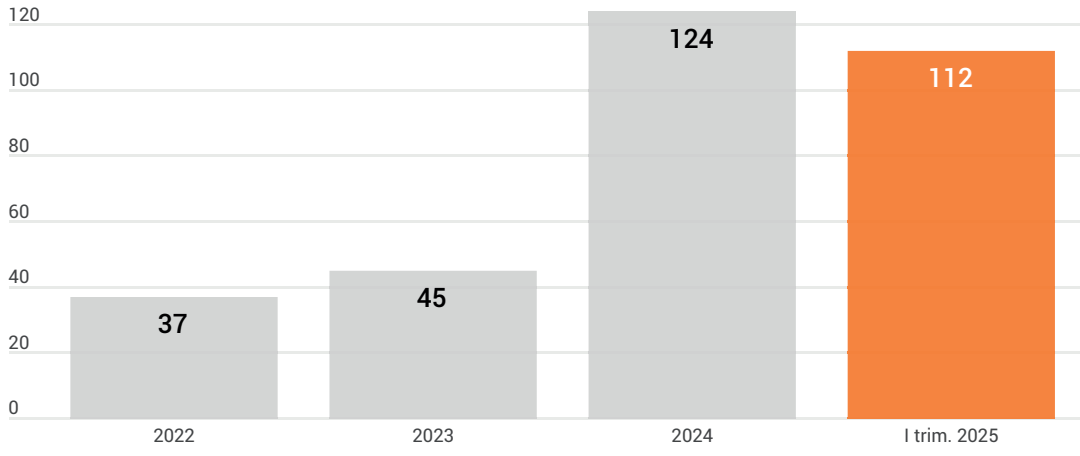
¿Y por qué se ha destruido tanta oferta? La inseguridad jurídica derivada de la ley de vivienda -sumada a la falta de incentivos para los propietarios- han provocado un fenómeno generalizado de huida del alquiler residencial. Muchos arrendadores han migrado a otras modalidades de alquiler como el de temporada, el turístico, de habitaciones o incluso han optado por dejar sus viviendas vacías. Estas opciones de alquiler permiten a los propietarios sortear alguna de las medidas más polémicas de la ley de vivienda como el control de precios que se aplican en las zonas tensionadas.

La oferta total se ha reducido en más de 120.000 viviendas

Barcelona es la zona mas castigada de España

	OFERTA			DEMANDA			PRECIO		
	Antes de la ley de vivienda	Después de la ley de vivienda	Var. (%)	Antes de la ley de vivienda	Después de la ley de vivienda	Var. (%)	Antes de la ley de vivienda	Después de la ley de vivienda	Var. (%)
Barcelona	123.279	95.216	**-22,76**	77	341	**342,86**	1.302€	1.649€	**26,65**
Baleares	39.556	32.986	**-16,61**	81	142	**75,31**	1.286€	1.641€	**27,60**
Las Palmas	26.019	18.809	**-27,71**	29	134	**362,07**	816€	1.112€	**36,27**
Vizcaya	14.211	6.260	**-55,95**	16	113	**606,25**	1.003€	1.289€	**28,51**
Nacional	**855.518**	**717.338**	**-16,15**	37	**112**	**202,70**	**906€**	**1.146€**	**26,49**
Madrid	176.206	149.928	**-14,91**	40	101	**152,5**	1.229€	1.558€	**26,77**
Tenerife	21.111	14.792	**-29,93**	67	101	**50,75**	783€	1.064€	**35,89**
Valencia	45.891	42.673	**-7,01**	68	100	**47,06**	823€	1.081€	**31,35**
Málaga	40.913	48.206	**17,83**	51	75	**47,06**	901€	1.258€	**39,62**
Sevilla	29.346	24.111	**-17,84**	20	63	**215,00**	784€	936€	**19,39**
Alicante	41.348	34.126	**-17,47**	40	55	**37,50**	737€	974€	**32,16**

Evolución de la presión del alquiler, número de interesados en 10 días



Fuente: Alquiler Seguro. eE

Barcelona, el mercado más castigado

El citado informe advierte de que los efectos de la ley de vivienda son especialmente adversos en los territorios en los que se han declarado zonas de mercado residencial tensionado. Es el caso de Barcelona, que en marzo de 2024 se convirtió en la primera provincia con esa condición en casi todo su territorio. Desde entonces, la oferta de pisos en alquiler se ha hundido un 22%, pasando de algo más de 123.000 viviendas en el mercado al entorno de las 95.000 tras la entrada en vigor de la norma.

Asimismo, más de la mitad de los arrendamientos en la provincia (52%) ya se ofertan en modalidad temporal, escapando así del control de precios. Esta merma se ha traducido en un aumento desorbitado de la presión de la demanda: en 2022, cada vivienda en alquiler recibía 77 contactos en sus primeros diez días de publicación; hoy, la cifra se ha disparado hasta las 341 llamadas.

En cuanto a los precios, alquilar un piso es un 26% más caro que hace dos años. Dicho de otra manera, la vivienda que antes costaba 1.302 al mes, ahora supone un desembolso medio de 1.649 euros, lo que convierte a Barcelona en la provincia más cara del país.

Vizcaya es otro ejemplo crítico. Barakaldo fue la primera localidad declarada tensionada, pero hay varios municipios que están tramitando dicha consideración. Este hecho ha provocado, según Alquiler Seguro, miedo entre los propietarios que están retirando sus inmuebles del mercado. De hecho, la provincia ha sufrido una de las mayores contracciones del país. La oferta ha pasado de 14.211 viviendas en 2022 a apenas 6.200, lo que arroja un descenso del 55%. Este "colapso", dice el informe, ha disparado la presión de la demanda: de 16 contactos por inmueble antes de la ley, se ha pasado a 113. Los precios, en consecuencia, han crecido un 28%, hasta situarse en 1.289 euros de media.

Madrid también ha sufrido un deterioro significativo del su mercado residencial. Aunque la reducción de la oferta es menos aguda que en otras provincias (14%), la presión ha crecido exponencialmente. Antes de la ley, 40 personas contactaban por cada vivienda; ahora, son 101. Asimismo, el precio medio del alquiler ha subido de 1.229 a 1.558 euros, convirtiendo a Madrid en la tercera provincia más cara para alquilar, solo por detrás de Barcelona y Baleares.

En las Islas Baleares, donde la presión ya era altísima antes de la ley, el problema se ha intensificado. El número de interesados por vivienda ha pasado de 81 a 142, y los precios se han encarecido un 27%. Aunque el descenso de la oferta ha sido menor que en otras zonas (16%), el crecimiento de la demanda ha puesto en jaque el acceso a la vivienda para residentes locales.

Precios en máximos

El portal inmobiliario idealista también ha puesto cifra al efecto que la ley de vivienda ha tenido en el precio de los alquileres. Según sus estimaciones, las rentas se han encarecido hasta un 24% de media en España en los últimos dos años, alcanzado máximos históricos. Destacan los incremen-

Vista aérea de Barcelona. ALAMY

tos de Segovia (39%), Valencia (35%), Madrid (31%) o Santa Cruz de Tenerife (30%). Además, en otras grandes capitales la tendencia también ha sido de alzas de las rentas, como en Barcelona (28%), Alicante (27%), Málaga y Palma (ambas con un 24%), y ya por debajo de la media nacional en Zaragoza o Murcia (los dos con un 19%), Las Palmas de Gran Canaria (16%), Sevilla (15%), Bilbao y San Sebastián (ambas con un 13%). Asimismo, idealista constata que la oferta ha caído un 17% y el número de interesados por un arrendamiento crece un 79% desde que se aplica la ley de vivienda.

Otro portal inmobiliario, Fotocasa, también alertaba recientemente sobre los efectos perniciosos de la ley, poniendo el foco en el hecho de que ha dificultado el acceso a la vivienda de los ciudadanos. De hecho, el 49% de los inquilinos sostienen que la norma supone una barrera para alquilar. Por el contrario, únicamente el 17% afirma que la ley les beneficia a la hora de alquilar una vivienda, y el 34% restante se muestra neutral al respecto.

"La ley de vivienda beneficia a los inquilinos que tienen un contrato en vigor, al evitar subidas anuales de precio desorbitadas en sus contratos. Sin embargo, para los potenciales inquilinos que buscan un alquiler, las consecuencias de su puesta en marcha han sido perjudiciales, ya que indirectamente ha causado la retirada de más del 30% la oferta de arrendamiento disponible ocasionando grandes tensiones en los precios y creando un mercado muy compacto y de poca rotación. Ahora, las dificultades de acceso a la vivienda en alquiler son peores que antes de la ley", explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.

Inseguridad e impuestos

Desde la entrada en vigor de la ley también se han alargado los procedimientos de desahucio –alcanzando en algunos casos hasta dos años de duración– y no se ha resuelto el problema de la ocupación ilegal de viviendas, ni la conocida como "inquiocupación", sino que, según afirma la Agencia Negociadora del Alquiler (ANA), se ha agravado.

Isabel Rodríguez, ministra de Vivienda y Agenda Urbana. EFE

Otro de los efectos negativos señalados es el incremento general de la carga fiscal sobre los arrendadores, debido a la reducción de las deducciones fiscales del 60% al 50%, lo que supone un aumento efectivo de la tributación en 10 puntos porcentuales. "Lo más preocupante", afirma Zurdo, "es que el legislador sigue sin entender que el problema del mercado del alquiler no está en aumentar la burbuja de la demanda, sino en aumentar una oferta, que se ha reducido significativamente debido a la inseguridad generada por la normativa actual. Atacar al arrendador con regulaciones que le perjudican solo contribuye a su retirada del mercado. Como consecuencia, muchos propietarios están optando por modalidades más flexibles y menos reguladas", asegura el directivo de la Agencia Negociadora del Alquiler.

Presiona a las CCAA

El Gobierno está presionando a las comunidades autónomas para que apliquen el control de precios del alquiler. El Ejecutivo anunció la semana pasada una partida extraordinaria de 35 millones de euros para las regiones que se sumen a la declaración de zona tensionada, lo que permite topar el precio de los alquileres o modificar el régimen de prórrogas de los contratos. De este modo, deja fuera de juego y sin fondos a las comunidades que no hagan uso de esta medida.

"Declarar una zona tensionada no es un éxito, es reconocer que estamos ante un problema y ponernos manos a la obra todos a la vez y de manera extraordinaria para revertirlo lo antes posible", decía la ministra de Vivienda y Agenda Urbana, Isabel Rodríguez, que explicaba que el objetivo de la medida es que los territorios tengan más recursos para adoptar medidas adicionales que garanticen el derecho a una vivienda asequible, así como promover la contención de rentas.

Cataluña es la comunidad autónoma que cuenta con más territorios declarados tensionados (271). En el País Vasco también hay varios municipios con esa consideración, y otros que están tramitando o van a tramitar dicha declaración, al igual que ocurre en Navarra o Asturias. Por su parte, las comunidades gobernadas por el Partido Popular rechazan frontalmente aplicar la medida.

La partida de 35 millones de euros se articula en el artículo 18.5 de ley de vivienda, que contempla diseñar y adoptar medidas de financiación específicas para favorecer la contención o reducción de los precios de alquiler o venta en las zonas que se hayan declarado tensionadas.

Patrimonio Inmobiliario FINCAS RÚSTICAS

Fiebre por las microfincas, la alternativa residencial a la crisis de la vivienda

El encarecimiento del precio urbano y el relevo generacional en el campo impulsan la demanda de fincas rústicas de pequeño tamaño principalmente en las grandes ciudades y zonas costeras.

Lorena Torío

MADRID

La falta de vivienda asequible, el incremento del precio del suelo urbano y la creciente fragmentación del terreno rústico están detrás de una transformación silenciosa pero profunda del mercado inmobiliario español. Se trata del auge de las microfincas: pequeñas parcelas de tierra, generalmente de menos de 10 hectáreas, que se están convirtiendo en una alternativa cada vez más popular para quienes buscan una vivienda o un refugio en contacto con la naturaleza.

Según datos de Cocampo, plataforma especializada en la compraventa y arrendamiento de fincas rústicas, las microfincas están ganando terreno especialmente en zonas con alta demanda residencial, como los alrededores de grandes ciudades -Madrid, Barcelona, Valencia o Sevilla- y en áreas costeras. Para muchas familias, estas fincas representan una oportunidad para tener una vivienda más asequible, con mayor contacto con la naturaleza, y la posibilidad de construir o rehabilitar una casa en un entorno más tranquilo. "Cada vez son más demandadas como residencias principales o de fin de semana", aseguran desde la plataforma.

Detrás del auge de las microfincas hay una confluencia de causas estructurales y coyunturales. En primer lugar, la escasez de vivienda en las grandes urbes ha llevado a muchas personas a buscar alternativas habitacionales fuera de los núcleos urbanos tradicionales. Paralelamente, el envejecimiento del sector agrario español está liberando miles de pequeñas parcelas rurales al mercado. Según Cocampo, más del 41% de los propietarios de fincas rústicas en España tienen más de 65 años, lo que genera un elevado volumen de transmisiones por herencia y, en consecuencia, una creciente disponibilidad de pequeñas fincas.Esta tendencia está provocando un rediseño del mercado inmobiliario rural.

Las microfincas no solo atraen a compradores nacionales, sino también a extranjeros que buscan una segunda residencia en España. "Estamos viendo un interés creciente tanto de familias españolas como extranjeras", señala Regino Coca, CEO de Cocampo. "El atractivo principal es triple: precios más asequibles que en el mercado urbano, la posibilidad de autoconstrucción o rehabilitación, y un entorno más saludable y natural",añade el directivo.

Compraventas y tamaño medio de fincas rústicas

Datos por provincias

Provincia	Compraventas 1er trim. 25	Var. 25-24	Tamaño medio (ha)
Murcia	1.679	5,1%	10
Vizcaya	285	8,8%	7
Lugo	746	33,9%	6
Tarragona	818	10,4%	5
La Rioja	839	23,4%	5
Guipúzcoa	232	34,9%	3
S. . de Tenerife	442	-15,6%	2
Cantabria	791	-10,2%	2
Ourense	290	-1,4%	2
Álava	223	1,8%	2
Asturias	1.658	23,6%	1
Palencia	670	2,4%	1
A Coruña	1.040	6,1%	1
Pontevedra	609	44,7%	1

Fuente: INE y Cocampo.

eE

Los datos del portal muestran una clara diferencia entre las provincias con mayor presión residencial y aquellas con tradición agrícola del interior. En Asturias, por ejemplo, el tamaño medio de las fincas publicadas es de apenas una hectárea. En Alicante, donde se ofertan más de mil fincas, la media es de 11 hectáreas, mientras que en Murcia el promedio es de 10.

En contraste, en provincias interiores como Cuenca (492 ha), Soria (431 ha), Teruel (292 ha), Cáceres (260 ha), Valladolid (190 ha) o Jaén (167 ha), la media supera holgadamente las 100 hectáreas. Esto refleja una clara división entre el nuevo mercado residencial de pequeñas fincas en zonas con alta demanda y el mercado más tradicional de grandes explotaciones agrícolas.

El auge de las microfincas se refleja también en los datos oficiales. Según la Estadística de Transmisiones de Derechos de la Propiedad (ETDP) del Instituto Nacional de Estadística (INE), entre el primer trimestre de 2021 y el mismo periodo de 2025, las compraventas de fincas rústicas se han disparado en ciudades como Barcelona (45,1%), Valencia (26,1%) y Madrid (10,3%). Zonas costeras como Ourense (90,8%), Cantabria (62,1%), Guipúzcoa (42,3%), Asturias (41,6%) o A Coruña (29,8%) también muestran fuertes incrementos. En muchos de estos casos, las transmisiones por herencia juegan un papel determinante.

Provincias como Ourense (112,4%), Asturias (25,9%) o Almería (20,1%) encabezan el ranking de aumento de herencias de fincas rústicas desde 2021.

Solo en marzo de 2025 se transmitieron 43.461 fincas rústicas, lo que supone un aumento del 18,1% respecto al mismo mes del año anterior. De ellas, 15.676 fueron compraventas, lo que representa un incremento interanual del 27,3% y una subida del 5,4% respecto a febrero.

Valencia (973 operaciones), Ciudad Real (709), Zaragoza (606), Murcia (559), Asturias (542), León (536) y Alicante (535) fueron las provincias con mayor número de compraventas. En términos de crecimiento anual, destacan Guadalajara (186,0%), Guipúzcoa (172,0%) y Barcelona (98,3%).

Las herencias, por su parte, continúan siendo el principal tipo de transmisión, con 16.718 casos en marzo, un 20,7% más que el mismo mes del año anterior. Con todo ello, los expertos concluyen que lejos de ser un fenómeno anecdótico, el auge de las microfincas apunta a una transformación de fondo en la forma en que se concibe la vivienda en España. Mientras el suelo urbano se encarece y la oferta escasea, cada vez más personas miran al campo como una solución habitacional viable, ya sea para establecerse de forma permanente o como un refugio de fin de semana.

Finca rústica a la venta.
CRISTINA FERNÁNDEZ

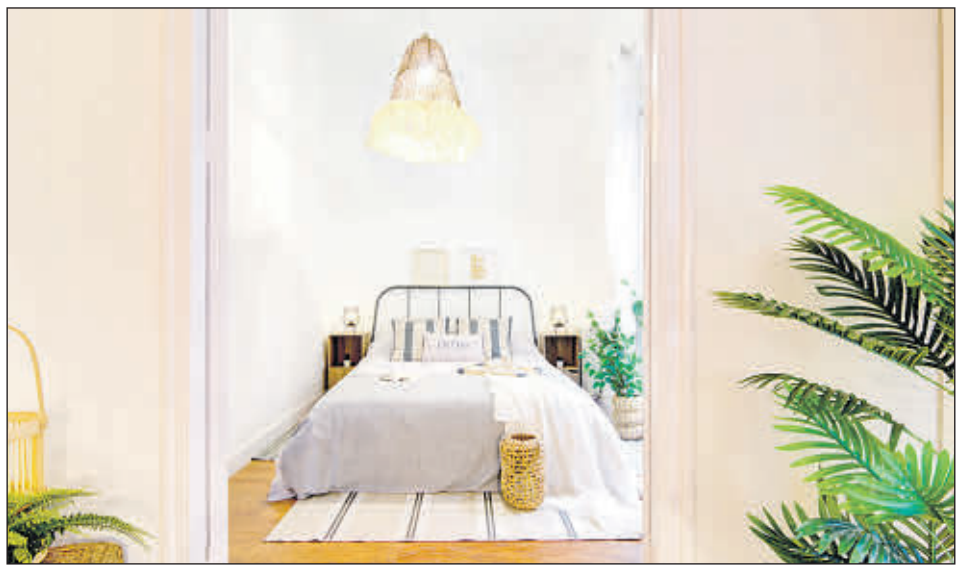
insur GRUPO | inspirando

grupoinsur.com

Salón de una vivienda antes de aplicar Home Staging. EE

El mismo salón después de aplicar Home Staging. EE

Habitación de una vivienda antes de aplicar Home Staging. EE



La misma habitación después de aplicar Home Staging. EE

Home Staging, la fórmula para que tu piso se revalorice un 10%

Este formato de márketing inmobiliario lleva años consolidado en otros países, sin embargo, en España empieza a despegar ahora, logrando que las viviendas se vendan en tan solo un mes sin necesidad de ajustar los precios de venta o de alquiler

Alba Brualla

MADRID

En España aún es habitual ver viviendas en venta con fotos oscuras, desorden, olores desagradables y objetos personales por doquier. "¿Cómo puede una inmobiliaria cobrar honorarios enseñando un piso sucio y mal presentado?", se pregunta con contundencia Beatriz Arroyo, especialista en marketing inmobiliario y fundadora de Ponle Alma a Tu Casa.

Desde hace años, Arroyo lidera la introducción en nuestro país de una técnica que en Estados Unidos lleva décadas siendo norma: el Home Staging, un tipo de marketing inmobiliario que consiste en preparar las viviendas antes de sacarlas al mercado para facilitar su venta o alquiler. "En EE.UU, el 80% de las viviendas se preparan antes de su comercialización. En España, estamos aún en pañales", afirma.

Su objetivo es claro: cambiar la mentalidad del sector inmobiliario. Para ello, en 2023 lanzó el Foro Nacional de Home Staging y Marketing Inmobiliario, el mayor evento de esta disciplina en España, que agotó sus entradas dos meses antes de celebrarse en IFEMA. "Se quedaron más de 300 profesionales en lista de espera. Este año repetimos, pero a lo grande", explica.

La segunda edición del foro se celebrará el 17 de octubre en el Círculo de Bellas Artes de Madrid y contará con 25 ponentes y moderadores de primer nivel con 8 horas de contenido. El objetivo sigue siendo el mismo: "visibilizar esta técnica aún tan desconocida, que consigue resultados espectaculares".

No es "solo decorar"

"Hay quienes creen que el Home Staging es colocar dos cojines bonitos y una manta. Eso no es", dice tajante Arroyo. El proceso profesional incluye limpieza, orden, adecuación, reparación, decoración estratégica y fotografía profesional. En muchos casos, se pintan paredes, se arreglan suelos o se eliminan humedades antes de preparar la puesta en escena. También cuidamos los detalles como el olor. Llegar a un piso y que huela a cafe o a galletas recien hechas. Todo esto marca la diferencia".

Todo ello para lograr que el cliente se enamore de la vivienda a primera vista. Y, según Arroyo, lo consigue. "El Home Staging permite reducir negociaciones y vender al precio real de mercado. Hay propietarios que están perdiendo entre un 10% y un 30% del valor de sus viviendas por no aplicarlo", asegura. Según los datos de Idealista, el 50% de las viviendas tardan en venderse entre un mes y un año. "La mayoría de las viviendas preparadas con Home Staging se suelen vender como máximo en un mes y se revalorizan entre un 5-10% superior al precio de la zona", según los datos de la EAHSP.

> No se trata de un producto de lujo: el coste medio de este servicio es del 1% del valor de la vivienda

Además, según la experta, el coste suele ser muy asumible: entre el 0,8% y el 1% del valor de la vivienda, aunque varía según el estado del inmueble. "En muchas ocasiones, hemos ayudado a alquilar un piso por 450 euros más al mes tras aplicar Home Staging. Y se alquiló en una hora", ejemplifica. "No entiendo como alguien puede estar dispuesto a bajar el precio de su vivienda 10.000 o 40.000 euros, en lugar de hacer una inversión de 3.000 euros, por ejemplo, y superar incluso sus expectativas de venta. Estar en precios de mercado", se pregunta Arroyo.

Uno de los mayores mitos que Arroyo combate es que el Home Staging está reservado para viviendas de lujo. "Precisamente son las viviendas de gama media o media-baja las que más lo necesitan para no malvenderse. Todos merecen que su casa se venda en condiciones dignas", defiende. De hecho, el 53% de los proyectos de Home Staging realizados en 20123 fue en viviendas de precio de venta de entre 150.000 y 300.000 euros, según los datos de la AHSE.

Aunque el Home Staging en España existe desde hace unos 15 años, sigue sin consolidarse del todo. Según estimaciones de Arroyo, actualmente hay entre 200 y 300 profesionales en activo, en su mayoría mujeres autónomas. "Las inmobiliarias más avanzadas están empezando a integrar este servicio o a colaborar con especialistas externos", explica y asegura que a día de hoy todos los inversores profesionales saben de las ventajas que ofrece este servicio y lo susan tanto en el alquiler como en la venta de sus pisos.

Tu futuro hogar empieza aquí

en los nuevos desarrollos del sureste de Madrid

Los Berrocales
Residenciales Ipanema y Azores

Valdecarros
Residenciales Lyra I y Lyra II.

Pisos de 1 a 4 dormitorios

PREMIER
www.premierinmobiliaria.es

91 456 09 97

Patrimonio Inmobiliario NUEVOS PRODUCTOS

El lujo de vivir en un 'senior living', sin ser senior: aptos a partir de los 55 años

Cando, un proyecto que desafía la idea tradicional de envejecer. Se trata de un nuevo 'senior living' que se está desarrollando en Madrid y que apuesta por la prevención, el bienestar y la vida activa para mayores de 55 años. Un espacio pensado para quienes no quieren retirarse, sino seguir viviendo con autonomía, comunidad y propósito.

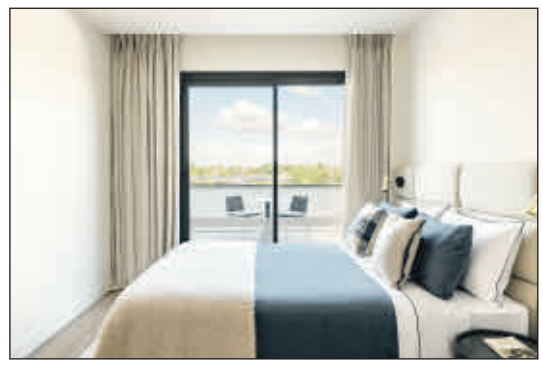
Alba Brualla
MADRID

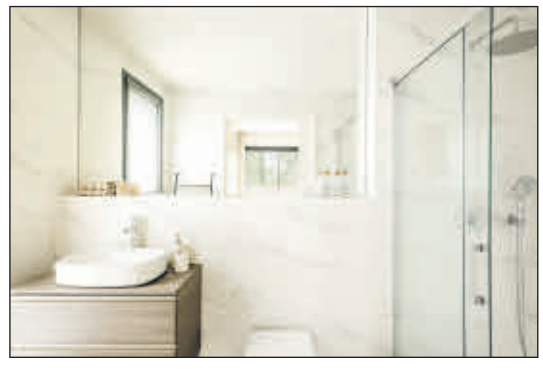
En un rincón verde a tan solo diez minutos del centro de Madrid se está gestando una revolución silenciosa en la forma de envejecer: Cando. No tiene nada que ver con las tradicionales residencias de mayores. Tampoco con la idea de retiro pasivo o de "esperar" a necesitar cuidados. Se trata de un innovador proyecto de senior living que está impulsando la joint venture de JV20 y Yurbban y que se plantea como un modelo de vida, ya que no es ni se aproxima a una residencia de estudiantes ni tampoco a un resort.

"El gran reto es que explicar este modelo en España", reconoce Aysha Maldonado, general manager de Cando, "porque no estamos acostumbrados a este enfoque. En otros países como Estados Unidos o Australia ya se ha interiorizado más. Las personas mayores no se aíslan, sino que eligen entornos donde seguir viviendo activamente".

La propuesta de Cando no se basa en la asistencia, sino en la prevención, el bienestar y el estilo de vida. Dirigido a personas a partir de 55 años, el modelo busca atraer a quienes quieren rediseñar su forma de vivir. Desde profesionales activos a jubilados jóvenes, parejas que desean más comunidad o personas solas que no quieren estarlo. "Cando es vivir bien: cuidarse, estar acompañado, tener servicios de calidad y disfrutar del día a día", explica Maldonado.

Interior de una de las viviendas de Cando en Madrid. EE





El proyecto se encuentra en la urbanización de La Moraleja, en Madrid, en un entorno natural y privado, ya que el complejo se ubica en lo alto de una parcela elevada de más 20.000 m2 en los que están levantando 76 apartamentos de uno, dos y tres dormitorios que van desde los 50 m2 hasta los 100 m2 y todas ellas cuentan con balcón o terraza. Están diseñadas por Gunni & Trentino y se pueden recibir completamente amuebladas o sin amueblar. Además, cuenta con 12.000 m² de espacios comunes: cine, salas polivalentes, un spa completo, gimnasio, restaurante, piscina interior y exterior, huertos, senderos y zonas verdes. "Todo está concebido para fomentar el movimiento, la interacción y el disfrute, desde clases de yoga o cerámica hasta visitas culturales, showcookings y escapadas a galerías de arte o eventos gastronómicos", destaca Maldonado.

Uno de los pilares del modelo es la salud preventiva. Cando ha diseñado un sistema médico que se aleja del enfoque asistencial clásico: incluye telemedicina 24 horas, enfermería diaria, visitas médicas periódicas y un chequeo personalizado desarrollado junto a la Clínica Universidad de Navarra. A través de una alianza con Teladoc Health, los residentes tienen acceso a servicios médicos digitales de última generación y a programas de salud específicos como nutrición, terapias de longevidad o ayuda para dejar de fumar. Además el servicio de salud está coordinado con el restaurante para que la dieta se adapte a las necesidades de cada usuario. "La idea es que si vas a vivir 100 años, lo hagas bien. No postrado en una cama, sino activo, feliz y acompañado", recalca Maldonado.

Cando funciona bajo un modelo de uso a largo plazo. Los apartamentos se adquieren con derecho de uso por 99 años, y los precios parten de los 700.000 euros, llegando hasta 1,2 millones dependiendo de la tipología. A este precio se suma un coste de comunidad mensual de 2.500 euros que da acceso a todos los servicios, incluidos los gastos generales, transporte diario, seguridad 24h, limpieza de zonas comunes, actividades, desayuno semanal, acceso al spa y a los servicios médicos generales.

"El modelo da total libertad. Puedes usar el restaurante todos los días o cocinar en casa. Puedes contratar limpieza diaria o hacerlo tú. Si un día no te apetece salir, te ayudamos con la compra. Esto no es un centro donde te marcan horarios. Aquí se viene a vivir, no a esperar", aclara Maldonado.

Aunque estas viviendas se pueden comprar como inversión, la comunidad está cuidadosamente gestionada para asegurar la cohesión y el espíritu del proyecto. "Se filtran los perfiles, no se trata de llenar, sino de crear comunidad", apunta la directiva de Cando.

landco Grupo Santander
impulsamos
y lideramos
la transformación
de suelo
Somos LandCo, compañía del Banco Santander especializada en el desarrollo completo de todo el ciclo de vida del suelo y la promoción inmobiliaria.
Nuestra actividad es integral, desde la gestión, transformación y promoción de todo tipo de suelos y terrenos, hasta su comercialización, garantizando la viabilidad y solvencia de cada proyecto y haciendo nuestros los objetivos de inversión de nuestros clientes.
Nuestro enfoque estratégico está en constante evolución y continuamos creciendo desarrollando también promociones inmobiliarias distribuidas por toda España.
#CreamosValorDesdeElSuelo
#PromovemosCasasDondeApeteceVivir
landco.es
landcopromociones.com

Patrimonio Inmobiliario OPINIÓN

Vivienda y educación: el reto de ofrecer residencias universitarias asequibles

Marta Sánchez

CEO de Resa

En un entorno donde el acceso a la vivienda se ha convertido en un desafío creciente para los estudiantes, la asequibilidad (affordability) es un factor clave para garantizar una experiencia universitaria plena. El coste de la vida sigue en aumento, y encontrar un alojamiento adecuado sin que ello suponga un sacrificio excesivo se ha convertido en una preocupación para muchas familias. En un momento en el que los precios del alquiler en muchas ciudades universitarias están alcanzando niveles sin precedentes, la necesidad de opciones accesibles y de calidad es más urgente que nunca.

Conscientes de esta realidad, desde el sector de las residencias de estudiantes se está trabajando para ofrecer alternativas que combinen comodidad, comunidad y asequibilidad. No se trata solo de proporcionar un lugar donde vivir, sino de ofrecer a los jóvenes universitarios una propuesta eficiente y diferencial sobre otras opciones, como pueden ser los pisos de alquiler. En las residencias universitarias los estudiantes tienen a su disposición una amplia gama de servicios especialmente diseñados para ellos y un equipo detrás que vela por generar un entorno seguro que favorezca el desarrollo académico y personal de los jóvenes.

En el contexto inflacionista del mercado inmobiliario actual en nuestro país, el desafío reside en ofrecer todo este paquete de comodidades a un precio asequible. En nuestro caso, una parte significativa de las plazas disponibles en nuestras residencias tiene un coste inferior a 600 euros al mes. Esto facilita que una gran proporción de los estudiantes puede acceder a un alojamiento adaptado a sus necesidades económicas sin renunciar a la calidad y a los servicios esenciales para su bienestar.

Pero la asequibilidad no debe lograrse a costa de la calidad. El modelo de alojamiento universitario debe ser mucho más que un lugar donde vivir: debe ser un espacio que acompañe el crecimiento personal y académico de los estudiantes, en un entorno que favorezca tanto el aprendizaje como la convivencia. Por eso, las residencias universitarias están diseñadas para fomentar la interacción, la colaboración y el sentido de comunidad, pilares fundamentales de una experiencia universitaria enriquecedora. Desde salas de estudio y espacios de coworking, hasta áreas de ocio y zonas comunes, cada rincón está pensado para facilitar la vida diaria del estudiante y ayudarle a desarrollar todo su potencial.

Además, la asequibilidad va más allá del precio: también implica ofrecer una buena relación calidad-servicio y un entorno inclusivo. Muchas residencias incorporan servicios como WiFi de alta velocidad, limpieza periódica, actividades deportivas y eventos comunitarios que enriquecen el día a día de los estudiantes. Este enfoque integral permite a los residentes centrarse en sus estudios y en su desarrollo personal, en un entorno seguro, diverso y pensado para vivir en comunidad.

Otro aspecto clave es el impacto que tiene la asequibilidad de la vivienda en el acceso a la educación superior. Contar o no con un alojamiento accesible puede marcar la diferencia entre que un estudiante pueda permitirse estudiar en una determinada ciudad o se vea obligado a renunciar a su opción preferida. En este sentido, las residencias universitarias juegan un papel fundamental en la democratización del acceso a la educación, al ofrecer soluciones de vivienda adaptadas a distintos presupuestos.

En los últimos años, el sector ha experimentado una fuerte expansión, sin embargo, todavía queda mucho por hacer para responder a una demanda creciente. En muchas ciudades, la búsqueda de alojamiento y la falta de plazas en residencias universitarias son retos recurrentes al inicio de cada curso académico.

En Resa, creemos que la falta de alojamiento no debe ser un obstáculo para que cualquier estudiante acceda a la universidad de su elección. Desde el sector de residencias universitarias estamos convencidos de que las residencias son una solución eficiente, accesible y segura ante la falta de alojamiento que enfrentan muchos jóvenes en España. El compromiso con la asequibilidad también se refleja en una clara apuesta por la sostenibilidad y la eficiencia energética.

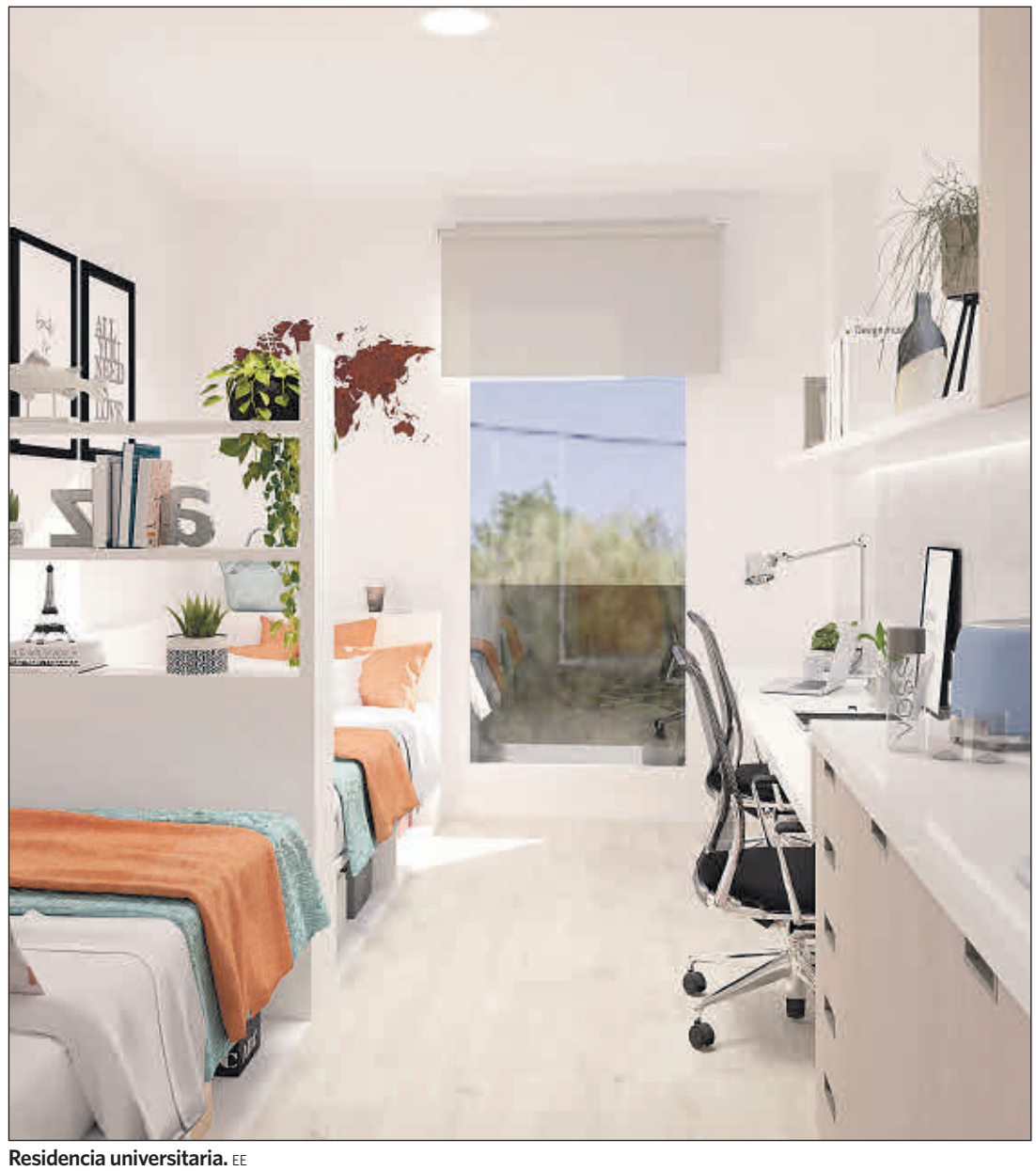
> Los alojamientos universitarios están diseñados para fomentar la interacción, la colaboración y el sentido de comunidad

Muchas residencias están diseñadas para minimizar el impacto ambiental y optimizar el uso de recursos, lo que no solo reduce el consumo energético, sino que también ayuda a contener los costes para los residentes. La entrada de operadores más profesionalizados y la creciente concentración del sector están acelerando esta transformación, favoreciendo inversiones en tecnologías sostenibles y en prácticas responsables que garantizan entornos más ecológicos, eficientes y económicamente viables. A largo plazo, estos avances no solo benefician al planeta, sino también a los estudiantes.

La conversación sobre la asequibilidad en la vivienda universitaria es hoy más relevante que nunca y requiere soluciones innovadoras y sostenibles. Muchos actores del sector están comprometidos con la búsqueda de alternativas que permitan a más estudiantes acceder a una vivienda digna sin que ello represente una carga financiera excesiva.

El objetivo es seguir ampliando la oferta de residencias asequibles y de calidad, que enriquezcan la experiencia universitaria y contribuyan al bienestar de los residentes.

En definitiva, la asequibilidad no significa simplemente ofrecer precios bajos, sino garantizar que el alojamiento universitario sea un facilitador del éxito académico y personal. Creemos que la educación superior debe ser accesible para todos y se trabaja cada día para hacer de las residencias un hogar para miles de estudiantes. Se seguirá apostando por la calidad, la comunidad y la asequibilidad como pilares fundamentales del modelo residencial, porque sabemos que un buen alojamiento es clave para una buena experiencia universitaria.



Residencia universitaria. EE

DISEÑAMOS PENSANDO EN TI

Isla de Onza es una urbanización exclusiva ubicada en la milla de oro de la costa gallega. Se sitúa en primera línea de mar en Areas, junto a Sanxenxo y entre dos maravillosas calas: la Praia de Area de Agra y Punta de Pampaido. El residencial se configura en un gran espacio ajardinado que alberga tres tipologías de vivienda. Pareados, adosados con jardín privado y viviendas con amplias terrazas. Todas ellas con vistas a la ría y al entorno natural. Además, Isla de Onza cuenta con todos los servicios imaginables, como el exclusivo Lounge Club, con equipamientos deportivos, áreas de ocio y grandes zonas verdes. Por ubicación, arquitectura y servicios, Isla de Onza es uno de esos lugares que marca la diferencia.

T. +34 690 060 060

EL DESTINO ES CULMIA, *tú eliges cómo.*

En Culmia, nuestra capacidad de transformación es clave para afrontar cualquier desafío inmobiliario

Nuestra esencia se define por la capacidad de adaptarnos a las necesidades del mercado y de nuestros clientes, ofreciendo soluciones innovadoras y personalizadas en cada proyecto.

Como un camaleón, nuestra versatilidad nos permite abordar con éxito cualquier tipo de negocio dentro del sector inmobiliario, consolidándonos como un socio estratégico en cada etapa del proceso.

- Permutas
- Coinversión sobre suelo propio o de terceros
- Cooperativas
- Asesoramiento inmobiliario
- Bussines advocacy
- Nuevas formas de vivir: proyectos relacionados con living
- Búsqueda de oportunidades de inversión para terceros

900 929 282
culmia.com

CULMIA
Destino, tu hogar