Patrimonio Inmobiliario

EE

LA VIVIENDA EN ALQUILER ENTRA EN 'ESTADO DE EMERGENCIA'

El desequilibrio en el mercado con escasez de oferta y precios disparados asfixia a las familias: el alquiler ya exige de media el 38% de los ingresos

Patrimonio Inmobiliario VIVIENDA

Radiografía de una crisis estructural: el acceso a la vivienda cruza la línea roja

Nueve capitales superan el 30% de esfuerzo recomendado y en lugares como Málaga o Baleares se destina más de la mitad del sueldo al pago del alquiler. La falta de oferta, los precios disparados y la presión sobre el mercado están empujando al límite a los hogares.

Alba Brualla MADRID

La crisis del acceso a la vivienda ha alcanzado un nuevo punto crítico en España. El esfuerzo económico que deben realizar las familias para alquilar una vivienda se sitúa ya en el 38% de sus ingresos de media, muy por encima de la línea roja fijada por los expertos que es del 30%. Comprar tampoco es sencillo, ya que el esfuerzo para pagar la hipoteca se eleva al 24%, pero es el mercado del alquiler el que presenta los niveles más alarmantes.

En nueve capitales de provincia el esfuerzo para alquilar una vivienda de dos habitaciones supera ese umbral del 30%, llegando a picos del 44% en Barcelona, del 43% en Palma o del 42% en Málaga, según los datos de idealista. La situación más extrema, sin embargo, se da a escala provincial en Málaga, donde las familias deben destinar más de la mitad de sus ingresos, concretamente el 55%, al pago al alquiler. Le siguen Baleares (52%), Barcelona (42%) y Valencia (39%). Estas cifras son un reflejo de la escalada imparable de los precios que se produce en un contexto de ajuste de la oferta disponible para alquilar, lo que refleja un gran desequilibrio en el mercado.

"La situación de la vivienda en alquiler está en estado de emergencia y próxima a desbordarse en muchas localidades, empujando comprar a las familias que tienen la más mínima posibilidad", alerta Francisco Iñareta, portavoz de idealista, que destaca que esto "unido a la bajura de miras de los últimos años en la administración que ha impedido la construcción de nuevas viviendas allí donde son necesarias, está tensionando enormemente el mercado de compra, con tasas en los grandes mercados que superan ampliamente los niveles recomendados de endeudamiento".

Por eso el experto considera que "son necesarias medidas audaces y de consenso para estabilizar el mercado y comenzar una estrategia de recuperación del mercado de la vivienda a medio plazo".

Una escalada que no se detiene

En el último año, el esfuerzo para alquilar ha aumentado dos puntos porcentuales, y en algunas ciudades como Segovia, Cuenca o Alicante, el incremento ha sido aún mayor (*ver gráfico*). Este aumento no es casual: responde al encarecimiento del alquiler, que continúa una tendencia alcista iniciada hace años y que se ha acelerado tras la pandemia y la recuperación económica.

Concretamente, en el segundo trimestre del año los precios del alquiler registraron un encarecimiento interanual medio del 6,2% interanual a nivel nacional, con aumentos aún más acusados en zonas tensionadas como Valencia (10,4%), Málaga (11,1%) o Palma (9,7%). Además, en junio el mercado se anotó la mayor subida de los últimos 18 años. Concretamente, el precio de los pisos se encareció al cierre de junio un 13,7% respecto al año pasado, hasta situarse en una media de 14,38 euros al mes por m2, según los datos de Fotocasa, que además asegura que estamos ante "una crisis de oferta sin precedentes".

"El precio del alquiler encadena 8 meses consecutivos subiendo a doble dígito. Los datos indican no solo que el precio del arrendamiento está en máximos, sino que se acelera de forma alarmante sin freno en el horizonte", destaca María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.

Esta tendencia ha llevado a que los pisos en Madrid y Cataluña alcancen máximos históricos en precios, superando la barrera de los 20 euros por m2 de media al mes. Concretamente, en la región madrileña se pagan 21,41 euros, mientras que en Cataluña el precio asciende a 20,14 euros.

Les siguen las comunidades de Baleares con 18,25 euros/m2 al mes, País Vasco con 16,77 euros/m2 al mes, Canarias con 14,69 euros/m2 al mes, Cantabria con 13,95 euros/m2 al mes y Comunidad Valenciana con 13,73 euros/m2 al mes.

> En la provincia de Málaga las familias destinan el 55% de sus ingresos al pago del alquiler

"La razón de este encarecimiento es clara: escasez crítica de oferta, debido a que el parque público es insuficiente y por la parte privada, la inseguridad jurídica desincentiva a que esas viviendas se mantengan en el mercado. Por ello, estamos atravesando una crisis de oferta sin precedentes que deriva en una dificultad cada vez más creciente de accesibilidad", detalla Matos.

Los expertos aseguran además que la situación se va a agravar en los próximos meses con una mayor destrucción de la oferta de pisos en renta. Según los datos del Observatorio del Alquiler, se espera que la oferta se viviendas en alquiler se ajuste este año un 2% respecto a 2024, con un total estimado de 702.819 inmuebles disponibles, es decir, 14.519 menos que el año anterior.

Esto dificulta todavía más la posibilidad de los jóvenes de acceder al mercado de la vivienda, ya que el alquiler es, generalmente, el primer paso para la emancipación. En nuestro país la situación ya es complicada en este aspecto. Concretamente, la edad media de emancipación de los jóvenes supera ya los 30 años en España, una cifra que evidencia el callejón sin salida en el que se encuentran miles de jóvenes. Mientras en países como Finlandia o Dinamarca los jóvenes se independizan a los 21 años, en España este momento se retrasa hasta los 30,4 años, situando al país entre los peores de la Unión Europea en esta materia. De hecho, es el cuarto de la UE con la independencia juvenil más tardía, solo por detrás de Croacia (31,8 años), Eslovaquia (31,0 años) y Grecia (30,6 años).

Esfuerzo compra

Aunque el esfuerzo para comprar también ha subido –del 23% al 24% en el último año–, sigue siendo más bajo que el del

Tasa de esfuerzo para el acceso a una vivienda

En porcentaje sobre ingresos familiares

	Alquiler		Compra	
Capital	II tri. 2024	II tri. 2025	II tri. 2024	II tri. 2025
España	**36%**	**38%**	**23%**	**24%**
A Coruña	24%	25%	25%	24%
Albacete	22%	24%	17%	17%
Alicante / Alacant	37%	40%	29%	29%
Almería	25%	25%	16%	16%
Ávila	22%	23%	15%	16%
Badajoz	21%	22%	16%	16%
Barcelona	46%	44%	31%	31%
Bilbao	31%	30%	23%	22%
Burgos	21%	22%	17%	16%
Cáceres	19%	20%	15%	14%
Cádiz	26%	25%	29%	25%
Castellón de la Plana	23%	23%	15%	16%
Ceuta	22%	22%	20%	19%
Ciudad Real	16%	18%	13%	14%
Córdoba	22%	22%	16%	15%
Cuenca	19%	22%	14%	13%
Donostia-San Sebastián	33%	33%	38%	37%
Girona	25%	26%	22%	18%
Granada	26%	26%	27%	25%
Guadalajara	23%	25%	19%	20%
Huelva	24%	25%	13%	14%
Huesca	21%	20%	17%	13%
Jaén	18%	19%	11%	10%
Las Palmas de Gran Canaria	32%	32%	26%	22%
León	21%	22%	16%	15%
Lleida	21%	20%	11%	11%
Logroño	23%	22%	18%	17%
Lugo	21%	22%	17%	15%
Madrid	38%	39%	34%	36%
Málaga	42%	42%	38%	37%
Melilla	20%	20%	15%	14%
Murcia	22%	23%	13%	15%
Ourense	21%	21%	16%	15%
Oviedo	22%	23%	15%	17%
Palencia	19%	20%	13%	12%
Palma de Mallorca	45%	43%	44%	43%
Pamplona/Iruña	26%	26%	26%	22%
Pontevedra	24%	25%	21%	21%
Salamanca	25%	26%	18%	20%
Santa Cruz de Tenerife	32%	30%	25%	26%
Santander	26%	26%	21%	21%
Segovia	31%	34%	21%	19%
Sevilla	29%	29%	23%	21%
Soria	21%	22%	17%	17%
Tarragona	23%	24%	18%	14%
Teruel	18%	19%	13%	13%
Toledo	21%	21%	15%	16%
València	41%	40%	26%	25%
Valladolid	21%	23%	19%	20%
Vitoria-Gasteiz	27%	27%	22%	21%
Zamora	20%	22%	13%	14%
Zaragoza	21%	23%	15%	16%

Fuente: idealista.

alquiler. Esta diferencia está empujando a muchas familias con capacidad de ahorro a lanzarse al mercado de compraventa. En muchos casos, comprar se percibe como una inversión a largo plazo más viable que alquilar, aunque exige una entrada inicial que no todos pueden afrontar.

Según el informe de idealista, cinco capitales exigen más del 30% de esfuerzo para comprar: Palma (43%), Málaga (37%), San Sebastián (37%), Madrid (36%) y Barcelona (31%). Pero en general, el esfuerzo para comprar se ha reducido en 28 capitales. La mayor diferencia se ha registrado en Las Palmas de Gran Canaria, Girona, Tarragona, Pamplona, Huesca y Cádiz, donde se ha reducido en 4 puntos. La reducción ha sido de 2 puntos en Segovia, Sevilla, Granada y Lugo. Salamanca, Murcia, Madrid y Oviedo son las 4 capitales donde el esfuerzo para comprar ha crecido más, ya que ha aumentado en 2 puntos, según los datos de idealista.

¿Qué está fallando?

Los expertos coinciden: el problema de fondo es estructural. El principal motivo se encuentra en el creciente desajuste entre la oferta y la demanda. Es decir, hay muchas más personas queriendo alquilar y comprar que vivienda apta disponible en determinados mercados. En el caso de la obra nueva, la diferencia es todavía más preocupante, ya que la producción anual de viviendas en España apenas se acerca a las 100.000 unidades, una cifra que no cubre la demanda proyectada de 200.000 nuevos hogares anuales. Este déficit estructural contribuye de forma notable al aumento de los precios y según los expertos se mantendrá a lo largo de los próximos años, dificultando todavía más el acceso a la compraventa.

El aumento de los flujos migratorios es una de las principales causas que están llevando a un crecimiento de los hogares en España, más allá del cambio de estructura en las familias, con un aumento notable de los divorcios, que en 2024 crecieron el 3,6%. Esta nueva demanda se focaliza en zonas urbanas, pero también en zonas costeras, donde ya hay una elevada demanda del comprador internacional, lo que incrementa la presión sobre el mercado y empuja los precios hacia arriba.

Por otro lado, también están creciendo en nuestro país el número de hogares unipersonales, una tendencia que se ha intensificado en las últimas décadas y que continuará en el futuro próximo. Según los últimos datos del INE, al inicio de 2024 había en España más de 5,4 millones de personas viviendo solas, lo que representaba el 28,1% de los hogares. Este porcentaje ha aumentado respecto al 27% registrado en 2021. El INE proyecta que, para 2039, los hogares unipersonales alcanzarán los 7,7 millones, representando el 33,5% del total, superando a los hogares de dos personas (31,3%) Esto implicará un incremento del 41,9% respecto a 2024. Este desajuste entre la oferta y la demanda también se ha visto afectado por la política monetaria del Banco Central Europeo (BCE), ya que esta tiene un impacto directo en las condiciones hipotecarias en España. Así, desde mediados de 2024, el BCE ha implementado una serie de recortes en los tipos de interés, situándolos en el 2%, el nivel más bajo desde principios de 2023. Esta reducción ha abaratado el coste de la financiación, facilitando el acceso al crédito tanto para empresas como para hogares.

> La falta de suelo, de pisos de obra nueva y la subida de los costes dificultan que el mercado crezca

La falta de suelo disponible para construir nueva vivienda es otro de los factores que están impactando de lleno en la subida de los precios. En este sentido, desde el sector llevan años reclamando una mayor agilidad urbanística y cambios legislativos que permitan que los planes urbanísticos no caigan en saco roto por simples defectos de forma, como acaba de suceder con el caso de Valgrande, en Alcobendas (Madrid). Este tipo de golpes suponen una barrera muy grande a la entrada de capital interesado en el desarrollo de suelos, ya que se trata de un negocio con alto riesgo al tener que enfrentar gran incertidumbre en los plazos.

Por otro lado, el incremento de los precios de construcción, han sido otra factor relevante en el encarecimiento de la vivienda. Así, el encarecimiento de los materiales y la mano de obra ha elevado los costes de construcción en España, repercutiendo directamente en el precio final de la vivienda nueva. Según datos de ACR, los costes directos de construcción en edificación residencial aumentaron un 4,2% en 2024, acumulando una subida cercana al 40% desde 2020. Estos incrementos se deben a factores como la escasez de profesionales cualificados, el aumento de la demanda de personal y el encarecimiento de materiales como el hormigón o el acero corrugado.

Patrimonio Inmobiliario FINANCIACIÓN

Millennials y Gen Z se lanzan a invertir en 'ladrillo' con la financiación colaborativa

Los jovenes representan más de la mitad de la base inversora de la plataforma Civislend, especializada en 'crowdlending' inmobiliario, lo que muestra la apuesta de los menores de 45 años por las plataformas flexibles y digitales para rentabilizar sus ahorros

Alba Brualla MADRID

La financiación participativa inmobiliaria ha ido ganando peso a lo largo de los últimos años en España y recientemente está consolidando su atractivo entre las nuevas generaciones. Concretamente, según los últimos datos de Civislend, más de la mitad de sus inversores tienen menos de 45 años, una proporción que confirma el papel creciente de los jóvenes en este modelo de inversión digital.

En concreto, los Millennials (nacidos entre 1981 y 1996) representan el 38,7% del total de usuarios de Civislend, mientras que la Generación Z (1997–2010) alcanza ya el 15,3%. En conjunto, este grupo suma un 53% de la base inversora de la plataforma, "lo que refleja una tendencia clara hacia el relevo generacional en la inversión inmobiliaria a través de canales alternativos", explican desde la compañía.

Esta tendencia convive con una base inversora sólida. El 47 % restante de usuarios tiene más de 45 años, un grupo con mayor estabilidad económica, cultura financiera asentada y capacidad para realizar aportaciones más elevadas, "lo que refuerza la solidez del modelo y contribuye a su equilibrio generacional", destacan.

La financiación participativa, se ha convertido en una fórmula de inversión accesible a los jóvenes gracias a que permite invertir en promociones concretas desde importes bajos. En el caso de Civislend la plataforma permite inversiones desde 250 euros, lo que "facilita la entrada a perfiles más jóvenes, interesados en un modelo que les permite ahorrar invirtiendo", explican desde la compañía, que apunta que "esta combinación de perfiles permite que el modelo sea sostenible y atractivo para diferentes generaciones, uniendo el impulso digital de los más jóvenes con el respaldo económico de inversores más veteranos".

DRAZEN

Cómo invierten las nuevas generaciones

El perfil joven responde a un cambio en los hábitos financieros y tecnológicos. Las nuevas generaciones tienden a priorizar herramientas digitales, diversifican sus ahorros con aportaciones más pequeñas y buscan inversiones ágiles.

La financiación participativa se ha posicionado en el foco de los jóvenes, no solo porque permite llevar a cabo acciones con importes bajo, también porque se puede hacer de forma completamente online y con total trazabilidad, sin necesidad de grandes capitales ni intermediación bancaria.

Además, desde la compañía explican que este perfil de inversor joven "suele tener una menor exposición a productos financieros tradicionales y muestran un alto nivel de adopción de soluciones *fintech*, como neobancos, *wallets*, plataformas de inversión colectiva o criptomonedas". Esta accesibilidad se ha convertido en un aliciente clave para canalizar el ahorro de los jóvenes, facilitando su entrada en activos que históricamente les eran poco accesibles, como el inmobiliario, donde el elevado precio de los activos había cerrado hasta la fecha las puertas a muchos pequeños inversores, especialmente los jóvenes.

En este contexto, el crecimiento de plataformas como Civislend pone de manifiesto la capacidad del modelo participativo para "conectar con una nueva generación de inversores, que valora la autonomía, la sencillez operativa y el control sobre sus decisiones financieras. La financiación participativa sigue así ampliando su base y consolidándose como una opción real para quienes buscan rentabilidad en un entorno digitalizado y cambiante".

> Las nuevas generaciones tienden a priorizar herramientas digitales, para diversificar sus ahorros

"Según estudios del sector, el 56% de la Generación Z compraría una vivienda para invertir, no para vivir en ella. Aunque muchos aún tienen menor capacidad de ahorro, cada vez se interesan antes por fórmulas digitales de inversión. Es clave que cuenten con educación financiera desde etapas tempranas para aprovechar todo su potencial", destaca Íñigo Torroba, CEO de Civislend.

El número de proyectos de inversión mediante *crowdlending* inmobiliario se ha multiplicado en España en los últimos años.

Solo Civislend ha canalizado más de 200 millones de euros en financiación inmobiliaria alternativa, consolidando su posición como una de las principales referencias del sector en España. En el primer semestre de este año, la plataforma ha financiado más de 62 millones de euros distribuidos en 26 proyectos, lo que supone un incremento del 69% en volumen respecto al mismo periodo de 2024. Estos proyectos financiados entre enero y junio presentan una rentabilidad media anual del 11,31% y una duración media de 14,5 meses. Durante el mismo periodo, la compañía ha devuelto cinco proyectos financiados en ejercicios anteriores, con un capital reembolsado de 8,1 millones de euros y más de 694.000 euros en intereses, lo que supuso una rentabilidad media del 11,90% en un plazo de 12 meses. En total, la plataforma ha reembolsado ya más de 50 proyectos.

metrovacesa
COSTA DEL SOL
El hogar que imaginas.
La vida que mereces.
Vélez-Málaga
Torre del Mar
Málaga
Estepona
Marbella
Casares
Manilva
Promoción PROA, Vélez-Málaga

Patrimonio Inmobiliario TENDENCIA

La elección del local, la clave del éxito de Wezone, el rey del CrossFit urbano

La compañía ha consolidado su crecimiento en Madrid con la elección de locales estratégicamente seleccionados a los que ha destinado una inversión media de casi 500.000 euros para convertirlos en gimnasios a prueba de vecinos

Alba Brualla

Un pequeño box de CrossFit en el madrileño barrio de Tetuán marcó el inicio hace diez años de la que hoy es una de las cadenas de referencia en el sector. Desde entonces Wezone ha experimentado una evolución meteórica que le ha llevado a posicionarse como uno de los referentes del entrenamiento funcional en entornos urbanos y una de las claves de su éxito y que le diferencia del resto de la competencia radica en la minuciosa elección de los locales a los que destinan una inversión media que se acerca al medio millón de euros.

Con una red de 10 centros activos en Madrid y una expansión en marcha hacia Barcelona, la compañía fundada y capitaneada por Javier Campo, ha apostado por un modelo diferencial: abrir gimnasios en núcleos urbanos, incluso en locales arquitectónicamente complejos, y resolver los desafíos técnicos "con soluciones de alta ingeniería".

El primer gran salto de la empresa llegó en 2019 con la entrada de nuevos accionistas, lo que permitió consolidar su visión y lanzar la marca Wezone. A partir de entonces, se abrieron nuevos centros en zonas estratégicas como Plaza Castilla y Chamberí. En plena pandemia, la compañía fue pionera en ofrecer clases *online* gratuitas, demostrando su compromiso con la comunidad. El crecimiento continuó en 2021 con nuevas aperturas en Boadilla y, posteriormente, en el exclusivo barrio de Salamanca.

Una de las principales señas de identidad de Wezone es su capacidad para integrar centros de alto impacto –donde se levantan pesas y se generan vibraciones similares a un pequeño "terremoto"– en entornos residenciales sin perturbar la convivencia. "Nuestro modelo se basa en centros ubicados en áreas urbanas densas, donde los locales presentan grandes desafíos a nivel arquitectónico", explica su fundador.

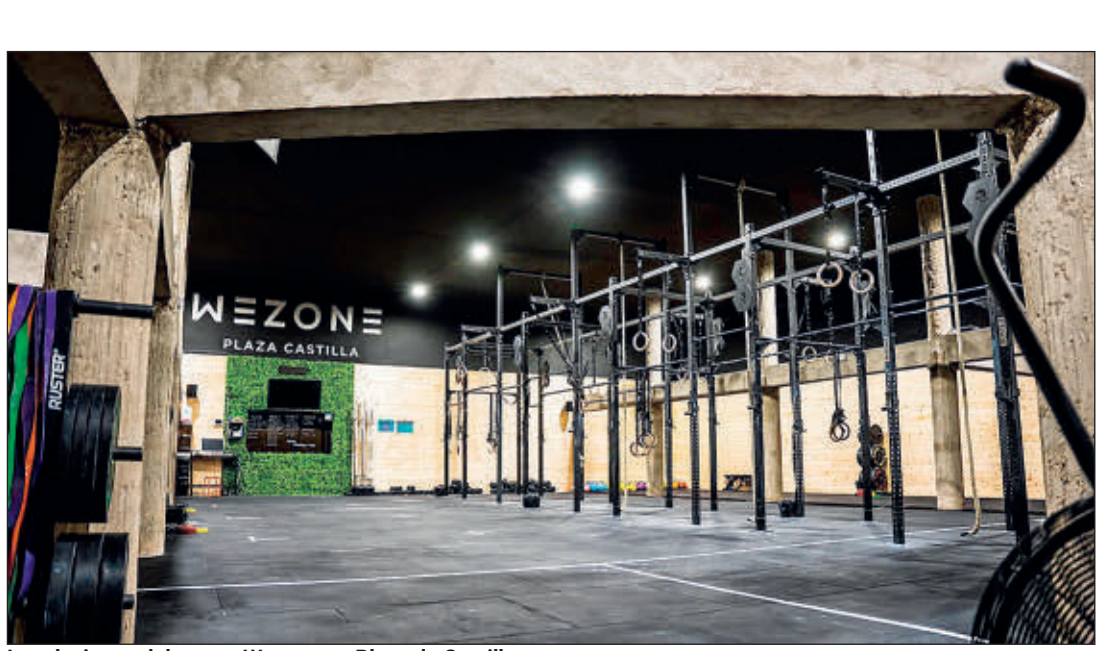
Para ello, la empresa ha desarrollado un sistema de aislamiento acústico avanzado, con suelos de doble forjado con muelles y materiales de caucho de última generación, que garantizan un alto grado de insonorización, "incluso en edificios con viviendas encima", presume Campo.

Actualmente, Wezone gestiona 6.700 m2 de instalaciones repartidas en sus diez centros, con locales que van desde los 400 hasta los 1.000 metros cuadrados. Cada gimnasio incluye salas de entrenamiento, vestuarios, recepción, zona de fisioterapia, nutrición y espacios para entrenadores. La inversión media por centro ronda los 450.000 euros, una cifra que puede variar dependiendo de las condiciones del inmueble y el nivel de insonorización requerido.

En Barcelona, donde Wezone acaba de iniciar su expansión, "ya hemos firmado dos contratos y tenemos un tercero que está próximo a cerrarse", asegura el directivo, que apunta a una inversión total estimada en la Ciudad Condal de 1,1 millones de euros.

Además, la compañía se encuentra a punto de lanzar el primer centro exclusivo de Pulse, una disciplina de entrenamiento funcional más accesible que el CrossFit, que elimina la necesidad de grandes alturas o complejos sistemas de insonorización. "Aunque actualmente Pulse se ofrece como clase complementaria en varios centros, su éxito ha impulsado la creación de una ubicación dedicada exclusivamente a esta materia, que podría abrir sus puertas en Madrid a finales de 2025 o principios de 2026", apunta el directivo.

Con un plan estratégico a cinco años, Wezone aspira a alcanzar los 20 centros operativos en 2027, manteniendo un crecimiento de doble dígito en facturación y un EBITDA en torno al 30%. Además, a lo largo de este año, la compañía destinará 100.000 euros a la mejora y renovación de sus centros actuales, y prevé abrir nuevos espacios a partir de diciembre. Entre los próximos pasos también se baraja la expansión nacional e internacional, con ciudades como Málaga, Lisboa o Milán en el radar. "Somos una pyme ágil, con capacidad de maniobra rápida. Nuestra prioridad es consolidar lo construido, garantizar la sostenibilidad financiera y seguir ofreciendo un servicio de máxima calidad", concluye el fundador.



Instalaciones del centro Wezone en Plaza de Castilla. EE

Interior de uno de los centros Wezone. EE

EE

EE

EE

Madrid Nuevo Norte, el nuevo modelo de ciudad para vivir, trabajar y disfrutar

El diseño se basa en un entorno urbano de usos mixtos que ofrece oficinas de última generación y aumenta la oferta de viviendas asequibles, priorizando la sostenibilidad

EcoBrands

La sociedad evoluciona. El modelo clásico de centro de negocios donde solo había oficinas está obsoleto. Hoy en día, el atractivo está en los entornos urbanos que no separan la vivienda y la actividad económica. Así, se valoran los lugares en los que vivir cerca del trabajo y donde, además, exista una oferta cultural, de ocio y disfrute.

Para mejorar la vida de los ciudadanos, este es el diseño que impulsa Madrid Nuevo Norte, donde las viviendas, oficinas y zonas verdes se conjugan para crear un entorno ideal. Se basa en un nuevo modelo de ciudad de usos mixtos que tiene en cuenta las nuevas formas de vivir, trabajar, comprar, viajar o de ocio, especialmente entre los más jóvenes, y las integra en el diseño urbano. Al mismo tiempo, se prioriza un enfoque social y medioambiental sostenible. Tanto es así que se trata del primer proyecto urbanístico europeo que se ha precertificado de forma simultánea en los dos sellos internacionales más reconocidos de sostenibilidad, LEED y BREEAM, cumpliendo los más altos requisitos de compromiso medioambiental y social.

Esta intervención urbana transformará una franja de terreno de 5,6 km de largo y regenerará más de 2,3 millones de m2, con más de 400.000 m2 de zonas verdes, 10.500 viviendas y 20 hectáreas de vías de tren cubiertas. Esta ciudad del futuro tendrá un impacto positivo en el PIB del país de 15.200 millones, creando 350.000 empleos ligados al proyecto a lo largo de 25 años: 200.000 puestos de trabajo en la fase de construcción y 150.000 derivados de la actividad que generarán los nuevos barrios.

Como impulsor de la economía local, regional y nacional, Madrid Nuevo Norte apostará por el comercio de barrio, a la vez que albergará el más innovador centro de negocios del sur de Europa. Será de última generación, con una oferta de oficinas preparada para hacer frente a las necesidades de las compañías y ubicadas junto a un nodo de transporte, lo que servirá para generar empleo de calidad y atraer talento internacional.

Vivienda asequible para retener talento

Y es que la retención y atracción de talento es uno de los retos a los que se enfrentan las empresas en muchas ciudades. Esto está ligado a la falta de oferta de vivienda asequible que cubra las necesidades, especialmente de los jóvenes. Para gran parte de esta generación abandonar el nido familiar es una misión muy difícil, debido al elevado precio de las casas y la escasez de oferta.

Precisamente la vivienda de precio asequible, fundamental para atraer y retener el talento joven, es una de las grandes apuestas de este desarrollo urbanístico. Alrededor de 10.500 viviendas contribuirán a satisfacer las necesidades residenciales del norte de Madrid, una zona muy demandada y con un déficit histórico de nuevas casas. El 38% de ese total de viviendas que se construirán en Madrid Nuevo Norte estarán en manos del Ayuntamiento de Madrid. Esto significa que unas 3.900 unidades estarán sujetas a alguna fórmula de acceso público: 2.500 tendrán algún tipo de protección, mientras que otras 1.300 serán de libre mercado, pero destinadas a promover políticas públicas de acceso a la vivienda.

El 38% de las 10.500 viviendas construidas estarán en manos del Ayuntamiento

Esta apuesta por la vivienda de precio asequible es especialmente relevante en la zona del Centro de Negocios, donde el porcentaje de vivienda dedicada a políticas públicas se eleva hasta el 62%. Es decir, unas 1.600 de las 2.600 viviendas que se levanten en ese entorno serán de titularidad municipal.

Para completar estos barrios llenos de vida, las viviendas de elevada calidad, diseño y máxima eficiencia energética convivirán con oficinas, comercios de proximidad y equipamientos públicos, como centros educativos, deportivos y de salud.

Patrimonio Inmobiliario EFICIENCIA

Así es la hoja de ruta para lograr edificios cero emisiones en 2050

Bruselas adopta un paquete de medidas para orientar a los Estados miembros a transponer la Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios (EDPB), que establece un marco ambicioso y vinculante, con exigencias sobre renovaciones, certificaciones y fomento de la energía solar, entre otras

Concha Raso MADRID

Los edificios son el mayor consumidor de energía de Europa. El 85% se construyeron antes del 2000 y el 75% presenta un bajo rendimiento energético, según datos de Eurostat. Mejorar este rendimiento es fundamental para ahorrar energía, reducir las facturas de ciudadanos y empresas, y lograr un parque inmobiliario cero emisiones y totalmente descarbonizado para 2050. Sin embargo, la tasa anual de renovación energética es solo del 1%.

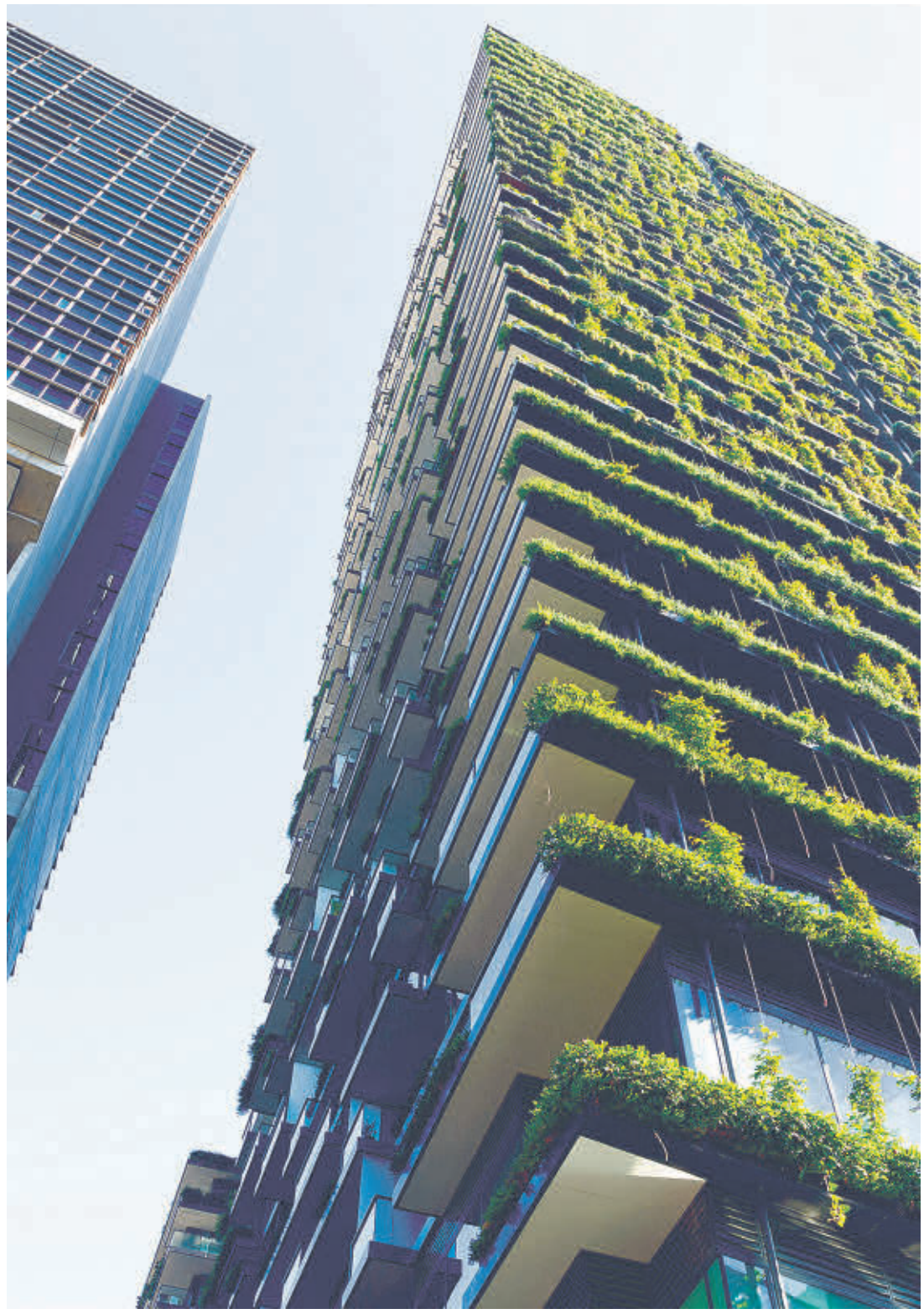
El 28 de mayo de 2024, la UE daba un paso decisivo hacia la descarbonización completa del parque inmobiliario con la entrada en vigor de la Directiva revisada sobre la Eficiencia Energética de los Edificios (EPBD). El nuevo marco legislativo, que los Estados miembros deberán transponer antes del 29 de mayo de 2026, recoge exigencias progresivas con normas mínimas obligatorias, incentivos financieros, nuevas herramientas digitales y una clara apuesta por las renovables y la movilidad sostenible.

El 30 de junio de este año, la Comisión adoptó un paquete de medidas para ayudar y asesorar a los países de la UE a su transposición. Uno de los documentos ofrece orientación para la aplicación del artículo 9 de la Directiva, enfocado en dos líneas de actuación. Una de ellas se centra en las normas mínimas de eficiencia energética (MEPS) que obligan a los Estados miembros a intervenir sobre los edificios con peor desempeño. En el ámbito no residencial, se deberá actuar sobre el 16% y el 26% de los edificios más ineficientes (según consumo de 2020), estableciendo umbrales energéticos y sistemas de penalización que van desde restricciones para la venta o alquiler, hasta multas.

La otra línea es la renovación del parque residencial, sobre la que la Directiva traza una hoja de ruta con metas obligatorias, que consiste en reducir el 16% el consumo energético medio para 2030 y el 20%-22% en 2035, tomando como referencia el año 2020. Al menos, el 55% de esta mejora deberá proceder de la renovación del 43% de los edificios residenciales con peor rendimiento, enfocada en la envolvente térmica y en los sistemas técnicos de calefacción, refrigeración o ventilación. Para facilitar su ejecución, se establecen incentivos financieros específicos para hogares vulnerables y mecanismos de asistencia técnica a través de ventanillas únicas.

Otro de los documentos presentados por la Comisión es una guía sobre cómo aplicar los artículos 17 y 18 de la Directiva. Respecto al primero, la nueva EPBD subraya la importancia de eliminar las barreras de mercado que frenan la rehabilitación energética; sin embargo, los costes iniciales, la falta de liquidez de los propietarios y la complejidad administrativa, son algunos de los obstáculos identificados. Para contrarrestarlos, los Estados miembros deberán establecer esquemas de financiación como préstamos hipotecarios verdes, sistemas "paga-mientras-ahorras", incentivos fiscales o garantías. Además, la Directiva exige que estas ayudas se vinculen a resultados verificables mediante auditorías energéticas o certificados de eficiencia antes y después de la intervención.

El artículo 18 habla de la implementación obligatoria de las ventanillas únicas, que deberán funcionar como centros de orientación técnica, administrativa y financiera. Se deberá asegurar su cobertura territorial (deberá haber una cada 80.000 habitantes o región) así como su accesibilidad, tanto presencial como digitalmente, sobre todo en zonas con edificios antiguos o planes de renovación urbana.



Edificio con jardín vertical. ISTOCK

Calderas de gas y energía solar

La Directiva establece una nueva categoría normativa: los edificios cero emisiones (ZEB), que deberán convertirse en el estándar obligatorio para toda nueva construcción a partir de 2030 (2028 en el caso de los edificios públicos). Estos edificios tendrán un consumo energético extremadamente bajo, no podrán usar combustibles fósiles (carbón, gas natural y petróleo) para sistemas de calefacción y energía dentro del edificio, pero sí energía proveniente de bombas de calor, solar térmica y bioenergía sostenible. Toda la energía primaria anual deberá provenir de energía renovable generada in situ, de comunidades energéticas renovables, *district-heatings* y energías libres de carbono.

Otro de los documentos presentados por la Comisión es una guía sobre cómo los Estados miembros deben abordar el futuro de las calderas que utilizan combustibles fósiles en edificios. El objetivo principal es eliminar progresivamente las calderas de combustibles fósiles en los edificios, estableciendo el año 2040 como fecha indicativa para

Instalación de panales solares en viviendas. EE

completar dicha eliminación. Las medidas sugeridas para conseguir este objetivo es descarbonizar la red de gas, aumentando el uso de gases renovables como el biometano; sustituir calderas por tecnologías limpias (bombas de calor, instalaciones solares térmicas o calefacción urbana eficiente) y hacer una planificación integrada a nivel local, regional y nacional para asegurar que las calderas no usen fósiles en 2040. Desde el 1 de enero de 2025, los países de la UE no podrán ofrecer ayudas económicas ni incentivos directos para la compra o instalación de calderas individuales alimentadas por combustibles fósiles, salvo que estén combinadas con tecnologías renovables.

Desde la Asociación Española del gas (Sedigas), apuntan que la guía "corrige interpretaciones erróneas" y que la clave regulatoria "reside en el tipo de combustible empleado a partir de 2040, no en la tecnología utilizada. Por tanto, no será necesario sustituir los equipos existentes si están habilitados para operar con gases renovables".

Otra de las medidas de la nueva Directiva (artículo 10) es el uso de energía solar en el parque inmobiliario. Desde 2026, todos los nuevos edificios no residenciales y públicos con más de 250 m² deberán integrar sistemas solares. Esta obligación se extenderá progresivamente hasta incluir también a edificios residenciales nuevos y aparcamientos cubiertos antes de 2029, y a edificios existentes en renovación antes de 2030. El diseño arquitectónico deberá optimizar el potencial solar desde el inicio del proyecto, y se prevé apoyo técnico y financiero para garantizar su viabilidad, incluyendo opciones *plug-and-play* para hogares vulnerables. En el caso de edificios históricos, se contemplan excepciones por razones patrimoniales, pero se incentiva el uso de tecnologías integradas estéticamente.

Pasaportes y certificados energéticos

Otra innovación clave es la introducción del pasaporte de renovación energética, una herramienta digital que permitirá planificar renovaciones profundas. Incluirá información técnica personalizada, previsiones de ahorro, impacto climático, costes, secuencia de medidas y conexiones con redes energéticas o generación renovable. Aunque su adopción es voluntaria para los propietarios, los Estados miembros deberán tener esquemas operativos antes de 2026 y podrán imponer su obligatoriedad en ciertos casos. Todos los pasaportes deberán integrarse en bases de datos nacionales interoperables, que también almacenarán certificados de eficiencia energética, informes de inspección, consumos, tipologías de edificio y otros datos clave. La interoperabilidad con catastro, *logbooks* digitales y plataformas fiscales o de ayudas energéticas será obligatoria, garantizando el acceso público según perfil de usuario y siempre bajo el cumplimiento estricto del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD).

La Directiva EPBD también refuerza el papel de los Certificados de Eficiencia Energética (EPC). Se introduce una escala común de la A+ a la G para toda la UE, correspondiendo la primera a edificios cero emisiones y la segunda a los de peor rendimiento. Los nuevos certificados deberán incluir indicadores numéricos de energía primaria y final, emisiones de gases de efecto invernadero, calidad ambiental interior y recomendaciones prácticas. Deberán ser legibles y accesibles, estar disponibles en formato online y ser actualizados tras cada renovación, incluyendo asesoramiento sobre los siguientes pasos. Se establecen, asimismo, sistemas de control independientes, con auditorías aleatorias, visitas in situ, revisión de datos y control de calidad sobre los técnicos certificadores. La transparencia será obligatoria: los resultados de estas verificaciones deberán publicarse para consulta pública.

Movilidad y datos energéticos

La Directiva también obliga a dotar a los edificios de infraestructura de recarga para vehículos eléctricos y de estacionamiento para bicicletas. En los nuevos edificios no residenciales con más de cinco plazas de aparcamiento se exigirá un punto de recarga por cada cinco, o uno por cada dos en oficinas. En el residencial nuevo se exigirá al menos un punto. También se establece la obligación de precableado y ductos para facilitar futuras instalaciones. Todo ello deberá estar acompañado por sistemas de gestión inteligente de la carga, así como medidas específicas de seguridad contra incendios.

> Las ventanillas únicas orientarán a los usuarios y tendrá que haber una cada 80.000 habitantes

El artículo 16 de la Directiva establece un nuevo marco para el acceso a los datos energéticos de los edificios. Los propietarios, inquilinos y gestores tendrán derecho gratuito a acceder a los datos estáticos sobre componentes del edificio, certificados energéticos, puntos de recarga o dispositivos de medida. Podrán, además, autorizar el acceso a terceros, como empresas energéticas o instituciones financieras, siempre que se respeten los principios de transparencia, no discriminación y cumplimiento con el RGPD. El coste de acceso para otros actores deberá estar justificado y ser razonable. Se prevé que los Estados miembros creen mecanismos específicos para facilitar este intercambio, garantizando la interoperabilidad desde el diseño de sus bases de datos.

Potencial de calentamiento global

Por primera vez, la Directiva exige tener en cuenta el potencial de calentamiento global (GWP) de los edificios a lo largo de todo su ciclo de vida, incluyendo materiales, construcción, uso y demolición. A partir de 2028 será obligatorio incluir este dato en los certificados energéticos de edificios nuevos de más de 1.000 m² y a partir de 2030 para todos los nuevos edificios. Para ello, los Estados deberán adoptar metodologías nacionales compatibles con el estándar europeo antes de finales de 2025, recopilar datos representativos del parque inmobiliario y establecer límites progresivos al GWP por tipología de edificio y zona climática.

Patrimonio Inmobiliario OPINION

Vientos de proa en la fiscalidad de la inversión inmobiliaria en España

Mercedes Valldosera

Directora de M&A y Fiscalidad internacional en BDO Abogados

Los recientes cambios en los entornos geopolítico y regulatorio actuales exigen máxima precaución en la toma de decisiones de inversión en el entorno M&A. Hay sectores de la economía que se espera que se vean afectados en menor medida por los costes aduaneros derivados de políticas proteccionistas, como el inmobiliario o de servicios, y otros con viento de cola como el de defensa. Pero lo cierto es que en todos los casos es necesaria una mejor selección de las estrategias de inversión.

El ámbito tributario no escapa de esta necesaria reflexión y exige no sólo conocer los aspectos críticos de cada inversión sino también trabajar en un horizonte a medio plazo, en función de las tendencias del panorama fiscal.

Y respecto de este último, conviene resaltar cómo el papel clave del acceso a la vivienda está generando nuevas propuestas de regulación en España, tanto a nivel estatal como autonómico, que impactan de pleno en el sector inmobiliario residencial y en su potencial como polo de atracción de capital extranjero. Aunque con un objetivo digno, las medidas que se plantean son criticables si se analizan desde el punto de vista del impacto negativo que puede producir el encarecimiento de la inversión inmobiliaria en España, a través de nuevas subidas de impuestos.

En el ámbito estatal, la proposición de ley presentada en el Congreso de los Diputados en mayo de 2025 presenta un doble enfoque: por el lado positivo, introduce incentivos fiscales para promover el alquiler y la rehabilitación energética; en paralelo y con medidas cuyo resultado genera dudas en la inversión, incrementa la presión fiscal sobre determinados activos inmobiliarios.

En este último aspecto, una de las medidas destacables es el incremento del gravamen especial de las SOCIMIs sobre los beneficios no distribuidos, del 15% actual al 25% cuando deriven de la actividad de arrendamiento de viviendas. Dicho incremento no operará siempre dado que se prevé una reducción del 50% del tipo incrementado cuando más del 60% de las viviendas se destinen a alquiler a precios asequibles y del 100% cuando, además, los beneficios obtenidos en el ejercicio y no distribuidos se reinviertan, en el plazo de tres años, en viviendas destinadas a alquiler a precio asequible. Cabe destacar que esta medida se limita al arrendamiento de viviendas por lo que, como nota positiva, otros segmentos del sector inmobiliario como el *retail* o logístico no se verán afectados

Asimismo, se establece un régimen transitorio para los ejercicios iniciados hasta 2027 incluido, que permitirá a las entidades alcanzar el umbral del 60% de viviendas destinadas a alquiler asequible, de forma progresiva. De este modo, dichas viviendas deberán representar, respecto del parque total de viviendas destinadas al alquiler, más del 20%, del 35% y del 50%, para los ejercicios iniciados en 2025, 2026 y 2027, respectivamente.

Otro aspecto destacable es la propuesta de aplicación del tipo de IVA del 21% a los alquileres turísticos cuya duración a favor de un mismo arrendatario no supere las 30 noches, los apartamentos o viviendas amueblados se encuentren en municipios con 10.000 habitantes o más y en los que, entre otros requisitos, se presten servicios propios de la industria hotelera. Interesa señalar que la Directiva (UE) 2025/216 del Consejo Europeo prevé que, a partir de 1 de julio de 2028, deba repercutirse IVA en los alquileres vacacionales por un máximo de 30 noches, aunque no se presten servicios hoteleros, y que las plataformas que faciliten dichos alquileres se conviertan en sujetos pasivos de estos servicios en determinadas circunstancias.

Como acompañamiento a estas medidas, la citada proposición de Ley pretende la introducción de un nuevo impuesto indirecto del 100% (llamado "Impuesto Complementario") sobre las adquisiciones de inmuebles por parte de no residentes en la Unión Europea. De aprobarse la norma, prevemos que el recorrido de esta medida sea de corta duración por la dificultad de su encaje con los principios del Derecho de la Unión Europea.

Se prevé que se trate de un impuesto estatal que no se cederá a las Comunidades Autónomas. De la cuota del mismo, podrá deducirse el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales que también corresponde satisfacer al comprador. Es importante señalar que, al igual que este último impuesto, el nuevo Impuesto Complementario generaría afección sobre el bien transmitido. Es decir, el adquirente o los sucesivos adquirentes del bien inmueble deberán responder de forma subsidiaria del pago de los impuestos, liquidados o no, que graven las transmisiones. Este nuevo supuesto de afección constituirá, en caso de aprobarse esta medida, un aspecto adicional a considerar en todo proceso de *Due Diligence* fiscal de inversión inmobiliaria.

> Las estrategias de inversión precisan una mejor selección y dejan poco margen de error en la toma de decisiones

No estarán sujetas las operaciones cuando los transmitentes sean empresarios o profesionales en el ejercicio de su actividad económica y, en cualquier caso, cuando constituyan entregas de bienes o prestaciones de servicios sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido. No obstante, se prevé la sujeción de las entregas de inmuebles incluidos en la transmisión de un patrimonio empresarial o profesional, cuando la transacción no quede sujeta al Impuesto sobre el Valor Añadido.

Medida que impactaría de pleno en el coste de estas transacciones y que desincentivaría al inversor extranjero sujeto a esta norma.

En el ámbito autonómico y, más concretamente, en Cataluña, un Decreto ley con efectos desde 27 de junio de 2025, pendiente de convalidación por parte del parlamento autonómico, y que ya ha precisado una resolución aclaratoria por parte de la Direcció General de Tributs i del Joc, establece un tipo incrementado del 20% en el Impuesto sobre transmisiones patrimoniales cuando tales transmisiones de inmuebles se efectúen a grandes tenedores (más de 10 inmuebles de uso residencial o con una superficie construida de uso residencial superior a 1.500 m², o 5 o más inmuebles urbanos de uso residencial ubicados dentro de una zona de mercado residencial tensionado) y en la adquisición de edificios enteros de viviendas, (que contenga dos o más viviendas) con o sin división horizontal.

Al igual que en la proposición de Ley estatal y con un objetivo marcadamente orientado a paliar la crisis de vivienda actual, se prevén excepciones en la aplicación del tipo del 20%. En el caso de un gran tenedor, no aplicará dicho tipo incrementado si es un promotor social o una entidad sin ánimo de lucro que provea vivienda a personas y familias en situación de vulnerabilidad residencial o cuando la adquisición se destine a su sede social o centro de trabajo.

Las estrategias de inversión precisan una mejor selección y dejan poco margen de error en la toma de decisiones. La búsqueda de soluciones para paliar la crisis de vivienda actual lleva a nuevos planteamientos tributarios que impactan de lleno en la inversión inmobiliaria residencial en nuestro país. Es difícil cambiar el entorno pero, como decía el autor, toca ajustar velas cuando no se puede cambiar la dirección del viento.

Edificios de oficinas en Madrid. ISTOCK

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

80 años de historia reflejan un legado de **inspiración que nos impulsa** a imaginar y construir juntos el futuro que soñamos.

grupoinsur.com

insur GRUPO