



Las familias de renta media de Barcelona y Madrid, sin opción de acceder a una hipoteca

Un informe de Tecnocasa y la Pompeu Fabra ve señales de cambio de ciclo en el inmobiliario

FERNANDO H. VALLS
Madrid

El mercado hipotecario está totalmente cerrado para las familias de ingresos medios en las grandes ciudades españolas que quieran comprar una vivienda. Resulta imposible, con sus salarios, acceder a un crédito inmobiliario. En concreto, en cinco zonas, Madrid, Barcelona, San Sebastián, Málaga y Palma, un hogar medio tendría que destinar más del 100% de sus ingresos a pagar las cuotas del crédito, lo que hace inviable su concesión. Esta es la principal conclusión del informe anual sobre el mercado inmobiliario elaborado por el grupo Tecnocasa y la Universitat Pompeu Fabra (UPF), que fue presentado ayer.

La situación del sector se sigue complicando y los precios subieron el año pasado un 15,3%. No obstante, el estudio aprecia algunos indicadores que llaman al optimismo.

Tecnocasa ha elaborado un indicador llamado "ratio de acceso

hipotecario". En él cruza los precios medios de la vivienda a partir del registro de los notarios, con los salarios medios a partir de los datos del INE. Con esta información, un semáforo evalúa si acceder a un crédito para adquirir una vivienda (con una hipoteca media del 80% del precio a 25 años) es accesible o complicado.

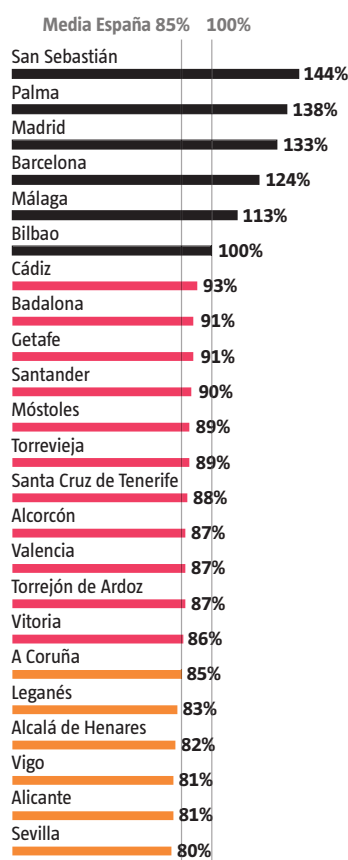
Con este indicador, toda la ciudad de Madrid está marcada

"El comprador ha llegado a un punto de no poder pagar", afirma el catedrático García-Montalvo

en rojo en el semáforo al tener una ratio de acceso hipotecario del 133% de la renta media. Por tanto, la accesibilidad a hipotecas para los hogares es "limitada", y solo aquellos con ingresos altos o muy altos pueden acceder. Lo mismo ocurre en Barce-

Renta familiar destinada al pago de la hipoteca

Porcentaje de la renta anual de los hogares que habría que dedicar al pago de una hipoteca media, del 80% del valor de la vivienda a 25 años



FUENTE: Tecnocasa-Universitat Pompeu Fabra, con datos del Notariado y el INE

lona, donde la ratio es del 124%. O en San Sebastián, donde escala al 144%, y Palma, al 138%, estas dos las ciudades con la mayor ratio.

Aunque es cierto que ninguna gran ciudad se libra de una situación límite para las familias me-

dias. La tensión, incluso, se extiende a localidades cercanas, como Badalona, Getafe, Alcorcón o l'Hospitalet, donde los problemas son los mismos.

El diagnóstico de Tecnocasa y la Pompeu Fabra es parecido al de años anteriores: "La fuerte demanda de compraventa de vivienda y la falta de oferta empujan la subida de precios". En concreto, en el 2025 la demanda calculada por el grupo creció un 30% (un 72% en los dos últimos años) y la oferta descendió un 16%. Menos casas y más compradores es un cóctel explosivo que aleja cada vez más a familias y jóvenes del mercado. Un dato que resulta representativo es que cada vivienda de Tecnocasa tiene una media de siete potenciales compradores, más del doble que hace dos años.

Pero, pese a que la situación es crítica en muchas zonas de España, Tecnocasa y la Pompeu Fabra aprecian algún brote que podría llegar a ser verde. Señales mínimas, pero que pueden provocar un cambio de ciclo y a que los precios no sigan subiendo de una forma tan pronunciada en el 2026, lo cual no significa que vayan a bajar.

"Algo está cambiando", afirmó ayer José García-Montalvo, catedrático de Economía de la UPF y coautor del informe anual. "La tensión vendedor-comprador va a bajar, porque el comprador ha llegado a un punto de no puedo pagar", señaló. ¿Cómo cambiaría la situación inmobiliaria en España si estas señales se acaban confirmando? "Por el lado de los descuentos en la venta de vivienda y por un crecimiento de los precios más sosegado", concluyó García-Montalvo.●