

Nuevas FORMAS de VIVIR y COMPRAR

Alternativas como la multipropiedad, las cooperativas de autopromoción, el ‘flex living’ y renovadas fórmulas hipotecarias emergen como SOLUCIONES ante el difícil acceso a la VIVIENDA. Collage PATRICIA BOLINCHES. Por MARTA SAHELICES.



La vivienda es, hoy más que nunca, la principal preocupación de los españoles. Así lo revela el último informe del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), que coincide con un estudio reciente del Banco de España sobre el aumento de las dificultades para acceder a una, especialmente entre los jóvenes y los hogares con menores ingresos. La escalada de precios, las exigencias de financiación y la escasez de inmuebles asequibles han llevado a la población a buscar alternativas más allá de la compra tradicional o el alquiler a largo plazo. La multipropiedad, cuyo auge tuvo lugar en los años 80 y 90, ha resurgido con un enfoque renovado: más flexible, diversificado y accesible. A pesar de su nombre, este sistema no implica adquirir una parte del inmueble, sino un derecho de aprovechamiento por un tiempo determinado. En función de lo estipulado en el contrato, permite disponer de una casa durante días, semanas o meses al año, a cambio de un pago inicial y una cuota anual destinada al mantenimiento. “Es una solución perfecta para quienes desean disfrutar de una residencia vacacional sin la responsabilidad económica completa”, señala Noelia Panadero Antolín, CEO de Inmobiliaria Mariano Andrés 14. Este formato, habitual en destinos turísticos, también se ha beneficiado de una regulación más transparente, así como de plataformas tecnológicas que facilitan la organización de los turnos de uso y la reventa de ‘participaciones’. Según Panadero, el perfil del comprador actual es más diverso que en décadas pasadas: “Vemos muchas familias y parejas jóvenes que buscan flexibilidad y simplicidad en la gestión”.

Otra fórmula interesante es la de las cooperativas de autopromoción, mediante las cuales grupos de ciudadanos se organizan para construir sus propias viviendas. A diferencia de la promoción tradicional, en la que una empresa privada financia y vende los inmuebles, son los propios compradores los que inyectan capital en el proyecto, lo que reduce significativamente los costes finales, al tratarse de una entidad sin ánimo de lucro mercantil. Tres son las ventajas directas de este tipo de iniciativa, no apto para aquellos que tengan prisa: “Se evita el desembolso inicial elevado, los costes se distribuyen en plazos, por lo que es más fácil hacer una previsión, y brinda un control directo sobre los procesos de constitución de las viviendas”, explica la experta en el sector inmobiliario. Además, añade un beneficio indirecto: “Las entidades bancarias muestran mayor disposición a conceder crédito a un conjunto de promotores que acrediten una fuente estable de ingresos que a un único promotor”.

El *flex living* es otra modalidad muy atractiva, ya que posibilita el control preciso de los gastos: la ‘tarifa plana’ incluye limpieza, mantenimiento, Internet, suministros y seguridad. “Se trata de

un modelo de alquiler que permite elegir la duración de la estancia, desde unas semanas hasta varios meses; la peculiaridad es que no hay que firmar contratos de larga duración ni pagar elevadas fianzas”, apunta Panadero. Por ello, es ideal para quienes buscan movilidad, como trabajadores temporales, nómadas digitales o estudiantes internacionales. También representa una oportunidad para propietarios que encuentran dificultades a la hora de rentabilizar inmuebles con características específicas: “El impacto es espectacular para pisos de cuatro habitaciones o más, dado que, con los modelos de familia actuales, tienen un mercado más reducido y, por tanto, deben bajar el precio para poder vender”.

El problema de la venta, en muchos casos, se ve agravado por la falta de datos claros y precisos aportados por las inmobiliarias, una carencia que intentan solventar nuevas plataformas digitales, como la agencia *boutique* Kétier, especializada en propiedades premium (cuya demanda ha crecido). “Nuestro objetivo no es sobresaturarnos, sino ofrecer un acompañamiento cercano y eficiente, proporcionando información detallada sobre cada inmueble para optimizar la experiencia de compra y venta”, afirma Ángela Robert, directora de su oficina en Madrid.

Paralelamente a la transformación del sector inmobiliario, el mercado hipotecario también está experimentando cambios relevantes. Elena Ansótegui, CEO de la plataforma hipotecaria Wypo.es, destaca la creciente participación femenina en la adquisición de viviendas tanto al contado como mediante financiación: “Según el Consejo General del Notariado, en el primer trimestre de 2024, el 48,2% de las actas notariales de transparencia previas a la firma de hipotecas fueron solicitadas por mujeres”. Este avance hacia la igualdad en el acceso a la propiedad también se refleja en otro dato: “En 2023, el 52% de las hipotecas fueron firmadas por mujeres, consolidando una tendencia hacia el equilibrio de género en este ámbito”.

No obstante, persisten barreras importantes. Tal y como indica el último informe de la CSIF, la brecha salarial en España sigue siendo casi del 20% en detrimento de las mujeres, lo que impacta en su capacidad de ahorro y endeudamiento. “Tardan, de media, tres años y nueve meses más que los hombres en adquirir una vivienda”, asegura Ansótegui, quien añade la responsabilidad en el cuidado de los hijos como otro factor determinante: “Tradicionalmente, las mujeres asumen una mayor carga en las tareas de cuidado y domésticas, lo que puede limitar su desarrollo profesional y, en consecuencia, su capacidad financiera”. Esta desigual distribución de responsabilidades impacta en sus ingresos y oportunidades de ascenso, factores clave en la concesión de hipotecas. A pesar de estos desafíos, el panorama no es inmutable. La creciente sensibilización de las entidades bancarias hacia la igualdad de género y la evolución del mercado laboral femenino abren la puerta a un cambio progresivo. El camino aún es largo, pero los avances actuales sugieren que la equidad financiera podría dejar de ser una meta lejana para convertirse en una realidad tangible.

FÓRMULAS HIPOTECARIAS RENOVADAS

Estos cuatro tipos de hipotecas ofrecen condiciones ventajosas para aquellos que cumplan con los requisitos:

Hipotecas a tipo mixto:

Durante los primeros años, el interés es fijo, por lo que proporcionan estabilidad en las cuotas, y posteriormente pasan a ser variables, ajustándose a los índices de referencia. Son ventajosas si los tipos de interés bajan en el futuro, pero también pueden encarecerse si suben.

Hipotecas verdes:

Para la compra de viviendas con certificación energética alta o para reformas que reduzcan el consumo de energía. Ofrecen mejores condiciones que las hipotecas tradicionales, como intereses más bajos o plazos de amortización más amplios. Pueden conceder bonificaciones con criterios ecológicos.

Hipotecas con carencia inicial:

Permiten pagar solo los intereses durante un periodo determinado antes de comenzar a amortizar el capital. Son útiles para quienes esperan un incremento de ingresos en el futuro o buscan estabilidad financiera antes de asumir pagos más altos.

Hipotecas inversas:

Para mayores de 65 años, convierten la vivienda en una fuente de ingresos sin perder su uso. El banco paga al propietario de forma periódica y recupera la propiedad tras su fallecimiento, salvo que los herederos decidan saldar la deuda.