

VIVIENDA, SALARIOS Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

El coste del rentismo para los salarios y la economía productiva

Claves

- **La crisis de la vivienda neutraliza el incremento de los salarios de los últimos años.** En los últimos 13 años, el precio de la vivienda en propiedad ha aumentado 3,6 veces más que los salarios, mientras que la subida de los alquileres en los nuevos contratos entre 2015 y 2024 prácticamente duplica el incremento salarial, dificultando el acceso de la clase trabajadora a una vivienda digna.
- **El encarecimiento de los locales comerciales también perjudica a la actividad empresarial.** Los alquileres de locales comerciales aumentaron un 5,8% en 2021, un 8,3% en 2022 y un 4,5% en 2023, reduciendo la rentabilidad de las pequeñas empresas y de las actividades económicas de las personas trabajadoras autónomas y dificultando la puesta en marcha y la continuidad de nuevos negocios.
- **El rentismo limita el crecimiento económico y la creación de empleo.** Reducir un 30% el coste de la vivienda podría impulsar la demanda agregada entre 21.000 y 26.000 millones de euros y favorecer la creación de entre 330.000 y 411.000 empleos acumulados en cinco años, al liberar recursos para el consumo y la actividad productiva.
- **La crisis de la vivienda tiene solución y requiere medidas inmediatas y estructurales.** En el corto plazo es necesario prorrogar los contratos de alquiler y convertirlos en indefinidos o regular los alquileres de temporada, habitaciones y turísticos, entre otras medidas. En el largo plazo, hay que generar un parque de vivienda asequible permanente de 1,5 millones de casas a través de la construcción, la compra y la captación de viviendas, destinando para ello anualmente el 1,5% del PIB.

Análisis

1. Introducción

La crisis de la vivienda, así como la inflación de precios de los activos inmobiliarios que la genera, afecta al conjunto de la economía. En primer lugar, es una crisis para los trabajadores, que con sus salarios no pueden afrontar ni la compra ni el alquiler de una vivienda en el mercado. En segundo lugar, es una crisis para todos los negocios situados en las zonas más tensionadas, que ven cómo, a medida que aumentan los alquileres de sus locales, necesitan lograr una mayor facturación y rentabilidad para mantener su actividad económica. Por último, es una crisis para el conjunto de la economía, porque limita la demanda de consumo de la ciudadanía y hace que se evapore una parte del dinamismo económico que podría tener nuestro país.

Estos tres aspectos se desarrollarán a lo largo del presente documento, siempre teniendo en cuenta que los salarios que cobra la clase trabajadora deben ser suficientes, como mínimo, para poder tener una vida digna.

Esto implica que, si la vivienda se encarece un 12% anualmente, tenemos que hacernos la pregunta de cuánto tendrían que subir los salarios para poder pagar esas viviendas. Si compartimos el objetivo de que la población asalariada que vive en España tiene que poder acceder a una vivienda, sólo hay dos posibilidades, o reducimos su precio, o subimos los salarios o combinamos ambas soluciones. Lo contrario implica seguir condenando a la exclusión de la vivienda a amplias capas de la clase trabajadora, y esa “no alternativa” es la que se está impugnando con las movilizaciones.

2. La crisis de vivienda lastra el poder adquisitivo de los salarios

Los salarios de los hogares trabajadores no solo deben hacer frente a la subida de la cesta de la compra que se mide a través del índice de precios de consumo (IPC) para los bienes y servicios básicos. El principal coste de la vida que deben afrontar los hogares, el pago de la vivienda en la que residen no está bien incluido en el IPC.

Esto es así porque el IPC sólo recoge la evolución del coste de los alquileres dentro de un mismo contrato y se deja fuera la evolución del precio de la vivienda en propiedad y la evolución de los alquileres cuando se producen cambios de contrato. Estos dos elementos son los que concentran las mayores subidas en los precios de la vivienda. Tal y como se puede observar en el IPV (propiedad) y en el IPVA (alquiler) del INE, la subida del coste de la vida está siendo muy superior a la que muestra el IPC.

En este contexto, pactar subidas salariales de más de un 3% en convenios colectivos o en el SMI sirve para amortiguar la subida del coste de la vida y subir los salarios nominales, pero estas subidas resultan insuficientes cuando el precio de compra o alquiler de las viviendas a las que se puede acceder suben a un ritmo del 12% anual.

Los precios de vivienda en propiedad han aumentado 3,6 veces más de lo que han subido los salarios

El precio de la vivienda en propiedad se ha duplicado con creces entre 2013 y 2026. En concreto, se ha encarecido un 108% entre el 2t2013 y 2t2026. Esta fuerte subida del precio de la vivienda desborda completamente la subida del salario medio en el mismo periodo (30% nominal). Es decir, en estos años, la subida del precio de compra de una vivienda multiplica por 3,6 la subida que han tenido los salarios que deben pagar esa vivienda.

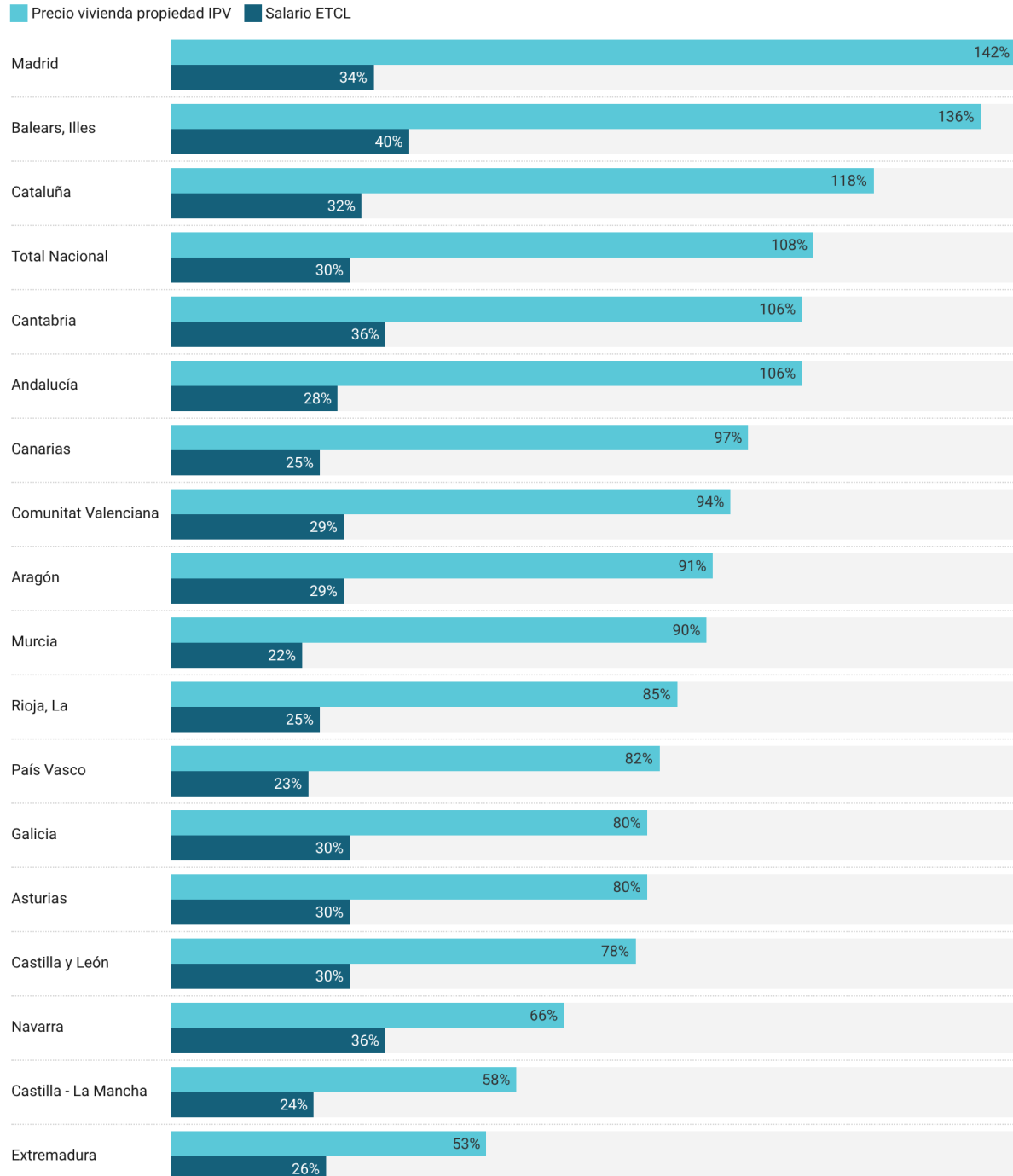
Esa amplia brecha entre la evolución del precio de vivienda y de los salarios acrecienta la exclusión del acceso a la vivienda en propiedad de amplias capas de los hogares trabajadores, que ven como a pesar de tener un trabajo estable y unos salarios que crecen nominalmente cada vez están más lejos de poder acceder a una vivienda en propiedad a través del mercado.

La imposibilidad de comprar no deja más remedio a una parte de la población que dirigirse al alquiler para acceder a la vivienda. Ahí, las familias se enfrentan también a un mercado privado que fija unos alquileres cada vez más inaccesibles para los salarios de los hogares trabajadores. Esto hace que una parte de la población también se vea excluida de la vivienda en alquiler y que otra sólo pueda acceder a viviendas por habitaciones o, en el peor de los casos, a infraviviendas que no cumplen las mínimas condiciones.

La brecha que separa la subida del precio de la vivienda de la subida del salario que debe pagarla difiere por comunidades autónomas, tal y como puede verse en el siguiente gráfico.

La evolución del precio de la vivienda desborda los incrementos salariales

Variación acumulada precio vivienda y salarios 2013t2-2026t2



Fuente: Gabinete Económico Confederal de CCOO con datos de la ETCL y el IPV del INE. Sin datos para Ceuta y Melilla • Creado con Datawrapper

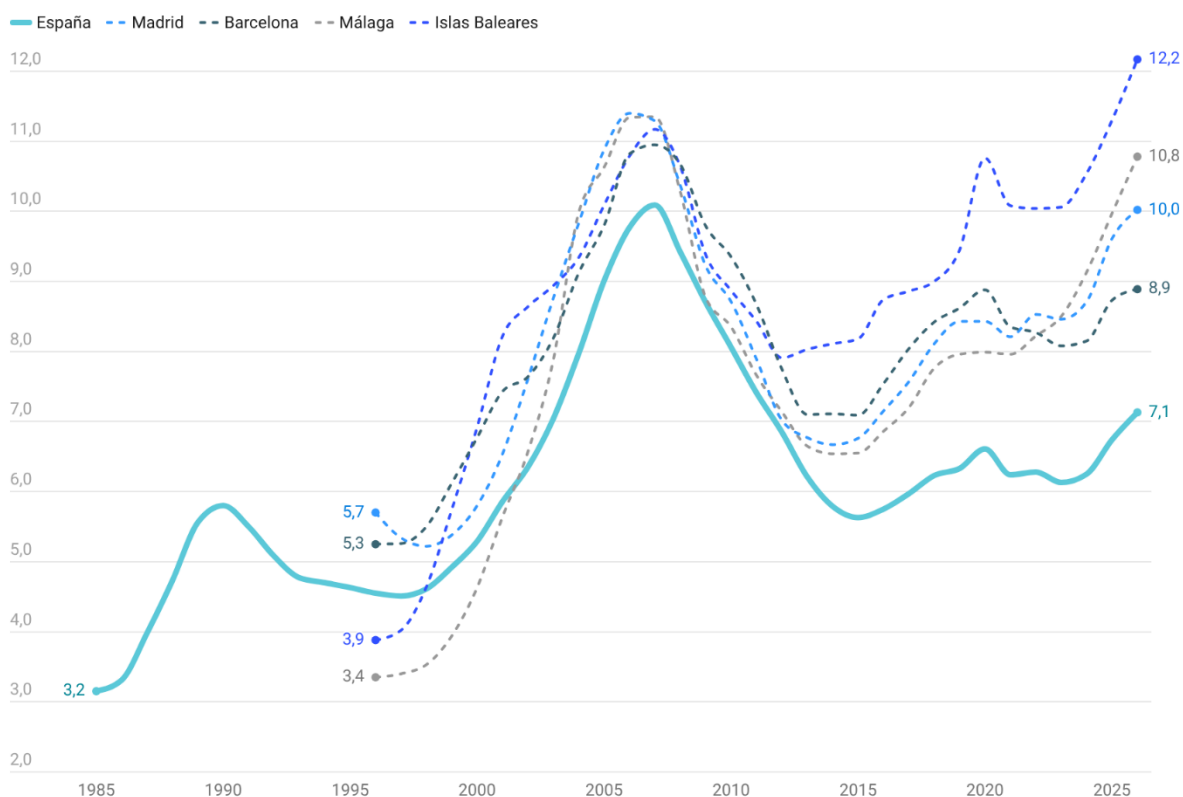
Así, en la Comunidad de Madrid la subida de los precios de la vivienda en propiedad multiplica por 4 la subida de los salarios entre el 2013 y el 2026. Tanto en esta comunidad como en las Baleares o en Cataluña, la subida de los precios de la vivienda en este período supera la media nacional.

Un indicador muy visual de como la crisis de la vivienda tensiona la capacidad adquisitiva de los salarios es ver la evolución la ratio de salarios anuales que hacen falta para comprar una vivienda (de 90m2). Los datos son claros: en España en 1985 eran necesarios 3,1 salarios anuales íntegros de media para comprar una vivienda y ese esfuerzo ha subido a 7,1 salarios anuales en 2026.

En provincias con un precio de la vivienda más tensionado, el incremento del esfuerzo salarial requerido ha sido mucho mayor. En Madrid, se ha pasado de 5,7 salarios en 1995 a 10,0 salarios en 2026; en Málaga, de 3,3 salarios anuales en 1995 a 10,8 en 2026 y en Islas Baleares, de 3,9 salarios a 12,2, en el periodo.

El esfuerzo salarial para comprar una vivienda se ha disparado en las provincias más tensionadas

Ratio esfuerzo simple: número de salarios (anuales) necesarios pagar una vivienda libre de 90 m2



Fuente: Gabinete Económico de la CS de CCOO en base a datos salariales por CCAA a partir de la ECL (INE) y datos provinciales de valor tasado medio de vivienda libre a partir de Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana. Para 2026, datos del primer semestre. • Creado con Datawrapper

El acceso a una vivienda en propiedad requiere, en general, que el comprador disponga de un ahorro previo equivalente al 30% del coste de la vivienda (20% de la entrada no financiada mediante hipoteca más un 10% adicional de impuestos y gastos añadidos). Eso supone que, si una vivienda tiene un precio que requiere de 7,1 salarios para pagarse, el comprador debe disponer previamente de un ahorro equivalente a 2,1 años de salario íntegro.

Muchos hogares trabajadores carecen de la capacidad de ahorrar el dinero requerido para pagar la entrada de una vivienda, máxime cuando ya están pagando una vivienda de alquiler de mercado que les consume un porcentaje muy elevado de sus ingresos.

Así, estos hogares se ven expulsados de la posibilidad de acceder a una vivienda en propiedad y se ven atrapados en el mercado del alquiler. Un alquiler al que acceden mayoritariamente a través del mercado privado, ya que España carece de un parque público de vivienda asequible, y en el que también tienen que realizar importantes niveles de esfuerzo para poder acceder a algo tan básico.

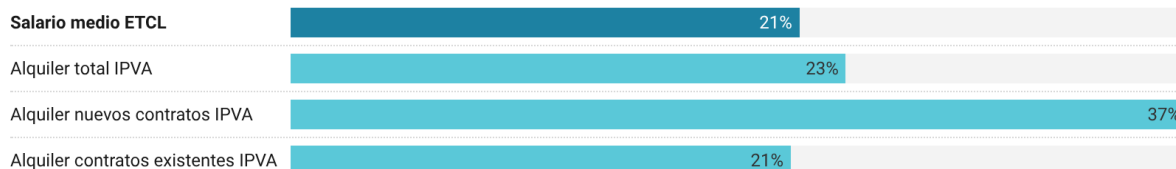
En el mercado de alquiler, las subidas de precios de los nuevos contratos desbordan los salarios.

Entre 2015 y 2024, los años para los que hay datos disponibles del IPVA del INE, la subida media de los contratos de alquiler se sitúa en el 23% acumulada. En el caso de la subida de los alquileres en los nuevos contratos firmados en cada uno de esos años, la subida media de los alquileres se dispara al 37%, casi el doble que la subida del salario medio en el mismo periodo.

Mientras, la subida del coste del alquiler en contratos existentes es muy similar a la subida del salario medio (21% según la ETCL del INE en el mismo periodo). Esto permite que la evolución del salario medio pueda asumir el coste del alquiler durante la vigencia de los contratos, al aumentar de forma similar y no disparar el esfuerzo que deben asumir. Todo lo contrario de lo que ocurre cuando las viviendas vuelven a salir al mercado cuando vencen los contratos o de lo que experimentan aquellos hogares y trabajadores que buscan su primera vivienda de alquiler. Ahí el esfuerzo requerido se dispara y desborda la capacidad de los salarios.

La subida de los alquileres desborda la subida del salario medio

Variación acumulada 2015-2024

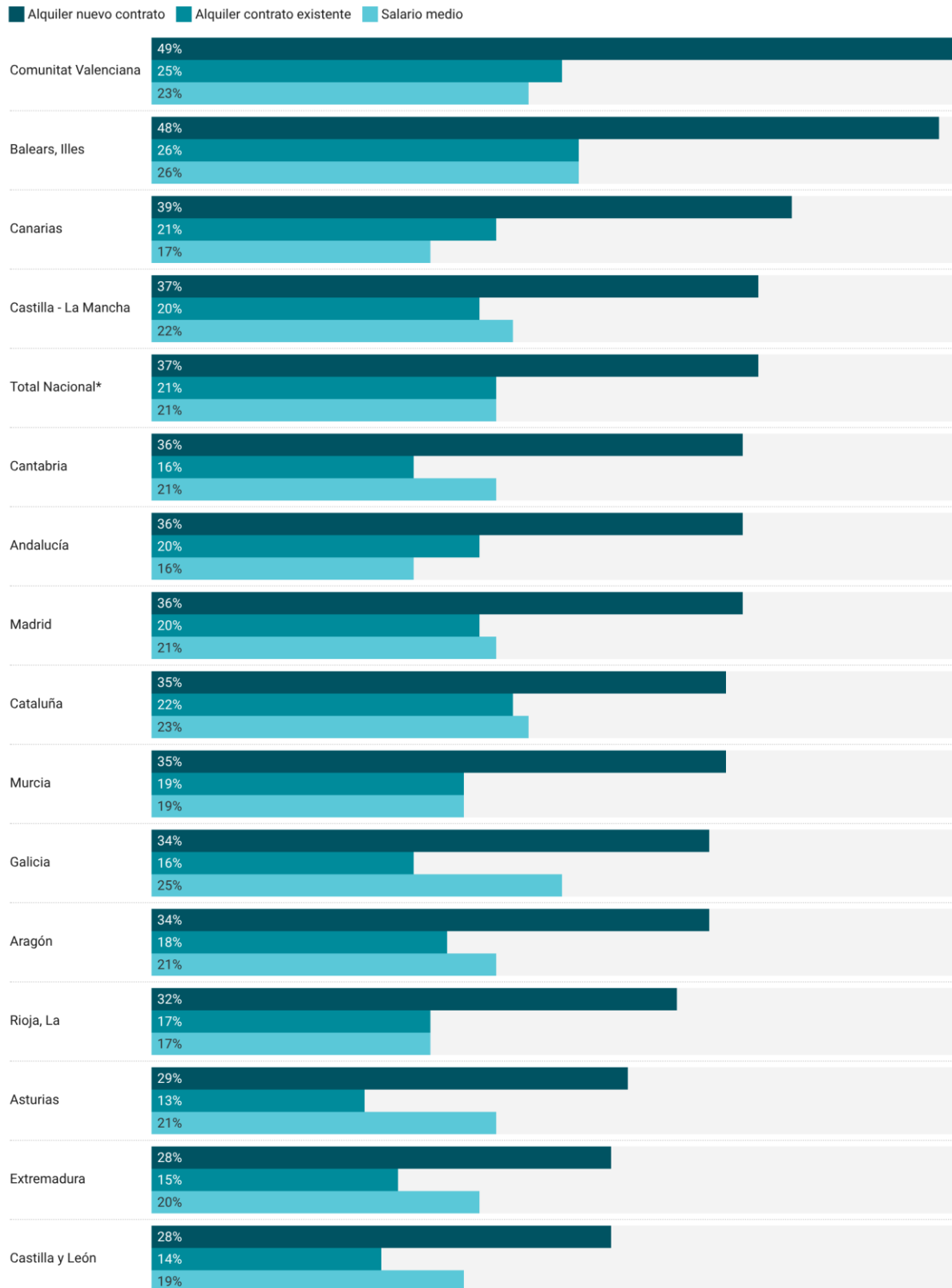


Fuente: Gabinete Económico Confederal de CCOO con datos del IPVA y de la ETCL del INE • Creado con Datawrapper

La enorme brecha entre la subida del precio del alquiler en los nuevos contratos firmados y la subida del salario medio es un problema generalizado que se extiende a todas las comunidades autónomas, aunque no todas con la misma intensidad. Para el periodo 2015-2024 las comunidades donde la subida de los nuevos contratos de alquiler supera en mayor medida al aumento del salario medio son Comunidad Valenciana y Baleares, con subidas en los nuevos contratos de alquiler cercanas al cincuenta por cien acumulado y Canarias, con una subida cercana al cuarenta por cien. En todas las comunidades autónomas, la subida media del alquiler en los nuevos contratos supera ampliamente la del salario medio.

La subida de los nuevos contratos de alquiler desborda la subida del salario medio

Variación 2015-2024 por CCAA



(*) Sin datos de alquiler para País Vasco, Navarra, Ceuta y Melilla

Fuente: Gabinete Económico de CCOO con datos de la ETCL y del IPVA del INE • Creado con Datawrapper

Los precios de la vivienda, tanto en alquiler como en compra, están creciendo mucho más rápido de lo que suben los salarios, dificultando con ello la posibilidad de que la clase trabajadora, en particular las personas jóvenes y las migrantes que tienen que acceder al mercado de la vivienda por primera vez, puedan tener una vivienda y una vida digna con sus salarios.

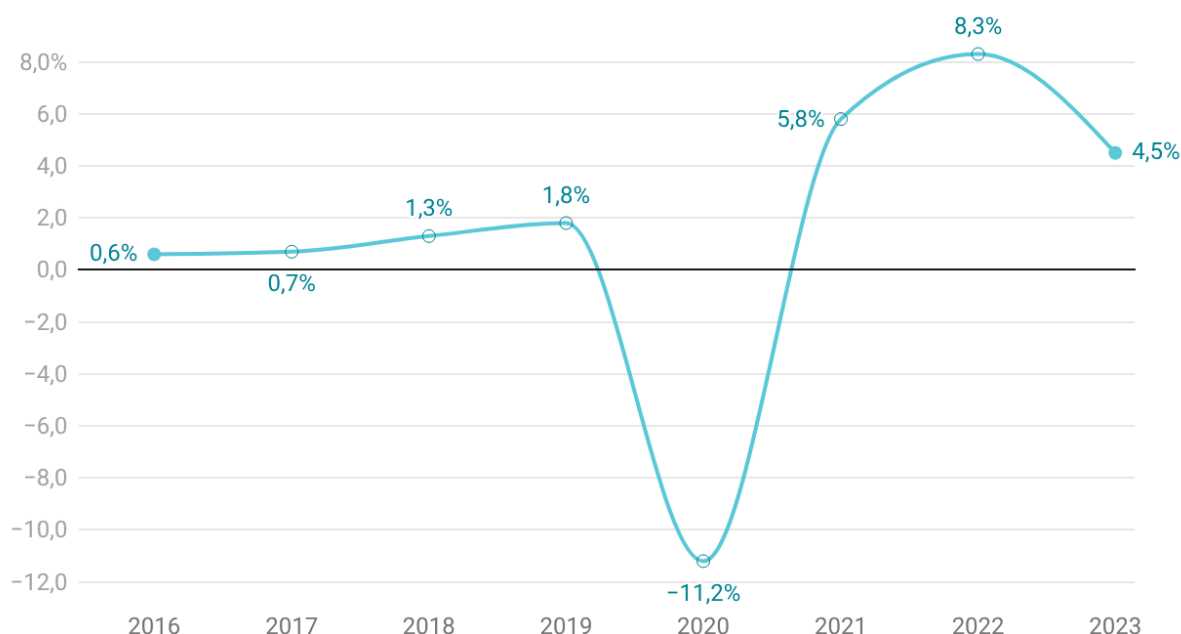
3. La crisis de vivienda afecta también a la actividad empresarial

La crisis de vivienda y la inflación de precios de activos inmobiliarios que la acompaña no solo tiene efectos sobre los hogares trabajadores, sino que también condiciona la actividad empresarial, en particular en el caso de autónomos y pequeñas y medianas empresas.

El encarecimiento de los locales comerciales y del suelo para actividades económicas está generando tensiones importantes sobre la rentabilidad de las pequeñas empresas, especialmente en las zonas de mayor dinamismo económico. Sin embargo, estas tensiones son muy heterogéneas territorialmente y afectan de manera diferente a los negocios consolidados y a los nuevos proyectos empresariales.

El encarecimiento en los alquileres de locales comerciales se ha reforzado tras la pandemia

Mediana de renta por m²: variación anual



Fuente: Gabinete económico de CCOO a partir de datos de Agencia Tributaria • Creado con Datawrapper

Según datos fiscales de la Agencia Tributaria, tras varios años de incrementos moderados de la mediana de la renta pagada por metro cuadrado, la caída de 2020 fue seguida por una recuperación muy intensa, con aumentos del 5,8% en 2021, del 8,3% en 2022 y del 4,5% en 2023, hasta situarse en máximos de la serie con un coste mediano de alquiler anual de 52€/m². El encarecimiento de los alquileres de locales comerciales no es una cuestión coyuntural, sino una presión sostenida que se ha reforzado tras la pandemia.

El encarecimiento del alquiler de locales comerciales afecta particularmente a los nuevos negocios que tienen que iniciar un contrato de arrendamiento

Los mayores saltos de precios se producen fundamentalmente en dos situaciones: cuando finaliza un contrato de arrendamiento y se negocia uno nuevo, y cuando una pyme o autónomo inicia su actividad y necesita acceder por primera vez a un local comercial. Mientras, los establecimientos con contratos vigentes pueden experimentar una evolución más moderada de sus alquileres.

En las zonas donde la demanda de espacios comerciales se ha deteriorado, los alquileres tienden a mostrar mayor moderación, ante las dificultades de obtener rentabilidades elevadas.

El encarecimiento de los locales comerciales no solo reduce la rentabilidad de las pymes, sino que eleva las barreras de entrada y aumenta la vulnerabilidad de los nuevos proyectos empresariales. La presión es especialmente intensa para las empresas de nueva creación, que deben afrontar un alquiler elevado antes de consolidar su volumen de ventas y alcanzar una rentabilidad suficiente.

Esta situación puede contribuir a explicar la elevada rotación de establecimientos en determinadas zonas, ya que muchos proyectos empresariales no consiguen mantenerse el tiempo necesario para alcanzar su umbral de rentabilidad. La capacidad financiera para soportar pérdidas durante los primeros meses o años se convierte en un factor decisivo para la supervivencia de los nuevos negocios.

La rentabilidad inmobiliaria condiciona la continuidad de las actividades comerciales

La presión inmobiliaria sobre las actividades empresariales no se limita a los negocios que desarrollan su actividad en locales arrendados, sino que también afecta a aquellos que disponen de inmuebles en propiedad. En estos casos, aunque no exista un pago mensual de alquiler, las empresas tienen en cuenta el coste de oportunidad asociado al uso de sus activos inmobiliarios. A medida que aumenta el valor de los locales y las rentas que pueden obtenerse en el mercado, también se eleva la rentabilidad que los

propietarios podrían conseguir destinándolos al arrendamiento en lugar de mantener en ellos su propia actividad.

Esto genera una creciente competencia entre la rentabilidad de la actividad productiva y la rentabilidad inmobiliaria, que puede incentivar el abandono de negocios comerciales cuando los beneficios obtenidos no compensan suficientemente el capital invertido y los riesgos asumidos.

Esta competencia entre rentabilidades también se manifiesta en la transformación de locales comerciales en viviendas, especialmente en aquellas zonas donde la demanda comercial se ha debilitado o existe un menor flujo de consumidores. En estos casos, la pérdida de rentabilidad de determinadas actividades minoristas, la creciente demanda residencial y la rentabilidad de esta favorece el cambio de uso de los locales.

4. El coste macroeconómico del rentismo

La crisis de vivienda también tiene un importante efecto macroeconómico. El rentismo reduce la capacidad de crecimiento de la economía y la creación de empleo al absorber recursos que podrían destinarse al consumo y la inversión productiva.

Una parte creciente de los ingresos de los hogares trabajadores se destina al pago de alquileres e hipotecas, reduciendo su capacidad de consumo en otros bienes y servicios. Esta transferencia de rentas hacia los propietarios inmobiliarios puede debilitar la demanda agregada, dado que los hogares trabajadores tienen, en general, una mayor propensión al consumo que quienes perciben rentas inmobiliarias. De este modo, el rentismo inmobiliario no solo supone un problema distributivo, sino que también limita el potencial de crecimiento de la economía.

Para dimensionar este impacto, en junio de 2025 publicamos un informe que mostraba que una reducción del 30% en el coste de la vivienda podría generar un impulso adicional de entre 21.000 y 26.000 millones de euros en la demanda agregada y favorecer la creación de entre 330.000 y 411.000 puestos de trabajo acumulados en cinco años. Estas estimaciones, elaboradas a partir de las diferencias en la propensión al consumo de los hogares y bajo los supuestos de la simulación, muestran el potencial económico de reducir la extracción de rentas asociada a la vivienda.

A este efecto sobre el consumo se añade otro sobre la asignación del capital y la inversión productiva. Las elevadas rentabilidades del mercado inmobiliario incentivan la canalización del ahorro y la inversión hacia la adquisición de activos inmobiliarios, que compiten con los recursos destinados a desarrollar actividades productivas. En 2025, la rentabilidad bruta de la vivienda alcanzó el 16%, frente al 7% de rentabilidad ordinaria de los recursos propios empresariales, según datos del Banco de España. Aunque ambas

medidas no son directamente equivalentes, esta diferencia ilustra el atractivo económico de la inversión inmobiliaria.

La menor capacidad de consumo de los hogares y los elevados incentivos a la inversión patrimonial puede terminar desplazando recursos de la economía productiva, debilitando la inversión, la actividad económica y la creación de empleo.

5. Conclusión

En los últimos 13 años, el precio de la vivienda ha aumentado 3,6 veces más que los salarios. La subida de los alquileres en los nuevos contratos prácticamente duplica el incremento salarial durante el periodo analizado. Además, los locales comerciales están afrontando subidas de los alquileres que afectan a la viabilidad de los negocios. Toda esta situación tiene un importante coste macroeconómico y que, si lográramos reducir un 30% el precio de la vivienda, nuestra economía podría experimentar un impulso adicional de entre 21.000 y 26.000 millones de euros, que permitiría generar entre 330.000 y 411.000 empleos en nuestro país.

Todas estas cifras ponen de manifiesto la gravedad de la crisis de la vivienda y, en general, de la inflación de los precios de los activos inmobiliarios que estamos viviendo. También muestran por qué es necesario movilizarse para cambiar esta situación. Es necesario generar un nuevo consenso que ponga los salarios y el derecho a la vivienda en el centro de nuestra economía y nuestra sociedad.

La crisis de la vivienda tiene solución. A corto plazo, sus efectos se pueden amortiguar mediante la prórroga de los contratos de alquiler y su conversión en indefinidos, así como mediante la regulación del alquiler de habitaciones, el alquiler de temporada y el alquiler turístico, para evitar que se conviertan en mecanismos utilizados por los rentistas para incrementar sus beneficios a costa de la población trabajadora.

De forma estructural, la crisis de la vivienda se resuelve generando un parque de vivienda asequible permanente mediante la construcción, la compra y la captación de viviendas por parte de las administraciones públicas, pero también de otros actores comprometidos con este objetivo. Y este parque de vivienda asequible requiere movilizar de forma sostenida un importante volumen de recursos: 1,5% del PIB anualmente para generar 1,5 millones de viviendas asequibles en una década.