

Grado en ADE
Trabajo de Final de Grado (TFG)

Plan de investigación

“Análisis del Mercado Inmobiliario en Compra – Venta
de viviendas en Valencia”

Autor del TFG:

D. Grégory Embourg

UNIVERSIDAD EUROPEA DE VALENCIA

2024/2025

Tutor de TFG:

Dr. D. Javier Muñoz de Prat
Dr. D. Roberto Gómez-Calvet

PÁGINA EN BLANCO

AGRADECIMIENTOS

En este trabajo quisiera agradecer principalmente a mis tutores, el Dr. D. Javier Muñoz de Prat y el Dr. D. Roberto Gómez-Calvet, por su acompañamiento, orientación y disponibilidad a lo largo de todo el proceso de elaboración de este trabajo. Su apoyo ha sido fundamental para resolver dudas, superar dificultades y mejorar mi trabajo.

Asimismo, quiero agradecer especialmente a Karin Mühlemann y Katrien Lambrechts, agentes inmobiliarios en Alicante, por haberme facilitado el contacto con profesionales del sector en Valencia a través de los grupos MLS. Su colaboración ha sido clave para la recolección de datos primarios y el desarrollo del trabajo

Finalmente, extendiendo mi gratitud a todos los agentes inmobiliarios que participaron en la encuesta, dedicando su tiempo y compartiendo su experiencia para hacer posible esta investigación.

ABSTRACT

Este Trabajo de Fin de Grado analiza el comportamiento, tendencias y las perspectivas futuras del mercado inmobiliario residencial en la ciudad de Valencia. A través de una metodología mixta, que combina revisión bibliográfica y encuestas a profesionales del sector, se examinan factores clave como la evolución de los precios de compraventa, el desajuste entre oferta y demanda, y el impacto creciente de la sostenibilidad en las decisiones de compra. Los resultados revelan una tendencia alcista consolidada en los precios, impulsada por una demanda creciente y un stock limitado de viviendas disponibles, especialmente en zonas bien ubicadas. Asimismo, se constata que, aunque la eficiencia energética y la sostenibilidad generan interés teórico, su influencia real en las decisiones de compra aún es limitada según los profesionales consultados. Este análisis permite identificar los principales retos del sector y ofrece una visión estructurada de los elementos que condicionan el acceso a la vivienda en el contexto actual.

PALABRAS CLAVE

Mercado inmobiliario, compraventa de viviendas, Valencia, sostenibilidad, precios de la vivienda

ÍNDICE

Introducción.....	8
Justificación del tema:.....	8
Objetivos.....	10
2.1. Objetivo general:.....	10
2.2. Objetivos específicos:	10
Problema de investigación.....	11
Hipótesis:	12
Hipótesis 1:.....	12
Hipótesis 2.....	12
Hipótesis 3.....	12
Justificación de la investigación: Relevancia, originalidad y contribución a la literatura	12
Marco teórico.....	14
Análisis del mercado	14
3.1 Pestel.....	14
3.1.1 Política/Legal	14
A) Políticas Monetarias del Banco Central Europeo (BCE):	14
B) Normativa Europea sobre Eficiencia Energética en Edificios:	16
C) Ley Estatal por el Derecho a la Vivienda (Ley 12/2023, de 24 de mayo): 17	
D) Plan Estatal de Vivienda 2022-2025	19
E) Ley Hipotecaria (Ley 5/2019, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario)	20
3.1.2 Economía	21
Segunda mano vs Obra nueva:	25
3.1.3 Social.....	32
Perfil del comprador:	33
Motivaciones de compra:.....	35
Origen de los compradores:	36
Rango de precios demandados:	38
Perfil de los vendedores:.....	38
3.1.4. Tecnología.....	39
3.1.5 Ecología y Sostenibilidad	41
3.2.5 Análisis de la competencia. (Fuerzas de Porter).....	45

Cientes: (Compradores)	45
Proveedores: Oferta.....	45
Amenaza de nuevos competidores:	47
Amenaza de productos sustitutivos:	48
Rivalidad entre competidores existentes:	49
3.3 Ciclo de vida del sector inmobiliario y perspectivas futuras.	50
Metodología.....	53
Revisión bibliográfica:.....	53
Recogida de datos primarios mediante encuesta:	53
Análisis	54
Población y muestra:.....	54
Perfil de los encuestados:.....	55
Evolución del mercado y precios:.....	56
Oferta y Stock disponible:	59
Perfil de la demanda y uso de los inmuebles:	62
Sostenibilidad y eficiencia energética:.....	66
Perspectiva y opinión profesional:.....	68
Conclusión	70
Limitaciones y futuras líneas de investigación.....	71
Referencias	72
Anexos	81
- Anexo I: Euribor y tipos oficiales.....	81
- Anexo II: Precios y rentabilidad en distritos de Valencia.	82
- Anexo III: Experiencia encuestados.	82
- Anexo IV: Rol encuestados.	83
- Anexo V: Zona de actividad de los encuestados.	84
- Anexo VI: Origen clientes.....	84
- Anexo VII: Subida de precios estos últimos 12 meses.....	85
- Anexo VIII: Perspectivas futuras de las subidas de precio.	85
- Anexo IX: Distritos donde mayor crecimiento de precios en el último año.	86
- Anexo X: Reducción de Stock.....	87
- Anexo XI: Importancia eficiencia energética.....	87
- Anexo XII: Zonas con mayor demanda en Valencia.....	88

ÍNDICE DE FIGURAS

<u>Figura 1: Evolución de los tipos de interes y euribor y tipos oficiales.....</u>	15
<u>Figura 2: Ciudades y comunidades sostenibles ODS 11.....</u>	16
<u>Figura 3: Evolución del PIB en España y C.Valenciana.....</u>	21
<u>Figura 4: Déficit Comunidad Valenciana.....</u>	22
<u>Figura 5: VABpb Servicios. Actividades inmobiliarias (L, CNAE 2009) en millones de euros (España).....</u>	23
<u>Figura 6: Peso de las actividades Inmobiliarias en España sobre el PIB en %.....</u>	24
<u>Figura 7: Número de transacciones de compra-venta de uso residencial trimestral (2007-2024).....</u>	25
<u>Figura 8: Precio metro cuadrado transacciones compra venta residencial trimestral (2007-2024).....</u>	27
<u>Figura 9: Precios y rentabilidad en distritos de Valencia.</u>	28
<u>Figura 10: Mapa precios m2 en Valencia.....</u>	29
<u>Figura 11: Salario medio y Salario mínimo interprofesional.....</u>	31
<u>Figura 12: Tasa de Paro.....</u>	32
<u>Figura 13: Pirámide de población en la Comunidad Valenciana 2024.....</u>	33
<u>Figura 14: Perfil de compradores.....</u>	35
<u>Figura 15: Motivación de compra.....</u>	36
<u>Figura 16: Origen de los compradores.....</u>	37
<u>Figura 17: Perfil Vendedores.....</u>	39
<u>Figura 18: Clasificación energetica.....</u>	42
<u>Figura 19: Numero de ofertas de viviendas en venta T4 2024.....</u>	46
<u>Figura 20: Origen pais clientes.....</u>	56
<u>Figura 21: Subida de precios %.....</u>	57
<u>Figura 22: Proporción de las subidas futuras de precio.....</u>	58
<u>Figura 23: Factor de la subida de precio.....</u>	59
<u>Figura 24: Disponibilidad actual.....</u>	60
<u>Figura 25: Tipo de vivienda en escasez.....</u>	61
<u>Figura 26: Causas de escasez de stock.....</u>	61
<u>Figura 27: Stock segunda mano para responder a la demanda.....</u>	62

<u>Figura 28: Inversión</u>	63
<u>Figura 29: Crecimiento de compradores extranjeros</u>	63
<u>Figura 30: Perfil de compradores</u>	64
<u>Figura 31: Rangos de precios de las demandas</u>	65
<u>Figura 32: Dificultad al acceso de viviendas</u>	65
<u>Figura 33: Influencia de factores sostenibles en la compra</u>	66
<u>Figura 34: Venta de viviendas con eficiencia energetica</u>	67
<u>Figura 35: Que factor sostenible se valora mas por los compradores</u>	67
<u>Figura 36: Disposición a pagar más por una vivienda sostenible</u>	68
<u>Figura 37: Principal reto en el sector inmobiliario en Valencia en 2025</u>	69
<u>Figura 38: Lo que harian los agentes de valencia para equilibrar la oferta y demanda</u>	69

Introducción

Justificación del tema:

Desde siempre, tuve interés en el sector inmobiliario al haber estado vinculado a este. Crecer en un entorno donde mis padres han trabajado en esta industria me permitió desarrollar un interés por el mercado inmobiliario, así como su importancia en la economía. Esta conexión no solo se ha limitado al ámbito familiar, sino que también ha influido en mi trayectoria académica y profesional. A lo largo de los últimos años, he tenido la oportunidad de trabajar en empresas inmobiliarias tanto a nivel residencial como logístico en mi actual trabajo. Me ha permitido adquirir más conocimiento del sector, sus desafíos y sus oportunidades de crecimiento.

El mercado inmobiliario es un pilar fundamental de la economía, ya que influye en el desarrollo urbano, las inversiones y la estabilidad financiera y del patrimonio de muchas familias.

En particular, la ciudad de Valencia ha experimentado una evolución significativa en este sector, con un crecimiento sostenido en los últimos años. Factores como la demanda creciente de vivienda, la digitalización del sector y la importancia de la sostenibilidad han impulsado cambios en la forma en que se llevan a cabo las transacciones inmobiliarias y en las preferencias de los compradores e inversores.

Este trabajo de fin de grado tiene como objetivo analizar el mercado inmobiliario de compra-venta en la ciudad de Valencia, abordando aspectos clave como la evolución de los precios, la oferta y demanda y el impacto de la sostenibilidad. Para ello, se utilizará un enfoque basado en datos actualizados, y estudios de mercado que permitirán comprender la situación actual y futura del mercado.

La investigación también analizará el papel de las políticas públicas y las condiciones económicas que influyen en la accesibilidad a la vivienda y en la rentabilidad de las inversiones inmobiliarias.

Dada mi experiencia personal y profesional en el sector, este trabajo representa una oportunidad para profundizar en el estudio del mercado inmobiliario y aportar un análisis

que pueda servir de referencia para los interesados sobre el sector. Con este estudio, espero contribuir a una mejor comprensión del mercado inmobiliario valenciano y de los factores que determinarán su evolución en los próximos años.

Objetivos

2.1. Objetivo general:

Analizar en profundidad el comportamiento actual y las perspectivas futuras del mercado inmobiliario residencial en Valencia capital, considerando factores clave como la evolución de precios, la oferta y demanda así como el impacto de la sostenibilidad sobre la compraventa.

2.2. Objetivos específicos:

Para la consecución del objetivo anterior se trabajarán sobre los siguientes objetivos específicos:

- Caracterizar el contexto actual del mercado inmobiliario residencial español.
- Identificar y analizar las principales variables económicas, sociales, políticas y tecnológicas que influyen en la dinámica del mercado inmobiliario de compraventa en Valencia, mediante el uso del modelo PESTEL.
- Examinar la evolución reciente del mercado inmobiliario residencial en Valencia capital, identificando las tendencias históricas y actuales en precios, número de transacciones y perfiles de compradores y vendedores.
- Evaluar el impacto de la sostenibilidad y eficiencia energética en la valoración y decisiones de compra en el mercado residencial de Valencia, analizando cómo influyen las políticas públicas, regulaciones europeas y la predisposición de los consumidores hacia viviendas sostenibles.
- Identificar si los precios seguirán aumentando.
- Identificar si hay suficiente oferta para responder a la demanda.

Problema de investigación

En los últimos años, el mercado inmobiliario residencial en la provincia de Valencia ha experimentado un importante crecimiento en los precios de compraventa, impulsado por una demanda sostenida y una oferta de vivienda que no ha logrado responder al mismo ritmo. Esta situación ha provocado un creciente desequilibrio entre oferta y demanda, dificultando el acceso a la vivienda.

A esto se suma una escasez de stock disponible, tanto en obra nueva como en vivienda de segunda mano, y una falta de suelo urbanizable en varias zonas. Paralelamente, la sostenibilidad y la eficiencia energética han comenzado a ganar peso en el proceso de decisión de compra, aunque su impacto real sobre el mercado y los precios sigue siendo incierto.

En este contexto complejo, surge la necesidad de estudiar en profundidad cuáles son los factores que están condicionando el comportamiento actual del mercado residencial en la provincia de Valencia, en qué municipios se concentra mayor presión de la demanda, y hasta qué punto variables como la sostenibilidad, la escasez de stock o la evolución de los precios influyen en las dinámicas actuales del sector.

Hipótesis:

A continuación, se presentan las hipótesis planteadas en el marco de esta investigación:

Hipótesis 1:

La evolución de los precios de compraventa en la provincia de Valencia continuará en ascenso a corto y medio plazo, debido a la alta presión de la demanda y la limitada disponibilidad de vivienda.

Hipótesis 2

Al estar cada vez mas consciente de la importancia de la sostenibilidad, seguramente la eficiencia energética están ganando relevancia en el mercado e importancia a la hora de elegir una nueva vivienda.

Hipótesis 3

El stock de vivienda disponible en la provincia de Valencia es insuficiente para responder a la demanda actual, lo que contribuye al aumento de precios y a una creciente dificultad de acceso a la vivienda.

Justificación de la investigación: Relevancia, originalidad y contribución a la literatura

Hoy en día el mercado inmobiliario residencial de la provincia de Valencia atraviesa una fase de transformación significativa, caracterizada por un incremento sostenido de los precios de compraventa, una oferta limitada de vivienda disponible y un acceso a la propiedad cada vez más complejo para determinados perfiles de la población. Estos elementos generan un escenario de presión creciente sobre la demanda, especialmente en municipios con alta demanda o atractivo turístico.

Además de los factores tradicionales como la localización, el precio o el estado del inmueble, la sostenibilidad y la eficiencia energética emergen como criterios cada vez

más presentes en la toma de decisiones de los compradores. No obstante, existe una falta de claridad sobre el peso real que estos factores tienen actualmente en el comportamiento de la demanda, y sobre si su valoración se traduce efectivamente en decisiones de compra.

Desde el punto de vista académico, esta investigación se apoya en una base existente de estudios sobre el mercado inmobiliario valenciano, pero pretende avanzar y profundizar con un enfoque más integrador que contemple, de forma conjunta, la evolución de los precios, la disponibilidad de stock y el papel emergente de la sostenibilidad como variable de análisis. Además, esta investigación incorpora las aportaciones de 45 profesionales relevantes del sector, cuyas perspectivas enriquecen el análisis con una visión práctica y actual del mercado. Esta aproximación permite no solo describir el estado actual del mercado, sino también anticipar tendencias y formular hipótesis sobre su posible evolución.

Por todo ello, esta investigación representa una aportación relevante tanto al ámbito académico como al sector profesional, al ofrecer un diagnóstico de las dinámicas del mercado residencial valenciano, útil para investigadores, promotores, agentes inmobiliarios y responsables de políticas públicas vinculadas al urbanismo y la vivienda.

Marco teórico

Análisis del mercado

3.1 Pestel

3.1.1 Política/Legal

Un factor de relevante importancia que afecta al sector inmobiliario es el político y legal.

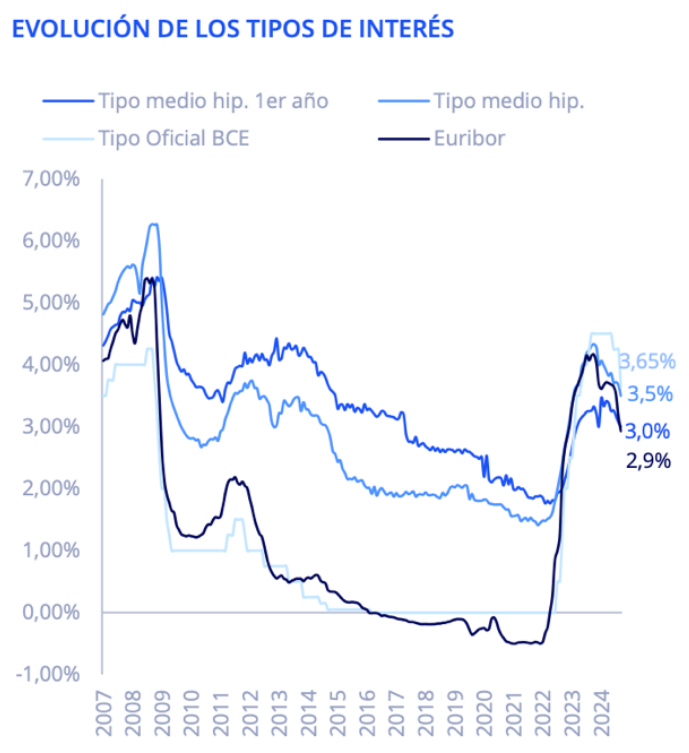
A) Políticas Monetarias del Banco Central Europeo (BCE):

Hablaremos primero de las políticas monetarias adoptadas por el BCE. Desde 2022, el Banco Central Europeo (BCE) ha estado tomando medidas para hacer frente al aumento de los precios. En julio del año 2022, los tipos de interés estaban en 0,5%, pero tras varias subidas llegaron al 4,5% en septiembre de 2023. A partir de ahí, durante los últimos meses de 2023 y hasta junio de 2024, el BCE decidió no seguir aumentando los tipos. Efectivamente, con la notable bajada de la inflación en los últimos meses, cambió de estrategia al empezar una política monetaria menos restrictiva aplicando reducciones de tasas de intereses, dejando los tipos en 3,65% en septiembre y 3,15 en diciembre del 2024. Para los próximos meses, se espera que la inflación se mantenga bajo control, aunque los conflictos internacionales podrían afectar esta estabilidad. Por lo tanto, es probable que tanto el BCE como la Fed sigan ajustando los tipos de interés a la baja de manera que se pueda estimular el crecimiento en 2025 (*Colliers International Spain, 2024*). En abril del 2025, esta tasa del BCE decreció aun más hasta llegar al 2,40%, llegando a cifras alcanzadas por ultima vez a finales del 2022 (Datosmacro, 2025f).

En consecuencia, a estas bajadas, el coste financiero de operaciones económicas y financieras ha reducido y debiera seguir disminuyendo. Esto fomentara el sector inmobiliario y mercado residencial, los cuales se verán beneficiados a través de una reducción de las cuotas de los préstamos de las hipotecas (*Colliers International Spain, 2024*).

Es importante destacar, como lo hace Bonshoms-Guzmán (2023), que la crisis de 2008 en España reveló una creciente interconexión entre el mercado inmobiliario y el financiero. Esta interdependencia se intensificó con el hecho que las viviendas se traten cada vez más como una oportunidad de inversión y no solamente un lugar de donde residir.

Figura 1.
Evolución de los tipos de interes y euribor y tipos oficiales



Fuente. Colliers International Spain. (Noviembre,2024)

En los 6 primeros meses del 2024, en Valencia, la bajada del Euribor ha fomentado y mejorado la cantidad de hipotecas para viviendas. En comparación con los semestres del 2023, donde hubo unas 10.736 hipotecas de viviendas por semestre, en el primer semestre de 2024, hubieron 11.372, un crecimiento del 5,9%. Sin embargo, aún estamos por debajo de las cifras del 2022 por un 18% (13.949 hipotecas) (*Colliers International Spain,2024*).

B) Normativa Europea sobre Eficiencia Energética en Edificios:

Otro punto que desarrollaremos en la parte política de este análisis es la adaptación de las normativas de la UE sobre eficiencia energética en viviendas.

De cara a 2030, las viviendas se verán obligadas en tener una calificación de eficiencia energética mínima de “E”. Actualmente, un 83,8% de los bienes en España cuentan con una certificación de E o inferior. Para poder adaptarse a esta norma, los propietarios deberán de desembolsar entre unos 10.000€ a 20.000€. Esta adaptación será necesaria para poder vender o alquilar su bien. Esta medida beneficia a los propietarios también al suponer una disminución de los gastos en suministros (MIWenergía, 2024) (MónEconomía, 2024).

Además esta norma va de mano con la ODS 11 acerca de ciudades y comunidades sostenibles. Se quiere conseguir y promover la inclusividad, seguridad, resiliencia y sostenibilidad dentro de la ciudades y la población. Para ello se necesita una gestión urbanística eficiente y la participación por parte de los ciudadanos en minimizar la huella ambiental dentro de las ciudades con una mejora de la calidad del aire y una gestión de residuos. Se busca también asegurar que todos tengan acceso a una vivienda segura (ONU-Habitat, 2025).

Figura 2.
Ciudades y comunidades sostenibles ODS 11



Fuente. ONU-Habitat. (2025)

C) Ley Estatal por el Derecho a la Vivienda (Ley 12/2023, de 24 de mayo):

Una norma que tuvo mucho impacto en los últimos meses ha sido la ley de viviendas. Aprobada el 24 de mayo de 2023, esta tuvo unas modificaciones que entran en vigor en 2025. Esta ley afecta al sector del alquiler, pero sigue siendo relevante para nuestro estudio al afectar a tanto a los inquilinos como los propietarios. Además esta normativa influye indirectamente en el mercado de compraventa, al modificar el atractivo relativo de la inversión residencial frente al alquiler.

Esta ley tiene como objetivo fundamental garantizar que todas las personas, especialmente aquellas en situación más vulnerable, tengan acceso a una vivienda digna y adecuada. Asimismo, busca promover alquileres asequibles para la población y prevenir incrementos excesivos en los precios del mercado.

Vamos a mencionar los puntos más relevantes en los cuales esta ley juega un rol importante en el mercado inmobiliario:

- Control y límite de precios en los alquileres:

- Hay dos situaciones primero la regularización de precios en nuevos contratos: La ley determina que los nuevos contratos de alquiler no podrán superar un precio máximo establecido por el Índice de Referencia de Arrendamientos de Vivienda (IRAV), en caso de ser un gran propietario (más de 10 bienes) o pequeño propietario si el bien no ha sido alquilado los últimos 5 años. En febrero de 2025, el IRAV quedó fijado en un 2,08%, inferior al IPC de ese mismo mes, que fue del 3%. Para los inquilinos, esto es una buena noticia a corto plazo, porque el coste de su vivienda no aumenta al mismo ritmo que la inflación. Por lo tanto, su alquiler se vuelve algo más asequible en comparación con otros gastos cotidianos. A contrario para los propietarios representa una disminución de rentabilidad.

Luego, los pequeños propietarios, aquellos que poseen menos de 10 bienes, podrán incrementar su alquiler hasta un 10% respecto al último contrato si el bien ha sido contratado por más de 10 años, ha sido renovado

y/o mejoraron la eficiencia energetica del bien. (Eseiza, P, 2024) (La Moncloa, 2025) (Relomar, 2025)

- La regularización de precios de alquileres vigentes:

Los propietarios no pueden aumentar los alquileres ya existentes por encima de un porcentaje máximo establecido cada año por el nuevo índice de la INE (IRAV). Antes, se podía subir anualmente el alquiler de manera proporcional al nivel de inflación.

- **Beneficios fiscales:** Esta norma supone ventajas fiscales para los propietarios ya que estos pueden obtener una bonificación del 50% en el IRPF para ingresos por alquilar una vivienda.

Esta reducción puede incrementar al 60% si la vivienda se ha renovado recientemente (en los últimos dos años).

Luego podrá ser del 70% en caso que la vivienda esté en una zona de precios altos y que los inquilinos sean jóvenes (18-35 años) entidades publicas o gente con necesidades sociales.

Finalmente podrá llegar a una reducción del 90% en el IRPF si se firma un nuevo contrato en una zona de precios altos bajando el alquiler más del 5%. (La Moncloa, 2025) (Relomar, 2025)

- **Movilización de viviendas vacías:** La ley busca evitar la acumulación especulativa de inmuebles vacíos, a través de recargos en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) de hasta el 150% a viviendas desocupadas durante períodos prolongados, de 2 años sin justificación adecuada. Para que sea de aplicación el propietario debe de tener al menos 4 viviendas en la misma situación. (La Moncloa, 2025)

- **Prorrogas de alquileres:** En caso de estar en una situación social y/o económica difícil y que el propietario sea considerado gran propietario, el inquilino puede pedir una prórroga de un año adicional al cabo del contrato. (Relomar, 2025)

- **Gastos inmobiliarios e IBI:** Los gastos de agencia inmobiliaria están ahora a cargo de los propietarios. Sin embargo, los propietarios pueden ahora cargar los gastos de IBI a sus inquilinos tanto como los gastos de comunidad. (Eseiza, P, 2024).

D) Plan Estatal de Vivienda 2022-2025

El Plan Estatal de acceso a la vivienda 2022-2025 establece diferentes ayudas destinadas a facilitar el acceso a la vivienda, especialmente para las personas con recursos limitados. El plan consiste en varios objetivos tanto a corto plazo como medio y largo plazo. Abajo mencionaremos algunos de estos.

Ayudas corto plazo:

- Ayudas directas para pagar el alquiler dirigidas a individuos con bajos ingresos.
- Para individuos, sobrevivientes de violencia de género, personas sin techo y quienes han sufrido desalojo, las cuales pueden financiar hasta el 100% del alquiler y gastos asociados.
- Apoyos para el alquiler y compra de viviendas dirigidos a jóvenes, sobre todo en localidades pequeñas.
- A dueños para cubrir el gasto de seguros que protejan los ingresos por alquiler.
- Subsidios específicos para enfrentar la despoblación a través de asistencias a jóvenes para adquirir vivienda en localidades con menos de 10.000 habitantes.

A mediano y largo plazo:

- Aumentar la disponibilidad de vivienda pública mediante subvenciones a organizaciones estatales para la compra de viviendas con fines de alquiler social.
- Fomentar la edificación y adecuación de hogares accesibles para personas mayores y con discapacidad.
- Fomentar modalidades de residencias compartidas o temporales (cohousing, viviendas intergeneracionales).
- Fomentar que los dueños privados proporcionen viviendas para arrendamiento social o accesible.

Asimismo, el programa abarca iniciativas para potenciar la accesibilidad en las edificaciones, sobre todo a través de la colocación de ascensores y ajustes específicos para individuos con discapacidad.

Los jóvenes son uno de los grupos que enfrentan mayores dificultades para acceder a una vivienda propia debido a su limitada capacidad económica. Por ello, el Estado ofrece apoyos específicos para facilitar su independencia residencial, como el Bono Alquiler Joven, una ayuda económica mensual de 250 euros durante dos años, dirigida a jóvenes de hasta 35 años y compatible con otras ayudas destinadas al alquiler.

De hecho también existe una ayuda general al alquiler que cubre hasta el 50% del coste mensual, incrementable en casos específicos hasta el alquiler de 900 euros al mes en zonas con precios más altos. Esto representa un aumento considerable en comparación con el plan anterior (que era del 40%). (BOE, 2022)

E) Ley Hipotecaria (Ley 5/2019, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario)

Dentro de la ley 5/201 del BOE, se establece una regulación más transparente y protectora para los consumidores que solicitan préstamos hipotecarios.

Entre sus aspectos principales destacan:

- Obligación de los bancos de ofrecer información detallada y clara sobre todas las condiciones del préstamo hipotecario antes de la firma.
- Regulación sobre las comisiones y gastos asociados a la hipoteca. Un prestatario, por ejemplo puede devolver parte o la totalidad de su hipoteca de manera anticipada sin coste adicional.
- Mayor protección al consumidor en caso de impago, dificultando que las entidades financieras puedan ejecutar rápidamente el embargo de la vivienda.
- Reforzamiento del papel del notario, quien debe verificar que el cliente comprende todas las condiciones del préstamo hipotecario antes de firmarlo.

3.1.2 Economía

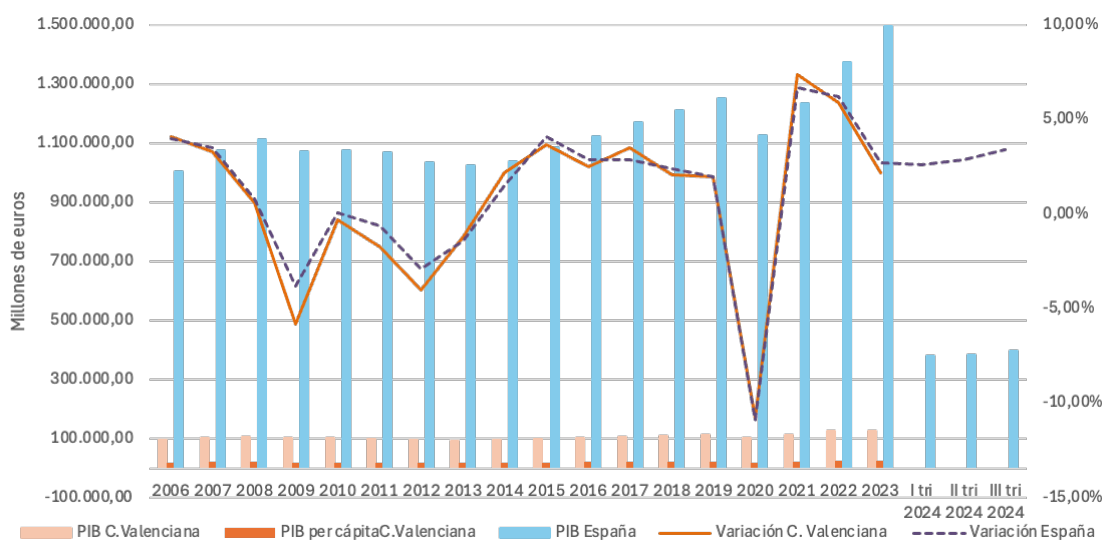
En 2024, el Producto Interior Bruto (PIB) de España alcanzó un total de 1.163.978 millones de € contando los 3 primeros trimestres del año (*Datosmacro.com*, 2024b).

Respecto a la Comunidad Valenciana, su PIB en 2023 se elevó a unos 129.197,15 millones de euros. Lo cual representa un crecimiento de un 2,2% en comparación con el año anterior y un 8,6% del PIB nacional. (*Datosmacro.com*, 2024c).

De cara al futuro se prevee que los recientes acontecimientos que ocurrieron en Valencia en octubre 2024, la DANA, afectaran negativamente al PIB de Valencia. Se espera a que bajase de hasta dos décimas. Sin embargo, en 2026 ya se debería haber recuperado (Torres, 2024).

Figura 3.

Evolución del PIB en España y C.Valenciana



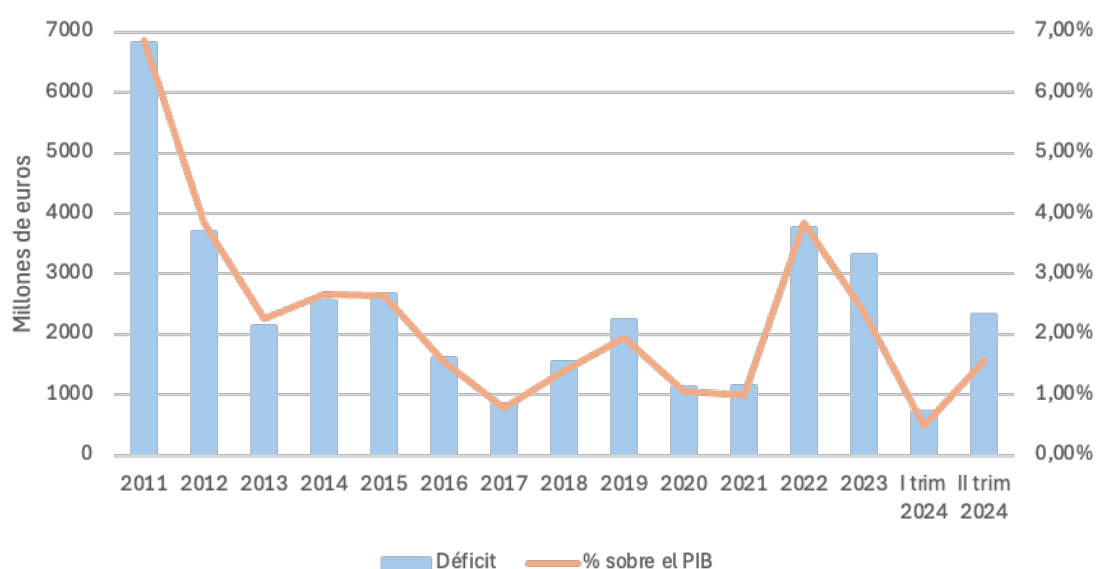
Fuente. Elaboración propia a partir de Datosmacro.com, 2024b;c

Es relevante mirar déficit de la Comunidad Valenciana ya que tiene un impacto, aunque indirecto, en el desarrollo del mercado inmobiliario. Influye en la capacidad de inversión pública, el acceso a financiación y la estabilidad económica regional. El déficit de la

Comunidad Valenciana, en 2023, llegó a unos 3.321 millones de euros, lo cual representa un 2,36% del PIB de la comunidad valenciana. Durante el primer trimestre de 2024, se registró una reducción significativa, situándose por debajo del 1 % del PIB, aunque en el segundo trimestre volvió a incrementarse hasta aproximadamente 1,6 %.

Tras observar los datos tanto los datos de 2023 como el inicio de 2024, se puede concluir que, a pesar de la disminución respecto al año anterior, el déficit actual aún supera los niveles más bajos registrados en 2019 y 2021, cuando rondaba el 1% del PIB. (Datosmacro.com, 2024a)

Figura 4.
Déficit Comunidad Valenciana



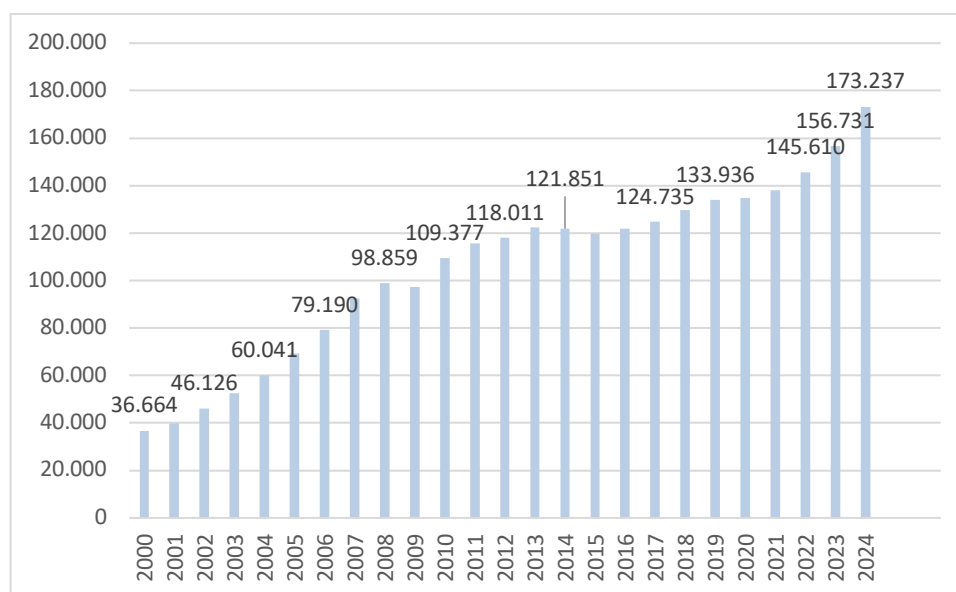
Fuente. Datosmacro.com, 2024a

La evolución del Valor Añadido Bruto (VAB) de las actividades inmobiliarias en España muestra una tendencia general de crecimiento. En 2024, esta tendencia ascendente continúa, con una cifra estimada de 173.237 millones de euros, lo que representa un crecimiento significativo respecto al año anterior. Esta evolución refleja la fortaleza y la consolidación del sector inmobiliario dentro de la economía española, especialmente tras la recuperación post-pandemia y en un contexto de alta demanda y dinamismo en el mercado.

Este incremento sostenido del VAB pone de manifiesto no solo el peso económico del sector, sino también su papel estratégico en la generación de riqueza y empleo en el país.

Figura 5.

VABpb Servicios. Actividades inmobiliarias (L, CNAE 2009) en millones de euros (España)



Fuente. Elaboración propia a partir de INE, 2024b

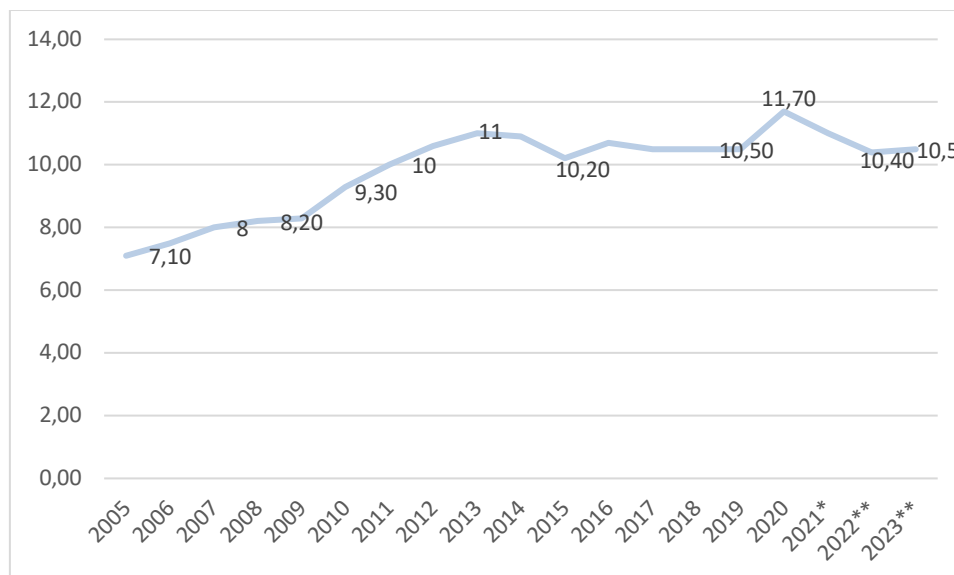
Si miramos las aportaciones de este sector sobre el PIB, vemos que se trata de un sector clave para la economía española. En 2023, el mercado inmobiliario en España generó un valor añadido bruto de 156.731 millones de euros, lo que representa un incremento del 7,64 % respecto al año anterior (145.610 millones en 2022).

En términos relativos, las actividades inmobiliarias supusieron el 10,46 % del PIB nacional en 2023, calculado sobre un PIB total de 1.498.324 millones de euros, según datos del INE.

En otras palabras, el sector inmobiliario representó más de una décima parte de la economía del país en 2023. Por su parte, el sector de la construcción aumentó su aportación al PIB un 8 % respecto a 2022, alcanzando los 203.063 millones de euros (Cervera, 2024).

Figura 6.

Peso de las actividades Inmobiliarias en España sobre el PIB en %



Fuente. Elaboración propia a partir de Spain: Real estate as a share of GDP 2005-2022. (s. f.). Statista.

Otro dato que sea relevante para este análisis es el número de transacciones de bienes residenciales realizadas de compra-venta. En la siguiente gráfica se presenta una comparación a nivel nacional, autonómico y local. En España vemos como las transacciones han ido evolucionando a través del tiempo con unos máximos históricos en 2007 antes de la crisis económica, seguido por una bajada sostenida hasta 2013, para luego ir recuperándose hasta 2020. En ese último año la pandemia tuvo un pequeño impacto negativo, pero se recuperó rápidamente. A partir de 2022, vemos una leve bajada que está motivada por un endurecimiento de las condiciones financieras (*Colliers International Spain, 2024*) con la subida de las tasas de intereses que hemos experimentado en aquellos meses.

A nivel autonómico y local notamos que ha seguido la misma tendencia a lo largo del tiempo. En cuanto a números, en el último trimestre del 2024, en Valencia se han contado unas 38.770 transacciones lo cual representa un 37,45% del total de transacciones de toda la Comunidad Valenciana que se elevó a unas 103.515 transacciones.

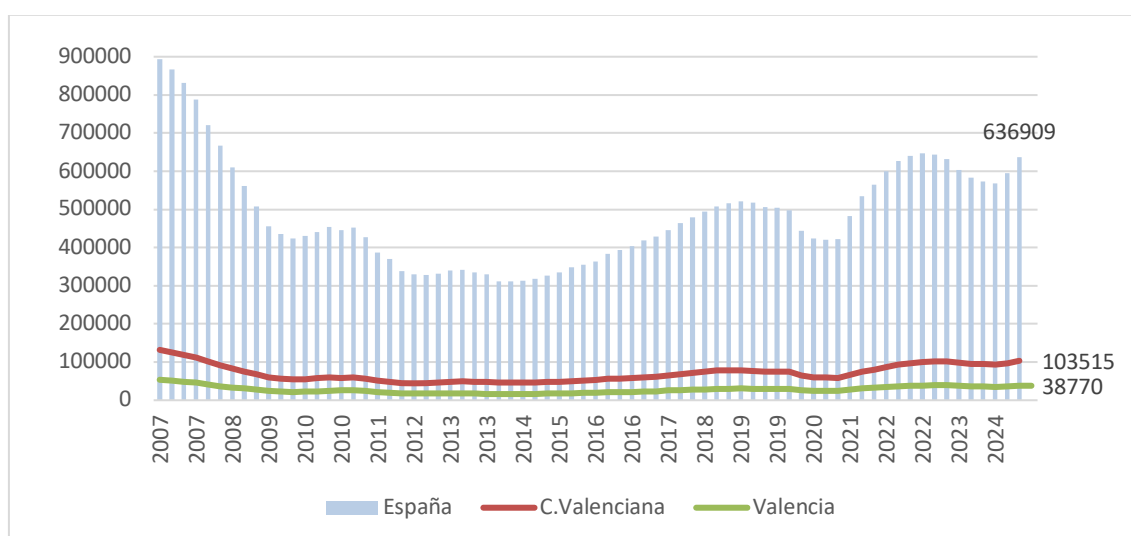
También cabe destacar, que un 21,1% de las transacciones del ultimo trimestre del 2024 son herencias. (INE, 2025 ;KWCPI Gestión, 2025).

Segunda mano vs Obra nueva:

También cabe destacar que en Valencia hay más transacciones de viviendas de segunda mano que de obra nueva. En el ultimo trimestre del 2024, hubieron 5.996 transacciones de obras nuevas mientras que 32.774 son de viviendas de segunda mano (KWCPI Gestión, 2025).. El mercado de segunda mano creció un 6,6%, mientras que el de obras nuevas disminuyó un 32,6% (*Colliers International Spain, 2024*).

Figura 7.

Número de transacciones de compra-venta de uso residencial trimestral (2007-2024)



Fuente. Elaboración propia a partir de Compraventas de inmuebles—OpenData—Corpme.

Del mismo modo, los precios desempeñan un papel fundamental como indicador y motor en cualquier sector económico. Tal como lo hemos observado en las transacciones, hasta 2013 se produjo un descenso generalizado en el precio por metro cuadrado, seguido de

una etapa de estabilización y, a partir de 2014, una tendencia progresiva al alza. Tras un cálculo realizado, la variación trimestral promedio desde 2014 a nivel nacional ha sido de aproximadamente +0,83 %.

Si analizamos el comportamiento a nivel autonómico y local, observamos que la evolución de la Comunidad Valenciana y la ciudad de Valencia ha seguido un patrón similar al nacional, con puntos de cruce entre ambas curvas de precio en distintos momentos del tiempo. Una posible explicación del incremento más pronunciado a nivel autonómico frente al de Valencia podría estar relacionada con la evolución de los precios en otras provincias de la comunidad, especialmente en zonas de alta demanda turística como Alicante. Las costas alicantinas, muy atractivas tanto para compradores nacionales como extranjeros, han experimentado una fuerte revalorización en los últimos años. Este comportamiento podría estar influyendo en el aumento general del precio medio autonómico, arrastrando al alza la media regional, incluso por encima del crecimiento observado en la ciudad de Valencia en ciertos trimestres.

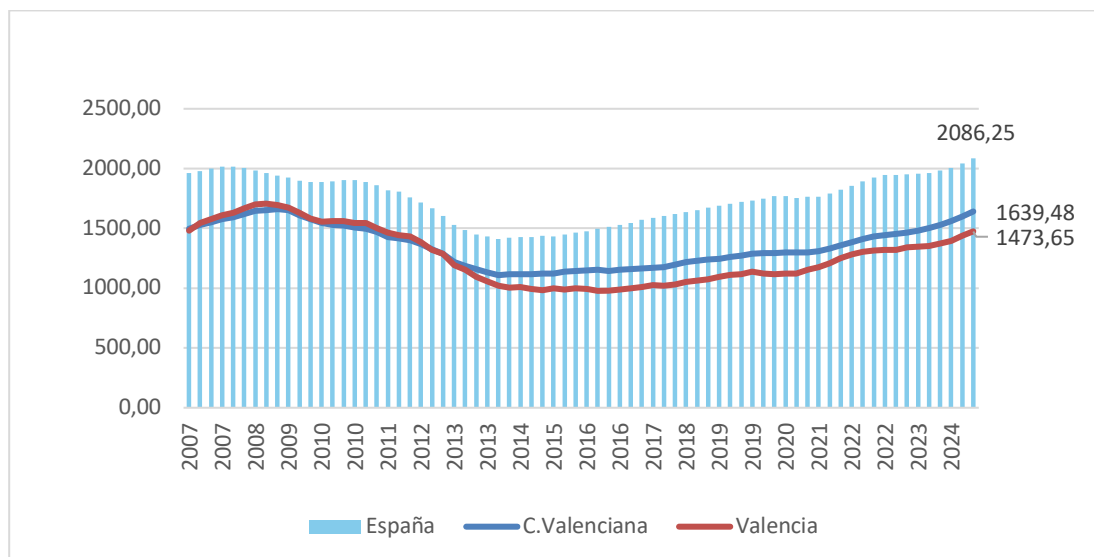
Según el estudio de Mora-García, Céspedes-López y Pérez-Sánchez (2022), que analiza la evolución de los precios inmobiliarios durante la pandemia mediante el uso de algoritmos, la declaración de la pandemia causó inquietud en el mercado por culpa de las restricciones sanitarias y los cambios a nivel de laboral.

Esta situación provocó un leve descenso de los precios, cuyo impacto comenzó a percibirse con mayor claridad en el tercer trimestre de 2020, alcanzando su punto más bajo en el cuarto trimestre de ese mismo año. No obstante, la recuperación fue rápida: en poco más de un año, los precios no solo se estabilizaron, sino que superaron los niveles previos a la pandemia.

Luego otro acontecimiento que pudo tener un efecto sobre los precios es la DANA. Las zonas inundables podran verse reducir de hasta un 18% en los proximos 8 meses. Unas 145.112 viviendas se vieron afectadas. A contrario, estos decensos de precios en estas zonas sera favorable para las zonas mas seguras (Gras, F. Valmesa, 2024).

Figura 8.

Precio metro cuadrado transacciones compra venta residencial trimestral (2007-2024)



Fuente. Elaboración propia a partir de Compraventas de inmuebles—OpenData—Corpme. 2025

Además, en un estudio de Tinsa del primer trimestre del 2025 (Anexo II), se observa una clara dinámica alcista en los precios por metro cuadrado en la mayoría de los distritos de la ciudad de Valencia, en las zonas más seguras. Destacan especialmente incrementos interanuales significativos en zonas tradicionalmente más accesibles, como Patraix (+24,0 %), Jesús (+18,2 %) o Rascanya (+18,6 %). Esto nos refleja una revalorización en barrios periféricos. Estos datos son la respuesta a la creciente presión de la demanda que se extiende más allá del centro histórico. Por otro lado, distritos como Ciutat Vella o Poblat Marítims presentan subidas más moderadas, del 4,7 % y 4,8 % respectivamente. Este comportamiento nos muestra como la rentabilidad y el atractivo para la inversión se están desplazando hacia áreas tradicionalmente menos cotizadas. Además, como demuestra también la tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR), el rendimiento generado en los 5 últimos años en distritos como Jesús (12,7 %) y Quatre Carreres (11,5 %) supera la media de los distritos.

Figura 9.

Precios y rentabilidad en distritos de Valencia.

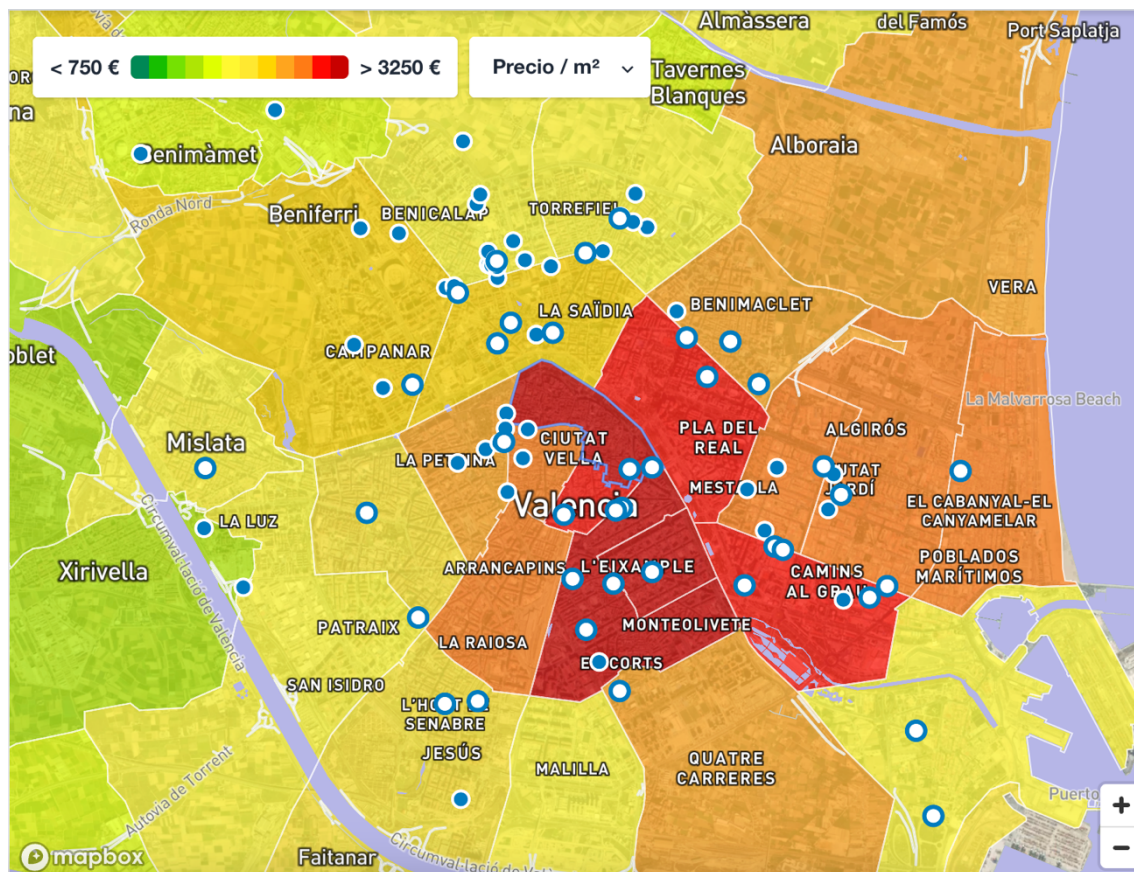
Distrito	€/m ²	% Interanual	CAGR	Precios hace 5 años
Ciutat Vella	3186	4,70%	7,60%	2.960,97 €
L'Eixample	3103	9,90%	7,00%	2.900,00 €
Extramurs	2543	14,20%	7,70%	2.361,19 €
Campanar	2385	7,50%	7,80%	2.212,43 €
La Saïdia	1928	13,70%	7,70%	1.790,16 €
El Pla del Real	2778	11,10%	6,30%	2.613,36 €
L'Olivereta	1723	14,90%	9,50%	1.573,52 €
Patraix	2055	24,00%	9,70%	1.873,29 €
Jesús	1976	18,80%	12,70%	1.753,33 €
Quatre Carreres	2337	15,50%	11,50%	2.095,96 €
Poblats Marítims	2017	4,80%	8,10%	1.865,86 €
Camins al Grau	2285	11,70%	6,80%	2.139,51 €
Algirós	2270	9,80%	8,20%	2.097,97 €
Benimaclet	2197	10,60%	8,20%	2.030,50 €
Rascanya	1578	18,60%	6,60%	1.480,30 €
Benicalap	1861	5,50%	8,80%	1.710,48 €
Poblados del Norte	1488	7,20%	3,50%	1.437,68 €
Poblados del Oeste	1421	18,60%	8,50%	1.309,68 €
Poblados del Sur	1729	8,70%	7,80%	1.603,90 €

Fuente. Elaboración propia a partir de Tinsa 2025.

Con el fin de tenerlo algo mas visual aquí debajo se representa un mapa de valencia donde cuanto mas altos los precios al metro cuadrado mas rojo. Al contrario unos colores mas verdes indican precios mas asequibles.

Figura 10.

Mapa precios m2 en Valencia



Fuente. RealAdvisor (2025)

La evolución del salario medio y del Salario Mínimo Interprofesional (SMI) en España, así como del salario medio en la Comunidad Valenciana son factores que nos pueden ayudar a entender la situación económica del país. Si miramos los datos, se refleja una tendencia ascendente en términos nominales a lo largo del periodo analizado (2000-2025). Esta evolución tiene implicaciones sobre el acceso a la vivienda y en la dinámica del mercado inmobiliario. Efectivamente, un aumento del SMI, especialmente a partir de 2018, ha supuesto un mayor poder adquisitivo para los trabajadores con ingresos más bajos. Sin embargo, este crecimiento no siempre se ha traducido en una mejora del acceso a la vivienda, ya que el aumento del salario medio y del salario medio en la Comunidad Valenciana no ha sido suficiente para compensar la inflación y el crecimiento de los precios.

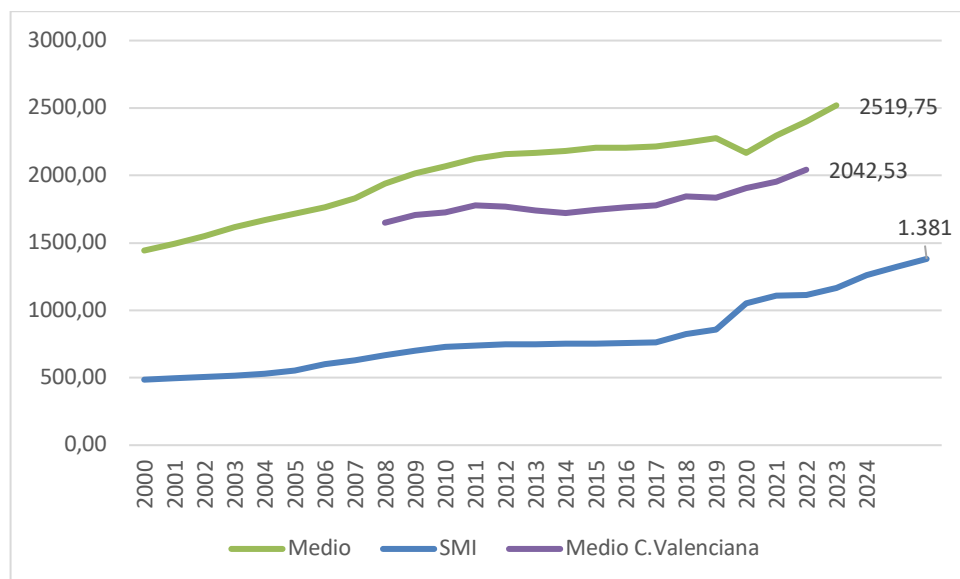
El último incremento del SMI se hizo el 11 de febrero del 2025, llegando a unos 1.184 euros en 14 pagas y unos 1381 euros en 12 pagas (La Moncla, 2025)

La variación del Índice de Precios al Consumo (IPC) refleja cómo la inflación ha afectado el poder adquisitivo en los últimos años. A partir de 2021, el IPC experimentó un aumento significativo, alcanzando niveles superiores al 6 % y llegando a picos de más del 10 % en algunos momentos, lo que ha encarecido tanto el costo de vida como el acceso a la vivienda (Epdata, 2025). Aunque en los últimos periodos el IPC ha moderado su crecimiento, sigue estando por encima de los valores previos a la pandemia, dificultando aún más la capacidad de ahorro y financiación de los compradores. En febrero del 2025 este llegó a ser del 3%, siendo de una décima superior a enero. Los precios de vivienda fue la variable que más afecta actualmente en la tasa anual del IPC si lo comparamos con febrero del 2024 debido a la subida del precio de electricidad. La tasa de vivienda subió de 2 puntos en comparación al año anterior, siendo del 9,8% en febrero del 2025(INE, 2025a).

La brecha entre el salario medio y el salario mínimo interprofesional ha sido un factor de importancia relevante en la segmentación del mercado inmobiliario. En Valencia, donde el precio medio del metro cuadrado ha experimentado incrementos en los últimos años, los hogares con ingresos más bajos enfrentan mayores dificultades para acceder a una vivienda en propiedad, lo que refuerza la demanda del mercado de alquiler y hace que se suban los precios de este segmento.

Figura 11.

Salario medio y Salario mínimo interprofesional



Fuente. Elaboración propia a partir INE, 2024a | Datosmacro, 2024e

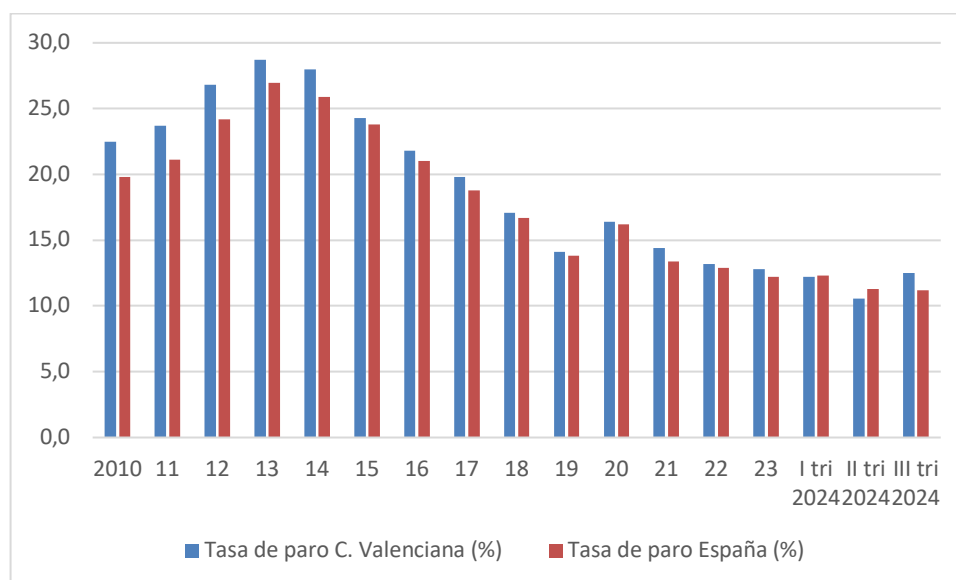
Otro factor interesante de estudiar es la tasa de paro. Esta tasa afecta directamente la estabilidad económica de los hogares, su capacidad de endeudamiento y la demanda de vivienda al poder o no pedir hipoteca. Efectivamente la gente sin contrato de trabajo les resultara claramente mas difícil obtener una hipoteca.

La gráfica muestra cómo, tras el impacto de la crisis financiera de 2008, la tasa de desempleo alcanzó su punto más alto en el periodo 2012-2014, con valores hasta el 26 % tanto a nivel nacional como en la Comunidad Valenciana. Este contexto de elevada incertidumbre laboral limitó el acceso a la financiación hipotecaria y redujo significativamente la demanda de compra de vivienda, favoreciendo el mercado del alquiler.

A partir de 2015, la tasa de paro comenzó a descender de manera progresiva, reflejando una recuperación económica que se tradujo en una mayor estabilidad en el empleo y en un incremento de la confianza de los consumidores.

Figura 12.

Tasa de Paro



Fuente. Elaboración propia a partir Tasa de paro por CCAA y periodo 2025. INE.

3.1.3 Social

Durante los 5 últimos años, la población de Valencia incrementó de unas 108.000 personas. Muchas de estas personas están o estaban en búsqueda de nuevas viviendas, por lo que la demanda sigue creciendo año tras año. Valencia tiene una ubicación interesante tanto para los turistas como los inversores (Colliers International Spain ,2024).

Un aspecto importante de ver en la parte social y que también tiene impacto directo sobre las viviendas son los datos de natalidad y la proporciones de edades en la población. Efectivamente, estos impactaran las familias al buscar hogares que cuente con más o menos habitaciones.

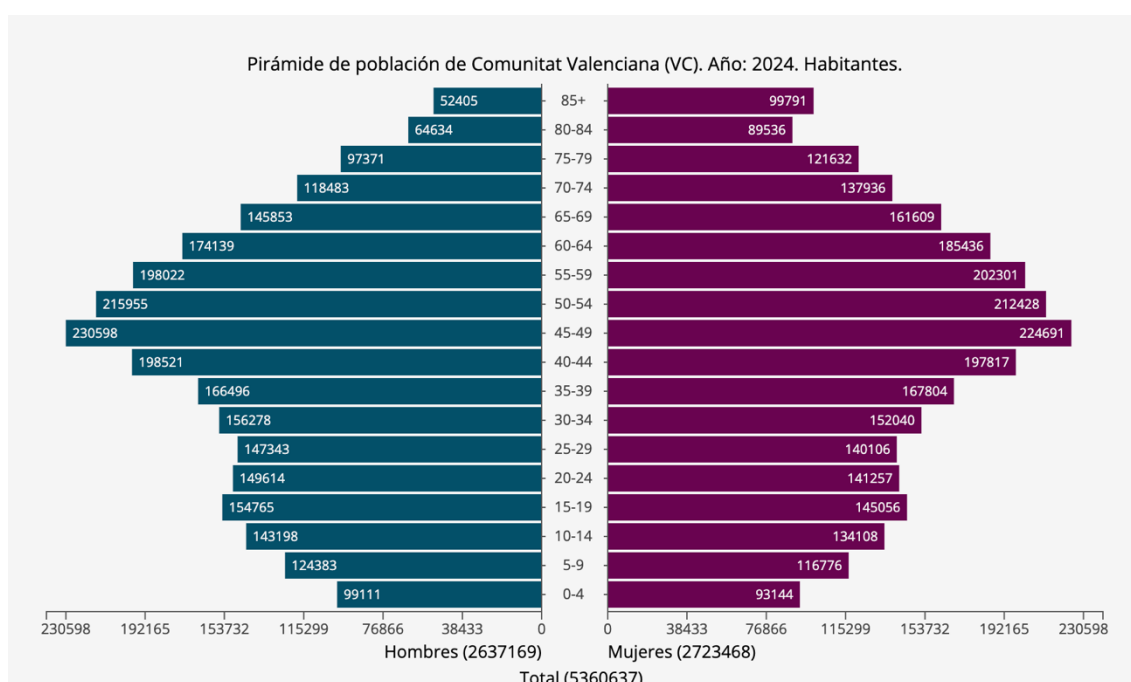
La INE, nos comparte una predicción de la tasa de natalidad bruta en Valencia en 2025 diciendo que llegaría a unos 5,95% y 5,99 % en 2024. Con una tasa a nivel nacional del 7,8 en 2024. La tasa de natalidad a nivel Europeo esta siguiendo una tendencia

decreciente. Estas tasas junto con la pirámide de población nos demuestran un envejecimiento de la población.

Sin embargo, recientemente se espera para 2024 una subida en la natalidad en España rompiendo la tendencia decreciente que se tuvo por mas de una decada. El numero de nacimientos estimados para 2024 es de unos 322.034 nacidos, representando una subida del 0,43%.

Figura 13.

Pirámide de población en la Comunidad Valenciana 2024.



Fuente. Sistema nacional de salud Gobierno, 2024.

Perfil del comprador:

Para analizar el perfil de los compradores utilizaremos resultados que provienen de un estudio de la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) y la Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana (ASICVAL).

El perfil típico del comprador de vivienda en Valencia durante 2023 corresponde a familias con hijos, con una edad promedio de 43,4 años, que ya poseen una propiedad y buscan cambiar de residencia.

- 42,31% fueron familias con hijos (frente al 44,36% en 2022)
- 36,15% parejas sin hijos (incremento desde 33,83% en 2022)
- 16,92% personas solas (disminución desde 19,54% en 2022)

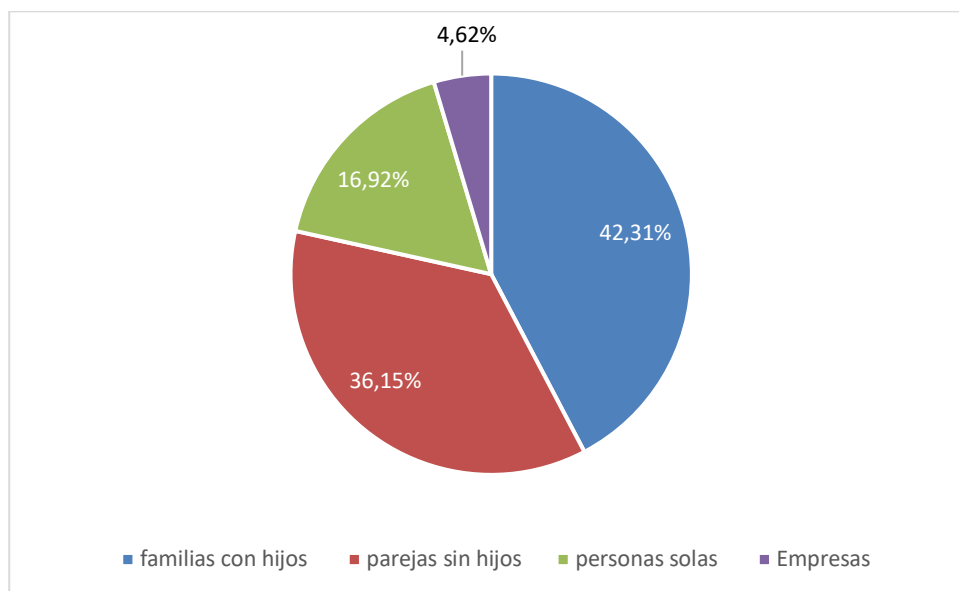
Pero también es importante resaltar que no solo los particulares están adquiriendo propiedades, sino que las empresas incrementaron su presencia en el mercado inmobiliario, alcanzando un 4,61% de las compras, frente al 2,25% registrado en 2022 (Marco, 2024).

Comparacion con resultados de mi encuesta:

De hecho, según la encuesta que se hizo para esta investigación, un 73,9% de los encuestados afirman que ven perfiles de inversores con frecuencia en sus agencias buscando viviendas. Luego siguen las familias con hijos votado por un 50% de los encuestados y finalmente la familias sin hijos un 43,5%.

Figura 14.

Perfil de compradores



Fuente. Elaboración propia a partir ASICVAL (2024)

Motivaciones de compra:

En la mayoría de los casos, son personas que ya tienen propiedad, pero quieren mudarse (60,82%). Luego tenemos las siguientes otras situaciones:

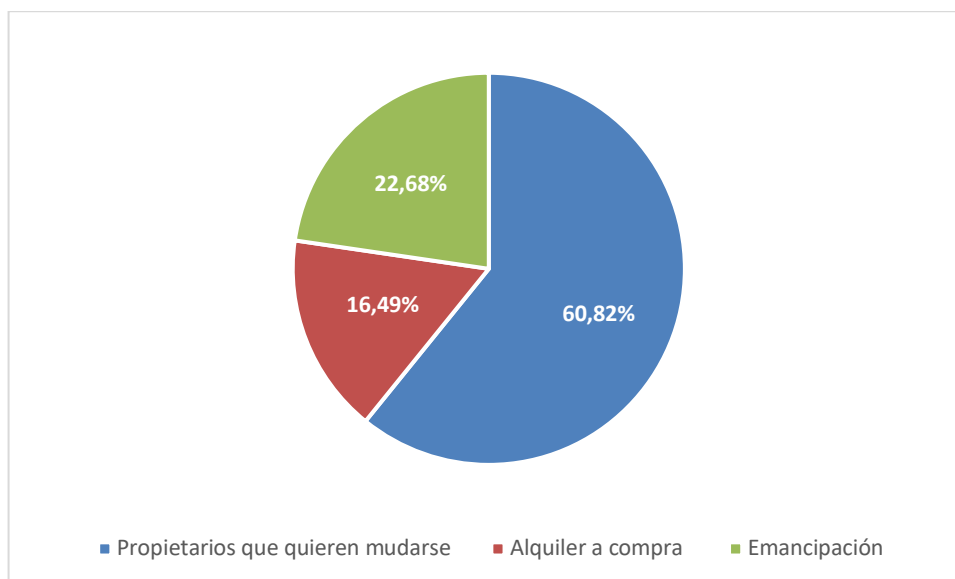
- 16,49% cambió el alquiler por la compra (19,2% en 2022)
- 22,68% se emanciparon con la compra de su primera vivienda (aumento con 16,16% en 2022) (Marco, 2024).

Comparacion con resultados de mi encuesta:

Los resultados de la encuesta realizada en esta investigación también permitieron descubrir que para un 34,8% de los encuestados, hasta $\frac{1}{4}$ de sus clientes compran con motivo de inversión.

Figura 15.

Motivación de compra



Fuente. Elaboración propia a partir ASICVAL (2024)

La presidenta de ASICVAL, Nora García Donet (2024), comenta que: “lamentablemente, la compra de una vivienda sigue estando restringida a los más jóvenes, a menos que cuenten con ayuda familiar. Con alquileres tan altos resulta imposible que puedan ahorrar para dar una entrada” (ASICVAL, 2024)

Comparacion con resultados de mi encuesta:

Un 82,6% de los agentes inmobiliarios de la encuesta, afirman que la disponibilidad actual de stock dificulta el acceso a la vivienda principalmente a jóvenes y perfiles que buscan una primera vivienda.

Origen de los compradores:

En cuanto al origen, era de esperar que la mayoría de los compradores son españoles, los cuales son un 58,3%, mientras que el 41,25% son extranjeros, destacando un incremento en la participación de estos últimos en el mercado inmobiliario valenciano. Dentro de los extranjeros una mayor proporción son personas que vienen de fuera de la Unión Europea,

un 29,94%. Luego el 11,31% son europeos. Valencia es conocida por ser una ciudad donde la vida es agradable y atrae a muchos extranjeros (Marco, 2024).

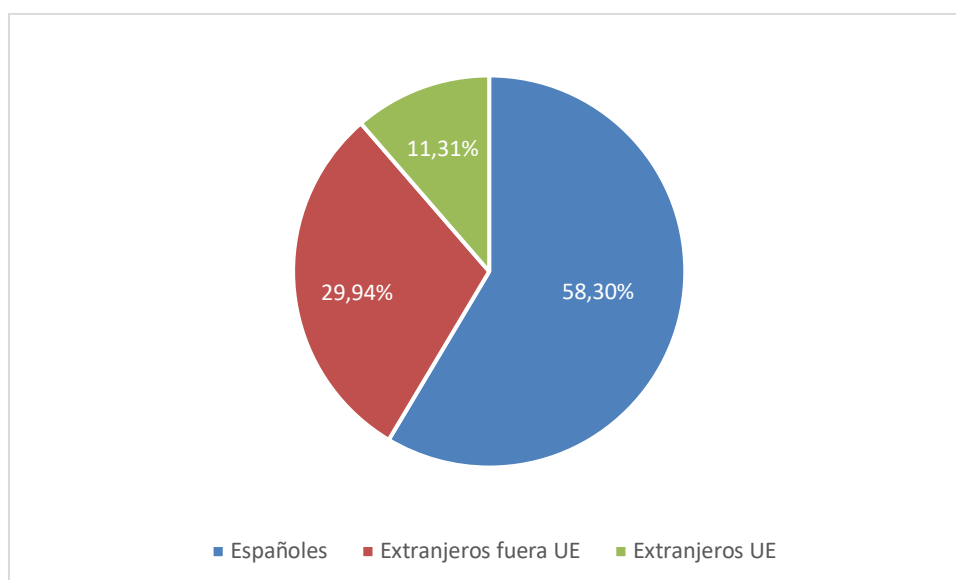
- 58,3% españoles.
- 41,25% extranjeros (aumento del 6,46% respecto al año anterior)
 - o 29,94% de fuera de la Unión Europea
 - o 11,31% europeos

Comparacion con resultados de mi encuesta:

Las respuestas obtenidas en la encuesta realizada en esta investigación concuerdan en la mayoría con los resultados mencionados anteriormente. Efectivamente, un 39,4% de los encuestados notan que de sus clientes extranjeros, la mayoría viene de fuera de Europa (Países latino americanos como Venezuela y Argentina) y algunos de Estados Unidos. De los que vienen de Europa, muchos vienen de Francia, Belgica, Holanda, Rusia, Ucrania, Reino Unido, etc.

Figura 16.

Origen de los compradores



Fuente. Elaboración propia a partir ASICVAL (2024)

Rango de precios demandados:

El rango de precios más demandado para las viviendas se sitúa entre 100.000 y 200.000 euros (EFE,2024).

Comparacion con resultados de mi encuesta:

Un 65,2% de los encuestados afirman que el rango de precio mas demandado por sus clientes se encuentra entre los 100.000 y 200.000€. Para este precio teniendo en cuenta que el precio medio de metro cuadrado en venta esta entorno a los 1473,65€/m2 en las transacciones del 2024; se puede concluir que podrian comprar unas viviendas hasta unos 135,7 m2.

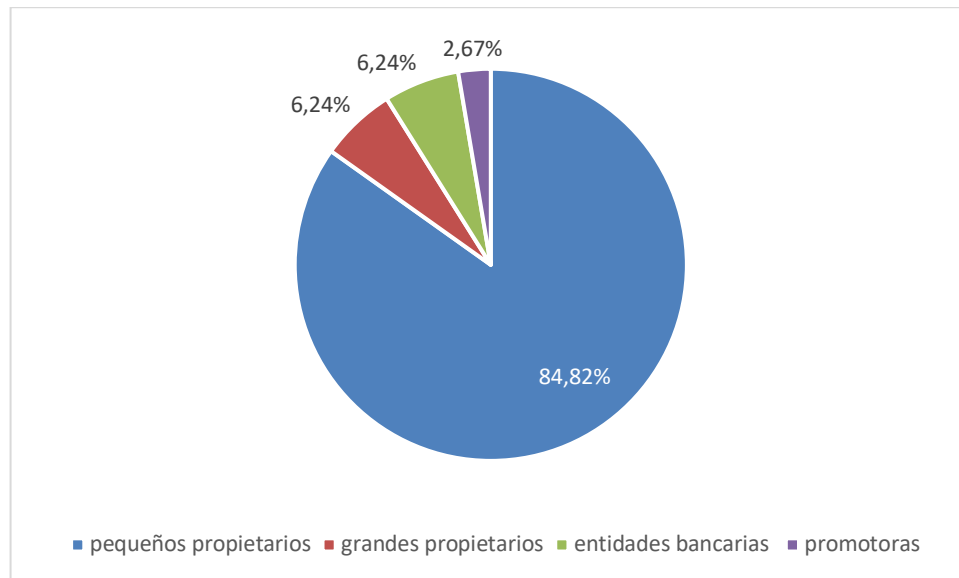
Perfil de los vendedores:

Por otro lado, si miramos del lado de los vendedores en el 84,82% de los casos, son pequeños propietarios que tienen hasta 2 bienes en propiedad. La edad media de estos es de 54 años y suelen vender con la intención de cambiar de residencia o como resultado de una herencia. Otros motivos son por ejemplo divorcios, necesidades económicas o para recuperar inversión de la primera hipotecaria.

Luego los grandes propietarios con unos 10 bienes representan un 6,24% al igual que las entidades financieras. Los 2,67% restantes son promotoras. (Marco, 2024).

Figura 17.

Perfil Vendedores



Fuente. Elaboración propia a partir ASICVAL (2024)

3.1.4. Tecnología

El sector inmobiliario español está experimentando una profunda transformación digital, impulsada por las innovaciones PropTech.

Las proptech que es un termino formado a partir las palabras “propiedades” y “tecnología” y hace referencia a herramientas tecnologicas e innovadoras en el sector inmobiliario (Asensio-Soto, J.C., 2023) Su objetivo es hacer que los procesos de compra, venta, alquiler y gestión de propiedades sean más rápidos, eficientes y accesibles.

Esto incluye tradicionalmente a las plataformas y marketplace como por ejemplo Idealista y fotocasa. Con el tiempo y el fuerte crecimiento de las tecnologías el concepto ha ido ampliandose incluyendo ahora la inteligencia artificial para analizar precios y tendencias, las bases de datos y el Big data, el blockchain, la realidad virtual, la nube y hasta el Internet of things.

Shaw (2018), nos comenta como las plataformas digitales son oportunidades para tener herramientas de medición y un conocimiento más asequible y profundo del mercado. Efectivamente, estas nuevas tecnologías permiten un acceso a datos en tiempo real y responder mejor a la demanda de los clientes. Además, las barreras geográficas han desaparecido, lo que permite a cualquier persona acceder a información sobre cualquier lugar del mundo con facilidad (Asensio-Soto, J.C., 2023).

Luego, la realidad virtual permite realizar visitas inmersivas a propiedades sin necesidad de estar físicamente presente, mejorando así la experiencia del usuario y facilitando los procesos de decisión. También ofrece transparencia y seguridad para asegurar transacciones y contratos. Luego Big Data juega un papel clave al permitir una toma de decisiones más precisa, basada en el análisis de grandes volúmenes de datos, y posibilita la automatización de procesos, optimizando tanto la oferta como la demanda en el mercado inmobiliario (Reverte, 2025) (Homyspace, 2025).

El *Machine Learning*, tal como señalan Raúl Tomás Mora-García, María Francisca Céspedes-López y V. Raúl Pérez-Sánchez (2022), está experimentando un notable crecimiento en su aplicación dentro del sector inmobiliario, consolidándose como una herramienta fundamental para la predicción de precios. Gracias a su capacidad para analizar grandes volúmenes de datos y detectar patrones complejos que los modelos tradicionales no logran identificar, el aprendizaje automático permite realizar estimaciones más precisas y adaptadas a las dinámicas reales del mercado.

3.1.5 Ecología y Sostenibilidad

En este apartado exploraremos el significado de la sostenibilidad aplicado al sector inmobiliario. Hay unos conceptos que se van a ir explicando con el fin de poder entender mejor esta investigación.

En un primer instante, hablaremos de la eficiencia energética. Esta se refiere a una optimización del uso de los suministros y energía dentro de la vivienda. Con ello se quiere evitar desperdicios de energía y usar los menos recursos disponibles. Esto se suele lograr gracias a innovaciones y mejoras dentro de los materiales usados para construir las viviendas (Santander, 2023).

Por ejemplo, a través de una aislamiento eficiente de una vivienda, se requiere menos energía para mantenerla a una temperatura ideal.

Una mejora en este ámbito supone unas ventajas para el hogar. Efectivamente, permite un ahorro económico al necesitar menos calefacción, luz, agua, etc.

También reduce el impacto y la huella sobre el medio ambiente. Un menor uso de energía disminuye las emisiones de gases a efecto invernadero.

Otra ventaja es que en caso de haber una crisis energética, el hogar se vería menos impactado por ello.

A contrario, el coste para adecuar una vivienda y que sea más eficiente puede ser elevado. Pese a ese mayor coste en un principio, a largo plazo representa un ahorro económico. Sin embargo, se podría preguntar si la gente de verdad está dispuesta a pagar más por ello.

Para medir la eficiencia energética de las viviendas se usa una clasificación que va de A hasta G, donde cada uno nos indica el nivel de eficiencia energético del hogar.

Figura 18.

Clasificación energética

CALIFICACIÓN ENERGÉTICA DEL EDIFICIO EXISTENTE ETIQUETA

DATOS DEL EDIFICIO

Normativa vigente construcción / rehabilitación: Tipo de edificio:

Inserir aquí la normativa vigente: Dirección:

Municipio: Inserir aquí el municipio:

Referencia catastral: CP: Inserir aquí el código postal:

Inserir aquí la referencia catastral: IC: Inserir aquí la IC:

ESCALA DE LA CALIFICACIÓN ENERGÉTICA

Calificación	Consumo de energía kWh/m² año	Emissiones kg CO ₂ /m² año
A más eficiente		
B		
C	XX	
D		XX
E		
F		
G menos eficiente		

REGISTRO

Inserir aquí el número de registro:

Inserir aquí la fecha como dd/mm/aaaa:

ESPAÑA
Directiva 2010/31 /UE

Fuente. Google image.

Además del certificado energético también se destacan dos certificaciones ampliamente reconocidas a nivel internacional: LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*) y BREEAM (*Building Research Establishment Environmental Assessment Method*). Ambas son hechas por empresas sin ánimo de lucro y tienen como objetivo evaluar y certificar el grado de sostenibilidad de un edificio en función de distintos criterios como la eficiencia energética, el uso de materiales, la gestión del agua, el confort interior o el impacto medioambiental.

BREEAM, de origen británico, es un sistema que se centra más en normativas se adapta a las normativas locales de diferentes países de Europa. Por otro lado, LEED, desarrollado en Estados Unidos, tiene un enfoque más global y estandarizado, con presencia en más de 136 países (García, 2018).

Ambos sistemas se aplican a todo tipo de construcciones —obras nuevas, rehabilitaciones o en uso, almacenes logísticos, hospitales, hoteles, viviendas, etc.

Utilizan escalas de puntuación que permiten clasificar los edificios según su nivel de sostenibilidad: desde “Correcto” a “Excepcional” en el caso de BREEAM, y desde

“Registrado” hasta “Platino” en LEED. Para sacarse la certificación BREEAM se requiere una persona acreditada con derechos para poder darla a un proyecto mientras que el LEED no es imprescindible.

En cuanto a los requisitos: En el caso de LEED, cada categoría incluye ciertos requerimientos obligatorios que deben cumplirse para continuar y pasar al siguiente nivel. En cambio, BREEAM plantea un enfoque más flexible, exigiendo determinados requisitos mínimos solo si se desea obtener un nivel concreto

Estas certificaciones no solo contribuyen a reducir el impacto ambiental, sino que también añaden valor al inmueble, mejoran su eficiencia operativa y lo hacen más atractivo para inversores y usuarios comprometidos con la sostenibilidad.

La sostenibilidad es un asunto cada vez más importante a día de hoy y no pierde de su importancia en el sector inmobiliario. Tanto del lado de la oferta como la demanda de bienes inmobiliarios, desde su construcción hasta su consumo diario. Queremos investigar si realmente cada vez más personas tienen criterios de sostenibilidad en su compra de nuevos bienes. Según un estudio de Fotocasa, el 95,9% de los españoles que buscan mudarse a una vivienda en propiedad, piensan que es fundamental que esta sea sostenible importante vivir en una casa sostenible. Es de relevancia tener que averiguar por ejemplo, sobre el consumo energético del inmueble ya que podría afectar al precio de este. Además, en el 43,7% de los futuros compradores y el 45,4% de los que quieren alquilar, tienen este criterio en mente por el ahorro económico y reducción del impacto medioambiental que supone la compra o alquiler de una casa sostenible (Fotocasa & Solvia, 2023).

Luego la mayoría de las transacciones se hacen con viviendas de segunda mano y la gente que compre estas suelen hacer renovaciones, alrededor de un 87% en España. En aquel caso, estas personas deberían de tener en cuenta variables de sostenibilidad para estas renovaciones. Por ejemplo, se suele querer conseguir un máximo de luz natural en la vivienda con el fin de reducir la consumición de electricidad. Muchos consideran la instalación de energías renovables como los paneles fotovoltaicos y/o suelos radiantes.

También se comprometen muchos en comprar electrodomésticos más eficientes y con mejor certificado energético (Fotocasa & Solvia, 2023).

Sin embargo, aun gente se ve frenada en la implementación de estas técnicas más sostenibles al representar un coste adicional que muchos no se pueden permitir. Tal como piensan muchos individuos en España, capaz deberían de ser actuaciones más subvencionadas por el estado y la administración pública.

Las mismas conclusiones se pueden observar con los que optan por una compra de una obra nueva. Un 93% consideran que una vivienda con una eficiencia a nivel de sostenibilidad es factor importante, como por ejemplo que tenga energías renovables. De lo 7% restantes, la mayoría tiene barreras por culpa del coste y la elevación del precio de la vivienda que supone estos criterios sostenibles (Fotocasa & Solvia, 2023).

Es verdad que esta sostenibilidad tiene un coste adicional que no todos se pueden permitir, del total de la demanda, los compradores tienen mayor predisposición asumir una inversión superior por tener una vivienda sostenible en comparación con los que buscan alquiler. Un 53,5% frente a un 42,7%. Esto se debe a que los compradores tienen una visión a más largo plazo y piensan que es una mejor inversión de cara al futuro. En la realidad, en muchos casos dependerá del sobre coste que supone y si los compradores se lo pueden o no permitir (Fotocasa & Solvia, 2023).

El estudio de Fotocasa & Solvia. (2023), también hizo un análisis del comportamiento del consumidor mirando cuanto estarían dispuestos a pagar los compradores adicionalmente para obtener una vivienda sostenible. Un 28,7% pagaría un máximo de 5% adicional a su presupuesto inicial por una vivienda sostenible y un 37,2% hasta un 10% adicional.

Comparación y diferencias con datos recopilados:

Sin embargo, es importante destacar que según la encuesta realizada a lo largo de esta investigación, resulta que un 71,7% de los agentes inmobiliarios afirman que rara vez los factores de sostenibilidad y eficiencia energética influyen en la decisión de compra de los

clientes. Además, más de la mitad (60,9%) dicen que sus clientes casi ni mencionan estos criterios. Luego, no parece que una vivienda con mejor eficiencia energética se venda más rápido para más de $\frac{3}{4}$ de los encuestados. Los clientes tampoco están dispuestos a pagar más por ello. Prefieren hacer renovaciones ellos mismos a lo largo del tiempo con según sus presupuestos.

3.2.5 Análisis de la competencia. (Fuerzas de Porter)

Clientes: (Compradores)

Los compradores en Valencia, tanto nacionales como internacionales están cada vez más informados gracias a portales digitales, comparadores de precios y asesoramiento online. Efectivamente, hoy en día, los compradores pueden comparar precios, ver fotos, estudiar zonas y consultar valoraciones sin salir de casa. Esto les da mayor capacidad para negociar precios y condiciones al entender mejor el mercado y saber como funciona. Sin embargo, la falta de stock de viviendas disponibles, especialmente sostenible y bien ubicada, reduce en una gran parte su poder de negociación.

Luego la demanda extranjera (nórdicos, alemanes, franceses), suelen tener más poder de negociación frente a la demanda nacional al tener un poder adquisitivo más elevado.

En conclusión, el poder de compra de los clientes es medio-bajo al haber poca oferta y mucha demanda. Sin embargo, los compradores mantienen poder de negociación al tener mucha información a su alcance.

Proveedores: Oferta

En el sector inmobiliario, consideraremos como proveedores a los propietarios de los inmuebles, ya que son ellos quienes deciden si venden, cuándo, a qué precio y en qué condiciones. En mercados como el de Valencia, donde hay zonas con alta demanda y escasez de vivienda (sobre todo nueva o reformada), los propietarios tienen un mayor poder de negociación.

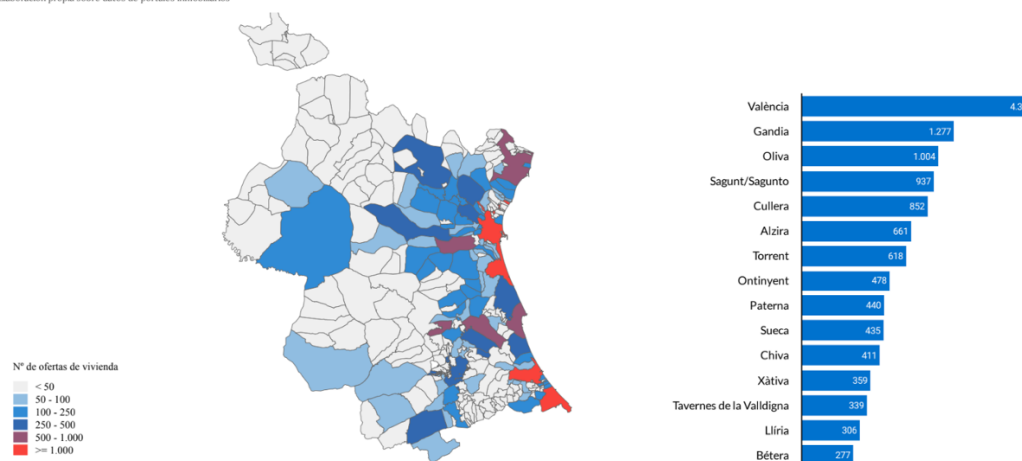
Este poder se refuerza cuando el propietario no tiene prisa por vender o cuando se trata de activos especialmente atractivos (bien ubicados, con terraza, vistas, eficiencia energética, etc.).

Según el informe de Keller Williams CPI Gestión, del cuarto trimestre del 2024, la oferta disponible en diciembre del 2024, alcanzaba unas 4379 viviendas en Valencia.

Figura 19.

Numero de ofertas de viviendas en venta T4 2024

Número de ofertas de vivienda en venta
Principales municipios Valencia/València. Último trimestre
Elaboración propia sobre datos de portales inmobiliarios



Fuente. Keller Williams CPI Gestión. (2024). Mercado inmobiliario de Valencia cuarto trimestre 2024.

En el caso de Valencia, si consultamos Idealista, uno de los portales inmobiliarios más utilizados en España, podemos observar que en mayo de 2025 hay aproximadamente 3.480 propiedades en venta. Sin embargo, es importante señalar que muchos de estos anuncios están duplicados, ya que varios agentes publican el mismo inmueble. Por tanto, la oferta real es inferior a esta cifra. Luego también cabe destacar que 46 propiedades de las que están publicadas en idealista están ocupadas ilegalmente, en la provincia de Valencia esta cifra aumenta a 144. Pese a que sea un número no muy elevado, este riesgo

tiene cada vez mas importancia. En caso de una compra por inversion, el aumento de los precios de alquiler en la ciudad de Valencia incrementan las porbabilidades de faltas de pago y ocupas. Como consecuencia los inversores buscan mayor rentabilidad. Si los propietarios perciben mayores dificultades para rentabilizar sus inmuebles a través del alquiler, esto puede reducir el atractivo del mercado inmobiliario como inversión, disminuyendo la demanda de compra y presionando los precios a la baja. Sin embargo, en zonas donde el riesgo percibido es menor, los inversores pueden concentrar su demanda, generando aumentos de precios localizados.

Según un artículo publicado en El País (marzo de 2025), "El sector inmobiliario valenciano en jaque: las agencias se quedan sin pisos que vender", la oferta de viviendas en Valencia ha caído un 75% desde 2019, pasando de unos 13.364 inmuebles disponibles a unos 3.000 en marzo de 2025, según datos de la Asociación de Inmobiliarias de la Comunidad Valenciana (Asicval). Esta falta de oferta hace que muchos pisos se vendan en menos de 24 horas y, en muchos casos, ni siquiera lleguen a aparecer en los portales como Idealista. Esta situación refleja claramente que hay más demanda que oferta, lo que da aún más poder a los propietarios a la hora de fijar precios o condiciones, y complica mucho el trabajo de las agencias que no consiguen suficiente producto para ofrecer a sus clientes.

Amenaza de nuevos competidores:

Entrar al mercado inmobiliario en Valencia no es excesivamente difícil, por ejemplo las agencias digitales o los agentes independientes que operan por cuenta propia, pueden entrar en el mercado de manera facil. Gracias a la digitalización, hoy en día es posible captar clientes a través de redes sociales, portales inmobiliarios y estrategias de marketing online sin necesidad de tener una oficina física ni una gran inversión inicial.

Sin embargo, existen barreras de entrada que siguen siendo relevantes. En primer lugar, el conocimiento profundo del mercado local es clave para tener éxito: las dinámicas de cada barrio, la evolución de los precios, las particularidades urbanísticas o los perfiles de demanda son aspectos que solo se dominan con experiencia. Además, construir una red de contactos sólida (propietarios, promotoras, notarios, bancos, etc.) lleva tiempo y es un factor diferencial importante.

Otra barrera es la reputación y la confianza, que son esenciales en un sector donde las operaciones implican altos valores económicos. Las agencias consolidadas o los agentes con años de trayectoria tienen una ventaja frente a los recién llegados, que deben demostrar credibilidad y profesionalismo en un mercado muy competitivo.

Por último, aunque los costes de entrada no son extremadamente altos, la obtención de licencias, la formación profesional y la adaptación a normativas locales pueden suponer trabas adicionales para nuevos competidores, especialmente si no están familiarizados con el marco legal o fiscal español.

En resumen, aunque técnicamente es sencillo comenzar a operar en el sector, mantenerse y destacar en un entorno tan competitivo como el inmobiliario valenciano requiere recursos, habilidades y relaciones, lo que modera el riesgo real de entrada de nuevos actores.

Amenaza de productos sustitutivos:

Uno de los principales productos sustitutivos a la compra de vivienda es el alquiler, especialmente entre los segmentos de población que no tienen acceso a financiación hipotecaria o carecen del ahorro necesario para afrontar una entrada.

España ha mostrado históricamente una preferencia cultural por la compra de vivienda, frente al alquiler. Según el informe conjunto de Fotocasa y Solvia (2023), a nivel nacional, el 63% de las personas que están buscando una vivienda prefieren comprar, mientras que el 37% opta por alquilar. En la Comunidad Valenciana, estos porcentajes son aún más marcados: el 67,3% prefiere la compra y el 32,7% el alquiler.

Sin embargo, el mismo estudio señala que un 43% de los inquilinos afirman que alquilan porque no pueden permitirse comprar. Esto indica que el alquiler no siempre es una elección libre, sino que en muchos casos responde a limitaciones económicas. Así, el alquiler actúa como un sustituto directo de la compra de vivienda, especialmente para los jóvenes y hogares con menor capacidad de endeudamiento.

Además del alquiler, en los últimos años ha surgido una alternativa emergente: el co-living. Esta modalidad combina vivienda con servicios compartidos, contratos flexibles y una comunidad de residentes. Esta nueva tendencia se ha expandido especialmente gracias al crecimiento del trabajo digital y remoto. Según el Informe de Tendencias del

Sector Inmobiliario en España 2024 elaborado por Savills, el co-living está creciendo especialmente en ciudades con atractivo internacional y presencia de nómadas digitales, como es el caso de Valencia, donde la calidad de vida, el clima y el coste relativamente accesible atraen a este tipo de perfil. Se está invirtiendo mucho en este sector al tener buenas expectativas de crecimiento, en 2023 se invirtió unos 70 millones de euros.

Aunque su cuota de mercado sigue siendo reducida en comparación con el alquiler tradicional, el co-living representa una alternativa real a la compra o al alquiler tradicional, especialmente para perfiles jóvenes, trabajadores remotos y personas que buscan flexibilidad en el acceso a la vivienda.

Rivalidad entre competidores existentes:

El mercado inmobiliario valenciano es muy competitivo, con una gran cantidad de agencias, promotores y agentes independientes. Esta amplia variedad de actores ofrece servicios similares, principalmente centrados en el asesoramiento en la compra, venta o alquiler de viviendas. Esto genera una fuerte competencia, donde diferenciarse se vuelve clave: ya sea por el tipo de producto que se maneja, la zona geográfica, el servicio al cliente, el uso de herramientas tecnológicas o el enfoque hacia clientes nacionales o internacionales.

Según datos del portal Spainhouses.net (2025), en la Comunidad Valenciana hay más de 767 agencias inmobiliarias activas, sin contar los muchos agentes independientes que también operan por cuenta propia. Si miramos la base de datos SABI encontramos unas 1.635 agencias inmobiliarias activas en la Comunidad Valenciana. En Valencia, estas se elevan a unas 309 agencias.

No obstante, en este contexto de alta competencia, han surgido también iniciativas de cooperación entre agencias. Por ejemplo a través de asociaciones profesionales como ASICVAL (Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana). Esta organización agrupa a cientos de profesionales del sector con el objetivo de fomentar la colaboración entre agencias, mejorar la transparencia en las operaciones y elevar la calidad del servicio.

Además de ASICVAL también existe FAI, la Federación de Asociaciones Inmobiliarias en colaboración que está compuesta por 27 asociaciones inmobiliarias a nivel tanto autonómico como local. En total representa una asociación de unas 890 agencias inmobiliarias.

Una de las herramientas más destacadas que impulsa ASICVAL y FAI es el sistema MLS (Multiple Listing Service), que permite a las agencias compartir sus inmuebles en exclusiva con otras agencias asociadas. Se busca fomentar el acceso a la información de bienes en el mercado. Esto multiplica las opciones de venta o alquiler, ya que cualquier inmueble compartido puede ser ofrecido por cualquier otra agencia miembro, manteniendo al mismo tiempo un marco de confianza, profesionalidad y buenas prácticas.

Además, existen diferentes MLS locales en zonas como Valencia capital, Dénia, Moraira o Jávea, que permiten una mayor eficiencia en mercados muy dinámicos y con gran demanda extranjera. Esta colaboración ayuda a reducir la competencia directa entre agencias, ya que transforma a las inmobiliarias competidoras en potenciales colaboradoras, generando una red compartida de producto y clientes.

En resumen, aunque la rivalidad entre competidores en el sector inmobiliario valenciano es muy alta, existen mecanismos que favorecen la cooperación en lugar de la confrontación directa, lo que aporta valor tanto a los profesionales del sector como al cliente final.

3.3 Ciclo de vida del sector inmobiliario y perspectivas futuras.

El mercado inmobiliario en España y, en particular, en la Comunidad Valenciana, continúa en una fase de crecimiento sostenido. A pesar del incremento prolongado de precios de las viviendas, lo cual se eleva a una variación del +56 % desde 2014, los indicadores actuales muestran que no nos estamos enfrentando a una burbuja inmobiliaria, sino que el sector se mantiene sólido (Bankinter, 2024).

En Valencia, el mercado inmobiliario continúa en expansión, siendo conocida como una ubicación atractiva para los inversores debido a sus altos niveles de rentabilidad. La

Comunidad Valenciana representa una parte significativa de las inversiones inmobiliarias en España, concentrando aproximadamente el 10 % del total nacional (Torres, 2024).

El aumento de la inversión en la región se explica, en parte, por el interés de los inversores en buscar alternativas más rentables frente a Madrid y Barcelona, donde los precios han alcanzado niveles muy elevados, reduciendo el margen de rentabilidad. Por ello, Valencia se ha posicionado como una opción atractiva, ofreciendo oportunidades tanto en el mercado residencial como en el comercial y logístico (Urbanitae, 2024).

El atractivo de Valencia no solo se debe en su competitividad en precios, sino también en su sólido crecimiento económico, las continuas mejoras en infraestructuras y su ubicación estratégica dentro del corredor mediterráneo, factores que impulsan la demanda tanto a nivel residencial como comercial y logístico (Urbanitae, 2024).

Además, se observa un creciente interés en nuevos modelos habitacionales, como el co-living y el flex-living, que responden a la evolución de la demanda y las tendencias de vivienda compartida y flexible (Urbanitae, 2024).

Luego, según un informe de CBRE, publicado en enero del 2025, la inversión inmobiliaria en España, deberá de crecer un 15% a lo largo del año. Pese la creación de nuevas obras, estas no seran suficientes para cubrir la demanda. Se ha otorgado en España unos 138.000 permisos de obra nueva en 2025. Luego, a nivel de transacciones en compraventa se espera a largo plazo una estabilización entorno a las 600-650 mil transacciones, habiendo una prevision de 680.000 para 2025.

De acuerdo con estimaciones recientes de Bankinter (diciembre 2024), los precios de la vivienda seguirán incrementándose por arriba de la inflación en los próximos años. Se prevé un aumento del +8 % en 2024 y del +5 % en 2025. Este crecimiento se verá impulsado por diversos factores, entre ellos:

- Un mercado laboral que va mejorando tal como hemos podido ver con la mejora de tasa de paro. Esto contribuye a una mayor estabilidad en la demanda de vivienda.

- La escasez de oferta de vivienda disponible, lo que genera presión alcista sobre los precios.
- El fuerte incremento del precio del alquiler, que ha subido un +14 % en 1 año, en comparación con enero 2024 (idealista, 2025), incentivando a muchos hogares a optar por la compra en lugar del arrendamiento.
- Las reducciones en los tipos de interés actuarán como un estímulo adicional para la inversión inmobiliaria.

Uno de los principales desafíos del sector es la escasa oferta de viviendas tanto de segunda mano como de obras nuevas. Efectivamente, existen pocos suelos disponibles para construir nuevos edificios.

Otro aspecto clave que demuestra la estabilidad del mercado es la evolución de los ratios de accesibilidad a una vivienda y las tasas de esfuerzo de los hogares. El primero nos enseña qué tan fácil es para una persona o familia comprar una vivienda en función de sus ingresos, mientras que el segundo qué porcentaje del salario mensual de una persona o familia se destina al pago de la hipoteca o del alquiler.

A pesar de la subida de precios, estos indicadores se mantienen en niveles razonables. Tenemos una tasa de accesibilidad en 2024 del 7,3. Este 7,3 significa que una familia, con sus ingresos anuales íntegros, tardaría 7,3 años en pagar una vivienda si destinara el 100 % de su sueldo a ello y no gastara en nada más. Luego, se estima que la tasa de esfuerzo en 2024 esté del 36 %, lo que indica que el acceso a la compra sigue siendo viable para una parte significativa de la población (Bankinter, 2024). En el primer trimestre del 2025, según el informe de Tinsa, esta tasa ha pasado del 35,5% al 34,9%. Esta bajada se debe mayormente a una recuperación del poder de compra dentro de los hogares, lo cual ha permitido compensar en parte el aumento de los precios de la vivienda.

Metodología

El presente trabajo adopta un enfoque cuantitativo y descriptivo, orientado a comprender el comportamiento actual del mercado inmobiliario residencial en la provincia de Valencia, así como la percepción sobre la evolución de los precios, la escasez de stock y la relevancia de la sostenibilidad como criterio de decisión en la compra de vivienda.

La investigación se desarrolló en dos fases complementarias:

Revisión bibliográfica:

En primer lugar, se realizó una revisión bibliográfica y documental a partir de fuentes secundarias, tales como informes de organismos públicos como por ejemplo la INE o Registradores de España. Luego se ha revisado informes del sector de empresas como Savills, CBRE, Fotocasa, Tinsa, etc. Finalmente se usó literatura académica y artículos relacionados con la evolución del mercado inmobiliario, la sostenibilidad y la dinámica de oferta y demanda. Esta etapa permitió contextualizar el estudio, identificar los principales factores en juego y establecer las bases conceptuales para el análisis posterior.

Recogida de datos primarios mediante encuesta:

En una segunda fase, se llevó a cabo un análisis cuantitativo basado en una encuesta estructurada dirigida a profesionales del sector inmobiliario (agentes, promotores, consultores, gestores de activos, etc.) que operan en la provincia de Valencia. Estuve en un primer lugar contactando con agentes a través de grupos Whatsapp de MLS de Valencia. Luego, estuve yendo de manera proactiva a unas agencias ubicadas en Valencia a pedir ayuda en mi investigación.

La encuesta se hizo de manera anónima para con el objetivo de fomentar respuestas sinceras y libres de sesgos sociales o profesionales.

El objetivo fue obtener información directa sobre la situación del mercado desde la perspectiva de quienes participan activamente en él, transformando así los datos secundarios en observaciones primarias.

La recogida de respuestas se realizó a través de un formulario en línea (Google Forms), difundido por medios digitales. Las respuestas fueron tratadas de forma anónima y analizadas mediante técnicas de estadística descriptiva, con el objetivo de identificar tendencias.

Este diseño metodológico mixto permite fundamentar las conclusiones del estudio en una base empírica sólida, a partir de una combinación de fuentes secundarias contrastadas y datos primarios procedentes de la experiencia profesional directa en el sector inmobiliario valenciano.

Análisis

Población y muestra:

En esta investigación se quiere investigar sobre hábitos de compra y tendencias del mercado inmobiliario residencial en Valencia. Inicialmente se contempló la posibilidad de utilizar como muestra potenciales compradores en la ciudad.

No obstante, debido a tener recursos limitados se ha optado por alternativa que resulta más adecuada a mi estudio y sus objetivos. Efectivamente, la opción elegida fue tener como muestra a agentes inmobiliarios. Estos profesionales poseen un conocimiento profundo y actualizado tanto del mercado local como de las preferencias, comportamientos y necesidades de sus clientes. Su experiencia directa en el sector permite obtener información más precisa, completa y fundamentada. Esto me permitió tener una visión más integral que habría sido difícil de alcanzar únicamente a través de la perspectiva del comprador particular.

Perfil de los encuestados:

En total, se recogieron 45 respuestas de agentes inmobiliarios activos en Valencia y su entorno.

Tal como se puede ver en los anexos 3 y 4 la credibilidad de los datos obtenidos se refuerza por el perfil profesional de los encuestados, quienes cuentan con experiencia en el sector y ocupan posiciones de responsabilidad en sus agencias.

En cuanto a su experiencia profesional, un 73,3 % de los participantes cuenta con más de 10 años de trayectoria en el sector, lo cual otorga mayor solidez a los resultados recopilados.

Respecto al rol profesional, la mayoría de los encuestados se desempeña como responsables de agencia. Luego siguen los agentes inmobiliarios autónomos y los comerciales de agencia. Algunos encuestados indicaron desempeñar múltiples funciones dentro de su empresa.

En relación a la localización de su actividad (anexo 5) la mayor parte de los encuestados desarrolla su trabajo en la ciudad de Valencia y su área metropolitana, incluyendo municipios como Torrent, Paterna o Mislata, Aldaia, Alaquas y Sagunto. No obstante, también se registraron respuestas de agentes que operan en otras zonas de la provincia, como Gandía.

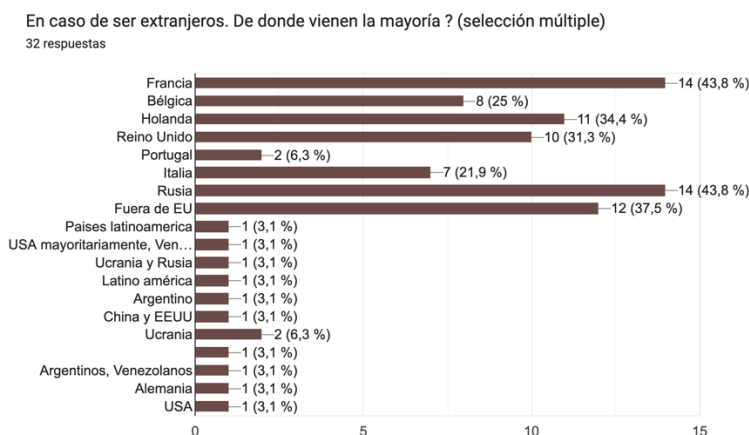
En cuanto al perfil de los compradores tal como se ve en el anexo 6, un 51,1 % de los agentes inmobiliarios indicó trabajar indistintamente con clientes nacionales y extranjeros, mientras que el 48,9 % afirmó operar principalmente con compradores nacionales. Ninguno de los encuestados trabaja exclusivamente con clientes extranjeros.

Respecto a la procedencia de los compradores extranjeros, los países más mencionados fueron Francia, Bélgica, Holanda, Reino Unido, Italia y Rusia aunque también se mencionaron casos de clientes de Alemania o incluso de fuera de Europa. Esto confirma

el atractivo internacional que mantiene la ciudad de Valencia y sus alrededores, especialmente entre europeos del norte y del oeste.

Figura 20

Origen pais clientes.



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Evolución del mercado y precios:

La casi totalidad de los agentes inmobiliarios (95,6 %) (anexo 7) afirma haber percibido una subida significativa de los precios en el último año. Esta percepción unánime pone de manifiesto una tendencia alcista consolidada en el mercado valenciano, que ha sido reconocida incluso por los profesionales con mayor experiencia. Solo un 4,4 % señala subidas más leves, y ningún encuestado reportó estabilidad o descenso, lo cual refuerza la idea de una presión constante al alza.

De acuerdo con los resultados actualizados, el 44,4 % de los agentes inmobiliarios estima que los precios han subido más del 15 % en el último año, lo que refuerza la percepción de un crecimiento acelerado en el mercado residencial valenciano. Le sigue un 37,8 % que considera que el aumento ha sido de entre un 10 % y un 15 %, mientras que un grupo minoritario, el 11,1 %, reporta subidas más moderadas (entre 5 %

y 10 %). Solo un 2,2 % percibe subidas inferiores al 5 % y un porcentaje similar declara no tener una estimación clara.

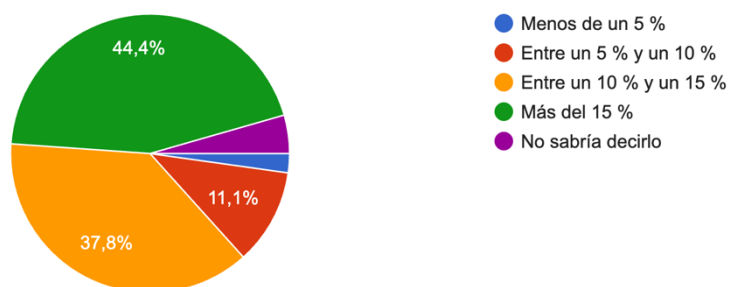
Este reparto muestra que más del 82 % de los profesionales considera que los precios han subido por encima del 10 %, lo cual subraya el fuerte dinamismo del mercado.

Figura 21

Subida de precios %

¿Qué porcentaje estimas que han subido los precios en tu zona durante el último año?

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Luego, el 80 % de los agentes encuestados cree que los precios seguirán subiendo claramente en 2025, mientras que el 13,3 % opina que los precios se estabilizarán.

Tan solo un 6,7 % se muestra indeciso o no responde. Este resultado refleja una confianza mayoritaria en la prolongación del ciclo alcista. (Anexo 8)

En cuanto a perspectivas futuras, el 40 % de los encuestados estima que los precios crecerán entre un 5 % y un 10 %, mientras que un 20 % espera un aumento todavía mayor, entre un 10 % y un 15 %. Luego un 13,3 % prevé subidas superiores al 15 %, y un 15,6 % considera que el alza será inferior al 5 %. Solo un 11,1 % no tiene una estimación clara.

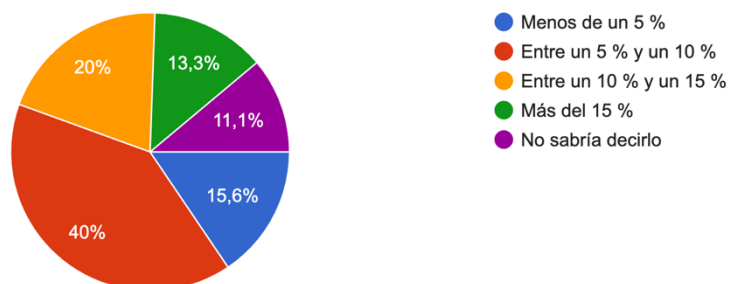
Este reparto sugiere que los profesionales del sector esperan en su mayoría una subida moderada pero constante, sin prever una desaceleración relevante a corto plazo.

Figura 22

Proporción de las subidas futuras de precio.

¿Qué porcentaje estimas que subirán los precios en tu zona en este año 2025?

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

La escasez de oferta fue señalada por el 97,8 % de los encuestados como el factor clave que impulsa el aumento de precios.

Le siguen la alta demanda local (40 %), la inversión extranjera (33,3 %) y la financiación accesible (24,4 %). Otros factores como la revalorización de barrios periféricos o el efecto refugio frente a la inflación fueron mencionados con menor frecuencia.

Según los agentes inmobiliarios encuestados, los distritos que más han subido de precio en Valencia durante el último año son Poblat Maritim y Campanar (10%), Ciutat Vella (20%) y L'Eixample que ha sido elegido por el 17,5 % de los participantes. Luego Extramur, Patraix y Quatre Carreres subieron de precio en mayor medida para un 7,5% de los encuestados. (Anexo 9)

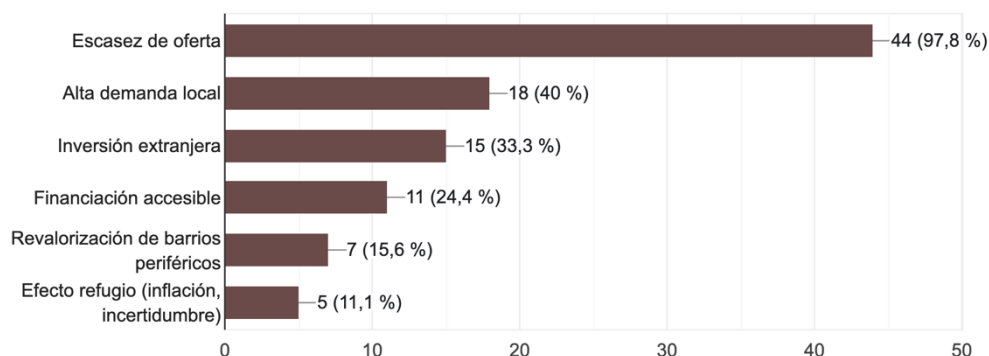
Ademas, la gran mayoría de los agentes inmobiliarios encuestados (86,7 %) afirma que la ciudad de Valencia es donde se nota más presión de la demanda, seguido por otras zonas con alta demanda son Torrent (24,4 %), Sagunto (15,6 %), Paterna (13,3 %), Burjassot y Mislata (alrededor del 6–9 %). (Anexo 12)

Figura 23

Factor de la subida de precio

¿Cuáles crees que son los principales factores que impulsan el aumento de precios actualmente? (selección múltiple)

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Oferta y Stock disponible:

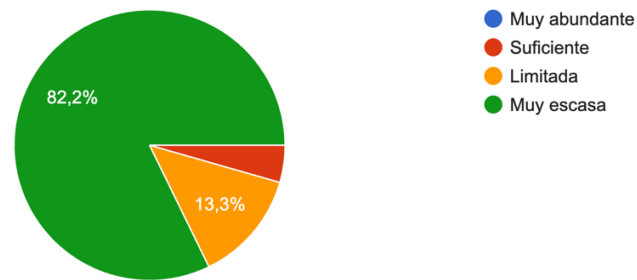
La casi totalidad de los agentes afirma haber observado una reducción clara del stock de viviendas disponibles en los últimos años calificando un 82,2 % de los encuestados la disponibilidad de viviendas en Valencia como muy escasa, mientras que un 13,3 % la considera simplemente limitada. Solo un 4,4 % estima que la oferta es suficiente, y ninguno la define como abundante.

Figura 24

Disponibilidad actual.

¿Cómo calificarías la disponibilidad de viviendas en venta en Valencia actualmente?

45 respuestas

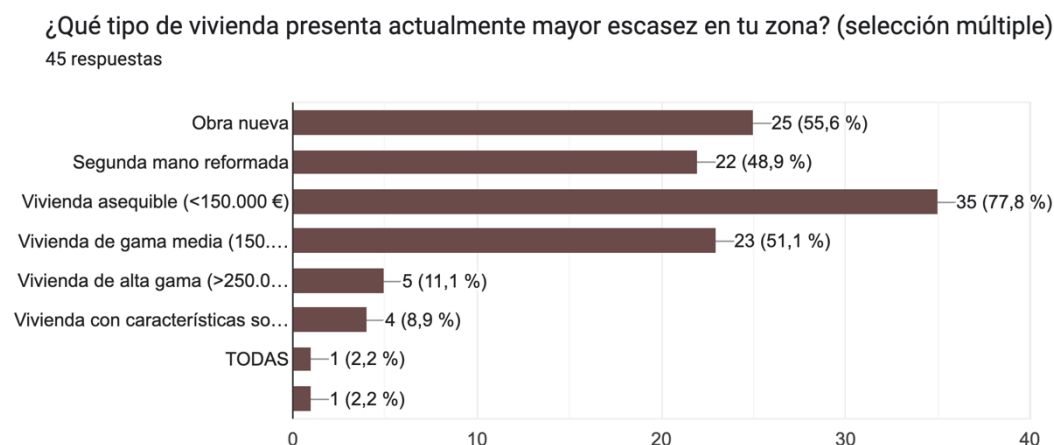


Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Las tipologías con mayor escasez, según los encuestados, son las viviendas asequibles de menos de 150.000 € (77,8 %), la obra nueva (55,6 %), las viviendas de gama media (51,1%) y la segunda mano reformada (48,9 %). Estos datos sugieren que el déficit de oferta afecta principalmente al segmento medio y bajo del mercado, es decir, el más necesario para los compradores locales y los jóvenes.

Figura 25

Tipo de vivienda en escasez.

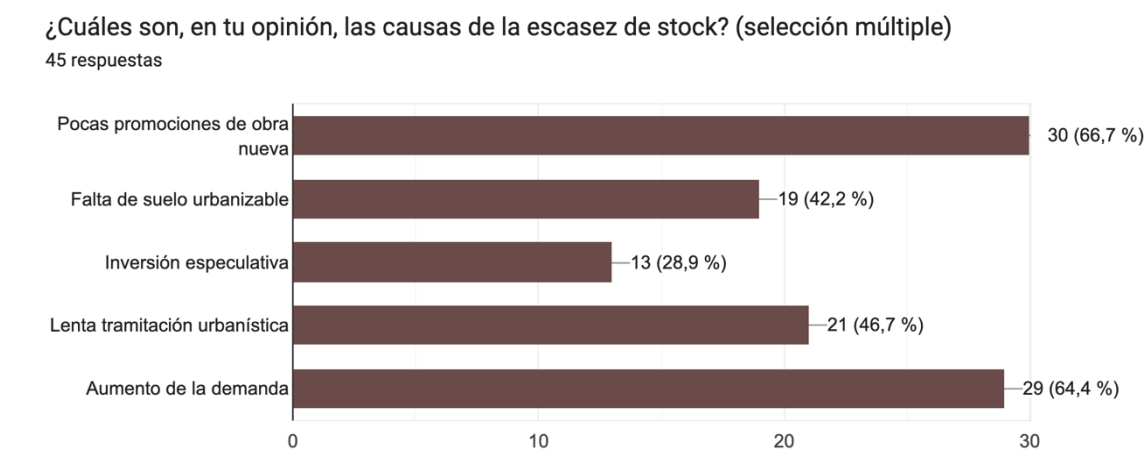


Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Según los agentes inmobiliarios, la escasez se debe sobre todo por un aumento de la demanda y las pocas promociones de obra nueva. Luego también se destaca la falta de suelo junto con la lenta tramitación de urbanización.

Figura 26

Causas de escasez de stock



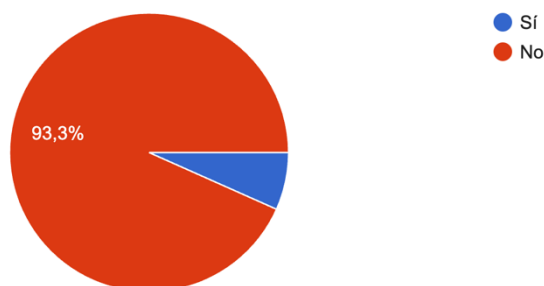
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

El 93,3 % de los encuestados considera que el parque de viviendas de segunda mano no es suficiente para cubrir la demanda actual. Solo un 6,7 % opina lo contrario.

Figura 27

Stock segunda mano para responder a la demanda.

Crees que el parque de viviendas de segunda mano cubre suficientemente la demanda?
45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Perfil de la demanda y uso de los inmuebles:

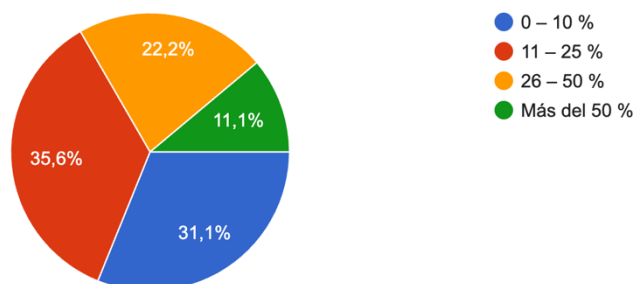
El 35,6 % de los agentes estima que entre el 11 % y el 25 % de sus clientes compran con fines de inversión, y un 31,1 % indica que esta cifra no supera el 10 %. Sin embargo, un 22,2 % sitúa el volumen de inversores entre el 26 % y el 50 %, y un 11,1 % afirma que más de la mitad de sus compradores invierte. Esto muestra que, aunque la mayoría de las operaciones aún están motivadas por la búsqueda de residencia habitual, existe una presencia significativa del perfil inversor, que tiene impacto sobre la disponibilidad y los precios, especialmente en las zonas más atractivas para la rentabilidad.

Figura 28

Inversión

¿Qué porcentaje aproximado de tus clientes compra para invertir (no para residir)?

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

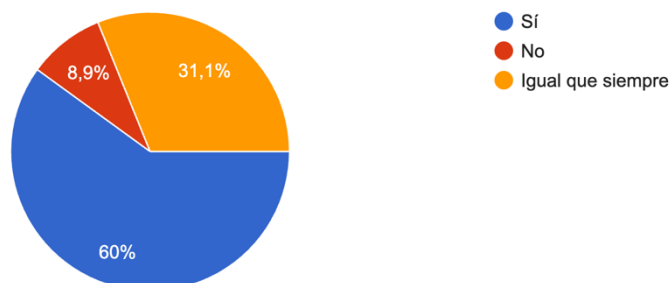
El 60 % de los encuestados declara haber notado un incremento reciente en la presencia de compradores extranjeros. Un 31,1 % considera que su volumen se mantiene estable y solo un 8,9 % afirma que ha disminuido. Demuestra la atracción de Valencia por parte de los extranjeros.

Figura 29

Crecimiento de compradores extranjeros

¿Has notado un aumento reciente de compradores extranjeros?

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

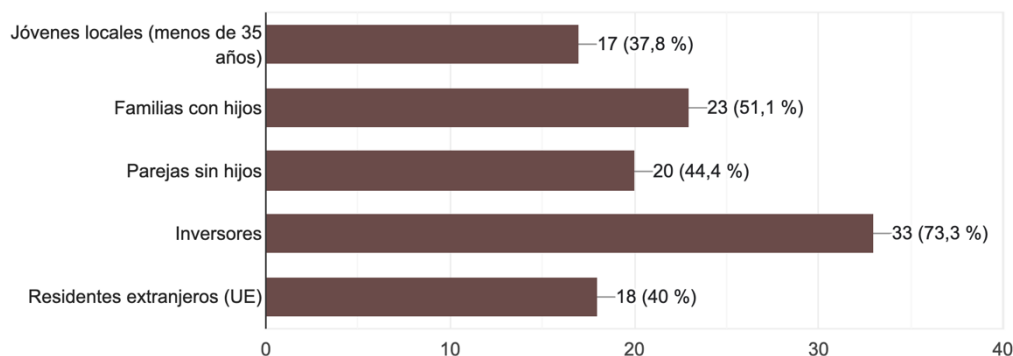
Los perfiles más observados por los agentes inmobiliarios son los inversores (73,3 %) y las familias con hijos (51,1 %), seguidos por parejas sin hijos (44,4 %) y jóvenes locales menores de 35 años (37,8 %).

Figura 30

Perfil de compradores

¿Qué perfiles de comprador ves con mayor frecuencia? (selección múltiple)

45 respuestas



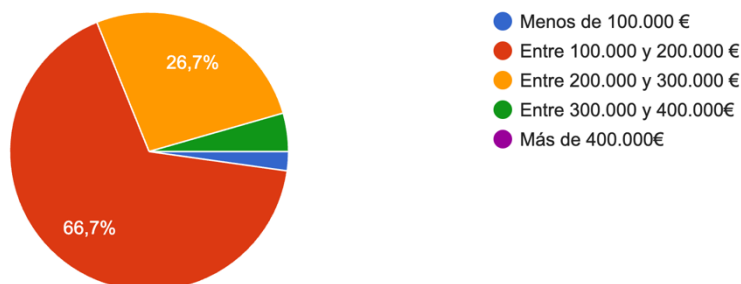
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

El rango de precios más demandado por los clientes se sitúa entre 100.000 € y 200.000 € (66,7 %), seguido por el segmento de 200.000 € a 300.000 € (26,7 %). Solo un pequeño porcentaje demanda viviendas más caras o por debajo de 100.000 €. Este resultado confirma que la mayoría del mercado se concentra en el segmento medio, donde también se observa la mayor escasez de oferta, como revelaron gráficos anteriores.

Figura 31

Rangos de precios de las demandas

¿Cuál es el rango de precio más demandado actualmente?
45 respuestas



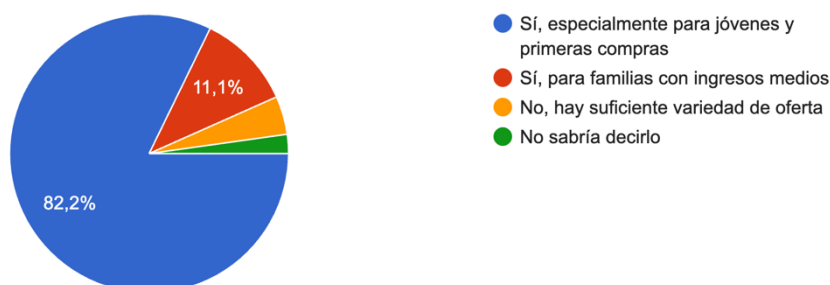
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Un 82,2 % de los agentes considera que la disponibilidad actual de viviendas dificulta especialmente el acceso a la vivienda para jóvenes y personas que compran por primera vez. Otro 11,1 % señala que también afecta a las familias con ingresos medios.

Figura 32

Dificultad al acceso de viviendas

¿Crees que la disponibilidad actual de stock dificulta el acceso a la vivienda para ciertos perfiles de compradores?
45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Sostenibilidad y eficiencia energética:

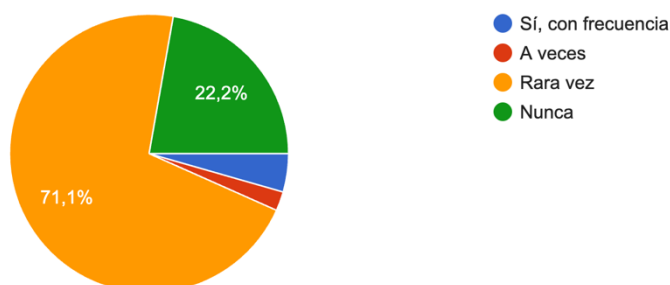
El 71,1 % de los agentes inmobiliarios señala que la sostenibilidad rara vez influye en la decisión de compra de sus clientes, y solo un 4,4 % afirma que lo hace con frecuencia. Además añaden que casi nunca los clientes preguntan por este asunto a la hora de buscar su próxima vivienda. (anexo 11). Estos datos indican que, a pesar de la creciente atención pública al cambio climático, en la práctica, la eficiencia energética sigue siendo un criterio secundario para la mayoría de los compradores del mercado y la eficiencia energética no constituye una prioridad en el proceso de decisión del comprador medio, ni siquiera como factor informativo.

Figura 33

Influencia de factores sostenibles en la compra

¿Observas que la eficiencia energética o la sostenibilidad influyen en la decisión de compra de tus clientes?

45 respuestas



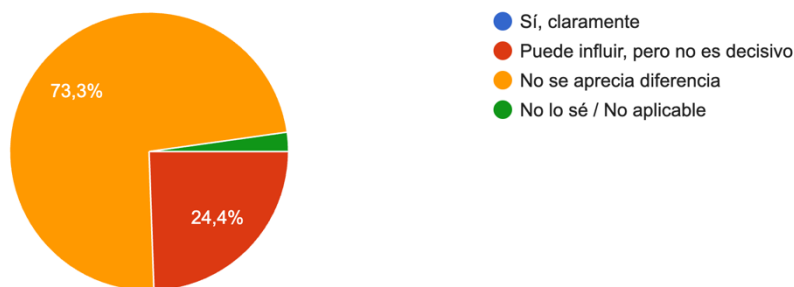
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

El 73,3 % de los agentes considera que no hay diferencia apreciable en la venta de viviendas eficientes respecto al resto. Solo un 24,4 % cree que puede influir, aunque no de forma decisiva, y apenas un 2,2 % opina que tienen ventaja clara.

Figura 34

Venta de viviendas con eficiencia energética

¿Crees que las viviendas con mejor eficiencia energética se venden más rápido o a mejor precio?
45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

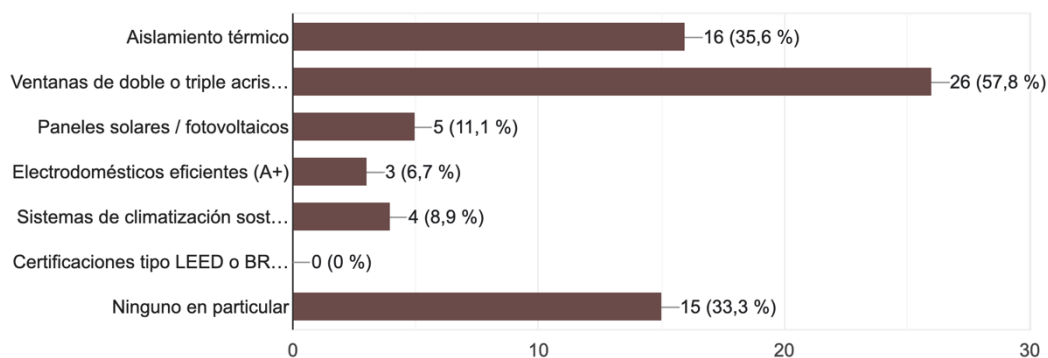
La mejora más valorada es la instalación de ventanas de doble o triple acristalamiento (57,8 %), seguida del aislamiento térmico (35,6 %) y de los paneles fotovoltaicos (11,1%).

Curiosamente, un 33,3 % de los encuestados afirma que los compradores no valoran ninguna mejora sostenible en particular.

Figura 35

Que factor sostenible se valora mas por los compradores.

¿Qué mejoras sostenibles valoran más los compradores? (selección múltiple)
45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

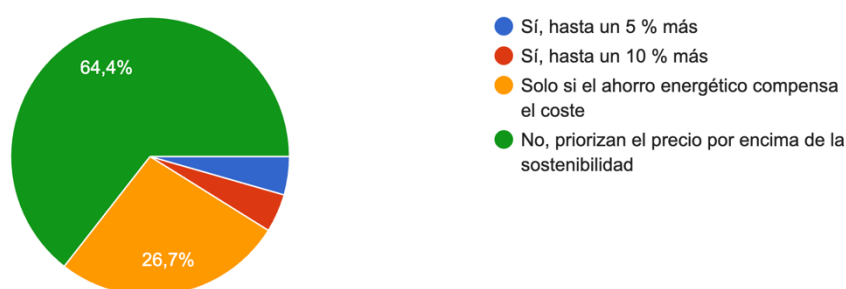
Un 64,4 % de los agentes opina que los compradores priorizan el precio por encima de la sostenibilidad. Solo un 26,7 % cree que estarían dispuestos a pagar más si el ahorro energético lo justifica. Únicamente un 9 % considera que estarían dispuestos a pagar hasta un 5 % o 10 % más por una vivienda sostenible.

Figura 36

Disposición a pagar más por una vivienda sostenible.

¿Crees que los compradores están dispuestos a pagar más por una vivienda sostenible?

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Perspectiva y opinión profesional:

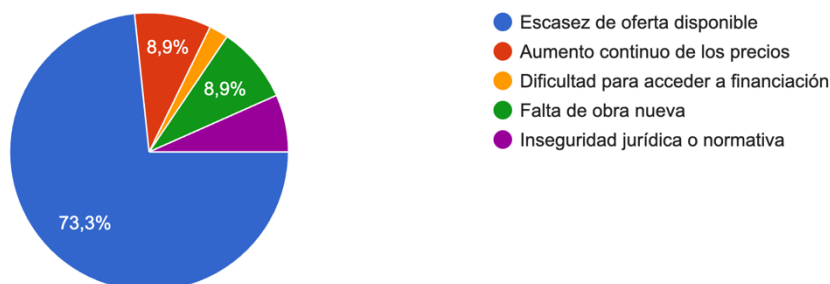
Para la mayoría de los agentes inmobiliarios, el principal reto del mercado en 2025 será la escasez de oferta disponible. Otras preocupaciones, como el aumento continuo de los precios y la falta de obra nueva o la inseguridad jurídica, fueron señaladas solo por el 8,9 % de los encuestados cada una.

Figura 37

Principal reto en el sector inmobiliario en Valencia en 2025.

¿Cuál consideras el principal reto del mercado inmobiliario residencial valenciano en 2025?

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

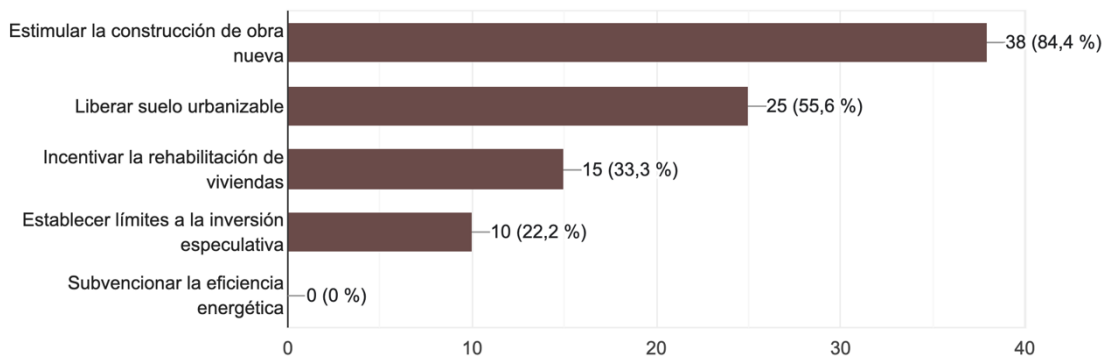
En línea con el diagnóstico anterior, la medida más apoyada por los agentes inmobiliarios es estimular la construcción de obra nueva, elegida por el 84,4 % de los encuestados. Le siguen otras propuestas como liberar suelo urbanizable (55,6 %) e incentivar la rehabilitación de viviendas (33,3 %).

Figura 38

Lo que harían los agentes de Valencia para equilibrar la oferta y demanda

¿Qué medida crees que sería más eficaz para equilibrar la oferta y la demanda?

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

Conclusión

A través del análisis de la encuesta realizada a agentes inmobiliarios que operan en el mercado residencial de Valencia, y de un estudio del sector inmobiliario a través de una revisión bibliográfica, se ha podido obtener una visión detallada, actualizada y práctica sobre la evolución del sector, sus desafíos y perspectivas de futuro. Los resultados evidencian una situación marcada por un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda lo cual fue una percepción compartida por la gran mayoría de los profesionales consultados.

En primer lugar, los agentes coinciden en señalar que estiman que los precios han subido considerablemente en los últimos 12 meses. Un aumento de más del 10% y que esta tendencia continuará durante 2025. Si comparamos con la evolución de los precios del informe de Tinsa, esta evolución se eleva a un 8,11% de media. La causa más señalada de este fenómeno es la escasez de viviendas disponibles, especialmente en la ciudad de Valencia y su área metropolitana, donde se concentra la mayor presión de la demanda.

La mayoría de los compradores se sitúan en el segmento medio del mercado (100.000–300.000 €) y buscan vivienda para residir, aunque el peso del perfil inversor es significativo. Los principales afectados por la falta de stock son los jóvenes y las familias con ingresos medios, para quienes el acceso a la vivienda se ve claramente dificultado. La oferta actual no solo es limitada, sino que además no responde plenamente a la demanda en términos de tipología y precios.

Por otro lado, la sostenibilidad y la eficiencia energética, aunque relevantes desde el punto de vista normativo y ambiental, todavía no influyen de forma decisiva en el comportamiento del comprador medio. Tanto la disposición a pagar más por una vivienda sostenible como el interés por las certificaciones energéticas son, por ahora, marginales en este mercado.

Finalmente, los agentes inmobiliarios identifican como principal reto para 2025 la falta de oferta, y proponen de forma mayoritaria medidas como estimular la construcción de obra nueva y liberar suelo urbanizable como estrategias clave para equilibrar el mercado.

Estas propuestas reflejan la necesidad de políticas urbanísticas ágiles, coordinación institucional para frenar la subida de precios y mejorar el acceso a la vivienda.

En conjunto, este trabajo demuestra un mercado inmobiliario dinámico pero tensionado, en el que será fundamental actuar sobre las causas de la escasez y seguir fomentando la implementación de medidas sostenibles a largo plazo.

Limitaciones y futuras líneas de investigación

A pesar de haberse desarrollado con rigurosidad, este trabajo presenta ciertas limitaciones que conviene señalar. Por limitación de recursos no logre crear una base de datos completa y actualizada que permitiera llevar a cabo un análisis estadístico detallado entre las variables. En concreto, se buscaba establecer una comparación entre los precios del mercado inmobiliario residencial en Valencia y determinadas variables demográficas. Pese que existen datos disponibles se presentan en franjas temporales distintas, lo que impide una comparación directa y fiable en un mismo periodo de análisis.

De cara a futuras investigaciones, sería conveniente contar con una base de datos homogénea, que integre tanto información de precios como datos demográficos recientes y coordinados en el tiempo. Esto permitiría realizar un análisis más robusto y extraer conclusiones más precisas. Asimismo, se podrían incorporar técnicas estadísticas avanzadas o modelos econométricos que aporten mayor profundidad al estudio.

Referencias

20minutos. (2025, febrero 19), *Vuelco en la natalidad en España: Sube en 2024 por primera vez en una década*. *www.20minutos.es - Últimas Noticias*. Recuperado el 19 abril de 2025, de <https://www.20minutos.es/noticia/5683746/0/los-nacimientos-espana-suben-un-0-4-2024-son-solo-1-378-bebes-mas-pero-rompen-tendencia-decada/>

Spain Houses (2025), Agencias inmobiliarias en Comunidad Valenciana. Recuperado 1 de abril de 2025, de <https://www.spainhouses.net/es/agencias-inmobiliarias-comunidad-valenciana.html>

Anuario Estadística—València. (2024), Recuperado 19 de abril de 2025, de <https://www.valencia.es/cas/estadistica/anuario-estadistica?capitulo=2>

Asensio-Soto, J. C. (2023), *Proptech: la digitalización de la intermediación inmobiliaria en España. Estudio comparativo entre el modelo online y el tradicional* [Tesis doctoral, Universitat Politècnica de València]. Repositorio de la Universitat Politècnica de València.

ASICVAL (2018, octubre 16), *¿Qué es ASICVAL, la Asociación de Inmobiliarias de la Comunitat Valenciana?* Recuperado 5 de abril de 2025, de <https://asicval.es/que-es-asicval-la-asociacion-de-inmobiliarias-de-la-comunitat-valenciana/>

ASICVAL (2024, febrero 19), *Familias españolas con hijos, de 43 años, propietarias que cambian de casa, el perfil más frecuente de compradores de vivienda en la Comunitat Valenciana*. Recuperado 22 de febrero de 2025, de <https://asicval.es/familias-espanolas-con-hijos-de-43-anos-propietarias-que-cambian-de-casa-el-perfil-mas-frecuente-de-compradores-de-vivienda-en-la-comunitat-valenciana/>

Bankinter (2025), *Informe Inmobiliario—Previsiones 2025*. Recuperado 22 de febrero de 2025, de <https://www.bankinter.com/blog/finanzas-personales/informe-inmobiliario-bankinter-precio-vivienda>

Bonshoms-Guzmán, J. (2023), *THE HOUSING/FINANCIAL COMPLEX IN SPAIN: After the 2008 Global Financial Crisis*. Int. J. Urban Reg. Res., 47: 900-916. Recuperado 22 de marzo de 2025, de <https://doi.org/10.1111/1468-2427.13172>

CBRE (2025, enero 21). *La inversión inmobiliaria crecerá hasta un 15% en 2025*. Recuperado 14 de abril de 2025, de <https://noticias.cbre.es/la-inversion-inmobiliaria-crecera-hasta-un-15-en-2025/>

Cervera, M. (2024, 1 octubre). *El sector inmobiliario alcanza los 203.000 millones, 8% más. EjePrime*. Recuperado 12 de enero de 2025, de <https://www.ejeprime.com/mercado/el-real-estate-gana-peso-en-el-pib-y-crece-mas-rapido-que-el-conjunto-de-la-economia#:~:text=Este%202024%20se%20espera%20que,un%2013%2C5%25%20m%C3%A1s.>

Colliers International Spain. (Noviembre,2024). *El sector residencial en España H1 2024*. Recuperado 12 de enero de 2025, de <https://www.colliers.com/es-es/research/informe-residencial-h1-2024>

Datosmacro.com (2024a), *Comunidad Valenciana—Déficit público 2024*. Recuperado 27 de diciembre de 2024, de <https://datosmacro.expansion.com/deficit/espana-comunidades-autonomas/valencia>

Datosmacro.com (2024b), *PIB de España—Producto Interior Bruto 2024*. Recuperado 27 de diciembre de 2024, de <https://datosmacro.expansion.com/pib/espana>

Datosmacro.com (2024c) *PIB de las Comunidades Autónomas 2024*. Recuperado 27 de diciembre de 2024, de <https://datosmacro.expansion.com/pib/espana-comunidades-autonomas?anio=1994>

Datosmacro.com. (2024d), *España—Salario Medio 2023*. Recuperado 31 de diciembre de 2024, de <https://datosmacro.expansion.com/mercado-laboral/salario-medio/espana>

Datosmacro.com. (2024e), *SMI de España 2024*. Recuperado 31 de diciembre de 2024, de <https://datosmacro.expansion.com/smi/espana>

Datosmacro.com. (2025f). *Tipos del BCE - Banco Central Europeo 2025*. Recuperado 3 de mayo de 2025, de <https://datosmacro.expansion.com/tipo-interes/zona-euro>

Díaz S. R. (2024), *Informe del mercado inmobiliario en España: ¿Es el mejor momento para invertir?* (200d. C., 14:01). Rankia. Recuperado 22 de febrero de 2025, de <https://www.rankia.com/blog/sergio-ruiz-business/6554801-informe-mercado-inmobiliario-espana-mejor-momento-para-invertir>

EFE, A. (2024, febrero 19). *Este es el perfil de compradores de vivienda en la Comunitat Valenciana: Españoles de 43 años y con hijos*. Cadena SER. Recuperado 22 de febrero de 2025, de <https://cadenaser.com/comunitat-valenciana/2024/02/19/este-es-el-perfil-de-compradores-de-vivienda-en-la-comunitat-valenciana-espanoles-de-43-anos-y-con-hijos-radio-valencia/>

Epdata (2023) *El IPC, su evolución en datos y gráficos*. Recuperado 22 de febrero de 2025, de <https://www.epdata.es/datos/ipc-datos-graficos/71/espana/106>

Eseiza, P. (2024) *Nueva ley de vivienda: todo lo que debes saber*. HelpMyCash.com. Recuperado 23 de marzo de 2025, de <https://www.helpmycash.com/cat/vender-piso/ley-de-vivienda/>

Fernández, I., & Sostenible, A. (2023, mayo 8). *Las viviendas españolas deberán tener un certificado de eficiencia D para 2033*. Arquitectura Sostenible. <https://arquitectura-sostenible.es/certificacion-eficiencia-obligatoria-2033/>

FIM Iberica. (s.f.) *Tendencias en sostenibilidad: El nuevo desafío para los agentes inmobiliarios*. Recuperado 13 de mayo de 2025, de <https://www.fimiberica.com/Blog/Tendencias-en-sostenibilidad-el-nuevo-desafio-para-los-agentes-inmobiliarios>

Fotocasa & Solvia. (2023). *LA SOSTENIBILIDAD en la demanda de vivienda EN ESPAÑA*. Recuperado 12 de enero de 2025, de <https://s36360.pcdn.co/wp-content/uploads/2023/06/Informe-La-sostenibilidad-en-la-demanda-de-vivienda-en-2023.pdf>

Fotocasa Life. (2024, febrero 5). *Comprar o alquilar en 2025, ¿qué es mejor?* Recuperado 23 de marzo de 2025, de <https://www.fotocasa.es/fotocasa-life/compraventa/es-mejor-comprar-o-alquilar-en-2023/>

Garcia Cifre, A. (2018, octubre 23). *Comparativa LEED vs BREEAM:Cuál es la mejor certificación sostenible para tu edificio*. Recuperado 12 de abril de 2025, de <https://blog.zeroconsulting.com/leed-vs-breeam-1>

Gras F. (2024, noviembre 21). *El futuro del mercado inmobiliario en Valencia tras la DANA*. <https://www.valmesa.com/el-futuro-del-mercado-inmobiliario-en-valencia-tras-la-dana>

Homyspace. (2025, enero 29). *Tendencias PropTech En 2025: Lo único Que Necesitas Saber*. Recuperado 2 de marzo de 2025, de <https://www.homyspace.com/blog/proptech/>

Idealista.com. (s. f.). *Evolución del precio de la vivienda en alquiler en Valencia/València*. Idealista. Recuperado 22 de febrero de 2025, de <https://www.idealista.com/sala-de-prensa/informes-precio-vivienda/alquiler/comunitat-valenciana/valencia-valencia/>

Idealista.com. (s. f.). *Evolución del precio de la vivienda en venta en Valencia/València*. Idealista. Recuperado 1 de abril de 2025, de <https://www.idealista.com/sala-de-prensa/informes-precio-vivienda/venta/comunitat-valenciana/valencia-valencia/>

Indicadores clave del Sistema Nacional de Salud (2024). *Piramide Población*. Recuperado 21 de abril de 2025, de <https://inclasns.sanidad.gob.es/report/population/>

Instituto Nacional de Estadística (2023) *Tasa de paro por CCAA y periodo. 2023*. Recuperado 31 de diciembre de 2024, de <https://www.ine.es/jaxiPx/Datos.htm?path=/t00/ICV/Graficos/dim2/10/&file=212G1.px>

Instituto Nacional de Estadística (2024a) *Medias y percentiles por sexo y CCAA(28191)*. Recuperado 31 de diciembre de 2024, de <https://www.ine.es/jaxiT3/Tabla.htm?t=28191>

Instituto Nacional de Estadística (2024b) *PIB pm Oferta (Precios corrientes)(67821)*. Recuperado 28 de diciembre de 2024, de https://www.ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=67821#_tabs-tabla

Instituto Nacional de Estadística. (2025a, 14 de marzo). *Índice de Precios de Consumo (IPC): Índice de Precios de Consumo Armonizado (IPCA) – Febrero 2025* [Nota de prensa]. <file:///Users/gregoryembourg/Downloads/IPC0225.pdf>

Instituto Nacional Estadística (2025b). *Tasa Bruta de Natalidad por año*. Recuperado 21 de abril de 2025, de <https://www.ine.es/jaxi/Datos.htm?tpx=28954>

Jefatura del Estado. (2019, 16 de marzo). *Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario*. Boletín Oficial del Estado, núm. 65, pp. 26329 y ss. <https://www.boe.es/boe/dias/2019/03/16/pdfs/BOE-A-2019-3814.pdf>

Keller Williams CPI Gestión. (2024). *Mercado inmobiliario de Valencia tercer trimestre 2024*.

Keller Williams CPI Gestión. (2025). *Mercado inmobiliario de Valencia cuarto trimestre 2024*. Recuperado 21 de abril de 2025, de <https://drive.google.com/file/d/13ErnYF5do9DTQWqy-EtJGaj-YsjlZIRc/view>

La Moncloa (s.f.), *Salario Mínimo Interprofesional (SMI): ¿qué es, cuánto sube y a quién beneficia?* Recuperado 2 de marzo de 2025, de <https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/trabajo14/paginas/2023/140223-salario-minimo-interprofesional.aspx>

La Moncloa (s. f.). *Ley de vivienda: ¿qué regula y cómo funciona?* Recuperado 22 de marzo de 2025, de

<https://www.lamoncloa.gob.es/serviciosdeprensa/notasprensa/transportes/paginas/2023/040523-nueva-ley-vivienda-2023.aspx>

Marco, A. (2024, febrero 21). *Así es el perfil de los compradores de pisos en Valencia: Personas de 43 años con familia e hijos*. 7TeleValencia. Recuperado 12 de enero de 2025, de <https://7televalencia.com/perfil-comprador-vivienda-valencia/>

Martinez E. G. (2025). *El nuevo índice para la actualización del alquiler en 2025*. Idealista/news. <https://www.idealista.com/news/inmobiliario/vivienda/2024/12/23/825724-el-nuevo-indice-para-la-actualizacion-del-alquiler-como-funciona>

Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana. (2022, 19 de enero). *Real Decreto 42/2022, de 18 de enero, por el que se regula el Bono Alquiler Joven y el Plan Estatal para el acceso a la vivienda 2022-2025*. Boletín Oficial del Estado, núm. 16, pp. 5103 y ss. <https://www.boe.es/eli/es/rd/2022/01/18/42>

Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana (s.f.) *Vivienda*. Recuperado el 23 de marzo 2025 <https://www.mivau.gob.es/vivienda>

MIWenergía, M. (2024, noviembre 4). *Eficiencia energética en edificios y viviendas: Nueva Ley*. Recuperado 2 de marzo de 2025, de <https://www.miwenergia.com/eficiencia-energetica-en-edificios-y-viviendas-nueva-ley/>

MónEconomía (2024, noviembre 20). *Adaptarse a la normativa energética de la UE costará hasta 20.000 euros por piso*. Recuperado 2 de marzo de 2025, de <https://elmon.cat/moneconomia/es/sense-categoria/adaptarse-a-la-normativa-energetica-de-la-ue-costara-hasta-20-000-euros-por-piso-83417/>

Mora-Garcia, R.-T., Cespedes-Lopez, M.-F., & Perez-Sanchez, V. R. (2022). *Housing Price Prediction Using Machine Learning Algorithms in COVID-19 Times*. *Land*, 11(11), 2100. <https://doi.org/10.3390/land11112100>

New Housing Law in Spain (2025) *This is how it will affect landlords, tenants and students.*

Relomar. Recuperado 22 de marzo de 2025, de <https://www.relomar.com/en/blog/new-housing-law-in-spain-2024-this-is-how-it-will-affect-landlords-tenants-and-students/>

Observatorio del Hábitat y la Segregación Urbana. (2024, abril). *Informe 1T 2024 [Informe técnico]*. Universitat Politècnica de València. <https://observa.webs.upv.es/wp-content/uploads/2024/04/Version-final-informe-1T2024.pdf>

Observatorio del Hábitat y la Segregación Urbana. (2024, julio). *Informe 2T 2024 [Informe técnico]*. Universitat Politècnica de València. https://observa.webs.upv.es/wp-content/uploads/2024/07/INFORME-2T-2024-V1-0709_FINAL.pdf

Observatorio del Hábitat y la Segregación Urbana. (2024, octubre). *Informe 3T 2024 [Informe técnico]*. Universitat Politècnica de València. <https://observa.webs.upv.es/wp-content/uploads/2024/10/Informe-Final-3T-2024.pdf>

Observatorio del Hábitat y la Segregación Urbana. (2024, septiembre). *Indicadores 2018–2023 [Informe técnico]*. Universitat Politècnica de València. <https://observa.webs.upv.es/wp-content/uploads/2024/09/INFO-FINAL-INDICADORES-2018-2023.pdf>

ONU-Habitat. (s. f.). La dimensión urbana de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Recuperado 29 de mayo de 2025, de <https://onu-habitat.org/index.php/la-dimension-urbana-de-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible>

Paro Registrado por municipios—Conjunto de datos. (2024). Recuperado 18 de abril de 2025, de <https://datos.gob.es/es/catalogo/ea0021425-paro-registrado-por-municipios>

RealAdvisor (2025). *Valencia: Precio de la vivienda mayo de 2025 y Evolución precio m2*. Recuperado 11 de mayo de 2025, de <https://realadvisor.es/es/precios-viviendas/46003-valencia>

Reverte E. , *PropTech: Revolucionando el Sector Inmobiliario en España*. Waytocol. Recuperado 2 de marzo de 2025, de <https://blog.waytocol.com/proptech-2025>

Rodríguez-López, J. (2024). *España: mercado de vivienda, los precios crecen más que las ventas*. Ciudad y Territorio Estudios Territoriales, 56(222), 1409.

<https://doi.org/10.37230/CyTET.2024.222>

Safire real estate (s. f.). *Coliving: La nueva tendencia en inversión inmobiliaria*. Recuperado 3 de abril de 2025, de <https://www.safirrealestate.com/es/blog/post/coliving-nueva-tendencia-inversion-inmobiliaria>

Santander, B. (2023, abril 20). *Eficiencia energética de la vivienda: Qué es y cómo se calcula*.

Banco Santander. Recuperado 8 de marzo de 2025, de

<https://www.bancosantander.es/blog/ahorro-inversion/eficiencia-energetica-vivienda-que-es>

Savills. (2024). *BTR en España 2023*. Recuperado 5 de abril de 2025, de

<https://pdf.euro.savills.co.uk/spain/nat-esp-2024/btr-spotligh-2024-esp.pdf>

Shaw, J. (2018). *Platform Real Estate: theory and practice of new urban real estate markets*.

Urban Geography, 6, pp. 1037-1064

SpainHouses (s.f) *Agencias inmobiliarias en Comunidad Valenciana*. Recuperado 1 de abril de

2025, de <https://www.spainhouses.net/es/agencias-inmobiliarias-comunidad-valenciana.html>

Statista (2022) *Spain: Real estate as a share of GDP 2005-2022*. Recuperado 28 de diciembre de

2024, de <https://www-statista-com.eu1.proxy.openathens.net/statistics/765220/real-estate-activities-sector-as-a-percentage-of-the-gross-domestic-product-in-spain/>

Tinsa & Accumin. (2025). *INFORME 1er TRIMESTRE 2025 CCAA · PROVINCIAS ·*

CAPITALES. Tinsa. Recuperado 12 de abril de 2025, de <https://www.tinsa.es/precio-vivienda/comunitat-valenciana/valencia/valencia/>

Torres B., *La inversión inmobiliaria se duplica en la Comunitat: Acapara ya el 10% del total nacional*. Valencia Plaza. Recuperado 22 de febrero de 2025, de

<https://valenciaplaza.com/valenciaplaza/la-inversion-inmobiliaria-en-la-comunitat-se-duplica-acapara-ya-el-10-del-total-nacional>

Torres, B. (2024, 13 diciembre). *El PIB de la Comunitat Valenciana caerá dos décimas en 2025 por la Dana pero repuntará con fuerza en 2026*. Valencia Plaza. Recuperado 27 de diciembre de 2024, de <https://valenciaplaza.com/pib-comunitat-caera-dos-decimas-2025-por-dana-pero-repuntara-con-fuerza-2026>

Urbanitae. (2024, octubre 21). *Comunidad Valenciana: un mercado sólido y atractivo para la inversión inmobiliaria*. Urbanitae Blog | Las mejores noticias sobre inversión inmobiliaria. Recuperado 29 de enero de 2025, de <https://blog.urbanitae.com/2024/10/21/comunidad-valenciana-un-mercado-solido-y-atractivo-para-la-inversion-inmobiliaria/>

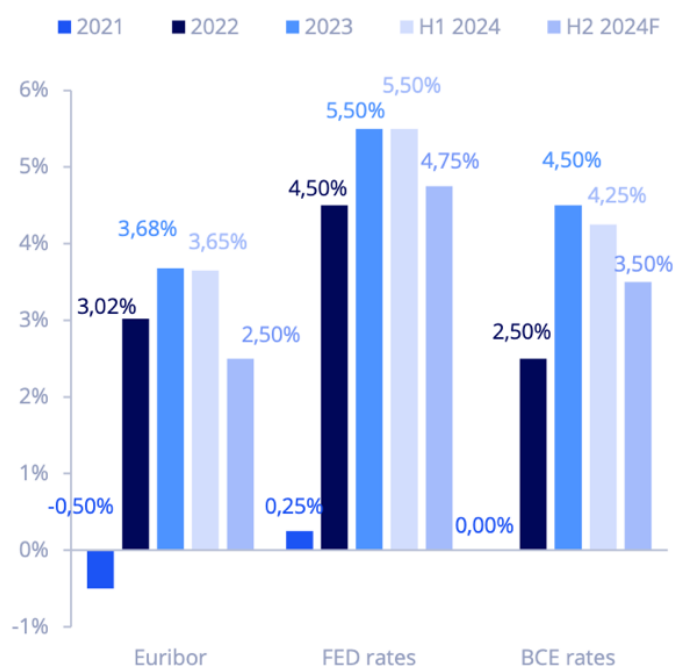
Velasco, L. E. (2025, marzo 29). *El sector inmobiliario valenciano en jaque: Las agencias se quedan sin pisos que vender*. El País. <https://elpais.com/espana/comunidad-valenciana/2025-03-29/el-sector-inmobiliario-valenciano-en-jaque-las-agencias-se-quedan-sin-pisos-que-vender.html>

Anexos

- Anexo I: Euribor y tipos oficiales

Este primer anexo es una tabla adicional que iba junta con la gráfica puesta en el trabajo, que era menos intuitiva a primera vista.

EURIBOR Y TIPOS OFICIALES



Fuente. Colliers International Spain. (Noviembre,2024)

- **Anexo II: Precios y rentabilidad en distritos de Valencia.**

Esta tabla ha sido ampliada con una columna adicional mostrando los precios de hace 5 años tras calcularlos con ayuda de la columna CARG.

	DISTRITO	€/M ²	% INTERANUAL	CAGR*
1	Ciutat Vella	3.186	4,7 %	7,6 %
2	L'Eixample	3.103	9,9 %	7,0 %
3	Extramurs	2.543	14,2 %	7,7 %
4	Campanar	2.385	7,5 %	7,8 %
5	La Saïdia	1.928	13,7 %	7,7 %
6	El Pla del Real	2.778	11,1 %	6,3 %
7	L'Olivereta	1.723	14,9 %	9,5 %
8	Patraix	2.055	24,0 %	9,7 %
9	Jesús	1.976	18,8 %	12,7 %
10	Quatre Carreres	2.337	15,5 %	11,5 %
11	Poblats Marítims	2.017	4,8 %	8,1 %
12	Camins al Grau	2.285	11,7 %	6,8 %
13	Algirós	2.270	9,8 %	8,2 %
14	Benimaclet	2.197	10,6 %	8,2 %
15	Rascanya	1.578	18,6 %	6,6 %
16	Benicalap	1.861	5,5 %	8,8 %
17	Poblados del Norte	1.488	7,2 %	3,5 %
18	Poblados del Oeste	1.421	18,6 %	8,5 %
19	Poblados del Sur	1.729	8,7 %	7,8 %

(*) La tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR por sus siglas en inglés) es aquí una aproximación al rendimiento generado por una inversión en vivienda que se efectuó hace 5 años

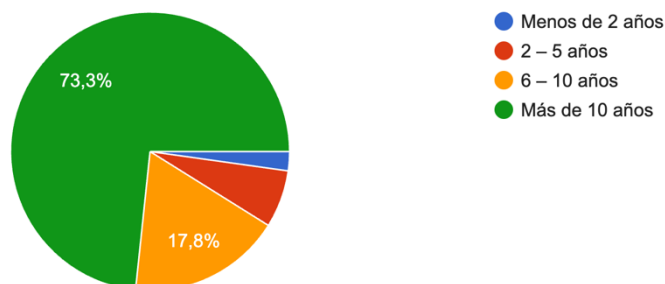
Fuente. Tinsa 2025

- **Anexo III: Experiencia encuestados.**

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

¿Cuántos años de experiencia tienes en el sector inmobiliario?

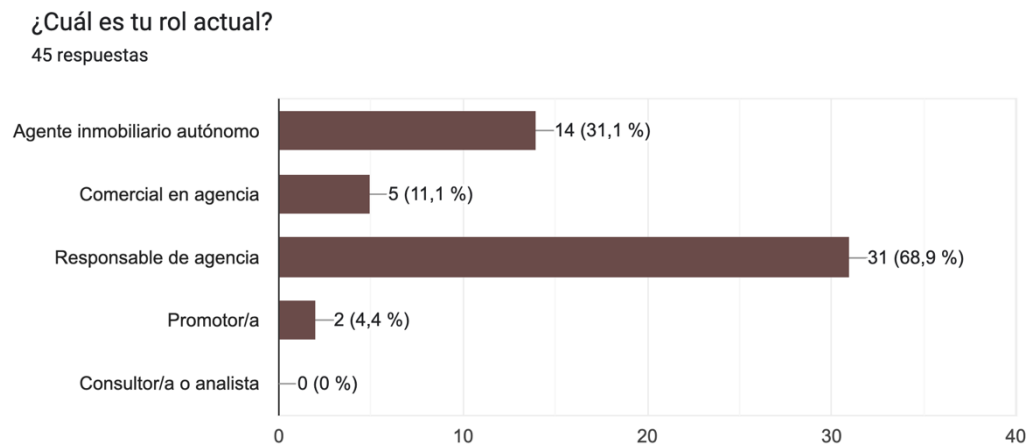
45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- **Anexo IV: Rol encuestados.**

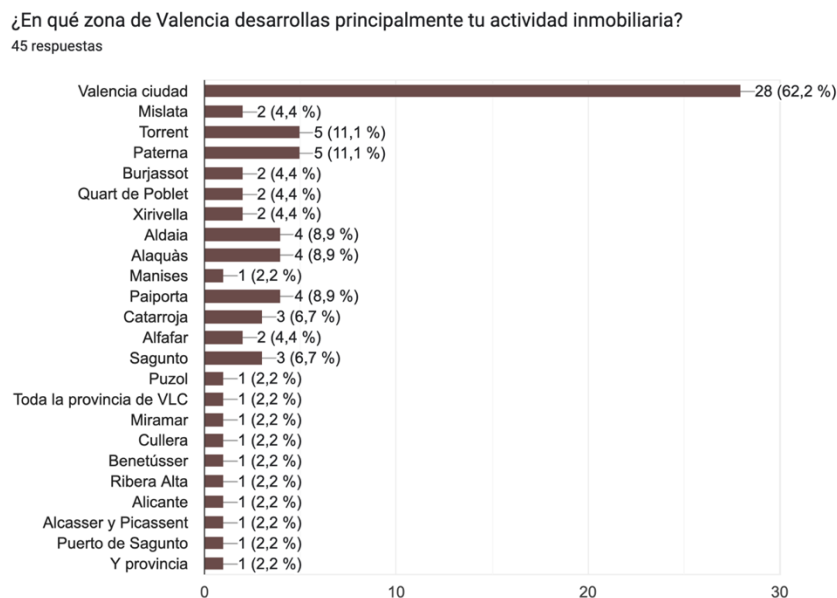
Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- **Anexo V: Zona de actividad de los encuestados.**

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.



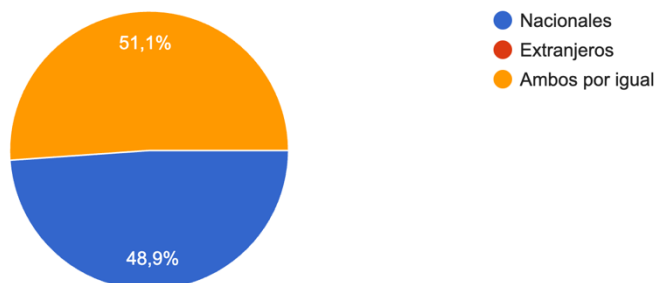
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- **Anexo VI: Origen clientes.**

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

¿Trabajas principalmente con clientes...?

45 respuestas



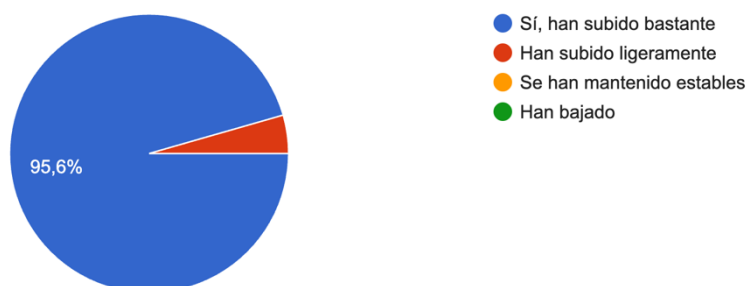
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- **Anexo VII: Subida de precios estos últimos 12 meses.**

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

¿Has notado un cambio significativo en los precios en los últimos 12 meses?

45 respuestas



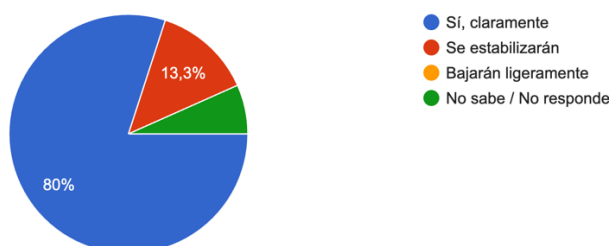
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- **Anexo VIII: Perspectivas futuras de las subidas de precio.**

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

¿Consideras que los precios en Valencia seguirán subiendo en 2025?

45 respuestas



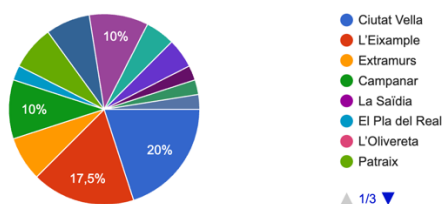
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- **Anexo IX: Distritos donde mayor crecimiento de precios en el último año.**

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

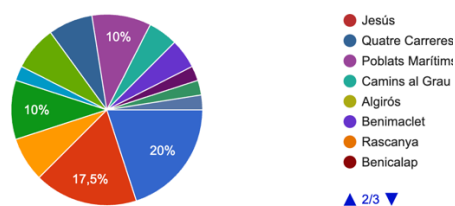
Si piensas que es Valencia Valencia. Qué distrito de la ciudad de Valencia consideras que ha experimentado un mayor aumento de precios en el último año?

40 respuestas



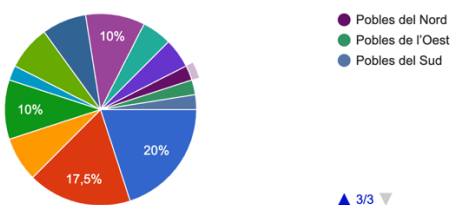
Si piensas que es Valencia Valencia. Qué distrito de la ciudad de Valencia consideras que ha experimentado un mayor aumento de precios en el último año?

40 respuestas



Si piensas que es Valencia Valencia. Qué distrito de la ciudad de Valencia consideras que ha experimentado un mayor aumento de precios en el último año?

40 respuestas



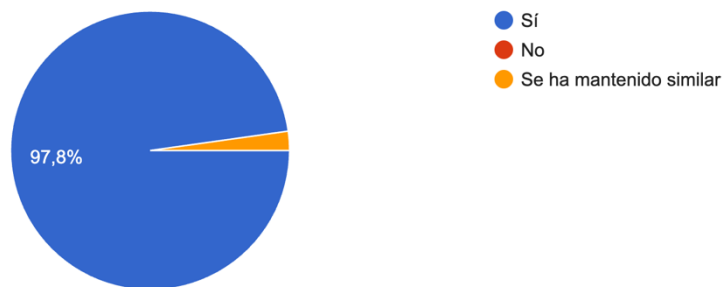
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- Anexo X: Reducción de Stock

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

¿Has observado una reducción del stock de viviendas en los últimos años?

45 respuestas



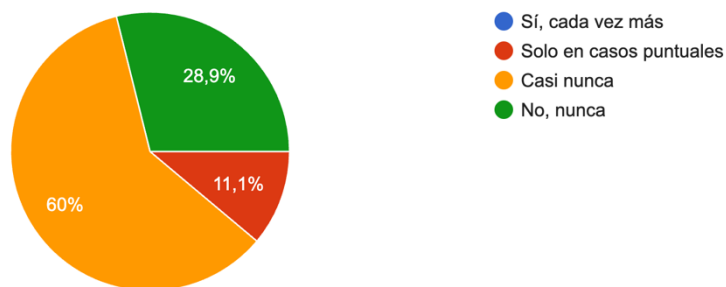
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- Anexo XI: Importancia eficiencia energética

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

Tus clientes suelen preguntar por la calificación energética de las viviendas?

45 respuestas



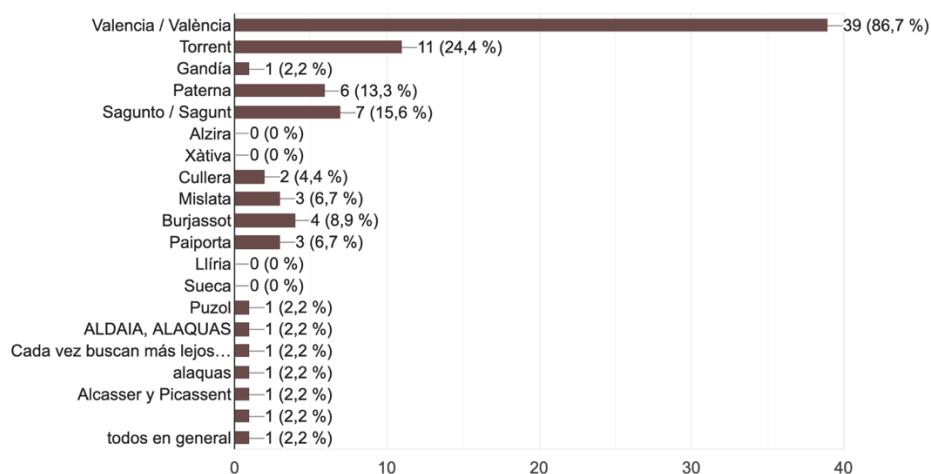
Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).

- Anexo XII: Zonas con mayor demanda en Valencia

Esta gráfica no ha sido incluida, pero si mencionada de manera que sea más agradable a la lectura y no sobrecargado de gráficas.

¿En qué zonas o municipio observas mayor presión de la demanda actualmente? (puedes seleccionar varias)

45 respuestas



Fuente. Elaboración propia Form Google. Encuesta mercado inmobiliario (2025).