

Análisis y propuestas sindicales para ampliar el derecho a la vivienda

ESPACIO DE
viviendadigna | **UGT** 

Marzo 2026

Informe realizado por:
Virginia Fernández Aguilar
del Servicio de Estudios
Confederal de UGT y
Alicia Beledo de Mata-García,
Víctor Escorsa Estepa y
Rubén Ranz Martín
de la Vicesecretaría
General de UGT

Índice

Carta a la afiliación:	3
Introducción	4
Agradecimientos	7
1. Análisis cuantitativo y cualitativo de la encuesta de vivienda	8
1.1. Metodología.....	8
1.2. Presentación de resultados	8
1.2.1. Perfil de la afiliación participante	8
1.2.2. Tipos de viviendas y consumo energético	12
1.2.3. Pisos Turísticos de temporada	17
1.2.4. Opciones de vivienda: hipoteca, alquiler, cooperativa... ..	19
1.2.5. Vivienda en propiedad - hipoteca	21
1.2.6. Vivienda en alquiler.....	25
1.2.7. Comparativa de la carga financiera entre propietarios e inquilinos	27
1.2.8. El alquiler visto por personas inquilinas	30
1.2.9. El alquiler visto por la propiedad.....	36
1.2.10. Opinión pisos turísticos	40
1.2.11. Opciones para resolver el problema.....	44
2. Los datos de la encuesta con perspectiva	47
2.1. El temor a perder la vivienda.....	47
2.2. Movilidad de las personas inquilinas	53
2.3. Familias monoparentales o que viven solas	54
2.4. El coste de la vivienda con perspectiva de género.....	56
3. Comentarios y propuestas para atender a la afiliación en materia de vivienda	61
3.1. Propuestas planteadas en las jornadas de vivienda de UGT	61
3.2. Propuesta de los expertos.....	71
4. Conclusiones y propuestas sindicales	778

Carta a la afiliación

El estudio que tienes en tus manos ya sea en papel, en el móvil o en el ordenador, lo hemos hecho pensando en ti, como afiliada o afiliado o como parte de la representación sindical de UGT en una empresa, que nos demandas una serie de servicios y que te sientes identificado con nuestro proyecto sindical y social.

En el último Congreso Confederal, celebrado a finales de noviembre de 2024, la vivienda fue uno de los temas más importantes y que mayor debate produjo en el seno de la organización. En aquel momento, la crisis habitacional estaba siendo uno de los conflictos sociales de más preocupación, y así lo reflejamos en nuestras resoluciones congresuales, proponiéndonos ampliar el sindicato para ampliar derechos y, en concreto, ampliar el derecho a la vivienda. De ese mandato, precisamente, nace Espacio de Vivienda Digna, con la clara voluntad de defender el derecho constitucional a la vivienda con todo lo que eso implica: trabajar para facilitar el acceso y la permanencia en la vivienda y conseguir modificar la legislación para favorecer a la clase trabajadora. Queremos que todas las personas podáis tener un hogar, con las condiciones necesarias para que tú y quienes convivan contigo puedan desarrollar otros derechos, como la educación y la sanidad, sin pensar que el salario no les da para vivir. Los hogares son diversos y deben adaptarse a una realidad plural que permita la participación ciudadana en un entorno sostenible. Necesitamos y reclamamos viviendas dignas y sostenibles que puedan ser confortables y adecuadas ante las condiciones climáticas adversas.

Desde UGT, hemos querido conocer las circunstancias de habitabilidad de nuestra afiliación. Queremos saber cuánto te cuesta pagar el alquiler o la hipoteca, o si tienes una segunda propiedad que destinas al alquiler. Puede ser que este cuestionario haya sido algo intrusivo, pero era fundamental para complementar el programa de acción del 44º Congreso de UGT. Este conocimiento nos ha permitido abordar con seguridad los cambios ante las posibles demandas que nos requiera nuestra representación sindical y nuestra afiliación. Acertar en las futuras decisiones sobre esta materia y desarrollar más derechos que beneficien al conjunto de la sociedad es el principal objetivo para los próximos años.

Consideramos este informe como una herramienta de acción sindical, para que puedas iniciar el debate sobre la vivienda entre tus compañeras y compañeros. Porque la defensa del derecho a la vivienda es extensible a nuestros convenios colectivos, donde podemos conseguir incluir cláusulas que permitan nuestro objetivo sindical en vivienda: acceder a una vivienda digna, asequible y sostenible para todas y todos. Por eso, por primera vez, hemos incluido en el Acuerdo Estatal de Negociación Colectiva (AENC) la materia de vivienda.

Esperamos que este informe y las propuestas que trasladamos puedan ayudarte a entender como avanzamos y trabajamos para hacer más y mejor sindicato. En tus manos está una pequeña pieza de un gran proyecto que permitirá transformar la sociedad para construir el derecho a la vivienda.

Contamos contigo.

Lola Navarro
Vicesecretaria General de UGT

Introducción

Después de la creación del Espacio de Vivienda Digna una de las primeras medidas fue realizar una encuesta a la afiliación sobre vivienda.

UGT es una organización de casi un millón de personas afiliadas (exactamente, 983.521 afiliados y afiliadas) y como organización sindical tiene que cumplir una serie de requisitos legales que imposibilitan la entrega de este cuestionario a toda la afiliación.

Se utilizaron varias formas de envío, como el correo electrónico o la app de UGT, que está siendo una de las herramientas más productivas para comunicarse con la afiliación. Por otro lado, se colocaron carteles con un QR para acceder al cuestionario en las diferentes sedes de UGT.

Esta encuesta pretendía alcanzar al mayor número de afiliados y afiliadas, y recibimos la respuesta de 4.312 personas para contestar a 50 preguntas divididas en 8 bloques. Participaron 1.931 hombres, un 47%, y 2.146 mujeres, un 52%, mientras que un 1% de las personas encuestadas prefirieron no definir su género.

La encuesta fue lanzada el 21 de mayo de 2025 y estuvo activa durante 44 días. En este enlace se puede acceder a la noticia de la web de UGT que acompañó a la encuesta: <https://ugt.es/ugt-lanza-una-encuesta-sobre-vivienda-para-sus-afiliados>.

Puede que la muestra fuese escasa si lo comparamos con el total de la afiliación, pero para ser la primera encuesta, el equipo de trabajo de EVD (Espacio de Vivienda Digna) entendimos que era suficiente al superar las 4.000 respuestas.

No pretendíamos establecer una fotografía de la situación actual sino tener los suficientes elementos para estimar una aproximación de la realidad afiliativa en materia de vivienda.

En esta introducción al informe nos parece pertinente explicar que la mayoría de las respuestas corresponden a una afiliación que lleva tiempo militando y comprometida con UGT y que, por tanto, su circunstancia económica corresponde a un perfil de personas que están asentadas y pertenecen a esa clase social que puede llegar a fin de mes sin sentir que la cuenta del banco está en números rojos. Esto no quiere decir que las personas que contestaron sean personas con altos salarios, sino que tienen una situación laboral estable. Somos conscientes que en nuestra afiliación hay personas que tienen un salario bajo y que, a veces, mantener la cuota de afiliación supone un esfuerzo económico que impide mantener una antigüedad continua en el sindicato. A estas personas, el cuestionario les ha podido llegar y han completado el cuestionario, pero, creemos, que son una minoría de las respuestas.

Consideramos necesario explicar este hecho porque supone un elemento corrector en algunas respuestas y en otras, nos ha hecho darnos cuenta de que la crisis de la vivienda está mucho más cerca y está instalada en nuestros debates cotidianos.

Desde el origen del movimiento obrero, la vivienda siempre ha sido uno de los principales objetivos sindicales. La necesaria emancipación de la tutela empresarial que facilitaba vivienda a sus trabajadores para tenerlos cerca y controlados hizo que esta fuera una de las principales reivindicaciones históricas. Es importante recordar la experiencia de las casas baratas y de la ley de 1911 como el principal antecedente para conseguir una legislación por el derecho a la vivienda. En ese proceso UGT ya estuvo muy implicado y la vivienda fue, es y será un elemento fundamental de su acción sindical.

No pretendemos exponer una visión histórica de la normativa de la vivienda, pero desde 1911 hasta el 2023, España ha tardado más de un siglo en conseguir una norma que desarrolle el derecho a la vivienda. Y han pasado más de cuarenta años para legislar el artículo 47 de la Constitución. El desarrollo de este artículo constitucional llegó por la presión de la sociedad que, a partir de la grave crisis económica de 2008, tuvo que pelear por sus hogares. Desde entonces la falta de vivienda asequible ha ido creciendo hasta nuestros días, convirtiéndose en una emergencia habitacional. Por eso, su desarrollo normativo pretende cambiar el concepto de vivienda: de un bien económico a todo un derecho constitucional que permita a la sociedad acceder a una vivienda digna y permanecer en ella.

En este contexto social era necesario realizar esta consulta para conocer cuál es la realidad que nos rodea sobre una situación que, cada día, es protagonista de diferentes y numerosas noticias. Para que la organización pudiera establecer una reflexión interna sobre cómo debemos atender a nuestra afiliación en materia de vivienda era necesario recopilar bastante información.

Este informe lo podemos definir como parte de un proceso de escucha que recoge las voces de nuestra afiliación (algo menos ortodoxa y habitual que los procesos congresuales) y de personas expertas en materia de vivienda. La aportación de las y los expertos, a los que les estamos muy agradecidos, era fundamental para entender todos los datos, rellenar los espacios de difícil interpretación y, sobre todo, para ampliar conocimientos sobre una materia que requiere de una experiencia que, sin duda, ellos han demostrado conocer de forma extensa. Sus comentarios y aportaciones los hemos tenido en cuenta para la elaboración de las conclusiones.

Por eso, desde UGT se llevó a cabo la jornada de formación sindical en Málaga “Abrir espacios, construir soluciones”, que fue otro momento para la escucha y el intercambio de conocimiento. Aportamos a este documento parte del contenido resumido y las diferentes propuestas que los expertos y expertas trasladaron en las jornadas y que consideramos que pueden ser útiles para nuestro objetivo sindical.

Esperamos que este documento inicie el debate de la vivienda en el entorno laboral con el objetivo de trasladar soluciones a la negociación colectiva sectorial. Queremos fomentar la conversación para construir argumentos y tener conocimiento sobre un derecho fundamental para nuestras. Nuestra casa, nuestro techo, nuestro hogar cobija el derecho a la intimidad, a nuestro desarrollo personal y desde él accedemos

en solitario, con nuestra familia o con las personas que convivimos, a la educación, a la sanidad y a la democracia.

Finalmente, pretendemos que las conclusiones redactadas en el último capítulo nos ayuden a avanzar y establecer una serie de objetivos que permitan el desarrollo del derecho a la vivienda. Las resoluciones del 44º Congreso establecieron que debemos trabajar para ampliar derechos y ampliar el sindicato, y es necesaria tu participación para que el derecho a la vivienda tenga con una clara visión sindical y ugetista.

Agradecimientos

Desde UGT queremos agradecer a todas las personas que han colaborado en esta encuesta por su tiempo en contestar a todas las preguntas.

Agradecimientos, de forma muy especial, a las personas que han colaborado en las entrevistas personales que, como corresponde a este tipo de procesos, no podemos nombrarlas, pero si reconocerles su esfuerzo con sus experiencias en torno a la vivienda.

A los que podemos nombrar: a Javier Tobías González, arquitecto y responsable de proyectos y de Políticas Públicas de ECODES, a Eduardo A. Robsy Petrus, economista y un reconocido *viviendista*, a Eduardo González de Molina, sociólogo, politólogo e investigador asociado en la University College of London y a Javier Burón Cuadrado, reconocido *viviendista*, autor del libro “El problema de la vivienda” y gerente de Nasuvinsa. Ellos nos han aportado un grado de conocimiento sobre la vivienda que nos ha permitido profundizar en las respuestas y establecer propuestas para mejorar el funcionamiento del sindicato.

Desde el equipo de Espacio de Vivienda Digna, a todas las personas, muchas gracias por vuestra paciencia, por aportar vuestra experiencia y conocimiento en esta difícil tarea que es abordar la crisis de la vivienda en España.

Esperamos que el estudio pueda ser lo suficientemente bueno y útil, como el cariño que le hemos puesto por parte del equipo.

1. Análisis cuantitativo y cualitativo de la encuesta de vivienda

1.1. Metodología

Para la realización de este informe hemos utilizado tanto técnicas cualitativas como cuantitativas. En este sentido, hemos realizado una encuesta online, bajo la modalidad de Formularios de Microsoft (Microsoft *Forms*). Este formulario ha estado operativo durante 44 días, comenzando a tomarse datos desde el día 21 de mayo de 2025 a cerrarse con fecha 1 de julio de 2025.

Si se asumiera una muestra aleatoria simple, este tamaño implicaría un margen de error aproximado de $\pm 1,5\%$, con un nivel de confianza del 95%. No obstante, la muestra es de carácter no probabilístico (cuestionario en línea mediante Microsoft *Forms*; por tanto, con participación voluntaria), por lo que dicho margen de error debe interpretarse únicamente como una referencia teórica.

Además, como la participación de determinados subgrupos, entre ellos las personas jóvenes, nos producirían sesgos que podían limitar la representatividad de los resultados en estos colectivos, para paliarlo se decidió complementar la información cuantitativa con la técnica cualitativa de entrevistas en profundidad, dirigida a perfiles específicos, que incluyen tanto jóvenes como expertos, con el fin de enriquecer la interpretación de los datos y aportar una visión mayor al problema de la vivienda desde la perspectiva de nuestra afiliación. Estas entrevistas se han desarrollado entre los meses de diciembre de 2025 y enero de 2026.

Así pues, las personas afiliadas participantes son de todo el territorio nacional, habiendo participado 4.312 personas afiliadas de nuestro sindicato, respondiendo mayoritariamente nuestros afiliados y afiliadas de Servicios Públicos (1.249), seguidas de FESMC (1.091) y de FICA (708).

Nuestra afiliación participante, junto con la participación de personas expertas, nos han aportado una mayor visión del problema de la vivienda y de sus posibles soluciones.

1.2. Presentación de resultados

1.2.1. Perfil de la afiliación participante

Para analizar el perfil de los y las participantes se ha tomado en consideración el género, la edad y las federaciones a las que pertenecen los encuestados.

La distribución por género es equilibrada, con proporciones similares entre hombres, con sus 1.931 respuestas (47%), y mujeres, con 2.146 (52%), y un 1% de las personas encuestadas que han preferido no definirse. Esta diferencia de casi 5 puntos, en

encuestas con muestras grandes como es esta (con más de 4.000 personas), indica que ha habido una distribución bastante equilibrada de las respuestas, frente al grupo que “prefiere no definirse”, apenas significativo (1%).

En este sentido no hay un sesgo fuerte hacia un género, aunque la proporción de mujeres es algo mayor y esta pequeña diferencia es lo suficientemente visible como para mencionarla en este informe.

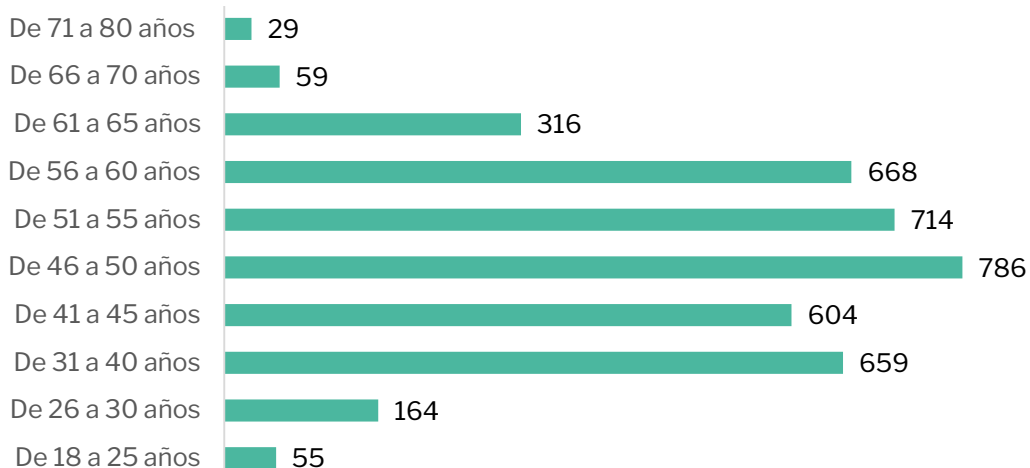
Entre las personas que han contestado al cuestionario en relación con la federación a la que pertenecen, se observa que han respondido mayoritariamente nuestros afiliados y afiliadas de Servicios Públicos (1.249), seguidas de FESMC (1.091) y, en menor proporción, de FICA (708).

Gran parte de las respuestas se ha dado entre las personas con edades comprendidas entre los 40 y 60 años. En lo que respecta a esas edades, observamos lo siguiente:

- ☑ La mayoría de las personas que respondieron a este cuestionario tiene entre 46 y 50 años (19%), le siguen el tramo de edad de 51 a 55 años que representa el 18%.
- ☑ Siendo un 16% el número de personas que responden con edades comprendidas entre 31 y 40 años y de 56 a 60 años, para ambos tramos de edad.

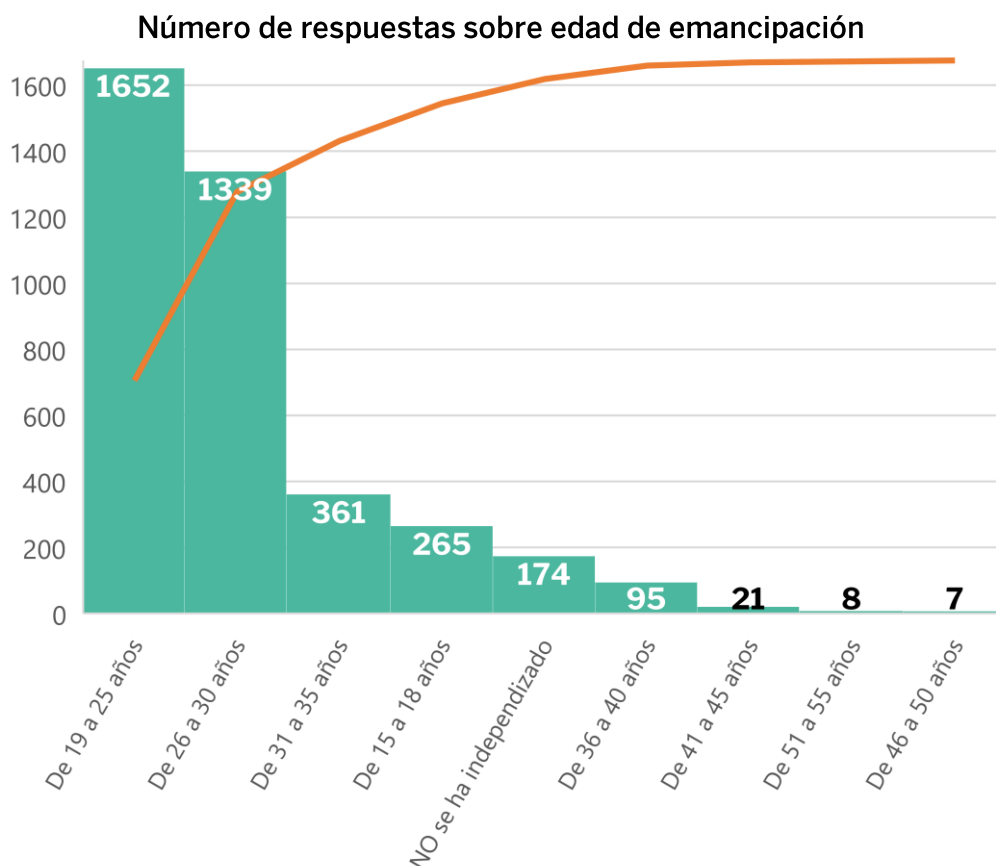
Por otro lado, un 10% de las respuestas procede de personas afiliadas con edades entre 61 y 80 años. En cambio, únicamente un 5% de las personas jóvenes menores de 30 años afiliadas al sindicato respondió al cuestionario. Esto implica que la representación del tramo menor de 30 años es muy reducida, lo que limitaba el análisis de algunas preguntas de la investigación, especialmente la relacionada con la edad de emancipación, que ha experimentado cambios significativos en los últimos años. Por ello, para mejorar nuestra investigación, se han realizado entrevistas en profundidad que han abordado más ampliamente distintas cuestiones de la encuesta, como en este caso con la variable de emancipación o en otros como las dificultades de acceso a la vivienda.

Personas afiliadas que han respondido el cuestionario por tramos de edad



Edad de emancipación.

El 76% de las personas que han respondido a esta pregunta en la encuesta se independizó con una edad de entre 19 y 30 años. Algo impensable a día de hoy. En este aspecto, es importante resaltar que la mayoría de las personas (786) que han respondido a esta pregunta del cuestionario tiene actualmente entre 46 y 50 años, lo que supone un 19% de quienes han contestado.



No obstante, si tomamos en consideración que un 4% no se ha independizado, entendemos que esta respuesta está relacionada con las personas jóvenes afiliadas que aún no han tenido esta posibilidad.

Por tanto, para ampliar información del cuestionario, los datos de las entrevistas realizadas a personas jóvenes nos muestran que la edad de emancipación se retrasa en las grandes ciudades y, por otro lado, observamos que se pueden emancipar antes las personas jóvenes afiliadas que residen en municipios más pequeños.

Las opiniones recogidas en las entrevistas muestran cómo la emancipación de las personas jóvenes continúa siendo un proceso complejo, fuertemente condicionado por el acceso a la vivienda y por la necesidad de apoyos familiares o de pareja. Aunque las experiencias individuales difieren, todas coinciden en la existencia de factores estructurales que limitan las posibilidades reales de independizarse.

Uno de estos factores es la dificultad para acceder a una vivienda asequible, especialmente en contextos urbanos. Una de las personas entrevistadas señaló que, pese a haber estado emancipada anteriormente, actualmente no ve viable independizarse sin recurrir a la vivienda de un familiar o a opciones de protección oficial. Esta percepción refleja la creciente brecha entre los ingresos juveniles y los precios del mercado inmobiliario, que obliga a posponer la emancipación.

Otra opinión profundizó en esta problemática, describiendo un proceso de búsqueda de vivienda marcado por la saturación del mercado, con largas listas de espera y presión por entregar documentación con rapidez para no perder una vivienda elegida en el mercado del alquiler. Este testimonio evidencia un mercado altamente competitivo, donde la disponibilidad de pisos asequibles es limitada y la demanda supera ampliamente la oferta, generando estrés y precariedad en el proceso de emancipación.

Por otro lado, hay jóvenes que han podido emanciparse y comprar vivienda como es el caso de otro testimonio que reside en un pequeño municipio. Este caso ilustra cómo la localización geográfica influye significativamente en las oportunidades de independencia. En municipios pequeños los precios son más accesibles y la presión del mercado es menor, lo que facilita la emancipación, especialmente cuando existe un recurso previo como la propiedad familiar o de la pareja.

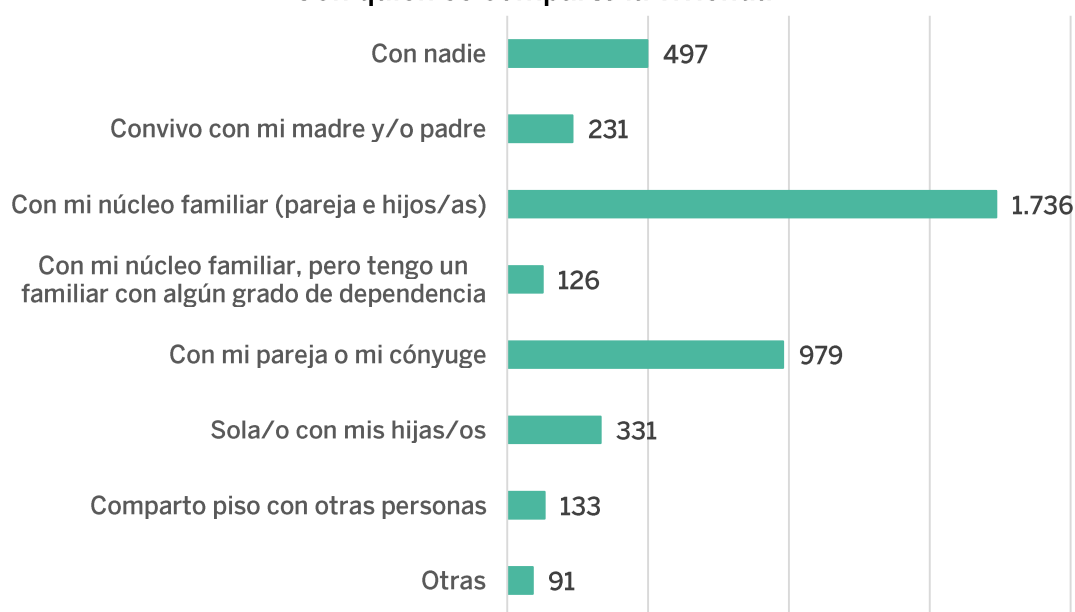
En conjunto, las entrevistas a las personas jóvenes apuntan a una conclusión clara: emanciparse es más difícil en las ciudades grandes, donde los precios elevados, la competencia y la falta de vivienda asequible actúan como barreras y en este escenario, la ayuda de familiares o parejas se convierte en un factor determinante, ya sea mediante apoyo económico, cesión de vivienda o compra compartida. Sin estos apoyos, la emancipación se retrasa o se vuelve inviable para una parte importante de la juventud.

1.2.2. Tipos de viviendas y consumo energético

Modalidades de Convivencia

En relación a la pregunta sobre con quién se comparte la vivienda actualmente, se han recibido un total de 4.124 respuestas. La mayoría de ellas, un 46%, indican que las personas conviven con su núcleo familiar -incluyendo pareja e hijos/as-, lo que equivale a 1.736 respuestas. En segundo lugar, destaca el grupo que afirma vivir únicamente con su pareja con 979 respuestas (24%), y en tercer lugar, un 12% de los participantes señala no compartir la vivienda con nadie. Los grupos de convivencia con menos número de respuestas son quienes declaran compartir piso con otras personas, que engloba a 133 respuestas, y quienes conviven con su núcleo familiar y en el que alguien tiene reconocido algún grado de dependencia, con 126 respuestas. En cualquier caso, para ambos grupos de la encuesta esta modalidad de convivencia representa sólo el 3%, respectivamente.

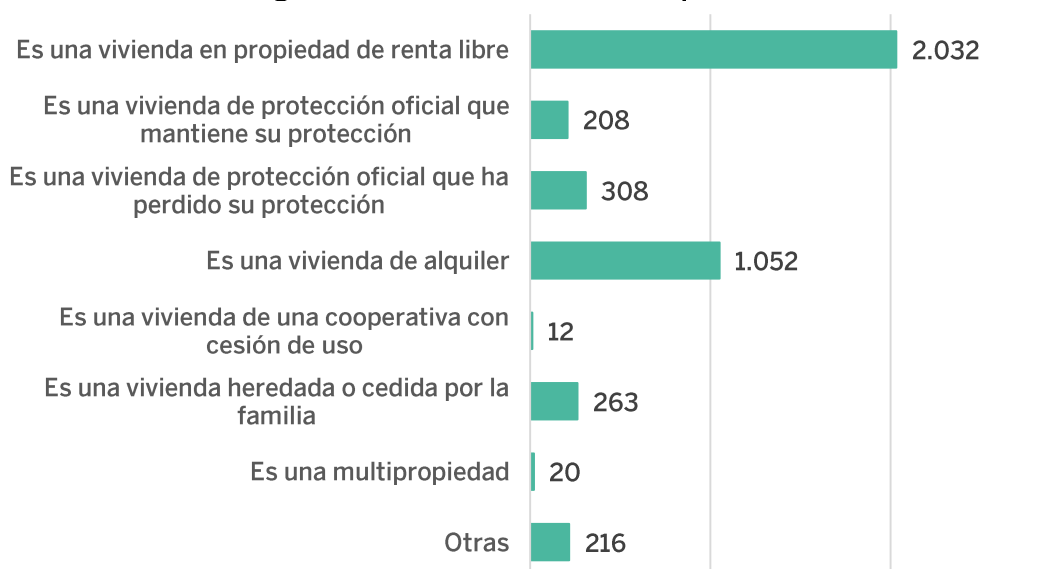
Con quién se comparte la vivienda



Tipo de vivienda según su regulación

En lo que respecta al tipo de vivienda en la que residen, 4.111 personas han respondido a esta pregunta. Casi la mitad de ellas (49%) declara vivir en una vivienda en propiedad de renta libre, lo que equivale a 2.032 respuestas. En segundo lugar, un 26% señala que su vivienda es de alquiler (1.052 respuestas). Con menor representación, un 13% afirma residir en una vivienda de protección oficial. Finalmente, tan solo un 6% indica que su vivienda actual es heredada o cedida por un familiar (263 respuestas), siendo esta modalidad la menos representativa frente a vivienda en propiedad de renta libre o alquiler.

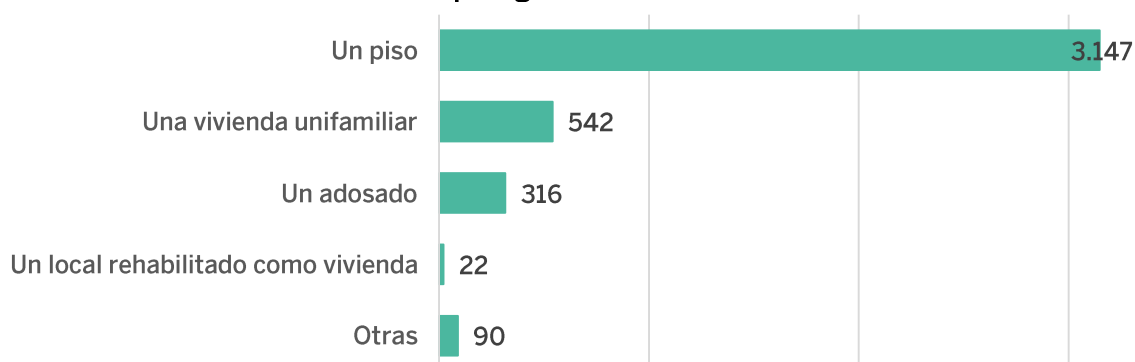
Regulación de la vivienda en la que se reside



Tipología de vivienda por su forma y antigüedad del edificio

En cuanto a la tipología física de la vivienda, más del 75% de las personas que han respondido al cuestionario afirman que se trata de un piso, cifra significativamente elevada con respecto a otras tipologías como la vivienda unifamiliar (13%) o la vivienda de adosados (8%). Otra tipología emergente, pues está aumentando su uso en las ciudades desde los últimos años, es la del local habilitado como vivienda, que apenas alcanza el 1% de las respuestas (22 casos), lo que refleja una incidencia muy reducida entre nuestra afiliación, pese a su carácter creciente.

Tipología de vivienda



Sobre la antigüedad del edificio se han recibido 4.312 respuestas, de las cuales casi la mitad de la muestra reside en edificios con una antigüedad de entre 11 y 30 años, constituyendo los subgrupos más representativos los edificios de 11 a 20 años de antigüedad y de 21 a 30 años de antigüedad, con un 23% de las respuestas respectivamente.

Las edificaciones de 31 a 50 años también presentan una participación significativa, con un 27% del total. Mientras que en los extremos de la distribución (menos de 10 años y más de 60 años) la presencia es menor, pues los edificios de 1 a 10 años, al ser construcciones más recientes, representan sólo el 5% de las respuestas. Del mismo modo, los edificios con más de 60 años muestran una incidencia mucho más reducida en el cuestionario. En ambos casos, estos grupos resultan claramente minoritarios frente al grueso de viviendas edificadas entre los 11 y los 50 años.

Situación de la vivienda en relación a sus condiciones

Las condiciones generales de la vivienda en nuestro país son mayoritariamente favorables, a excepción de la valoración de los accesos para las personas con discapacidad, en la que se dan más respuestas negativas (51,2%).

El aspecto mejor valorado por quienes han respondido al cuestionario es la seguridad de la construcción. El 84,4% evalúa la construcción de su vivienda como segura, siendo la respuesta *más favorable* por el 47% y *favorable* por el 37,4%; y solo un 15,6% que expresa algún grado de insatisfacción. Por lo que, pese a la problemática de la vivienda y el encarecimiento de los precios, los estándares de calidad en la construcción no presentan problemáticas.

Respecto a la adecuación y seguridad de las viviendas, los resultados muestran que, en cuanto a la accesibilidad para personas con discapacidad, este es el aspecto con mayor grado de insatisfacción. Un 39,4% considera que su vivienda está muy poco adaptada para personas con discapacidad, lo que pone de relieve una importante área de mejora en términos de inclusión y diseño. Solo un 16,2% lo califica como *favorable*, lo que sugiere una fuerte disparidad en el acceso universal según el tipo de vivienda.

Condiciones de habitabilidad de la vivienda



Por otro lado, el aislamiento térmico tiende a opiniones ligeramente más positivas respecto al aislamiento del frío que frente al calor, aunque en ambos casos más del 65% de las personas encuestadas se muestran satisfechas.

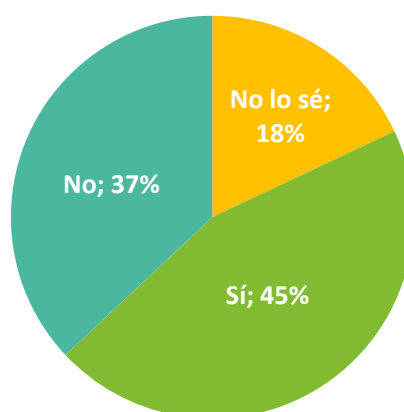
Consumo energético

Ante la pregunta sobre si la vivienda presenta un elevado coste energético, un 45% de las personas encuestadas respondieron afirmativamente, frente al 37% de las personas que consideraron que no es así. Por su parte, el 18% restante manifestó no tener certeza al respecto.

Entendemos que ese dato del 18% que desconoce el coste refleja la falta de información clara sobre el rendimiento energético. Se trata de un dato que va en consonancia con los resultados del informe “*Hábitat 2025: 10 claves para desbloquear la transición energética*”, elaborado por el Observatorio Cetelem y la consultora Harris Interactive, que subraya la necesidad de mayor transparencia y asesoramiento en materia de eficiencia energética. Este informe recoge encuestas realizadas en ocho países europeos, incluida España, y muestra cómo la antigüedad de los edificios, las reformas energéticas y la falta de información influyen en la percepción de los costes energéticos. Los datos más relevantes del estudio nos muestran que:

- ➡ El 90% de los habitantes de nuestro país cree que invertir en mejoras energéticas aumenta el valor de la vivienda. Esta percepción refuerza la sensibilidad hacia el coste energético, aunque no todos los hogares lo experimenten de la misma manera.
- ➡ Un 62% teme no poder financiar obras de renovación energética.
- ➡ El 46% afirma no estar suficientemente informado sobre los costes de las reformas orientadas a reducir el consumo.
- ➡ El entorno social y profesional influye fuertemente en la decisión de acometer mejoras (76% menciona a profesionales, 64% a familiares).

Alto coste de energía



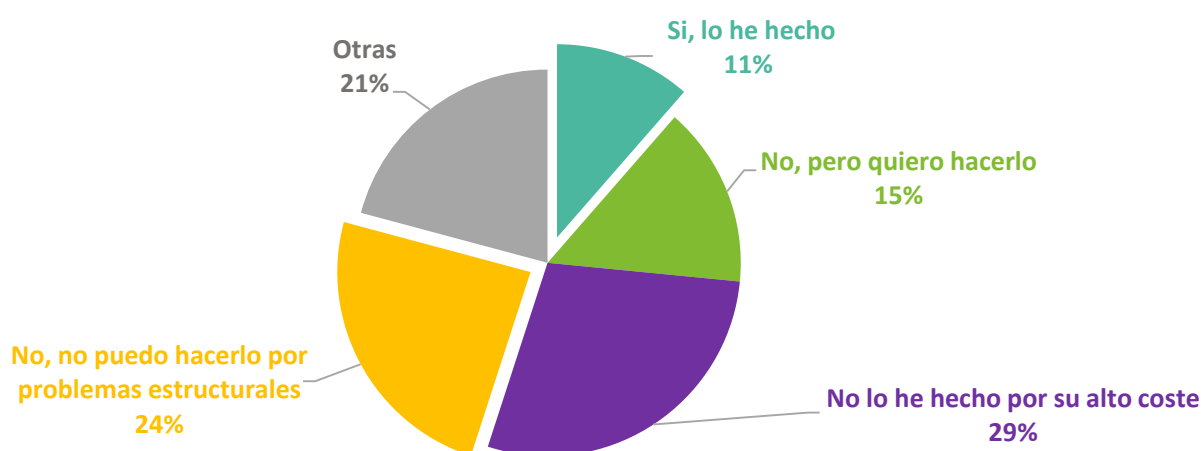
La percepción de que la vivienda tiene un elevado coste energético se explicaría por la combinación de factores económicos y técnicos. Cabe recordar que para muchos hogares su gasto en calefacción y electricidad es elevado, debido a la antigüedad de los edificios y a la falta de medidas de eficiencia energética. Esto genera que una parte significativa de la población responda afirmativamente, mientras que quienes han

realizado reformas o habitan viviendas más modernas no perciben el problema de igual modo (37%).

Ahorro energético y placas solares

Entre las distintas opciones de respuesta que se pueden apreciar en el gráfico adjunto, el dato más interesante lo constituye el hecho que sólo 466 personas afiliadas han contestado *Si, lo he hecho* a una inversión en placas solares u otras opciones para ahorrar consumo energético (11%), frente a la mayoría de las respuestas que nos indican *No lo he hecho por su alto coste* (28%).

Invertir en opciones para ahorrar consumo energético



Sin embargo, hay 850 personas que han marcado la opción de *Otras*, lo que podría ser o bien porque hayan invertido en otras opciones como, por ejemplo, un suelo radiante para su vivienda, o porque no hayan realizado ninguna inversión debido a que su comunidad de vecinos no lo ha permitido, aunque les hubiera gustado realizar dichas mejoras de cara a ahorrar en el consumo energético. Dado el porcentaje obtenido en esta respuesta (21%), la cual puede ser por múltiples razones, se decidió explorar un poco más esta cuestión con las entrevistas en profundidad realizadas, tanto a expertos como a nuestra afiliación.

Entre las entrevistas realizadas hemos observado diferencias significativas entre la perspectiva técnica del experto consultado y las experiencias prácticas de las personas entrevistadas. Mientras que el experto interpreta la instalación de placas solares como una intervención relativamente sencilla y rentable, los hogares describen un proceso complejo, costoso y condicionado por múltiples barreras estructurales y económicas.

De la misma forma, algún experto señala su sorpresa ante la percepción de la afiliación respecto al elevado coste de las placas solares. Desde su punto de vista, se trata de una inversión “fácil”, tanto por la viabilidad técnica en la mayoría de las cubiertas como por la rapidez con la que suele amortizarse. Sin embargo, reconoce que las respuestas podrían estar influenciadas por situaciones de vulnerabilidad

económica, morosidad en comunidades de propietarios u otras barreras similares a las que también aparecen en procesos de rehabilitación energética.

Asimismo, destaca un elemento que considera especialmente llamativo: una cuarta parte de las viviendas declara tener problemas estructurales que impedirían instalar placas solares. Para el experto, este dato refuerza la necesidad de aprovechar las ayudas del Plan Estatal de Rehabilitación, ya que una cubierta incapaz de soportar placas fotovoltaicas indica una fragilidad estructural que debería abordarse de manera prioritaria.

Por otro lado, entre las personas entrevistadas con esta característica de haberse planteado o realizado obras para la eficiencia energética, destacamos por la experiencia directa de las personas entrevistadas las limitaciones económicas y técnicas encontradas. Aunque reconocen el potencial de la eficiencia energética, se señala que las soluciones propuestas -biomasa, placas solares o geotermia- implican presupuestos elevados y, en muchos casos, obras adicionales de gran envergadura. En el caso de la geotermia, su eficiencia depende de disponer de suelo radiante, ya que los radiadores tradicionales presentan un rendimiento muy bajo. Esto supone un coste añadido que muchas familias no pueden asumir.

Además, las personas entrevistadas subrayan que la instalación de placas solares requiere una inversión inicial muy alta y que, para que el sistema funcione adecuadamente, sería necesario acometer otras mejoras complementarias, como el cambio de ventanas o la mejora del aislamiento. Todo ello incrementa de forma significativa el presupuesto total.

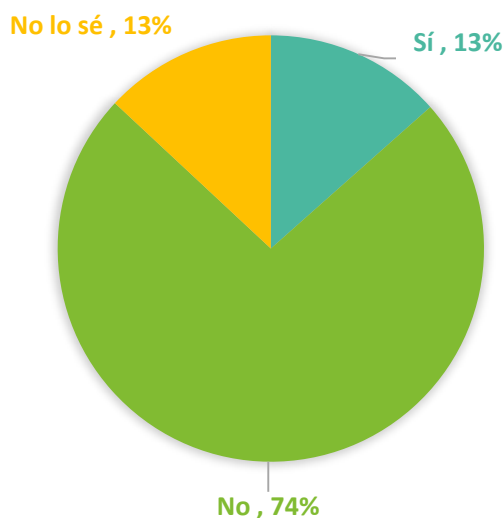
Algunas familias incluso han recurrido a mediciones y asesoramiento técnico especializado para evaluar posibles mejoras, pero concluyen que, pese a los beneficios energéticos, el coste global sigue siendo demasiado caro y difícil de afrontar.

1.2.3. Pisos Turísticos de temporada

Existencia de pisos turísticos en bloque vecinal

A la pregunta de si en el bloque vecinal en el que se reside existen pisos turísticos o de temporada, la respuesta mayoritaria sin lugar a dudas fue “no”, con 2.972 respuestas (un 74%). Se reparten con un 13%, respectivamente, las respuestas afirmativas (concretamente con 544 respuestas) y las de aquellas personas que contestaron que no sabían de la existencia de esos pisos en su vecindario.

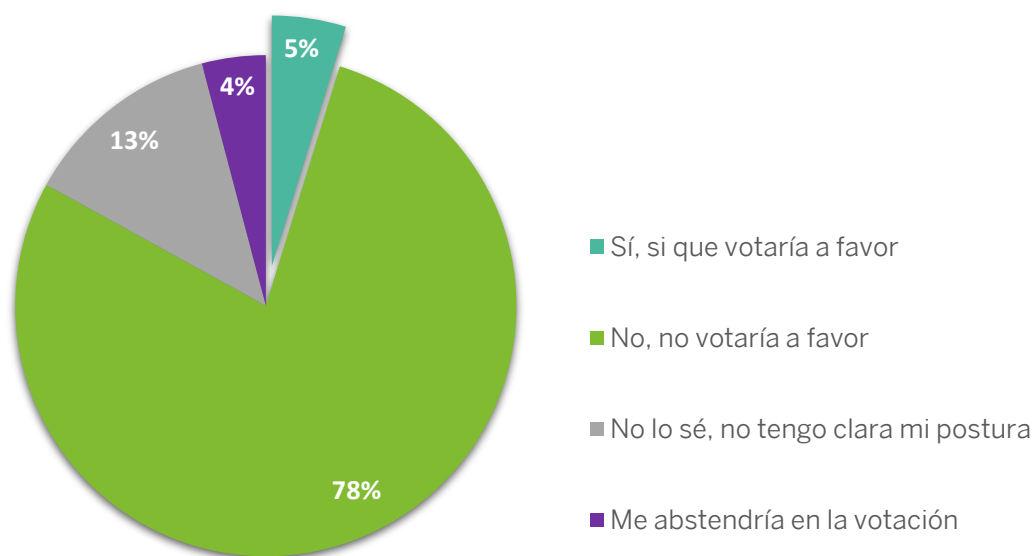
Existencia de pisos turísticos o de temporada en el propio edificio



Conocimiento de la norma para limitar pisos turísticos

Cuando se pregunta por si se conoce la normativa por la que la comunidad de propietarios puede decidir limitar las viviendas turísticas en el edificio, el 42% afirma que *Sí* con 1.703 respuestas, frente al 58% que contesta *No* con 2.344 respuestas. Por tanto, hay más afiliación que desconoce que la legislación vigente exige una mayoría cualificada de 3/5 de la comunidad de vecinos (60%), según lo establecido en el artículo 17.12 de la Ley de Propiedad Horizontal (LPH) tras la reforma de 2025.

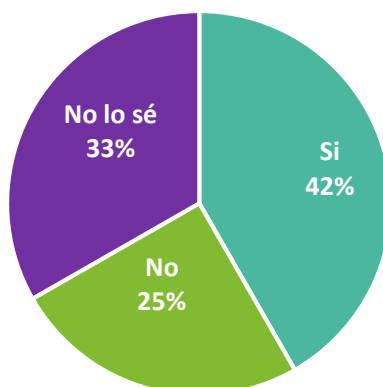
En caso de votar el permitir viviendas de uso turístico en tu bloque



Pisos turísticos en la propia comunidad o en el barrio

En la pregunta sobre la existencia de pisos turísticos o de temporada dentro del bloque vecinal, la mayoría de los encuestados (74%) respondió de forma negativa. Sin embargo, cuando la cuestión se amplía al ámbito del barrio, la percepción cambia: un 42% afirmó que sí existen este tipo de viviendas, lo que equivale a 1.709 respuestas. Mientras que un 33% manifestó desconocer si en su entorno hay pisos turísticos, un 25% (1.363 personas) afirmó que no los hay.

Existencia de pisos turísticos o de temporada en el barrio



1.2.4. Opciones de vivienda: hipoteca, alquiler, cooperativa...

Circunstancias económicas en las que se vive (alquiler, hipoteca, etc.)

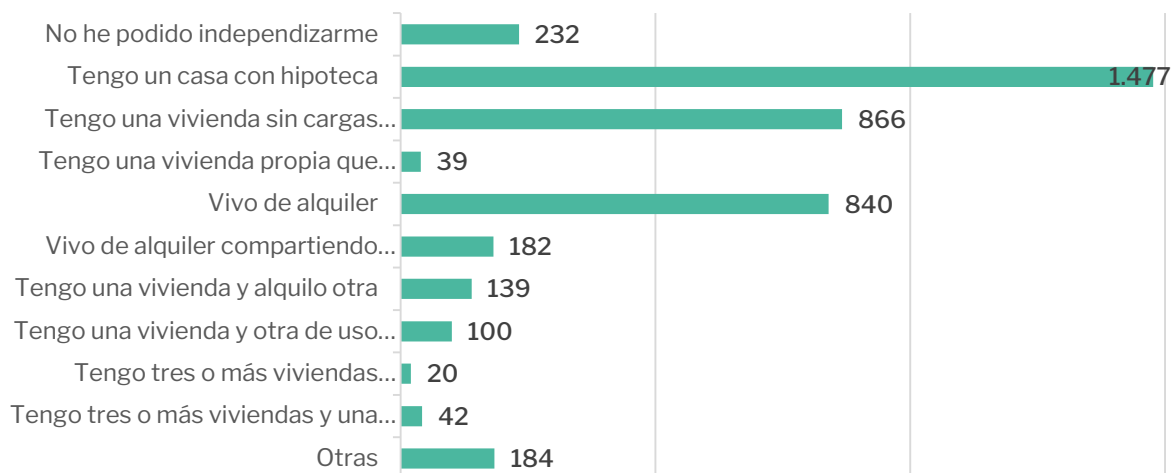
Al analizar las circunstancias residenciales, observamos que la mayoría de las personas declara tener una vivienda con hipoteca (35,8%), frente al 21% que posee una vivienda ya sin cargas económicas. Este dato no implica necesariamente que nunca hayan tenido hipoteca, sino que en muchos casos la han terminado de pagar. Por ello, entre estas 866 respuestas (21%), las situaciones pueden ser diversas. En tercer lugar, destaca la opción de vivir en alquiler, señalada por el 24,4% de la afiliación participante (840).

Estas respuestas mayoritarias contrastan con otras menos frecuentes, como la de no haber podido independizarse, que solo manifiesta un 5,6% (232 personas). Este porcentaje reducido se explica porque el cuestionario ha sido respondido principalmente por personas de mayor edad, lo que limita la representación de esta problemática actual de los jóvenes para emanciparse.

La incidencia en la posesión de tres o más viviendas es muy baja, en torno al 2,4%. Tampoco resultan significativas las respuestas sobre la tenencia de tres o más viviendas destinando al menos una al alquiler, con apenas 42 casos (1%). Algo más elevada es la proporción de quienes poseen dos viviendas -una en propiedad y otra en alquiler-, que alcanza el 3,4%, aunque sigue siendo un valor reducido. Por tanto, entendemos que entre nuestra afiliación no hay grandes tenedores de vivienda. Según la Ley 12/2023, de 24 de mayo, por el derecho a la vivienda, se considera gran tenedor a cualquier persona física o jurídica que posea más de 10 inmuebles urbanos

de uso residencial mientras que, en las zonas con un mercado residencial tensionado, las CCAA pueden reducir a 5 el número (dentro del ámbito tensionado) para tener la condición de gran tenedor de viviendas. En la encuesta se ha preguntado por un número superior a tres viviendas, y el resultado ha sido muy bajo.

Circunstancias económicas relacionadas con la vivienda



Panorama del mercado residencial



1.2.5. Vivienda en propiedad - hipoteca

Dificultad para cumplir con el pago de la hipoteca

A la pregunta de si en algún momento las personas encuestadas han percibido presión a perder su casa por no poder hacer frente a los pagos de hipoteca o alquiler, el 66% (1.377 respuestas) han respondido que no, frente a un 34% (2.719 respuestas) que si han sufrido esa presión.

Situación hipotecaria de las personas encuestadas

A la vista de los datos de la encuesta, se observa que el endeudamiento de los hogares es elevado. Concretamente, de las 4.312 personas que participaron en el cuestionario, 1.810 respondieron a la pregunta relativa a la duración de su hipoteca. Los datos reflejan una clara concentración en hipotecas de larga duración, especialmente en el tramo de 26 a 30 años, que representa el 37% de las respuestas. Este dato sugiere una tendencia generalizada hacia compromisos financieros a largo plazo en el ámbito residencial.

Los tramos de 21 a 25 años y 15 a 20 años también presentan una participación significativa (con un 20% y 17% respectivamente), consolidando la predominancia de hipotecas superiores a 15 años. Por otro lado, las hipotecas más cortas (10 a 14 años) son minoritarias, con apenas un 2% de representación. Cabe destacar que solo un 6% de los encuestados afirma no tener hipoteca, lo que pone de relieve la alta incidencia de financiación inmobiliaria entre la afiliación participante en la encuesta.

En cuanto a las hipotecas de más de 30 años (18% en conjunto) podrían indicar procesos de refinanciación o condiciones de acceso a la vivienda que prolongan el endeudamiento.

Además, la mayoría de las respuestas nos indican que el préstamo medio solicitado al banco ha sido de más del 80% (2.178 personas).

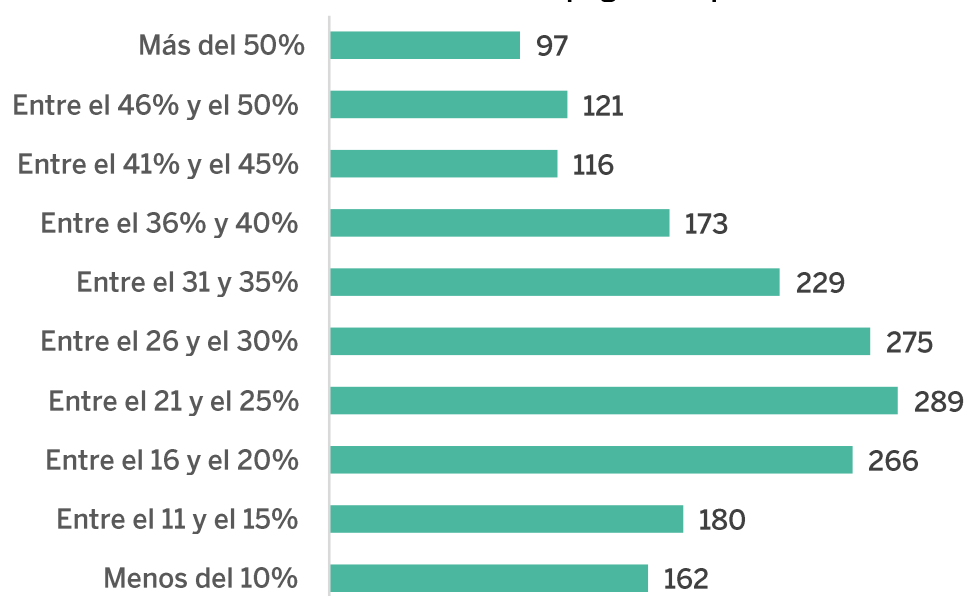
Salario dedicado a la hipoteca

Cuando en el cuestionario se pregunta “Si tienes una vivienda en propiedad dinos, aproximadamente, ¿qué porcentaje del salario dedicas al pago de la hipoteca?” obtenemos unas respuestas que miden la carga financiera de la vivienda en propiedad. De ahí sacamos las siguientes conclusiones:

1. Carga moderada predominante: la mayoría de las respuestas se concentra entre el 21% y el 35% del salario, lo que indica un esfuerzo financiero significativo, pero dentro de los márgenes que suelen considerarse aceptables en estudios de vivienda (el umbral crítico suele situarse en torno al 30–35%) porque también, se suelen considerar los suministros.

2. Casos de sobrecarga: según Eurostat se da en aquellas personas que dedican más del 40% de su salario a la hipoteca. Esto refleja una situación de vulnerabilidad económica y riesgo de sobreendeudamiento.
3. Casos de baja carga: sólo 162 personas dedican menos del 10%; probablemente se trate de hipotecas antiguas ya muy amortizadas, ingresos altos o viviendas adquiridas en condiciones favorables.
4. Indicador de desigualdad: la dispersión de respuestas muestra que no existe un patrón único, ya que mientras una parte de la población afronta cargas moderadas, otra vive situaciones de fuerte presión financiera. Y es este grupo relevante, el que se encuentra en una situación crítica (más del 40–50%) y de necesidad de apoyo a la financiación.

Salario dedicado al pago de hipoteca

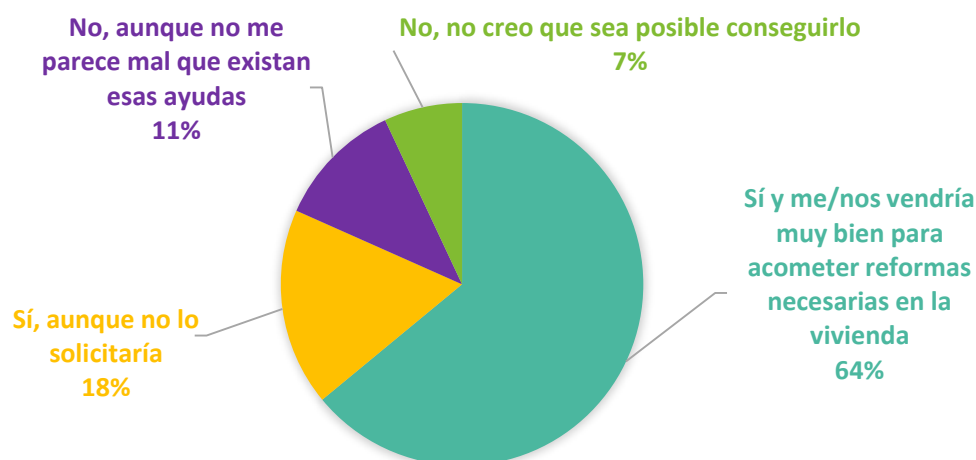


Por tanto, los resultados del cuestionario evidencian la necesidad de reforzar las medidas de alivio para quienes superan el 40–50% de esfuerzo, así como de políticas preventivas para evitar que nuevos créditos generen sobrecarga.

Necesidad de reforma para acondicionar la vivienda en propiedad y ayudas para mejorarlas

Casi un 60% de las personas ha tenido que realizar alguna reforma en su vivienda, y un 9% está considerando hacerlo. En relación con la utilidad de solicitar ayudas o créditos para acometer estas mejoras, el 64% afirma que le resultarían muy beneficiosos. Un 18% las considera útiles, aunque no las solicitaría; un 11% no las ve necesarias, pero tampoco se opone a que otras personas las pidan; y únicamente un 7% opina que no son útiles ni cree viable acceder a este tipo de ayudas.

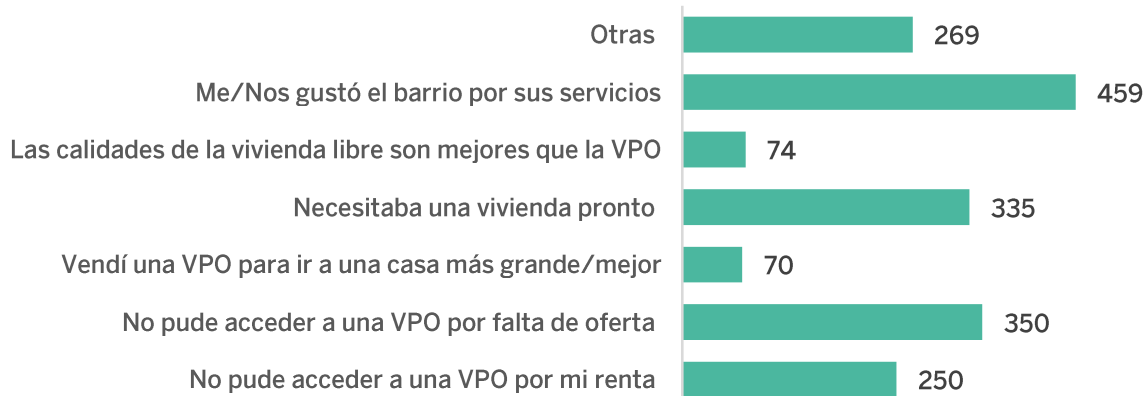
Utilidad de solicitar ayudas o créditos bajos para mejorar la vivienda



Motivos para elegir una vivienda libre

A la pregunta de “Si accediste a una vivienda de renta libre ¿Por qué elegiste esta opción?”, han contestado 1.807 personas y de ellas la mayoría (459) eligieron su vivienda en función del gusto por el barrio y los servicios que ofrece, lo que representa el 25% de las respuestas. Esto es muy común en grandes ciudades, donde se buscan accesos, servicios cercanos u otras cuestiones que respondan a las expectativas de cada persona; sin embargo, otro punto importante es el económico, que hace que un 19% de las respuestas giren en torno a la urgencia en la que se necesita la vivienda. Esto es relativamente importante a la hora de elegir una vivienda libre. Por el contrario, apenas hay incidencia en la respuesta de la elección de una vivienda libre porque sus cualidades sean mejores que en una de VPO (4%).

Motivos de elección de vivienda libre



Cooperativistas: cómo se accedió a la cooperativa

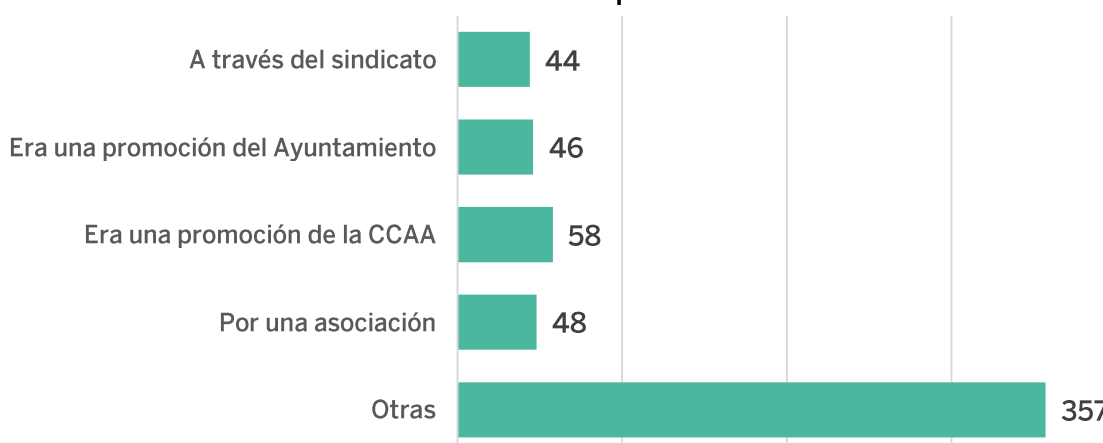
Los datos recogidos nos muestran la diversidad de orígenes a través de los cuales las personas accedieron a su vivienda. Las respuestas se distribuyen entre promociones

impulsadas por administraciones públicas -tanto municipales como autonómicas-, iniciativas promovidas por asociaciones y otras modalidades no institucionales.

Por un lado, una parte de la afiliación señala que su vivienda procedía del sindicato y, por otro lado, de promociones del Ayuntamiento (8% respectivamente). Así como también se menciona que la promoción dependía de la Comunidad Autónoma (10%), suponemos que de programas regionales de vivienda protegida o asequible.

Se dan casos en los que la vivienda fue promovida por una asociación (9%), lo que sugiere la existencia de iniciativas orientadas a facilitar el acceso a colectivos específicos o a promover modelos alternativos, como cooperativas o proyectos comunitarios. Pero puede que la opción de cooperativas se marque en la categoría *Otras*, dado el elevado número de respuestas, por lo que pensamos que esta opción puede agrupar situaciones diversas que no encajan en las opciones anteriores, como promociones privadas, herencias, autoconstrucción o acuerdos particulares. Esta heterogeneidad evidencia que el acceso a la vivienda no sigue un único patrón, sino que depende de una combinación de recursos públicos, iniciativas sociales y soluciones individuales.

Formas de acceso a las cooperativas de vivienda



Sobre el total de estas respuestas del cuadro adjunto, y dado el elevado número de respuestas que señalan la opción *Otros*, se consideró necesario que esta pregunta también fuese objeto de una investigación cualitativa para confirmar si se trataba de proyectos privados o de promociones activas en los portales inmobiliarios o en la web de gestoras de cooperativas.

En este sentido, los expertos consultados consideran que este resultado puede explicarse por la proliferación, en la última década, de cooperativas gestionadas por promotoras inmobiliarias que trasladaban el riesgo financiero a los propios cooperativistas. Aunque formalmente actuaban como gestoras, en la práctica funcionaban como promotores encubiertos, lo que facilitó que muchas personas asalariadas de áreas metropolitanas accedieran a este tipo de vivienda fuera de los canales tradicionales —sindicatos, administraciones públicas o asociaciones—.

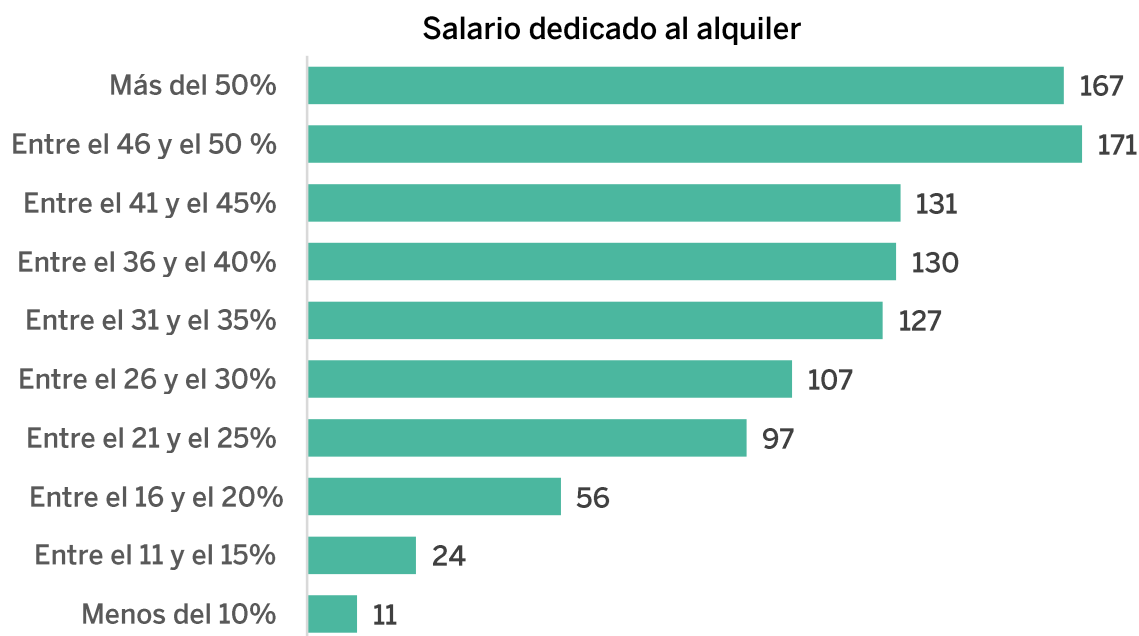
Además, las cooperativas impulsadas directamente por el movimiento cooperativo o por la administración son muy recientes y escasas, lo que contribuye a que la mayoría de los casos se identifiquen con esta categoría.

Es preocupante que una parte de estas iniciativas hayan permitido prácticas poco transparentes, donde algunos agentes se beneficiaron de la situación mientras otros sí actuaron de forma honesta y protectora con los cooperativistas.

1.2.6. Vivienda en alquiler

Salario dedicado al alquiler

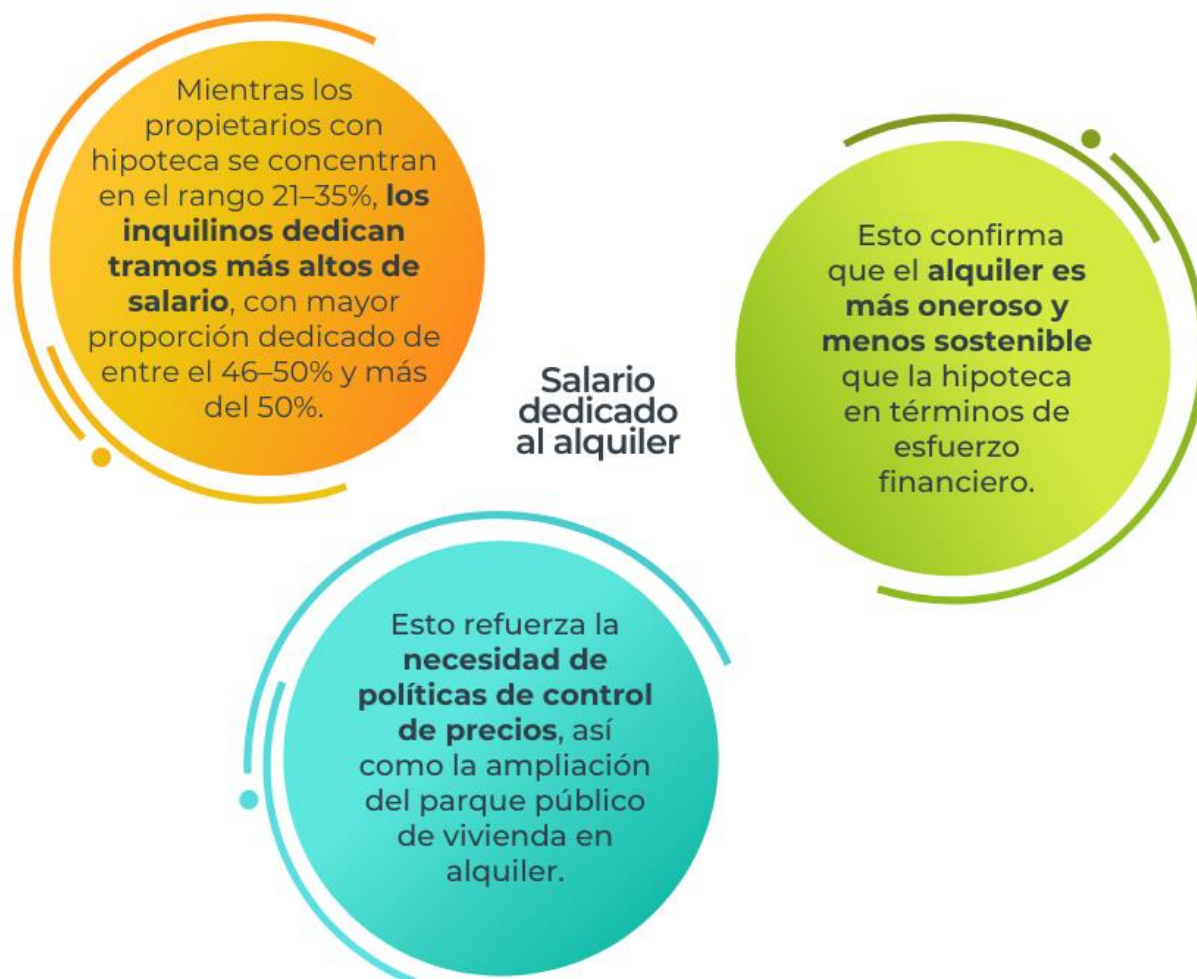
Los resultados de la encuesta reflejan que el alquiler supone una carga financiera desproporcionada para muchos hogares, con un porcentaje significativo en situación crítica (más del 50% del salario).



Los motivos que explican esa sobrecarga financiera serían los siguientes:

- Un predominio de cargas elevadas: la mayoría de inquilinos se concentra en los tramos que dedican entre el 31% y el 50% del salario, produciendo una presión económica muy superior a la considerada sostenible (el umbral crítico suele situarse en torno al 30%).
- La existencia de casos con sobrecarga extrema: como en el caso de las 167 personas que dedican más del 50% de su salario al alquiler. Esto les sitúa en una situación de grave vulnerabilidad económica. De hecho, si sumamos los tramos de dedicación del salario de entre el 41% y el 50% junto con el de más del 50%, **nos encontramos que casi el 40% de los inquilinos padece una sobrecarga severa.**

- Los casos de baja carga como son quienes dedican menos del 10%, solo se dan entre 11 personas de las que respondieron a esta pregunta. Lo que nos indica que el alquiler asequible es, prácticamente, inexistente en esta muestra.



Existencia de gastos o costes incluidos en el precio del alquiler.

A la pregunta sobre si en los gastos de alquiler se incluyen otros costes, se han obtenido 1.014 respuestas, de las cuales predomina el *No* en un 80% de las mismas (816), ya que una gran mayoría de inquilinos paga únicamente la renta sin incluir suministros (agua, luz, gas, internet) ni otros costes en el contrato. Esto significa que el gasto real de vivienda es mayor que el declarado en la pregunta, porque los suministros se pagan aparte y, además, se necesita un mayor esfuerzo económico en el alquiler.

Sólo un grupo minoritario del 18% tiene contratos que incluyen suministros u otros costes. Aunque nos preocupa el 2% de respuestas que lo desconoce, porque reflejan una falta de claridad en sus contratos o problemas de comunicación entre las partes (arrendadora e inquilina).

Por tanto, se hace necesario que los contratos sean más transparentes y contemplen medidas que tengan en cuenta el coste total de la vivienda.

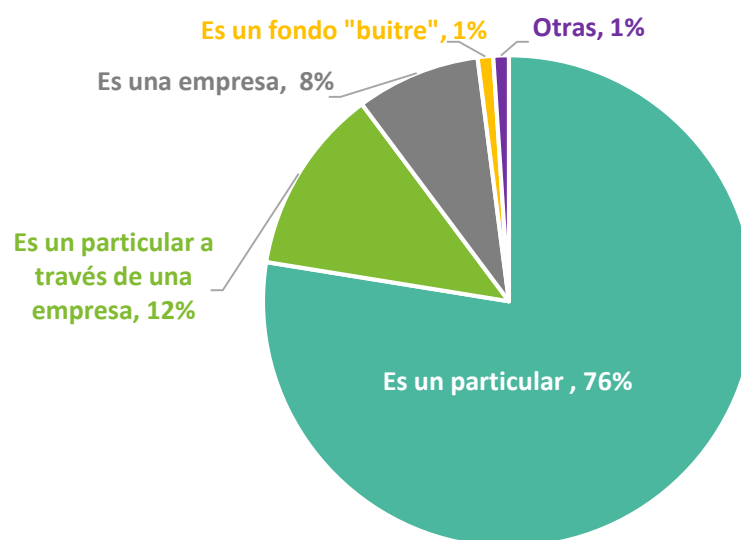
Perfil de arrendador/a entre la afiliación (persona o empresa).

Los datos en esta encuesta reflejan un predominio de pequeños propietarios. Concretamente, de las 1.017 respuestas sobre el perfil, la mayoría nos indica que se trata de un particular para el 76% de las respuestas, y le sigue en importancia la respuesta de que su casero/a es un particular que ha utilizado los servicios de una gestoría o empresa de alquiler para el 12%.

Los perfiles de empresa son minoría (8% de las respuestas), o el fondo buitre, que apenas se da entre quienes responden al cuestionario como posible arrendador/a, lo que no quiere decir que no tengan importancia este tipo de empresas.

El hecho de que la mayoría de los arrendatarios sean particulares explica por qué muchos contratos son poco estandarizados, ya que dependen de la negociación directa entre arrendador e inquilino. Así mismo, las políticas de vivienda deben considerar esa heterogeneidad del arrendador, porque no es lo mismo regular a un gran fondo o a un gran tenedor de propiedades que a un propietario individual.

Perfil del arrendador de la vivienda



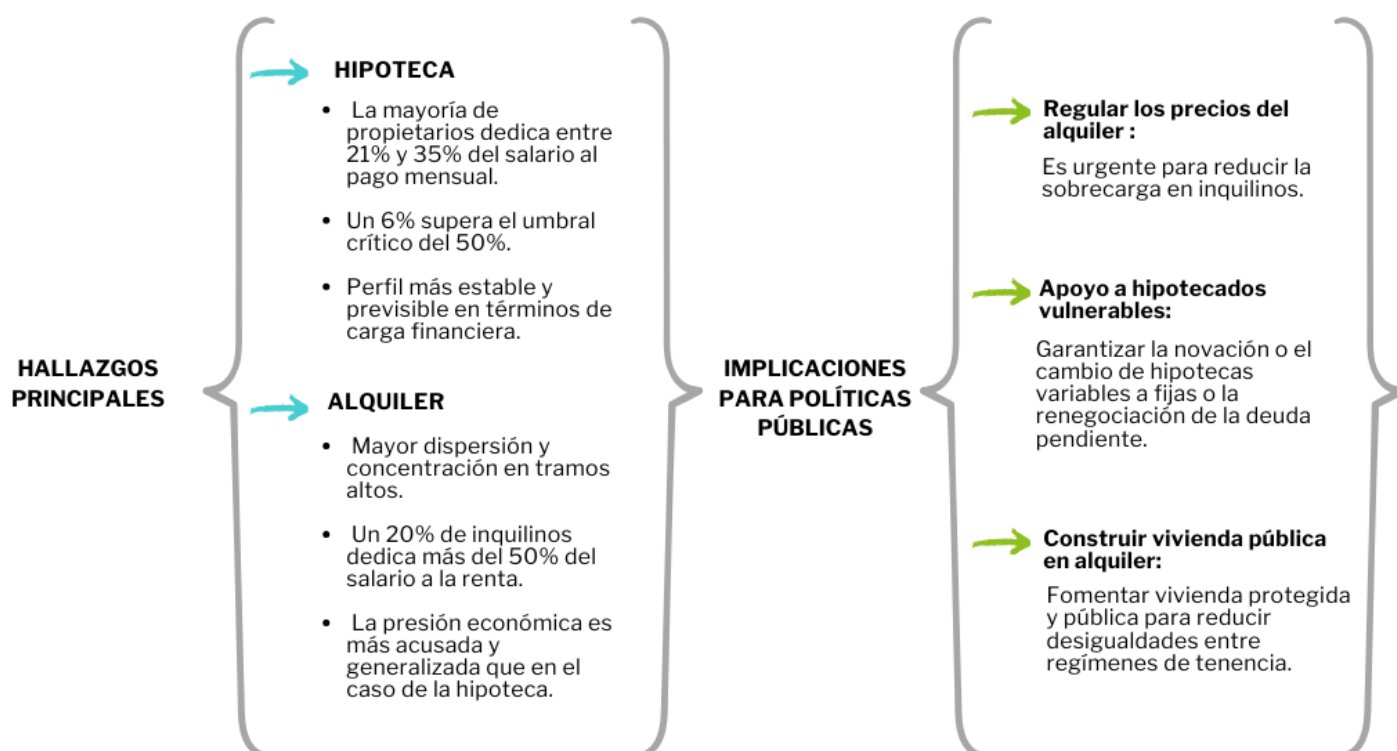
1.2.7. Comparativa de la carga financiera entre propietarios e inquilinos

La encuesta analiza el esfuerzo financiero que los hogares de la afiliación destinan a la vivienda, diferenciando entre propietarios con hipoteca y personas que viven de alquiler. Pero si comparamos la presión financiera entre propietarios/as e inquilinos/as, observaremos que el alquiler supone una mayor vulnerabilidad económica con respecto a la carga de una hipoteca, lo que se traduce en un mayor número de hogares en situación de sobrecarga, porque hay una mayor proporción en los tramos altos (de entre el 46% y el 50% y más del 50%). Esto confirma que los inquilinos soportan una presión económica más fuerte que los propietarios/as. Por

tanto, los y las inquilinas son mucho más vulnerables, siendo necesario políticas de control de precios y apoyo al alquiler.

Las hipotecas mantienen niveles intermedios de esfuerzo, dado que los bancos no las conceden si ven un riesgo elevado del propietario al hacer la evaluación. También existen casos críticos que requieren una especial atención, porque hay una mayoría de respuestas concentradas en el rango de entre el 21% y el 35%, lo que refleja un esfuerzo financiero moderado pero significativo.

Al analizar los datos que reflejan un mayor esfuerzo en el alquiler o en la carga hipotecaria, se observa que mientras en la hipoteca los que superan el 50% son una minoría (97 personas), en el alquiler son muchas más las personas afectadas por las dificultades para afrontar los pagos (167 personas). Esta diferencia evidencia una brecha estructural entre ambos grupos.



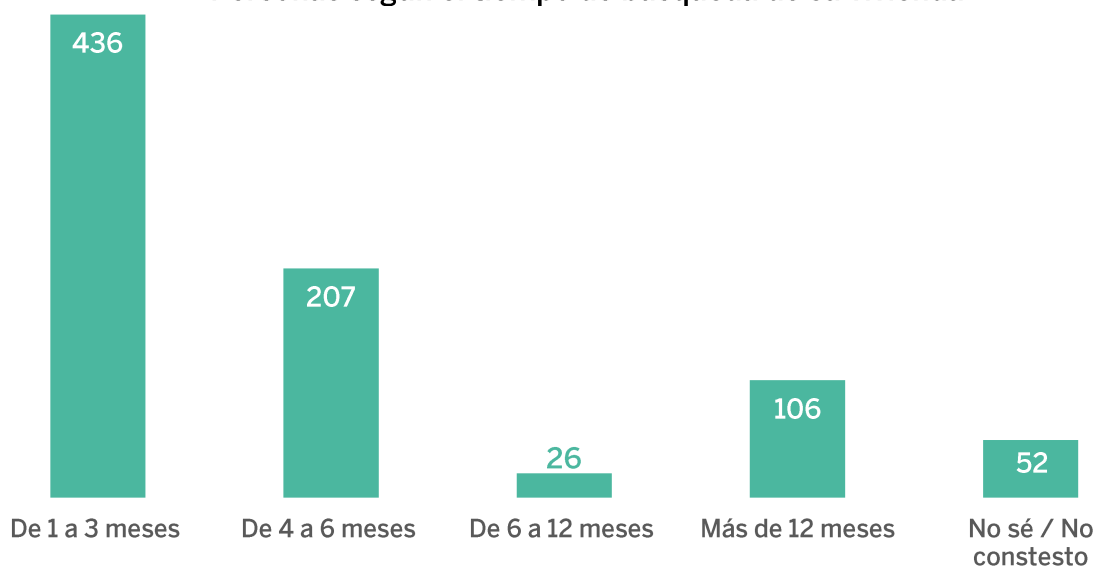
Rotación residencial y el tiempo dedicado a conseguir vivienda

Para medir la rotación residencial, el cuestionario ha incluido una pregunta sobre el tiempo (en años) en el domicilio más duradero, que nos ha dado una mayoría de respuestas (997) con valores como *9 años* entre los más recientes. Esto nos indica que hay una estabilidad residencial media entre la afiliación participante, en cuanto a la permanencia de las personas en su vivienda más duradera.

El tiempo de búsqueda para la vivienda actual refleja la facilidad o dificultad de acceso, y para medir esta variable se preguntó en el cuestionario sobre el tiempo (en meses) hasta conseguir la vivienda en alquiler.

Los datos recogidos muestran que el 63% de las personas encuestadas experimentan tiempos de espera inferiores a seis meses, siendo el tramo de 1 a 3 meses el más frecuente (53%). Mientras que el segundo grupo más numeroso corresponde a quienes esperan entre 4 y 6 meses (25%), lo que sugiere que más del 60% de los casos se resuelven en menos de medio año. Ambos datos, en cualquier caso, evidenciarían como los plazos no suelen ser largos para la mayoría de las personas que han respondido a esta pregunta.

Personas según el tiempo de búsqueda de su vivienda



Sólo un 3% de personas mencionan tiempos de espera de entre 6 y 12 meses, lo que podría reflejar una menor frecuencia en ese tramo intermedio. Y sólo un pequeño grupo de personas (6%) ha respondido a la opción de *No sé/No contesto*, lo que puede deberse a falta de información o desconocimiento del proceso.

Sin embargo, hay un 13% de personas (se identifican 106 respuestas) que afirman haber esperado más de 12 meses, lo que representa una proporción significativa y que podría indicar situaciones de especial complejidad o ineficiencia y requerirían revisión o mejora en los procedimientos. Este grupo, junto con quienes no conocen el tiempo exacto (52 personas), pone de relieve la necesidad de mayor transparencia y seguimiento. Y sólo un pequeño grupo de personas (6%) ha respondido a la opción de *No sé/No contesto*, lo que puede deberse a falta de información o desconocimiento del proceso.

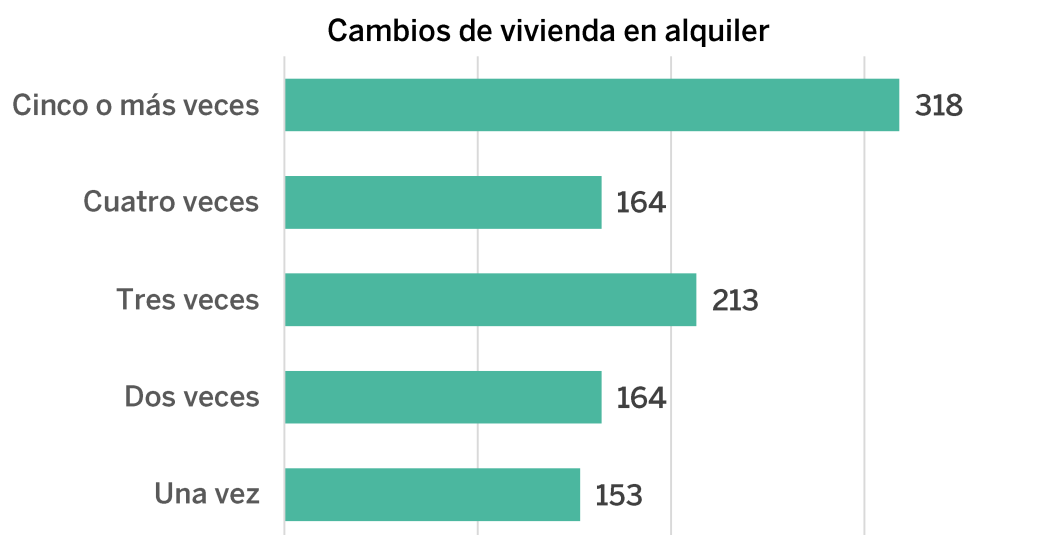
No olvidemos que estas personas que han respondido el cuestionario son de mediana edad y que su respuesta puede estar condicionada a un momento pasado y no al presente. Actualmente hay mayores dificultades y se tarda más tiempo en encontrar una vivienda, dado que los precios son más elevados y para el crédito hipotecario se necesita tener un ahorro previo importante.

Para ahondar en esta cuestión, hemos analizado las entrevistas realizadas y de las distintas opiniones recogidas, observamos que la opción *No sé* puede deberse a no

poder contestar porque se permanece activo en la búsqueda y aún no ha logrado ese objetivo. Mientras que quien ha tenido más suerte ha sido porque la pareja, la familia y/o amistades ya tenían gestionada una vivienda. Y quienes han tardado mucho, han dejado constancia durante la entrevista que conseguir el ahorro lleva mucho tiempo y es muy difícil. Especialmente, en el caso de la juventud.

Cuantificando la rotación de la vivienda en alquiler

La rotación y los movimientos en la vivienda de alquiler son muy numerosos, ya que la mayoría de las respuestas indican que los encuestados se han cambiado de domicilio cinco veces o más (31%). En segundo lugar, destaca la proporción de quienes afirman haberse cambiado tres veces (21%). Asimismo, un 16% señala haber cambiado de vivienda dos veces o cuatro veces, respectivamente.



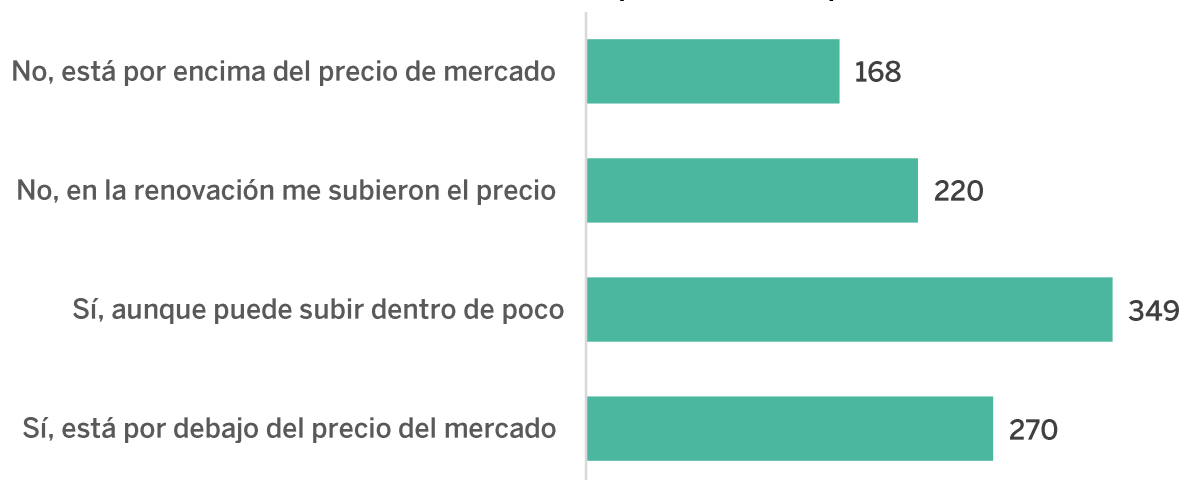
El dato más bajo corresponde al 15%, que declara haberse cambiado únicamente una vez. En conjunto, los resultados muestran que los cambios de residencia en el mercado del alquiler son bastante habituales. No obstante, tengamos en cuenta que en esta pregunta no se ha identificado la respuesta teniendo en cuenta la variable *edad* de la afiliación participante. Por tanto, quienes tengan más edad representarán un porcentaje mayor que el de jóvenes en la muestra, alterando el resultado de estas respuestas.

1.2.8. El alquiler visto por personas inquilinas

Adecuación del precio del alquiler según los inquilinos

Los datos a la pregunta sobre si “el precio del alquiler es adecuado o no”, nos muestran diferentes situaciones respecto a cómo perciben los inquilinos/as el precio de su alquiler.

Es o no adecuado el precio de tu alquiler



Por un lado, un 27% de quienes respondieron a esta pregunta considera que el precio *sí es adecuado*, porque suponemos que paga menos de lo que costaría un alquiler similar. Mientras que hay un 35% que, pese a considerar que *sí es adecuado* su precio, también anticipa una subida próxima. Lo que nos indica que existe una preocupación por el precio del alquiler. Temen un aumento inminente y, por tanto, tienen incertidumbre, aunque su percepción por el precio fuese positiva.

Sin embargo, para casi un 40% la percepción es negativa dado que, por un lado, hay un 22% de personas que considera que el precio *no es adecuado* porque en la renovación ya les subieron. Este grupo sufre un empeoramiento de sus condiciones y siente que paga más de lo que debería por su alquiler. Por otro lado, existe otro grupo de personas que aglutina el 17% de las respuestas y considera que *no es adecuado* el precio porque está por encima del mercado. Este nivel de insatisfacción es estructural y considera que el precio actual ya es muy alto en comparación con la oferta.

En conclusión, casi cuatro de cada diez inquilinos consideran que el precio no es adecuado, ya sea por subidas recientes o por estar por encima del mercado. Y aunque haya una proporción satisfecha, una parte de estas personas temen una subida. Este grupo, más el otro 39% que considera inadecuado el precio, nos muestra la evidencia de un mercado del alquiler tensionado, donde incluso quienes hoy están satisfechos temen perder esa situación.

Declarar zona tensionada para reducir el precio del alquiler

Al plantear en el cuestionario la pregunta sobre si “declarar zona tensionada ayudaría a reducir el precio del alquiler”, hemos obtenido percepciones muy distintas sobre la eficacia de declarar una zona como tensionada, las cuales hemos agrupado en tres grandes grupos: quienes dan su apoyo fuerte, quienes las apoyan de forma moderada o condicionada y quienes han mostrado su rechazo o escepticismo.

Claramente, dos tercios de los encuestados creen que la declaración de zona tensionada ayudaría a reducir precios, bien porque lo consideran urgente y útil o,

simplemente, porque ya lo están viviendo. De este grupo que aglutina el 67% de las respuestas:

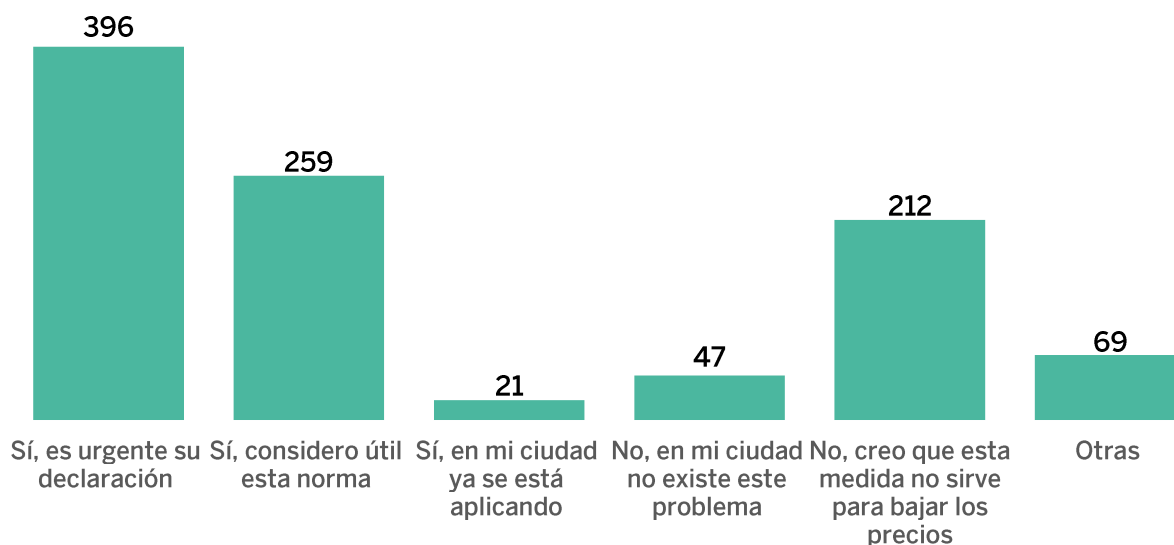
- Un 39% considera que es urgente declarar su ciudad como zona tensionada. Por lo que entendemos que este grupo percibe una situación crítica en el mercado del alquiler y ve la medida como necesaria e inmediata.
- El 26% cree que sí sería útil aplicar esta norma. Aunque no lo expresen con urgencia, sí confían en que esta medida puede contribuir a moderar precios.
- Y hay un 2% que aun respondiendo que sí, afirma que ya se está aplicando en su ciudad. Este grupo confirma que la medida está en marcha y por tanto ha visto lo positivo de la misma y la valora positivamente.

Por otro lado, hay un cuarto de los encuestados (25%) que no confía en la medida, bien por falta de necesidad o por falta de eficacia percibida. Mientras que un 5% de los encuestados dice *No*, porque en su ciudad no hay problema de precios. Para este grupo la medida no es necesaria porque no perciben tensión en el mercado local.

Entre las respuestas de rechazo hay un 21% que responde *No*, porque considera que la medida no sirve para bajar precios. Entendemos, por tanto, que este grupo cuestiona la eficacia de la política en sí misma, independientemente de la situación local.

Se ha dado un 7% de respuestas que marcaron *Otros*, que refleja incertidumbre, desconocimiento o posiciones intermedias que no se decantan con el *Sí* o el *No*, debido a que sean personas que, o bien no conocen la medida, o bien no entienden su funcionamiento o, simplemente, se trate de personas que piensen que depende de otros factores (ingresos, oferta de vivienda, regulación complementaria). Es decir, quienes no tienen una opinión formada.

Declarar zona tensionada reduciría el precio de alquiler



En conclusión, la mayoría de los encuestados (67%) considera que declarar su ciudad como zona tensionada ayudaría a reducir el precio del alquiler, ya sea porque lo ven urgente, útil o porque ya se aplica donde viven. En cambio, un 26% rechaza la medida, entendiendo que eso se debe a que no perciben problemas de precios en su ciudad o porque dudan de su eficacia. El 7% restante ofrece respuestas diversas o poco definidas, que reflejan desconocimiento o posiciones intermedias.

Declarar áreas de zonas tensionadas permite activar mecanismos de control y regulación que buscan precisamente corregir las distorsiones de los incrementos abusivos, reforzar la duración de los contratos y garantizar que la ciudadanía pueda acceder a alquileres estables y asequibles.

Esto se ha puesto de manifiesto también en las entrevistas, concretamente en las grandes urbes hay quien afirmaba que “no se encuentran pisos porque la oferta disponible se limita a contratos de temporada y resulta excepcional acceder a alquileres de *5 o 7 años*”. Esta afirmación ilustra de forma directa las dinámicas propias de una zona tensionada. La escasez de vivienda en alquiler estable y la sustitución de contratos ordinarios por modalidades temporales reflejan un mercado donde la demanda supera ampliamente la oferta y donde algunos propietarios optan por fórmulas que reducen la protección de personas en alquiler.

En este sentido, el testimonio recogido no solo describe una situación individual, sino que evidencia la necesidad de intervención pública para frenar prácticas que erosionan el derecho a la vivienda.

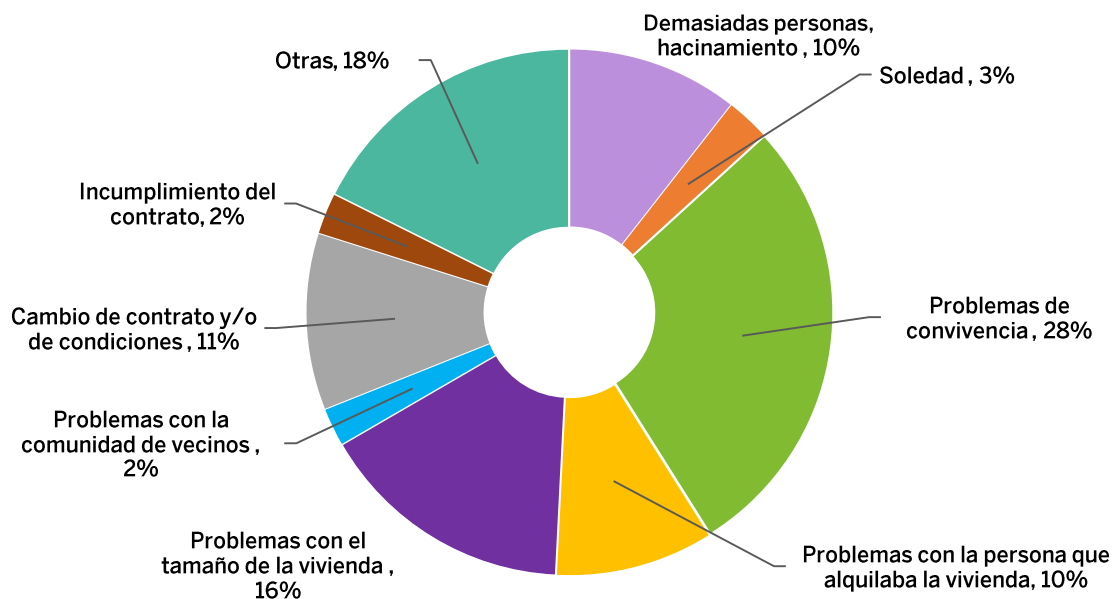
Problemas al compartir vivienda

Entre las personas afiliadas a UGT que contestaron a la pregunta (1.118 personas) sobre el principal problema al compartir vivienda, los resultados muestran una concentración en tres ámbitos: convivencia, condiciones físicas de la vivienda y aspectos contractuales.

- Convivencia y relaciones personales: Constituye el bloque más numeroso (27,8%). Incluye conflictos interpersonales, diferencias en hábitos y dificultades para gestionar normas comunes.
- Condiciones físicas de la vivienda: Dentro de este grupo que engloba un 26,4% de las respuestas, el hacinamiento aparece como un problema destacado, señalado por 118 personas (10,5%). Este dato evidencia que, para una parte significativa de quienes comparten piso, el conflicto no deriva solo de la convivencia, sino de la falta de espacio adecuado: exceso de ocupación, habitaciones pequeñas o escasa privacidad.
- Aspectos contractuales y de relación con el casero representa el 23,2%. Incluye problemas con contratos, subidas de alquiler, falta de claridad en las condiciones o conflictos con la propiedad.

Por el contrario, los problemas menos frecuentes son la soledad: 30 personas (2,7%), que pese a ser minoritario, muestra que compartir vivienda no garantiza integración social y hay gente que pueden experimentar aislamiento incluso en un entorno compartido. Así como los conflictos con la comunidad, señalado por tan sólo 26 personas (2,3%), que tiene que ver con problemas en el vecindario.

Problemas de la vivienda en alquiler compartida



La opción “otros” ha sido la elegida por un 17,6% (con 197 respuestas), un volumen suficientemente elevado como para considerar que agrupa situaciones diversas que no encajan en las categorías principales. Su peso sugiere que la experiencia de compartir vivienda es más heterogénea de lo que reflejan las tipologías estándar, incorporando factores subjetivos, estructurales o específicos de cada convivencia.

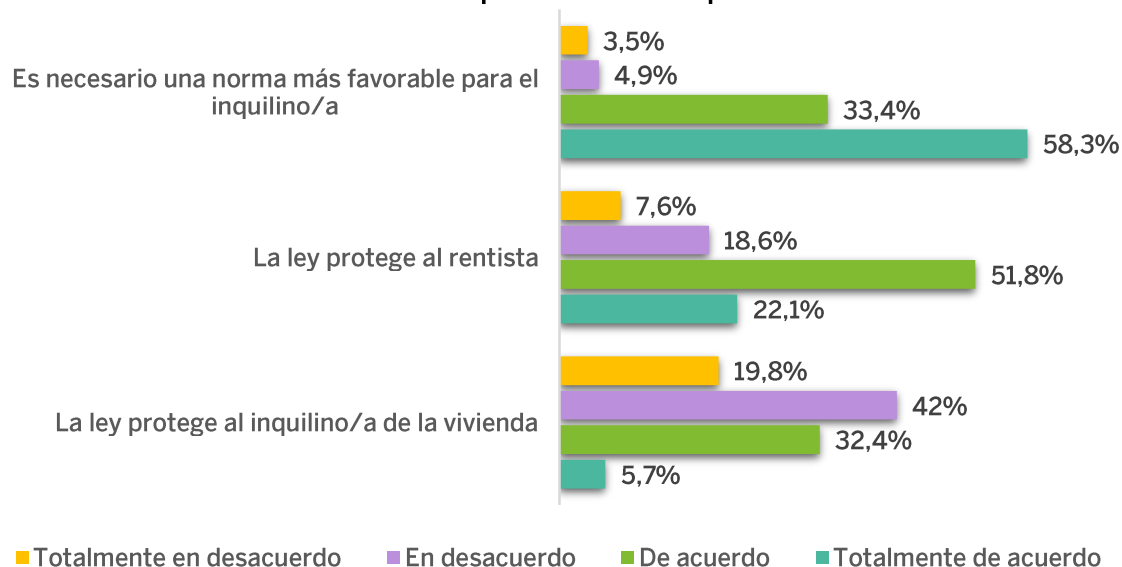
En conclusión, estos datos nos muestran que compartir vivienda implica retos tanto personales (convivencia) como estructurales (tamaño y adecuación de la vivienda) y también legales (contratos y relación con la propiedad). Para mejorar estos retos se requiere intervenciones en varios niveles que abarcan desde la calidad y adecuación del parque de vivienda, a una mayor estabilidad de las condiciones laborales, que permitan poder vivir de manera independiente, y cuando eso no sea posible, dotar de herramientas que faciliten la convivencia entre personas que comparten espacio.

Valoración del grado de protección visto por el inquilino

Al analizar el grado de protección de las personas en alquiler observamos que los inquilinos no se sienten protegidos por la ley. Sólo un 37,7% cree que la normativa los ampara, frente a un 61,8% que piensa lo contrario. Esta sensación se traduce en prácticamente un consenso, pues un 91,7% afirma que es necesaria una norma más favorable para el inquilino, evidenciando una demanda clara de mayor seguridad y equilibrio en el mercado del alquiler.

Así, estos resultados muestran un patrón muy consistente: los inquilinos sienten que la ley los protege poco y existe un consenso abrumador en que es necesaria una normativa más favorable para quienes alquilan. Dado que solo un 37,7% cree que la ley protege al inquilino, frente a un 61,8% que opina lo contrario. Esto indica una percepción mayoritaria de desprotección, donde la experiencia cotidiana del alquiler parece asociarse a inseguridad, vulnerabilidad contractual o falta de mecanismos efectivos para defender los derechos del inquilino.

Grado de conformidad con la protección al inquilino/a frente al rentista



Mientras que cuando se pregunta si la ley protege al propietario, ocurre lo contrario: un 73,9% considera que la ley sí protege al propietario, frente a solo un 22,1% que lo niega. La percepción dominante es que el marco legal actual favorece claramente al rentista, ya sea por la facilidad para subir precios, la capacidad de rescindir contratos o la falta de límites efectivos.

Los datos nos muestran un panorama muy evidente, donde los inquilinos no se sienten protegidos por la ley, consideran que la normativa favorece al rentista y se da un consenso abrumador en la necesidad de una regulación más justa y equilibrada. Debido a que esas valoraciones reflejan una sensación estructural de desequilibrio en el mercado del alquiler y una demanda explícita de mayor seguridad jurídica para quienes alquilan.

Los inquilinos perciben una clara desprotección legal y reclaman una normativa

1.2.9. El alquiler visto por la propiedad

Gestión de las viviendas en alquiler por la propiedad

Para analizar la problemática de la vivienda en alquiler, vista por la afiliación con pisos en propiedad destinados al alquiler, se realizó una pregunta sobre cómo se gestionan sus viviendas. Concretamente la pregunta fue “si eres propietaria/o de varias viviendas y tienes, al menos, una de ellas en alquiler, por favor, dinos ¿Cómo gestionas el contrato y el pago del alquiler?” y entre la afiliación que respondió a esta pregunta en la encuesta se contabilizaron 241 respuestas.

Cómo se gestiona el contrato y el pago del alquiler



De dichas respuestas, la gran mayoría, que representa el 72%, gestiona directamente su vivienda en alquiler (en 173 casos). Esto nos indica que predomina más la autogestión de la vivienda puesta en alquiler entre los encuestados, probablemente, porque muchos propietarios prefieren mantener el control directo del contrato, la relación con el inquilino y el cobro del alquiler o, simplemente, porque prefieren evitar costes de intermediación.

También, aunque el dato sea más reducido, hay quien delega la gestión de su alquiler en intermediarios profesionales como son las Gestorías (8%), las Inmobiliarias (11%) y Empresas que garantizan el pago del alquiler (6%). Dichos datos evidencian que alrededor de un 25% de los propietarios opta por externalizar esos servicios externos en vez de realizarse por sí mismos, lo que sugiere que la profesionalización de la gestión del alquiler sigue siendo minoritaria.

Señalemos también, que entre las personas que han respondido a la encuesta de UGT, tan sólo un 2% gestiona su vivienda como alquiler turístico. Por ello, dentro de este grupo concreto de propietarios, consideramos marginal este tipo de gestión de la vivienda pues no representa un dato significativo sobre esta cuestión.

En conclusión, la mayoría de los propietarios prefiere un modelo de gestión directa y tradicional, mientras que la externalización a profesionales o empresas especializadas

es minoritaria. Esto puede estar relacionado con la búsqueda de control o reducción de costes, mientras que para la mayoría de los propietarios el alquiler turístico no es una opción.

Predomina el modelo de gestión tradicional y personal, con poca externalización profesional.

Experiencia y percepción de los propietarios sobre empresas cómo “alquiler seguro”

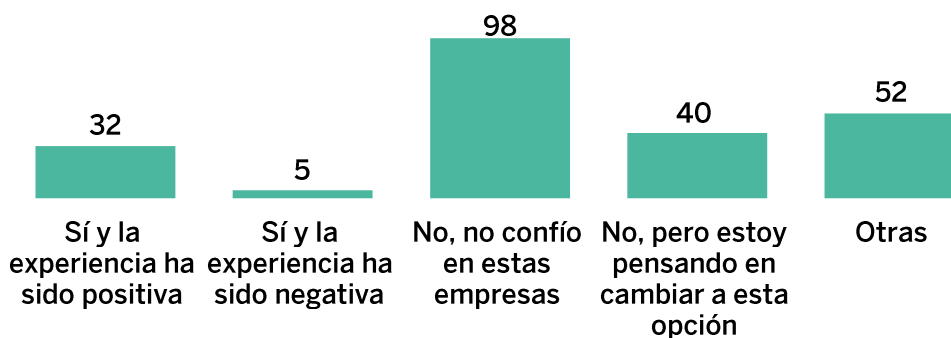
En el análisis sobre si para gestionar la vivienda alquilada se han utilizado empresas tipo “alquiler seguro” u otras que garanticen el pago de la mensualidad, las respuestas obtenidas sobre el uso y su valoración nos muestran que el uso de empresas que garantizan el pago del alquiler es minoritario, pues sólo un 16% de los propietarios ha usado este tipo de empresas, pero casi todos con resultados positivos (32 respuestas con experiencia positiva frente a 5 negativas). Dentro de este reducido grupo que ha probado dichas empresas la experiencia es positiva en su mayoría (14%), lo que indica que cuando se utilizan sus servicios estos suelen cumplir las expectativas de los usuarios. Mientras que sólo existe un interés potencial por las mismas en un 18% de personas que no las ha usado, pero se plantea utilizarlas en el futuro, lo que sugiere un espacio de crecimiento para estas empresas.

Sin embargo, la desconfianza es mayoritaria, ya que un 43% ni las ha usado y ni confía en ellas, lo que evidencia una desconfianza mayoritaria y la existencia de una barrera de entrada de este tipo de empresas, basada tanto en las percepciones negativas como en la falta de credibilidad, más que en experiencias reales.

Sobre el 23% que marca la respuesta *Otras*, este grupo refleja situaciones diversas o que no encajan en las opciones dadas y pudieran tener que ver con:

- Propietarios que gestionan directamente y no contemplan cambiar.
- Quienes no conocen bien cómo funcionan estas empresas.
- Casos donde la vivienda está gestionada por familiares, amistades o acuerdos informales.
- Situaciones mixtas o explicaciones que no encajan en las categorías anteriores.

Opinión sobre empresas de gestión de alquiler



Por tanto, estas respuestas (del 23%) indican que existe una diversidad de situaciones y percepciones que no quedan recogidas en las opciones cerradas.

En conclusión, los resultados muestran que estas empresas que garantizan el pago del alquiler generan opiniones muy divididas entre los propietarios, con un peso mayor entre a quienes les genera desconfianza y con un uso real todavía minoritario, pese a que quienes las han probado suelen valorarlas positivamente y un segmento de propietarios está abierto a probarlas en el futuro.

Poca experiencia real, mucha desconfianza y un interés creciente por las empresas que garantizan el alquiler.

Inconvenientes o malas experiencias con empresas de gestión del pago

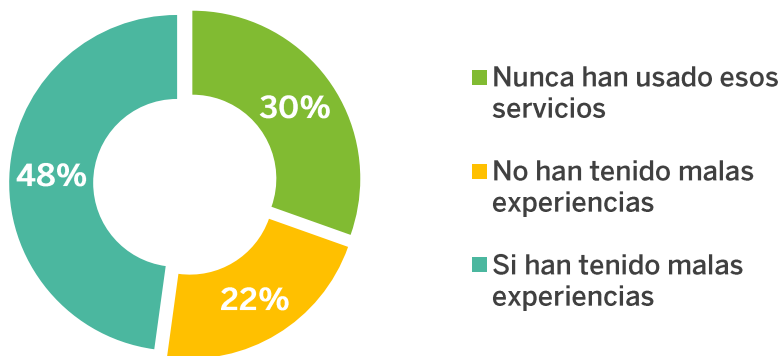
Existen empresas que gestionan alquileres especializadas en evitar o resolver impagos, entre las que destacan Alquiler Seguro, Renta Garantizada o Vivara, entre otras. Este tipo de empresas suelen ofrecer servicios de gestión integral, incluyendo selección de inquilinos, seguros de impago y cobro garantizado.

Así, al analizar la situación de la vivienda en nuestro país, resultaba fundamental en el cuestionario por la gestión de estas empresas para poder valorar las problemáticas que las personas encuestadas han identificado en relación con su gestión. Sobre todo, en caso de quienes se han enfrentado a algún tipo de dificultad. Y, en este sentido, los datos obtenidos a través de las opiniones expresadas por las personas afiliadas que han contestado a esta pregunta nos muestran que la mayoría, un 48%, han tenido malas experiencias, frente al 22% que no ha tenido malas experiencias. También, un 30% no ha usado nunca sus servicios, tal y como se muestra en el gráfico adjunto.

Para ahondar un poco más en los tipos de problemas, hemos analizado las entrevistas en profundidad realizadas a la afiliación, que nos muestran que estas empresas abusan de los inquilinos y, a veces, no se da buen servicio a las personas alquiladas. O bien entre la propiedad las incidencias con los inquilinos e inquilinas se resuelven

personalmente para dar una rápida respuesta, dada que la intermediación es muy lenta. Pero también hay quejas del lado de los inquilinos, como se manifiesta en otras opiniones al señalar que se piden muchos avales o requisitos para, al final, no ser seleccionado por este tipo de empresas.

Grado de satisfacción con empresas de servicios de alquiler



Opinión sobre la ocupación ilegal

A la pregunta sobre qué opinión se tiene sobre la ocupación ilegal, han contestado 237 personas de nuestra afiliación y sus respuestas muestran una división de opiniones, con una mayoría que percibe la ocupación ilegal como un problema (62%), bien porque lo ha sufrido directamente (14%) o bien porque sin haberlo vivido, entiende que es una situación preocupante (48% de respuestas).

No obstante, es necesario definir que es ocupación ilegal (de inmuebles deshabitados) frente a la usurpación o el allanamiento de morada, pues esa falta de distinción entre la población que responde la encuesta puede influir en la respuesta. Concretamente, lo que comúnmente se denomina *ocupación ilegal* no es una figura jurídica sino un término social que engloba distintas situaciones. Cuando la vivienda está deshabitada y no constituye morada, la ley lo tipifica como usurpación (art. 245 del Código Penal). En cambio, si la vivienda es morada o domicilio habitual, entrar o permanecer sin permiso constituye allanamiento de morada (art. 202 del Código Penal), y eso es un delito. Estas diferencias son esenciales para interpretar correctamente la percepción sobre la ocupación. De hecho, solo un 14% ha vivido directamente una ocupación, lo que sugiere que la preocupación se alimenta más de la percepción social que de la experiencia personal.

Por otro lado, un 39% relativiza o niega la existencia del problema, aunque una parte de este grupo acepta la necesidad de regulación. Esto apunta a un debate social complejo, donde conviven experiencias reales, percepciones amplificadas y posiciones críticas hacia el discurso dominante; dado que hay un 24% de las personas que considera que se trata más bien de una alarma social interesada.

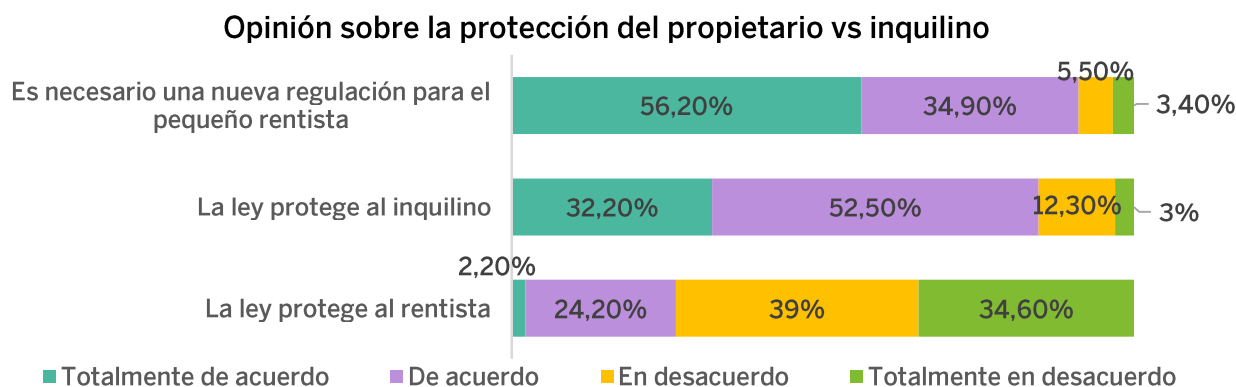
En conjunto, pese a la polarización de las respuestas, los datos sugieren que la preocupación social supera la experiencia directa, lo que apunta a un fenómeno

donde la percepción pública pueda estar influida por discursos mediáticos, haciendo que eso pese más respecto a su la vivencia personal.

Valoración del grado de protección visto por el rentista.

Los datos muestran una clara discordancia en la percepción del marco legal según se den respuestas desde el punto de vista del casero o desde la del inquilino.

Concretamente, la afirmación *“La ley protege al propietario”* obtiene un rechazo mayoritario, con un 39% que marca en el cuestionario que está “en desacuerdo” y un 34,6% “totalmente en desacuerdo”. De hecho, sólo un 26,4% (2,2% totalmente de acuerdo y 24,2% de acuerdo) percibe protección, lo que mostraría la preocupación entre los pequeños caseros.



En contraste, la frase *“La ley protege al inquilino”* recibe un apoyo del 32,2% que dice estar totalmente de acuerdo y un 52,5% de acuerdo. Si sumamos ambos datos, un 84,7% considera que el sistema favorece al arrendatario, esta percepción parece asociarse más a los propietarios que a los inquilinos, quienes tal y como hemos mostrado a lo largo de este informe son el colectivo más vulnerable.

Finalmente, la afirmación *“Es necesaria una nueva regulación para el pequeño propietario”* obtiene un respaldo relativamente amplio, con un 56,2% de las respuestas donde se marca “totalmente de acuerdo” y un 34,9% que está “de acuerdo”, es decir, que un 91,1% se muestra favorable a cambios normativos. Este consenso mostraría un escenario donde los propietarios parecen sentirse menos amparados y donde los inquilinos, también parecen abiertos a ajustes que aporten mayor equilibrio al sistema y les pueda alejar de las situaciones de vulnerabilidad que padecen.

1.2.10. Opinión pisos turísticos

La pregunta del cuestionario “Si tienes una vivienda como piso turístico, por favor, indícanos los motivos por los que decidiste optar por esta alternativa habitacional” ofrece información cualitativa sobre las motivaciones de los propietarios.

Y en este sentido, las motivaciones para destinar una vivienda al alquiler turístico muestran un conjunto diverso de factores, entre los que destaca la alta rentabilidad,

señalada en 6 respuestas, lo que equivale al 11,3%, dejando claro que el incentivo económico es relevante para una parte de los propietarios. Asimismo, un 17% (9 respuestas) indica que opta por este modelo debido al uso limitado de la vivienda, aprovechando los periodos en los que no la ocupan.

Un perfil más minoritario, representado por el 3,8% (2 respuestas), afirma haber planificado desde el inicio la vivienda como residencia turística, mientras que un 9,4% (5 respuestas) menciona una mala experiencia con el alquiler residencial, lo que sugiere que conflictos o dificultades previas han influido en el cambio de modalidad. Resulta llamativo que ninguna respuesta se refiera a ventajas fiscales o una legislación más laxa, pese a que es un argumento frecuente en el debate público. Por otro lado, la ubicación favorable para el uso turístico aparece como motivación en un 13,2% de los casos, subrayando el peso del atractivo del entorno. Finalmente, la categoría “Otras”, con 24 respuestas, representa el 45,3% del total y evidencia la existencia de motivaciones variadas del piso turístico percibido más como una estrategia económica o de conveniencia más que como una opción planificada desde el inicio.



Proceso para la obtención de vivienda destinada al alquiler

El análisis revela que la vía más habitual para poner una vivienda en alquiler es la combinación de ahorros y crédito bancario, que concentra el 26% de las respuestas.

Opciones de acceso a una vivienda destinada al alquiler	Número de opciones
A través de una hipoteca	44
Heredé una vivienda familiar	48
Con los ahorros y un crédito bancario	56
Invertí un capital de una herencia o de una indemnización	16
Otras	49

Si se suman las distintas formas de financiación bancaria (incluyendo una hipoteca), casi la mitad de los casos (47%) depende de recursos financieros externos. Un porcentaje relevante (23%) selecciona la opción “*Otras*”, lo que indica que existen vías significativas no recogidas en el cuestionario. Además, un 30% accede al alquiler a través de patrimonio previo, ya sea una vivienda heredada o capital procedente de herencias o indemnizaciones.

Los resultados en las entrevistas nos han permitido desagregar la categoría “*Otras*” en opciones más específicas como, por ejemplo, con inversión familiar o contar con una casa familiar. En conjunto, los datos muestran que el acceso al alquiler como arrendador se apoya fundamentalmente en mecanismos financieros -ya sea a través de créditos o hipotecas- y, en segundo lugar, en la disponibilidad de patrimonio heredado. Al mismo tiempo, la elevada presencia de respuestas no clasificadas sugiere que la realidad de los propietarios es más diversa de lo que las categorías actuales logran captar.

Condiciones del acceso al crédito destinado a una vivienda en alquiler

Los resultados de la encuesta nos muestran que el 56,96% de las personas consiguió de algún modo acceder a un crédito destinado a una vivienda en alquiler. Y si bien un 25,32% afirma que el proceso fue “*con facilidades*”, hay un 18,99% que necesitó aportar su vivienda habitual como aval, mientras que un 12,66% logró la financiación solo tras superar obstáculos legales, lo que evidencia que, aunque mayoritariamente se obtiene el crédito, una parte importante lo consigue bajo condiciones exigentes.

Por otro lado, un 8,23% expresa que no fue posible acceder a un crédito hipotecario, cifra que podría ser mayor, dado que hay un 34,81% de la respuesta que seleccionó la opción “*Otras*”, cuyo volumen sugiere una gran diversidad de causas no especificadas que podrían incluir tanto éxitos como rechazos. Podríamos estar hablando, tanto de los casos de créditos al consumo, mixtos, financiaciones no bancarias, autofinanciación, denegaciones parciales como de aquellos procesos que aún están en trámite. Por ello, tras el análisis de las entrevistas, podemos ver que hay grandes

dificultades y, por tanto, la ayuda de pareja o familiares fue determinante, siendo muy difícil la obtención de crédito entre las personas jóvenes.

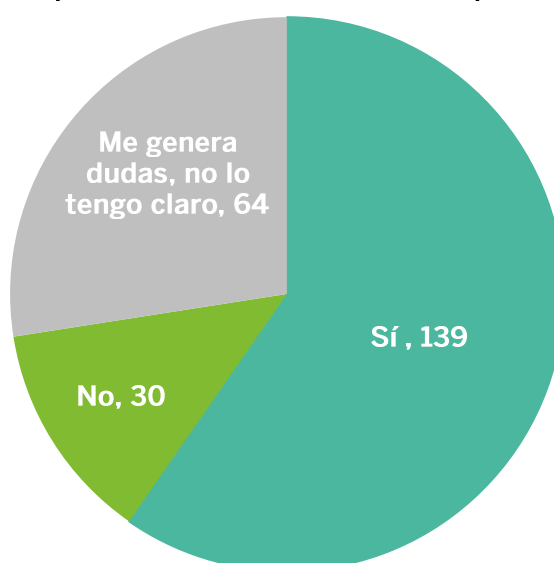
Facilidad de crédito para destinar una vivienda en alquiler	Número de opciones
Sí, fueron todo facilidades	40
Sí, pero tuve que poner mi vivienda habitual como aval	30
No, pero al final lo conseguí después de vencer obstáculos legales	20
No fue posible contar con un crédito hipotecario	13
Otras	55

En conjunto, los datos apuntan a que existe acceso relativamente amplio, pero con barreras significativas para una parte de los solicitantes, especialmente en forma de exigencias de avales y trabas legales, subrayando la necesidad de productos financieros más adecuados y procesos menos restrictivos para el alquiler.

Alquileres más justos

El alto grado de conciencia social de nuestras personas afiliadas a la hora de contestar el cuestionario se manifiesta en la pregunta en la que les pedimos que valoren si poner un precio inferior al del mercado podría fomentar el alquiler justo. A este respecto, un 60% de las respuestas se manifiesta a favor. Y para el 27% que opina no tenerlo claro, esto puede deberse a varios motivos como la falta de planteamiento sobre lo que se consideraría precio justo, pero en ningún caso a una negación de ese derecho. Es una minoría del 13% la que opina lo contrario.

Posibilidad de poner un precio inferior al del mercado para fomentar alquiler

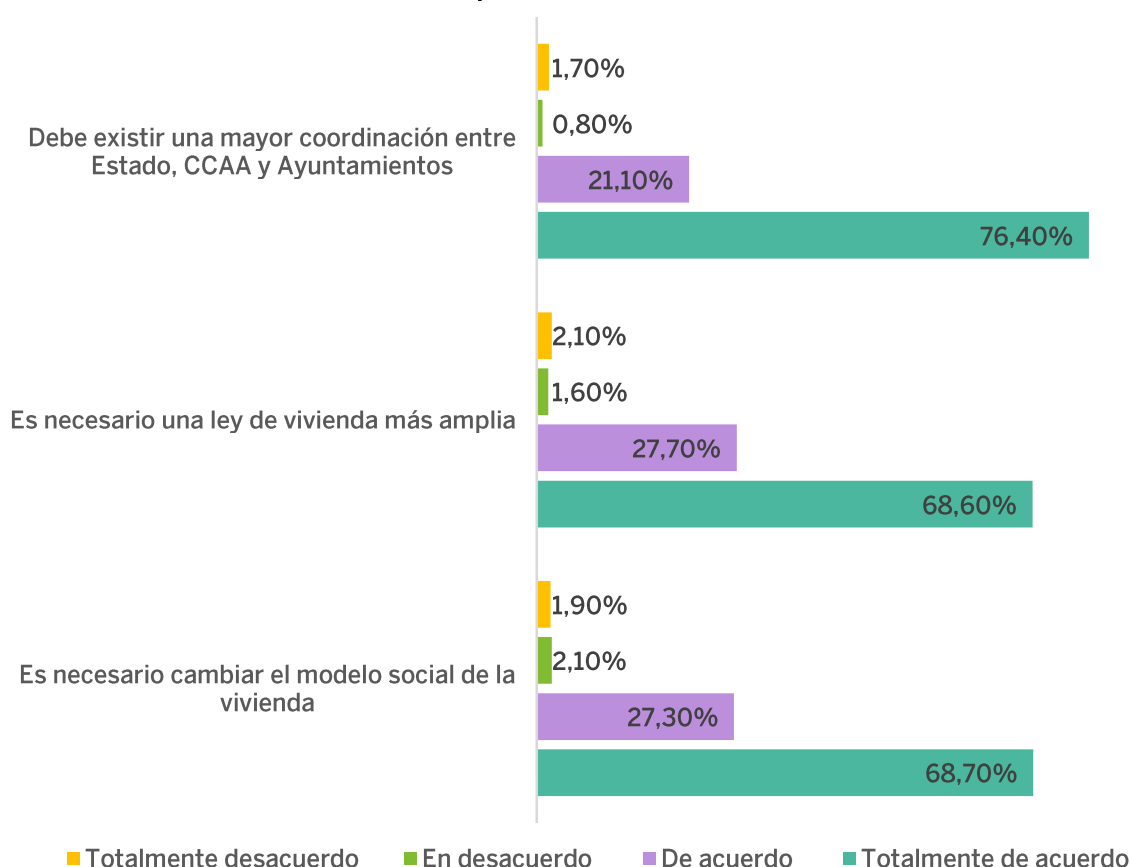


1.2.11. Opciones para resolver el problema

Valoración de cambios: legislativos, modelo social y grado de coordinación

Esta pregunta de opinión que hemos incluido en el cuestionario nos ha servido de utilidad para medir la percepción de nuestra afiliación respecto a cuestiones tan importantes como el modelo social de la vivienda. Y para analizar también si la ciudadanía percibe que el sistema actual (propiedad, alquiler, regulación) es insuficiente o necesita transformarse; lo que nos permite evaluar la demanda de un marco normativo que pueda garantizar derechos y regular precios.

Cómo resolver el problema de la vivienda



En este sentido, hay una amplia mayoría que está totalmente de acuerdo en la necesidad de cambiar el modelo social de la vivienda (68,70%), en la necesidad de una ley de vivienda más amplia (68,60%) y en la necesidad de una mayor coordinación entre Estado, CCAA y Ayuntamientos.

Propuestas más apoyadas para resolver el problema.

En cuanto a las propuestas para resolver el problema de la vivienda, la más respaldada es construir más Viviendas de Protección Oficial (VPO) con protección permanente, que reúne la mayoría de los apoyos (con 2.103 respuestas), lo que representa aproximadamente un 29,1% del total. Le siguen el fomento del alquiler público (25%)

y las ayudas para acceder a la primera vivienda (23,2%). Por último, limitar los precios del alquiler en zonas tensionadas recibe el 22,6% de las respuestas.

En conjunto, los resultados muestran un apoyo mayoritario a medidas estructurales que aumenten la oferta asequible (especialmente en el caso de la vivienda protegida y el alquiler público) complementadas con políticas de regulación y ayudas directas para facilitar el acceso.

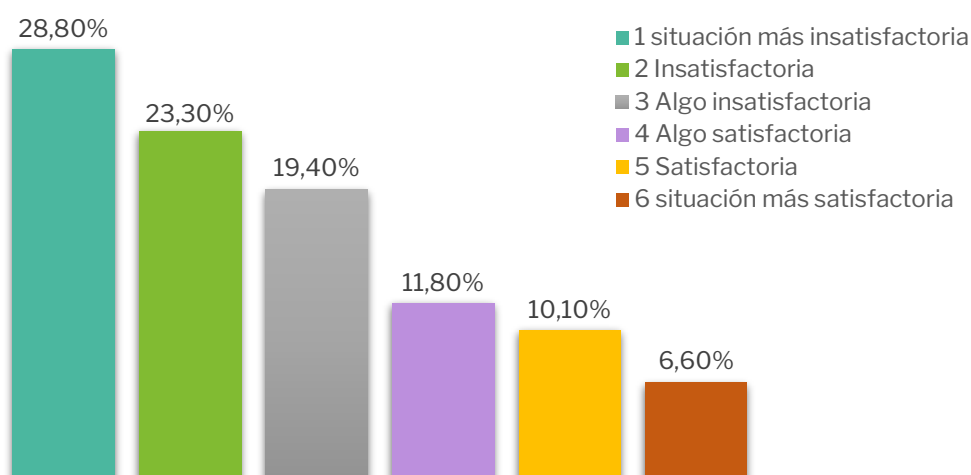
Propuesta	Número de apoyos
Construir más VPO con protección permanente	2.103
Fomentar alquiler público	1.809
Limitar precios de alquiler en zonas tensionadas	1.636
Ayudas para primera vivienda	1.678
Limitar/prohibir pisos turísticos	1.396

Valoración de la situación actual de la vivienda

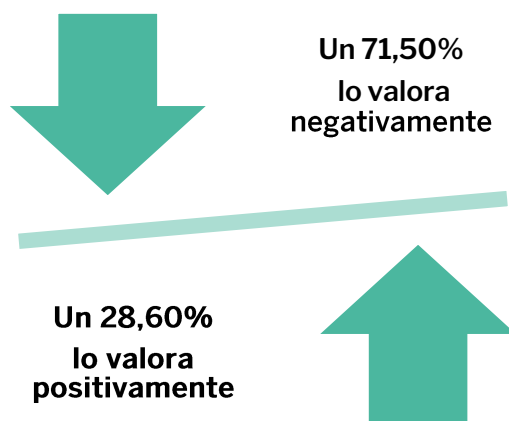
Para finalizar el cuestionario, se consideró muy importante que nuestras afiliadas y afiliados valorasen el grado de satisfacción que tienen con la situación actual de la vivienda. Y en este sentido, la respuesta es abrumadora y confirma que la situación de la vivienda actualmente es muy mala y requiere de actuaciones.

Y es que los datos reflejan una valoración claramente negativa de la situación actual de la vivienda, con una concentración muy elevada de insatisfacción, puesto que un 28,8% de las respuestas valoran la *situación más insatisfactoria*, un 23,3% de las respuestas reflejan un sentir de *insatisfacción* y un 19,4% afirma estar *algo insatisfecho*. Es por ello que, si tenemos en consideración la suma de estos porcentajes, observaremos que hay un 71,5% de respuestas en el tramo negativo.

Grado de satisfacción con la situación actual de la Vivienda



Frente a ello, solo un 11,9% se considera *algo satisfecho* y un 10,1% responde que la situación actual es satisfactoria. Apenas un 6,6% opina que la *situación es más satisfactoria*. Lo que evidencia que la satisfacción plena con el actual mercado y situación de la vivienda es algo muy minoritario.



En conclusión, comentar que, tras el análisis de estos resultados de la investigación, queda patente a lo largo del informe que hay un malestar generalizado que apunta a varios problemas como los precios elevados o la dificultad en el acceso a una vivienda, que afectan de forma transversal y explican por qué la percepción global se inclina de manera tan marcada hacia la insatisfacción.

Los datos reflejan una alta presión económica en hipotecas y alquileres, una preocupación significativa por el coste energético, y un rechazo mayoritario a los pisos turísticos. Las propuestas más respaldadas apuntan a reforzar la vivienda pública y regulada, con énfasis en VPO y limitar precios.

2. La encuesta desde una perspectiva de género

Abordamos este capítulo con la intención de analizar algunos de los datos desde la perspectiva de género y, también, desde la perspectiva de la edad. La interpretación de los datos nos abre un escenario que hasta el momento no había surgido en un primer análisis de los datos totales.

Como hemos dicho durante la primera parte del informe, la encuesta a nuestra afiliación corresponde a una población que está mayoritariamente por encima de los 35 años y que su situación laboral es estable. Esta circunstancia nos la hicieron ver los expertos al principio de las entrevistas cuando les ofrecíamos los datos. También, recalcaron que los datos sobre la distribución entre la afiliación en inquilinos, propietarios y otros regímenes de tenencia eran muy similares a las encuestas del INE.

Hemos querido mirar el resultado de la encuesta de otra manera, acercarnos a los datos con una perspectiva de género. De este modo, podremos analizar circunstancias que antes habían pasado desapercibidas y que atraviesan a una parte de la población de una forma diferenciada. **Analizar la cuestión de la vivienda con perspectiva de género es clave no solo para sacar una fotografía que se acerque más a la realidad, sino para ver cómo la variable género supone un agravamiento de los problemas relacionados con la vivienda para las mujeres y poder hacer nuestras reivindicaciones para paliar la situación lo máximo posible desde la negociación colectiva.** Contar con un diagnóstico adecuado no es solo necesario, sino obligatorio para poder reclamar políticas públicas que se adapten a la transversalización de género que dicta la Ley Orgánica 3/2007, del 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres.

2.1. El temor a perder la vivienda

Desde el inicio, la pregunta “¿En algún momento has sentido la presión de perder la casa por no cumplir con los pagos de la hipoteca o del alquiler?” arrojó un resultado que llamó especialmente la atención: el 33,66% del total de las personas encuestadas respondió que sí. Es decir, una de cada tres personas ha sentido en algún momento de su vida el miedo a perder su hogar, una cifra que los expertos consultados consideran alarmante, especialmente teniendo en cuenta que no nos encontramos en un contexto de crisis como el de 2012, sino en 2025. Que un tercio de la población haya experimentado esta presión refleja una situación de vulnerabilidad que sigue presente.

Miedo o presión de perder la casa por no cumplir con los pagos de la hipoteca o alquiler			
Género	Sí	No	Total general
Hombre	13,17%	33,73%	46,90%
Mujer	20,02%	32,07%	52,09%
Prefiero no definirme	0,47%	0,54%	1,00%
Total general	33,66%	66,34%	100,00%

Al desagregar este 33,66% por género, el dato resulta aún más significativo. Del total de la muestra, el 20,02% son mujeres que respondieron afirmativamente, frente al 13,17% de hombres y un 0,47% de personas que prefirieron no definirse. Esto significa que, dentro del conjunto de personas que han sentido miedo a perder su vivienda, la mayoría son mujeres. **De hecho, si observamos la composición de ese 33,66%, aproximadamente dos de cada tres personas que declaran haber sentido esa presión son mujeres, lo que evidencia que la inseguridad residencial tiene un impacto claramente mayor en ellas.**

Es más, si ponderamos estos datos sobre la cifra total de la afiliación, es mucho más llamativo. Si el total de nuestra afiliación¹ es de 983.521 afiliadas y afiliados, el resultado es 324.561 personas que han sentido miedo a perder su vivienda.

Por otro lado, hemos hecho una clasificación de los datos por edad para ver tanto la brecha de género como la generacional. Podemos agrupar los tramos de edad en seis fases vitales, que reflejan distintos momentos en la vida y sus implicaciones en la seguridad y la preocupación por la vivienda:

- **Juventud (18-27 años):** Este periodo abarca los primeros pasos hacia la autonomía. Las personas suelen enfrentarse a la precariedad laboral, alquileres temporales y dificultades para emanciparse. La presión sobre las mujeres jóvenes suele ser más evidente, reflejando cómo la inseguridad habitacional impacta de manera diferencial según género.
- **Adulto joven (28-37 años):** Se consolida la independencia y, a menudo, se incrementan las responsabilidades familiares y económicas. Aquí la preocupación por perder la vivienda sigue siendo notable, especialmente entre mujeres, que frecuentemente soportan una carga mayor de inseguridad.
- **Adulto medio (38-52 años):** Es la fase de mayor estabilidad económica y profesional. La preocupación por la pérdida de vivienda disminuye progresivamente, aunque todavía se perciben diferencias de género.
- **Adulto maduro (53-67 años):** A medida que la edad avanza, la sensación de inseguridad disminuye y los ingresos suelen estabilizarse, pero la preocupación

¹ <https://www.ugt.es/que-es-ugt>

persiste moderadamente, especialmente en contextos de dependencia o cambios de residencia.

- **Adulto mayor (68-80 años):** La jubilación y la reducción de ingresos activos generan cierta vulnerabilidad, aunque la percepción de riesgo de pérdida de vivienda es menor que en edades más jóvenes.
- **Ancianos (más de 80 años):** La población más longeva enfrenta riesgos asociados a la dependencia y la necesidad de soporte social, pero representa un porcentaje muy pequeño del total de respuestas, con escasa diferencia de género en la preocupación por la vivienda.

Tramo de edad	Hombre	Mujer	Prefiero no definirme	Total general
18-22	0,07%	0,27%	0,02%	0,37%
23-27	1,01%	1,23%	0,05%	2,30%
28-32	2,52%	3,09%	0,12%	5,73%
33-37	3,09%	4,10%	0,07%	7,26%
38-42	4,69%	6,20%	0,17%	11,06%
43-47	7,85%	8,00%	0,12%	15,97%
48-52	9,33%	10,91%	0,15%	20,39%
53-57	8,59%	8,74%	0,15%	17,48%
58-62	6,81%	7,21%	0,00%	14,02%
63-67	2,17%	1,97%	0,00%	4,15%
68-72	0,39%	0,25%	0,00%	0,64%
73-77	0,39%	0,10%	0,02%	0,52%
78-80	0,07%	0,02%	0,00%	0,10%
Más de 80	0,00%	0,02%	0,00%	0,02%
Total general	47,00%	52,11%	0,89%	100,00%

La tabla muestra la distribución porcentual de la población según tramo de edad y género, incluyendo las categorías “Hombre”, “Mujer” y “Prefiero no definirme”. En términos generales, los hombres representan el 47% del total, mientras que las mujeres alcanzan el 52,11%, y la categoría “Prefiero no definirme” representa el 0,89%.

En **Juventud (18-27 años)**, los hombres comprenden el 0,07% en el tramo 18-22 años y el 1,01% en el tramo 23-27 años, sumando un 1,08% de la población total. Las mujeres representan un 0,27% en el tramo 18-22 años y un 1,23% en el tramo 23-27 años, sumando un 1,50%. La categoría “Prefiero no definirme” alcanza 0,02% y 0,05% en estos tramos.

En **Adulto joven (28-37 años)**, los hombres constituyen 2,52% en el tramo 28-32 años y 3,09% en el tramo 33-37 años, totalizando un 5,61%. Las mujeres representan el 3,09% en el tramo 28-32 años y el 4,10% en el tramo 33-37 años, con un total de

7,19%. La categoría “Prefiero no definirme” se mantiene baja, con un 0,12% y 0,07% en estos tramos.

En **Adulto medio (38-52 años)**, los hombres alcanzan el 4,69% en el tramo 38-42 años, 7,85% en el tramo 43-47 y 9,33% en el tramo 48-52, sumando un 21,87%. Las mujeres representan 6,20%, 8% y 10,91% en los mismos tramos, con un total de 25,11%. La categoría “Prefiero no definirme” presenta 0,17%, 0,12% y 0,15%.

En la fase de **Adulto maduro (53-67 años)**, los hombres alcanzan el 8,59% en el tramo 53-57 años y 6,81% en el tramo 58-62 años, sumando un 15,40%. Las mujeres representan el 8,74% y 7,21% respectivamente, con un total de 15,95%. La categoría “Prefiero no definirme” se mantiene baja, con 0,15% y 0%.

En los grupos de **Adulto mayor (68-80 años)**, los hombres representan el 0,39% en el tramo 68-72 años, 0,39% en el tramo 73-77 y 0,07% en el tramo 78-80 años, sumando un 0,85%. Las mujeres alcanzan 0,25%, 0,10% y 0,02%, con un total de 0,37%. La categoría “Prefiero no definirme” aparece solo en los tramos 68-72 y 73-77 años con valores de 0%.

Finalmente, en el grupo de **Ancianos (más de 80 años)**, los hombres no registran representación (0,00%), mientras que las mujeres representan un 0,02%, y la categoría “Prefiero no definirme” 0,00%.

En conjunto, los datos muestran que los tramos de **mayor representación son 48-52 años, 53-57 años y 43-47 años**, tanto para hombres como para mujeres, mientras que los tramos más jóvenes y más avanzados en edad tienen porcentajes más bajos en ambos géneros. La categoría “Prefiero no definirme” se mantiene siempre por debajo del 0,2% en todos los tramos.

Edad	Hombre	Mujer	Prefiero no definirme	Total general
Mayor a 35	41,44%	45,20%	0,70%	87,34%
Sí	11,37%	17,24%	0,35%	28,96%
No	30,07%	27,96%	0,35%	58,38%
Menor o igual a 35	5,55%	6,92%	0,20%	12,66%
Sí	1,79%	2,91%	0,10%	4,80%
No	3,76%	4,00%	0,10%	7,86%
Total general	46,99%	52,11%	0,90%	100,00%

La percepción del riesgo de perder la vivienda muestra patrones claros cuando se cruzan edad y género, revelando desigualdades persistentes. En términos generales, las mujeres siguen mostrando mayor preocupación que los hombres, independientemente del grupo de edad, aunque la intensidad del miedo varía.

Si observamos a las personas mayores de 35 años, el 45,20% de las mujeres declara sentir temor por perder su vivienda, frente al 41,44% de los hombres. Esto representa una diferencia de 3,76 puntos porcentuales, lo que evidencia que la brecha de género se mantiene incluso entre quienes tienen más estabilidad económica y residencial. Además, dentro de este grupo, el 17,24% de las mujeres confirma activamente que sí percibe un riesgo de perder su vivienda, mientras que en el caso de los hombres es del 11,37%, mostrando que el miedo se materializa en un porcentaje más elevado en ellas.

En el grupo de personas menores o igual a 35 años, aunque las cifras son más bajas en términos absolutos, el patrón se mantiene: un 6,92% de mujeres frente a un 5,55% de hombres en la muestra general y, específicamente, un 2,91% de mujeres frente a un 1,79% de hombres que indican sentirse en riesgo real de perder su vivienda. Esto refuerza la idea de que la juventud femenina se encuentra en la primera línea de la crisis de la vivienda, y que las dificultades para emanciparse se reflejan directamente en la sensación de inseguridad residencial.

De manera general, la tendencia es que el miedo a perder la vivienda disminuye con la edad, pero la diferencia de género no desaparece. La mayor vulnerabilidad de las mujeres se percibe tanto en la franja más joven como en la más adulta, lo que sugiere que factores estructurales, como salarios más bajos o contratos laborales más precarios, podrían estar influyendo en esta mayor preocupación.

Miedo o presión de perder la casa por no cumplir con los pagos de la hipoteca o el alquiler

	Hombre		Total Hombre	Mujer		Total Mujer	Total general
	No	Sí		No	Sí		
18-22	0,08%	0,00%	0,08%	0,18%	0,10%	0,28%	0,35%
23-27	0,75%	0,28%	1,03%	0,68%	0,55%	1,23%	2,26%
28-32	1,58%	0,95%	2,54%	1,78%	1,36%	3,14%	5,67%
33-37	2,23%	0,83%	3,06%	2,54%	1,63%	4,17%	7,23%
38-42	3,26%	1,51%	4,77%	3,51%	2,69%	6,20%	10,97%
43-47	5,22%	2,64%	7,86%	4,74%	3,34%	8,08%	15,94%
48-52	6,65%	2,81%	9,46%	6,70%	4,37%	11,07%	20,53%
53-57	6,43%	2,26%	8,68%	5,50%	3,29%	8,79%	17,47%
58-62	5,30%	1,58%	6,88%	4,87%	2,36%	7,23%	14,11%
63-67	1,83%	0,35%	2,18%	1,46%	0,55%	2,01%	4,19%
68-72	0,38%	0,03%	0,40%	0,20%	0,05%	0,25%	0,65%
73-77	0,35%	0,05%	0,40%	0,10%	0,00%	0,10%	0,50%
78-80	0,08%	0,00%	0,08%	0,00%	0,03%	0,03%	0,10%
Más de 80	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,03%	0,03%
Total general	34,14%	13,28%	47,41%	32,25%	20,33%	52,59%	100,00%

En conclusión, aunque la intensidad del miedo disminuye con la edad, las mujeres mantienen un nivel de preocupación superior, posicionándolas como el grupo más sensible ante la inestabilidad del mercado de vivienda. Esta brecha de género, presente en todos los grupos etarios, evidencia la necesidad de políticas de vivienda que tengan en cuenta estas diferencias y promuevan la seguridad residencial especialmente entre las mujeres jóvenes.

En términos generales, los hombres representan el 47,41% del total de la población, de los cuales el 34,14% no siente miedo o presión y el 13,28% sí lo siente. Por su parte, las mujeres constituyen el 52,59%, con un 32,25% que no experimenta miedo o presión y un 20,33% que sí lo experimenta. En conjunto, los tramos de edad con mayor representación para ambos géneros se encuentran entre 48 y 52 años, 53 y 57 años, y 43 y 47 años, tanto en la categoría de “No” como en la de “Sí”. La proporción de mujeres con miedo o presión es consistentemente superior a la de hombres en todos los tramos de edad, mientras que la proporción de hombres sin miedo supera a la de mujeres en varios tramos intermedios.

Si la pregunta la comparamos con el régimen de tenencia desde una perspectiva de género, vemos que la brecha se ensancha de forma significativa:

Tenencia	Hombre	Mujer	Prefiero no definirme	Total general
Es una multipropiedad	0,25%	0,20%	0,00%	0,45%
Es una vivienda de alquiler	11,11%	14,94%	0,27%	26,32%
Es una vivienda de protección oficial que ha perdido su protección	4,16%	3,46%	0,02%	7,64%
Es una vivienda de protección oficial que mantiene su protección	2,66%	2,51%	0,05%	5,23%
Es una vivienda de una cooperativa con cesión de uso	0,12%	0,12%	0,02%	0,27%
Es una vivienda en propiedad de renta libre	25,47%	26,52%	0,50%	52,49%
Es una vivienda heredada o cedida por la familia	3,36%	4,11%	0,12%	7,59%
Total general	47,14%	51,87%	1,00%	100,00%

Si analizamos el régimen de tenencia por género, se observa que las mujeres representan la mayoría en varias categorías, aunque las diferencias varían según el tipo de vivienda.

En cuanto a vivienda de alquiler, las mujeres superan a los hombres con un 14,94% frente al 11,11%, mostrando que son más dependientes de esta modalidad de tenencia. Esto indica que, dentro del total de personas que viven en alquiler, las mujeres representan aproximadamente el 53,5%, frente al 39,5% de los hombres.

Respecto a las viviendas de protección oficial, se distinguen dos situaciones:

- Con protección vigente: Las mujeres alcanzan un 2,51% frente al 2,66% de los hombres, mostrando una distribución bastante equilibrada.
- Con protección perdida: Las mujeres representan un 3,46% frente al 4,16% de los hombres, indicando que, aunque ellas ocupan una proporción significativa de este tipo de vivienda, los hombres presentan un porcentaje ligeramente superior en estos casos.

En cuanto a la vivienda en propiedad de renta libre, ésta sigue siendo la modalidad predominante tanto para hombres como para mujeres, observamos un 25,47% de hombres y un 26,52% de mujeres, lo que evidencia que más de la mitad de la población analizada accede a la propiedad sin limitaciones legales. La brecha de género en este caso es mínima, apenas 1 punto porcentual, reflejando una relativa igualdad en el acceso a la propiedad de mercado.

Finalmente, en la categoría de viviendas heredadas o cedidas por la familia, las mujeres también presentan un ligero predominio, con un 4,11% frente al 3,36% de los hombres, representando aproximadamente el 54% del total de viviendas heredadas o cedidas.

En síntesis, los datos muestran que, aunque la propiedad de renta libre sigue siendo la forma más frecuente de tenencia para ambos géneros, las mujeres tienden a concentrarse más en el alquiler y en viviendas heredadas o cedidas, mientras que los hombres tienen una presencia ligeramente superior en viviendas de protección oficial con protección perdida. Esto evidencia que, en términos de seguridad residencial, las mujeres podrían enfrentar una mayor exposición a la incertidumbre del mercado de alquiler.

2.2. Movilidad de las personas inquilinas

A partir de la pregunta sobre las veces que las personas han tenido que cambiar de vivienda, se observa que la población presenta distintos niveles de movilidad a lo largo de la vida. Entre los **hombres**, el 6,63% ha cambiado de vivienda una vez, el 7,52% dos veces, el 9,00% tres veces, el 6,23% cuatro veces y el 13,75% cinco o más veces, alcanzando un total del 43,13% del total de la población. En el caso de las **mujeres**, los porcentajes son ligeramente más altos en todos los tramos: el 8,41% ha cambiado de vivienda una vez, el 8,70% dos veces, el 11,97% tres veces, el 9,79% cuatro veces y el 17,01% cinco o más veces, sumando un total del 55,89% de la población. La categoría **“Prefiero no definirme”** se mantiene muy baja en todos los tramos, con valores entre 0,00% y 0,59%.

En conjunto, los tramos con mayor frecuencia de cambios de vivienda se concentran en quienes han cambiado **tres veces o más**, siendo especialmente notable el porcentaje de personas que han cambiado **cinco o más veces** tanto entre hombres (13,75%) como entre mujeres (17,01%). Los tramos de cambios menos frecuentes, de una o dos veces, presentan porcentajes más bajos en ambos géneros. Esta distribución muestra que la movilidad residencial es alta, con una **representación**

ligeramente superior en todas las categorías para las mujeres en comparación con los hombres.

¿Cuántas veces te has cambiado de vivienda?

	Hombre	Mujer	Prefiero no definirme	Total general
una vez	6,63%	8,41%	0,10%	15,13%
dos veces	7,52%	8,70%	0,00%	16,22%
tres veces	9,00%	11,97%	0,10%	21,07%
cuatro veces	6,23%	9,79%	0,20%	16,22%
cinco o más veces	13,75%	17,01%	0,59%	31,36%
Total general	43,13%	55,89%	0,99%	100,00%

Esta mayor movilidad forzosa muestra una tendencia de las ciudades que obligan a las personas inquilinas a contratos de corta duración para imponer un nuevo contrato con incrementos desproporcionados obligando a cambiar la residencia. **En el caso de las mujeres se hace mucho más evidente, que sin duda afecta la brecha salarial como impedimento a la permanencia en la vivienda.** Los datos, en su conjunto, refuerzan la necesidad de incorporar esta perspectiva de género en el diseño de las estrategias y el servicio de asesoramiento en vivienda del sindicato.

2.3. Familias monoparentales o que viven solas

A continuación, se muestra la distribución porcentual de las personas según su género y con quién comparten actualmente la vivienda, incluyendo las categorías "Hombre", "Mujer" y "Prefiero no definirme", así como un total general.

¿Con quién compartes la vivienda actualmente?

	Hombre	Mujer	Prefiero no definirme	Total general
Comparto piso con otras personas	1,64%	2,52%	0,12%	4,28%
Con mi núcleo familiar (pareja e hijos/as)	21,69%	20,54%	0,34%	42,58%
Con mi núcleo familiar, pero tengo un familiar con algún grado de dependencia	1,35%	1,74%	0,05%	3,13%
Con mi pareja o con mi cónyuge	12,50%	11,27%	0,20%	23,97%
Con nadie	5,50%	6,53%	0,10%	12,13%
Convivo con mi madre y/o padre	2,76%	2,79%	0,10%	5,65%
Prefiero no responder	0,00%	0,02%	0,00%	0,02%
Sola/o con mis hijas/os	1,59%	6,58%	0,07%	8,24%
Total general	47,03%	51,99%	0,98%	100,00%

En términos de género, los hombres representan el 47,03% de los encuestados, las mujeres el 51,99% y quienes prefieren no definirse el 0,98%. La forma de convivencia más común es con el núcleo familiar (pareja e hijos/as), que representa el 42,58% del total general, seguida de vivir únicamente con la pareja o cónyuge, con un 23,97%. Convivencias menos frecuentes incluyen compartir piso con otras personas (4,28%), vivir con un familiar con algún grado de dependencia (3,13%) o convivir con la madre y/o el padre (5,65%). En cuanto a la vida en solitario, el 12,13% vive con nadie y el 8,24% vive sola/o con sus hijos/as, siendo esta última situación significativamente más frecuente en mujeres que en hombres. Finalmente, la opción de prefiero no responder apenas representa el 0,02% del total. En conjunto, los datos muestran que la mayoría de las personas conviven con su familia o pareja, reflejando un patrón de convivencia centrado en el hogar familiar, mientras que la vida en solitario o en otros arreglos es minoritaria.

Vive en alquiler	Hombre		Total Hombre	Mujer		Total Mujer	Total general
	No	Sí		No	Sí		
Comparto piso con otras personas	0,40%	1,26%	1,65%	0,84%	1,70%	2,54%	4,20%
Con mi núcleo familiar (pareja e hijos/as)	18,65%	3,26%	21,91%	16,72%	4,03%	20,75%	42,65%
Con mi núcleo familiar, pero tengo un familiar con algún grado de dependencia	0,94%	0,42%	1,36%	1,48%	0,27%	1,75%	3,11%
Con mi pareja o con mi cónyuge	9,48%	3,14%	12,62%	7,80%	3,58%	11,39%	24,01%
Con nadie	3,56%	2,00%	5,56%	4,22%	2,37%	6,59%	12,15%
Convivo con mi madre y/o padre	2,42%	0,37%	2,79%	2,35%	0,47%	2,82%	5,61%
Prefiero no responder	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	0,02%	0,02%
Sola/o con mis hijas/os	1,09%	0,52%	1,61%	4,37%	2,27%	6,64%	8,25%
Total general	36,53%	10,97%	47,49%	37,81%	14,69%	52,51%	100,00%

En el total de la muestra, el 25,66% vive de alquiler (10,97% hombres y 14,69% mujeres), frente al 74,34% que no está en alquiler. Es decir, las mujeres representan una mayor proporción del conjunto de personas que viven de alquiler.

Si observamos las situaciones de convivencia dentro del alquiler, se confirma una mayor presencia femenina en las situaciones más vulnerables. En el caso de quienes viven solas/os, el 2,37% del total son mujeres en alquiler, frente al 2,00% de hombres. La diferencia es más marcada en los hogares monomarentales/monoparentales (sola/o con hijas/os): el 2,27% del total son mujeres en alquiler, frente al 0,52% de hombres, lo que implica una brecha de 1,75 puntos porcentuales y evidencia una clara feminización de esta situación en el régimen de alquiler.

Además, en términos proporcionales dentro de cada género, aproximadamente el 40% de los hombres que viven solos lo hacen en alquiler (2,00% de 5,56%), mientras que en las mujeres que viven solas la proporción en alquiler es ligeramente superior (2,37% de 6,59%). En los hogares monomarentales/monoparentales, alrededor de un tercio tanto de hombres como de mujeres están en alquiler, pero el volumen total de mujeres en esta situación es muy superior (6,64% frente a 1,61%), lo que hace que el impacto del alquiler recaiga principalmente sobre ellas.

Por tanto, los datos no permiten afirmar simplemente que “la independencia femenina pasa mayoritariamente por el alquiler”, sino que muestran algo más preciso: que **las mujeres están sobrerrepresentadas en el alquiler, especialmente en los hogares monomarentales, lo que sugiere que cuando asumen en solitario la crianza o viven solas, el acceso a la propiedad resulta más limitado**. Esto apunta a una posible mayor vulnerabilidad residencial femenina en determinadas estructuras familiares, más que a una cuestión general de independencia.

2.4. El coste de la vivienda con perspectiva de género

La brecha de género se refleja en el coste del alquiler. Los siguientes datos muestran la existencia de una brecha de género en el esfuerzo económico destinado al alquiler, especialmente en los tramos más elevados de carga salarial.

Porcentaje del salario destinado a alquiler			
	Hombre	Mujer	Total general
Entre el 11 y el 15%	1,39%	0,99%	2,38%
Entre el 16 y el 20%	3,27%	2,28%	5,56%
Entre el 21 y el 25%	5,56%	3,97%	9,52%
Entre el 26 y el 30%	5,26%	5,16%	10,42%
Entre el 31 y el 35%	6,55%	6,05%	12,60%
Entre el 36 y el 40%	5,26%	7,44%	12,70%
Entre el 41 y el 45%	4,37%	8,33%	12,70%
Entre el 46 y el 50 %	6,15%	10,62%	16,77%
Más del 50%	5,26%	11,01%	16,27%
Menos del 10%	0,50%	0,60%	1,09%
Total general	43,55%	56,45%	100,00%

En primer lugar, la distribución general muestra que las mujeres representan el 56,45% de quienes han respondido a esta pregunta, frente al 43,55% de hombres. Sin embargo, la diferencia no se limita a una mayor presencia femenina, sino que se intensifica a medida que aumenta el porcentaje del salario destinado al alquiler.

Si agrupamos los tramos superiores al 30% del salario (del 31% en adelante), observamos que el 27,59% del total corresponde a mujeres (6,05% + 7,44% + 8,33%

+ 10,62% + 11,01%), mientras que en el caso de los hombres la cifra es del 21,59% (6,55% + 5,26% + 4,37% + 6,15% + 5,26%). La brecha es aún más significativa en los tramos más tensionados. En el intervalo entre el 46% y el 50% del salario, las mujeres duplican prácticamente a los hombres (10,62% frente a 6,15%). En el tramo de más del 50%, la diferencia es todavía mayor: el 11,01% de mujeres frente al 5,26% de hombres, lo que supone una brecha de 5,75 puntos porcentuales.

También resulta especialmente revelador el tramo entre el 41% y el 45%, donde las mujeres alcanzan el 8,33% frente al 4,37% de los hombres. En cambio, en los tramos intermedios o más bajos (hasta el 30%), las diferencias son menores e incluso en algunos casos los hombres presentan porcentajes ligeramente superiores.

Por tanto, los datos muestran que la brecha de género no se distribuye de forma homogénea en todos los niveles de esfuerzo económico, sino que se concentra en los tramos de mayor sobrecarga financiera. Las mujeres están sobrerrepresentadas en las situaciones donde el alquiler absorbe una parte muy elevada del salario, especialmente a partir del 40% y, de forma más intensa, por encima del 50%. Esto apunta a una mayor vulnerabilidad económica femenina en el acceso y mantenimiento de la vivienda en régimen de alquiler, más que a una diferencia leve o generalizada en todos los niveles de gasto.

Porcentaje del salario destinado al alquiler por tramo de edad mayor o menor de 35 años

Edad	Hombre			Total Hombre	Mujer			Total Mujer	Total general
		Mayor a 35	Menor o igual a 35			Mayor a 35	Menor o igual a 35		
Entre el 11 y el 15%	0,00%	0,69%	0,69%	1,39%	0,10%	0,79%	0,10%	0,99%	2,38%
Entre el 16 y el 20%	0,00%	1,98%	1,29%	3,27%	0,10%	1,79%	0,40%	2,28%	5,56%
Entre el 21 y el 25%	0,10%	3,17%	2,28%	5,56%	0,00%	2,68%	1,29%	3,97%	9,52%
Entre el 26 y el 30%	0,00%	4,07%	1,19%	5,26%	0,00%	3,97%	1,19%	5,16%	10,42%
Entre el 31 y el 35%	0,10%	5,16%	1,29%	6,55%	0,20%	3,87%	1,98%	6,05%	12,60%
Entre el 36 y el 40%	0,00%	4,07%	1,19%	5,26%	0,10%	5,85%	1,49%	7,44%	12,70%
Entre el 41 y el 45%	0,20%	3,37%	0,79%	4,37%	0,20%	6,65%	1,49%	8,33%	12,70%
Entre el 46 y el 50 %	0,00%	5,65%	0,50%	6,15%	0,10%	7,64%	2,88%	10,62%	16,77%
Más del 50%	0,10%	4,17%	0,99%	5,26%	0,00%	9,33%	1,69%	11,01%	16,27%
Menos del 10%	0,10%	0,30%	0,10%	0,50%	0,00%	0,30%	0,30%	0,60%	1,09%
Total general	0,60%	32,64%	10,32%	43,55%	0,79%	42,86%	12,80%	56,45%	100,00%

En primer lugar, del total de personas que responden a esta pregunta, el 43,55% son

hombres y el 56,45% mujeres. Si incorporamos la variable edad, observamos que entre los hombres el 32,64% del total son menores o iguales a 35 años y el 10,32% mayores de 35. En el caso de las mujeres, el 42,86% son menores o iguales a 35 años y el 12,80% mayores de 35. Es decir, la mayoría de quienes están en alquiler y responden a esta pregunta son personas jóvenes, especialmente mujeres.

Si analizamos los tramos de mayor tensión (más del 40% del salario destinado al alquiler), los datos muestran diferencias relevantes. Entre los hombres menores o iguales a 35 años, el 8,19% del total se sitúa por encima del 40% (3,37% + 5,65% + 4,17%), mientras que en los hombres mayores de 35 el peso es residual (0,30%). En el caso de las mujeres menores o iguales a 35 años, el 23,62% del total supera el 40% de esfuerzo salarial (6,65% + 7,64% + 9,33%), mientras que entre las mayores de 35 el porcentaje es mucho menor (0,30%).

Por tanto, la sobrecarga del alquiler se concentra claramente en las personas jóvenes y, de manera mucho más intensa, en las mujeres jóvenes. No es que las personas mayores de 35 años soporten mayor presión (como se afirmaba en el texto anterior), sino al contrario: la tensión económica se concentra fundamentalmente en menores de 35 años, y dentro de este grupo la brecha de género es muy marcada.

Si ampliamos el foco a partir del 31% del salario (umbral habitualmente utilizado para hablar de sobreesfuerzo), la pauta se mantiene: los porcentajes más elevados vuelven a concentrarse en mujeres jóvenes. En cambio, en los tramos bajos (hasta el 20%) la presencia es comparativamente reducida y más equilibrada.

En consecuencia, los datos no sostienen que la diferencia principal se dé entre mayores y menores de 35 años en perjuicio de las personas mayores. **Lo que evidencian es que la tensión del alquiler es sobre todo un fenómeno generacional y de género que afecta principalmente a mujeres jóvenes, quienes aparecen sobrerrepresentadas en los tramos de mayor esfuerzo económico.** Esto apunta a una doble vulnerabilidad (por edad y por género) en el acceso y sostenimiento de la vivienda en régimen de alquiler.

Porcentaje del salario dedicado a la hipoteca

	Hombre	Mujer	Total general
Entre el 11 y el 15%	5,26%	4,21%	9,46%
Entre el 16 y el 20%	7,62%	6,26%	13,99%
Entre el 21 y el 25%	7,57%	7,62%	15,19%
Entre el 26 y el 30%	6,41%	7,94%	14,35%
Entre el 31 y 35%	5,68%	6,20%	11,93%
Entre el 36% y 40%	4,63%	4,31%	9,10%
Entre el 41% y el 45%	2,79%	3,21%	6,10%
Entre el 46% y el 50%	2,16%	4,05%	6,31%
Más del 50%	1,89%	3,21%	5,10%

Menos del 10%	4,73%	3,63%	8,46%
Total general	48,74%	50,63%	100,00%

El análisis del esfuerzo salarial destinado al pago de la hipoteca muestra una distribución relativamente equilibrada por género en términos agregados, aunque con diferencias significativas en los tramos de mayor sobrecarga. Del total de respuestas, el 48,74% corresponde a hombres y el 50,63% a mujeres, lo que indica una presencia muy similar de ambos géneros entre quienes tienen hipoteca.

En los tramos intermedios (entre el 16% y el 30% del salario) las diferencias son moderadas. Por ejemplo, entre el 21% y el 25% ambos géneros presentan prácticamente el mismo peso (7,57% hombres y 7,62% mujeres). Sin embargo, a partir del 26% comienzan a apreciarse ligeras divergencias: las mujeres superan a los hombres en el tramo del 26% al 30% (7,94% frente a 6,41%) y también entre el 31% y el 35% (6,20% frente a 5,68%).

La brecha se intensifica en los tramos de mayor esfuerzo. Entre el 41% y el 45% del salario, las mujeres representan el 3,21% frente al 2,79% de los hombres. La diferencia es más visible entre el 46% y el 50% (4,05% mujeres frente a 2,16% hombres) y especialmente en el tramo de más del 50%, donde las mujeres alcanzan el 3,21% frente al 1,89% de los hombres. Es decir, en los niveles de sobreendeudamiento más elevados, la presencia femenina es claramente superior.

En cambio, en los tramos más bajos la situación se invierte ligeramente. Entre el 11% y el 15%, los hombres superan a las mujeres (5,26% frente a 4,21%), y también en el tramo de menos del 10% (4,73% frente a 3,63%). Esto sugiere que los hombres están algo más representados en situaciones de menor carga hipotecaria relativa.

En conjunto, los datos indican que, aunque la distribución general es equilibrada, la perspectiva de género revela una mayor concentración de mujeres en los tramos de esfuerzo hipotecario más elevados, mientras que los hombres tienen mayor presencia en los niveles de menor presión financiera. Esto apunta a una posible mayor vulnerabilidad económica femenina también en el acceso y sostenimiento de la vivienda en propiedad con hipoteca, especialmente cuando el pago mensual absorbe una parte muy significativa del salario.

Para concluir este capítulo, se hace fundamental afrontar el análisis con perspectiva de género y nos obliga a una reflexión sobre las diferentes situaciones detectadas en el cuestionario. En esa reflexión es necesario **incluir la vivienda como parte de la brecha salarial. Si el salario de las personas trabajadoras se está viendo mermado por el encarecimiento de la vivienda, en el caso de las mujeres la brecha salarial se aumenta por causa de la vivienda**, es decir, menos salario, mayor coste de la vivienda, por tanto, mayor desigualdad.

Desde el sindicato corresponde hacer un seguimiento de los datos oficiales de la vivienda y trasladar al análisis de la brecha salarial para establecer las futuras medias para adoptar en la reducción de esta brecha.

3. Comentarios y propuestas para atender a la afiliación en materia de vivienda

3.1. Propuestas planteadas en las jornadas de vivienda de UGT

Los días 10, 11 y 12 de noviembre del 2025 se celebraron las jornadas de formación sindical “Abrir espacios, construir soluciones” en la ciudad de Málaga, organizadas por el Espacio de Vivienda Digna de UGT, que recibieron a unos 300 delegados y delegadas de UGT. La elección de esta ciudad fue premeditada, Málaga, en la actualidad es uno de los lugares donde existe mayor tensión residencial.

La presión del mercado y la especulación de la vivienda están causando graves problemas a la población local que está siendo expulsada de su propia ciudad teniendo dificultades extremas para acceder a una vivienda digna.

Los datos indican que Málaga es una de las ciudades con el mercado inmobiliario más tensionado de España, impulsado por la demanda, la falta de oferta y el auge de la zona como destino residencial de lujo, resultando muy llamativo que los representantes municipales actuales no quieran declarar Málaga como zona tensionada, contribuyendo a aumentar el problema social de acceso a la vivienda.

El desequilibrio entre los ingresos de las personas trabajadoras y la vivienda están generando una brecha enorme, una nueva forma de precariedad. La oferta de vivienda en alquiler residencial se ha reducido drásticamente porque se destinan al alquiler de temporada y turística y el aumento de los precios de la vivienda tanto en alquiler como de compra están provocando graves problemas para familias y personas que están en otro ciclo vital y enormes dificultades para la emancipación de las personas jóvenes. Si, además, añadimos la falta de vivienda pública, con unos niveles de construcción inferiores a la primera década del 2000 y un aumento de la población de forma significativa, nos encontramos ante la tormenta perfecta para la especulación inmobiliaria y para establecer las principales causas de la crisis habitacional en España.

Por eso, en estas jornadas, se abordó esta crisis desde múltiples dimensiones: jurídicas, económica, social y constructiva, todo ello a través de diez mesas de análisis.

En la primera mesa, **“El derecho constitucional de la vivienda”**, Cristóbal Molina, catedrático de Derecho del Trabajo, explicó la reclamación de UGT ante el Comité Europeo de Derechos Sociales (CEDS) en base a la vulneración de seis artículos de la Carta Social Europea Revisada (CSER). Además, se explicó el artículo 47 de la Constitución sobre el derecho a la vivienda. En España se ha tratado tradicionalmente como un principio rector (una buena intención política) y no como un derecho subjetivo que la ciudadanía pueda exigir ante un juzgado. Este aspecto es el que UGT

pretende modificar con su reclamación colectiva. Si finalmente se obtiene una sentencia favorable, se podrá reclamar el derecho a la vivienda ante los juzgados.

La vivienda está generando una pobreza estructural y el Estado tiene la obligación de corregir esta situación igual que garantiza un salario mínimo o una pensión digna y suficiente.

Tras un análisis de las principales sentencias del Tribunal Constitucional, se confirma con la reciente jurisprudencia que es constitucional intervenir el mercado inmobiliario (limitar precios) porque la propiedad privada está sujeta a la función social.

En relación con las Viviendas de Uso Turístico (VUT), se ha dictaminado que no es un derecho esencial del propietario, sino un uso añadido que puede ser limitado por los planes de vivienda municipales. Por tanto, desde el punto de vista sindical, se abre un nuevo campo de incidencia política para exigir su regulación, limitación y control de las garantías laborales para las personas trabajadoras en los mismos.

Estas acciones nos llevan a defender, desde UGT, que la vivienda debe ser el quinto pilar del Estado del Bienestar (junto a sanidad, educación, pensiones y dependencia). En la construcción de este pilar proponemos llevar el coste de la vivienda a las mesas de negociación salarial, ya que el encarecimiento del alquiler y de la compra de la vivienda se está comiendo cualquier subida de sueldo lograda en los convenios.

En la segunda mesa, **“El futuro de la Vivienda en Europa”**, participaron europarlamentarias, líderes sindicales y representantes de inquilinos para debatir soluciones a la crisis habitacional. Se analizaron los diferentes problemas de acceso a la vivienda en Europa y como diferentes países abordaban diferentes estrategias para crear vivienda asequible. Además, se expuso la propuesta de aumentar en 300.000 millones de euros los fondos de la UE para vivienda pública y asequible, asegurando que la titularidad se mantenga pública permanentemente para evitar que vuelvan al mercado privado. En esta mesa había un fuerte consenso en la necesidad de regular o incluso prohibir el alquiler turístico en zonas tensionadas para devolver casas al mercado residencial.

El representante de Austria, Christian Fölzer nos explicó el exitoso modelo de Viena:

- Vivienda para la clase media: No es solo para los más pobres; una persona sola puede ganar hasta 59.000€ netos anuales y seguir teniendo acceso a vivienda social, lo que evita la creación de guetos.
- Fondo del 1%: Los trabajadores aportan un 1% de su salario a un fondo específico para vivienda. Esto genera un fondo estable de unos 3.500 millones de euros anuales para construcción y rehabilitación.
- Control de precios: Al existir un parque público tan grande (el 80% de los vieneses vive en viviendas sociales o cooperativas), el mercado privado no puede subir los precios de forma abusiva porque no puede competir.

Este modelo, consolidado hace un siglo, prioriza la vivienda como un derecho y no como un negocio, manteniendo alquileres estables incluso en un mercado capitalista.

Desde el Sindicato Internacional de Inquilinos nos proponían que no se pague en total más del 25% en vivienda y costes energéticos, en suma. Este dato puede ser realmente útil para introducirlo en el porcentaje que define una zona tensionada.

En referencia a las personas trabajadoras esenciales, se destacó la urgencia de crear parques de vivienda para funcionarios (maestros, policías, sanitarios) que deben desplazarse a ciudades caras donde no pueden costearse un techo con su salario.

En esta mesa también se denunció que el 40% del mercado inmobiliario europeo está en manos de multinacionales y fondos de inversión como Blackstone, lo que dificulta el acceso a la vivienda digna, entre otras cosas.

Cada vez hay más personas que tienen empleo y no pueden pagar un alquiler en toda Europa, y en España empieza a ser alarmante, así que, como recomendaba una de las ponentes “hay que pensar a lo grande y sin miedo a intervenir el mercado con límites al alquiler y mayor control social”, tomando como ejemplo que en ciudades como Bruselas ya se permite la expropiación temporal de viviendas vacías para ponerlas en alquiler.

En la tercera mesa, **“Parque Público de la Vivienda en España”**, la experta geógrafa, Estrella Candelaria Cruz Mazo, analizó la crisis habitacional en España desde una perspectiva geográfica y social, centrándose en cómo la vivienda ha pasado de ser un derecho a un activo financiero. La transformación del espacio urbano en un vehículo para acumular capital convierte la vivienda en un activo financiero antes que en un derecho, generando desigualdades estructurales. Las políticas de vivienda no deben ser solo económicas; deben responder a la necesidad humana de pertenencia y evitar el desarraigo de las personas de sus hogares.

En España, entre 1997 y 2008 se construyeron 6,5 millones de viviendas (el 24% del parque actual). Fue una burbuja impulsada por el afán de lucro de promotores y constructores. A pesar de la gran construcción pasada, actualmente, España se encuentra en niveles mínimos históricos de desarrollo de vivienda protegida (VPO), justo cuando el Estado debería estar más presente para corregir los fallos del mercado.

Precios inalcanzables para las VPO, como por ejemplo de nuevas promociones en Sevilla donde una vivienda “protegida” de 4 dormitorios cuesta 350.000 €. Esto obliga a un esfuerzo financiero del 50% de la renta familiar, muy por encima del 30% aconsejado. Se está desvirtuando la figura de las VPO en el momento que se favorecen a las rentas altas con la construcción de viviendas protegidas para personas que ganan hasta 5,5 o 7 veces el IPREM, dejando fuera a los colectivos realmente vulnerables y a los jóvenes.

Se requiere la transformación del actual modelo, el 74% de la vivienda protegida en España es de propiedad. Esto es un problema porque a los 15 años estas casas se

descalifican, pasan al mercado libre y se pierde el parque público. Se podría crear un parque público real de alquiler rotatorio que nunca pierda su condición de social.

La ponente hace un llamamiento a los políticos para que **la política de vivienda** deje de ser anti cíclica (“sólo se fomenta la pública cuando la privada va mal”) y **pase a ser una política social centrada permanentemente en las personas.**

En la cuarta mesa, **“Como recuperamos nuestras ciudades frente a la expansión de los pisos turísticos”**, expertos en economía, geografía y sindicalismo debaten sobre el impacto devastador que el turismo masificado y los pisos turísticos están teniendo en el derecho a la vivienda y en la calidad de vida de los trabajadores.

La vivienda se ha convertido en un bien de inversión y **se denuncia que ha dejado de ser un lugar para vivir para convertirse en un recurso productivo.** Su valor ya no se calcula por lo que una familia puede pagar, sino por su rentabilidad financiera. Esto está generando un efecto contagio, **si los precios suben en las zonas turísticas, se produce un efecto de arrastre que encarece toda la ciudad y la provincia.** En Málaga, los precios han subido entre un 25 y un 30% en solo dos años, por ejemplo. Esto está generando la expulsión de trabajadores esenciales y la ciudad se está volviendo inaccesible para médicos, profesores y policías lo que pone en riesgo la prestación de servicios públicos básicos.

La vivienda turística genera menos empleo y de peor calidad. Las viviendas turísticas ofrecen más plazas que los hoteles en España, pero generan muchísimo menos empleo (aprox. 26.000 puestos frente a 181.000 en hoteles). Además, se genera más precariedad laboral, las trabajadoras de limpieza en pisos turísticos suelen cobrar por debajo del SMI y en condiciones de explotación, a menudo bajo economía sumergida. De ahí, la campaña iniciada desde UGT con denuncias en inspección de trabajo para combatir esta precariedad.

Afortunadamente el modelo de Barcelona ha logrado frenar esta expansión, como nos explicaba Eduardo González de Molina, con medidas como:

- **Licencias Cero:** Barcelona ha anunciado que para el 2028 no habrá ningún Airbnb legal en la ciudad, revocando las licencias actuales gracias a una nueva normativa autonómica.
- **Empoderamiento vecinal:** Se mencionó la reforma de la Ley de Propiedad Horizontal, que ahora permite a las comunidades de vecinos prohibir pisos turísticos en sus edificios con el voto de 3/5 partes, sin necesidad de esperar a que actúe el ayuntamiento.

Las Islas Baleares enfrentan una situación crítica de emergencia habitacional donde se describe una realidad distópica donde trabajadores públicos duermen en coches o furgonetas en parkings de hospitales porque no pueden pagar un alquiler y están surgiendo asentamientos de caravanas y furgonetas de personas con empleo que simplemente no tienen acceso a un techo.

Se coincide en que no basta con controlar lo ilegal; es necesario reducir el número de plazas legales y limitar el crecimiento, aplicar un IVA del 21% a los pisos turísticos para que no tengan una ventaja fiscal competitiva frente a los hoteles y realizar una inspección real reforzando las unidades de inspección para retirar anuncios ilegales de las plataformas de forma inmediata. Desde UGT, se está trabajando en denunciar los abusos laborales de las VUT y en implementar medidas desde la Negociación Colectiva. Las ciudades no pueden ser parques temáticos y es necesario incidir en que este tipo de turismo masificado no trae riqueza para todos, sino precariedad para la mayoría y beneficios para unos pocos.

En la quinta mesa, **“La normativa de vivienda a debate”**, participaron juristas y académicos que analizaron cómo las leyes actuales pueden, o no, frenar la emergencia habitacional en España.

El abogado Mariano Benítez de Lugo argumentó que el artículo 47 de la Constitución no solo implica el derecho a acceder a una vivienda, sino el derecho a permanecer en ella, algo que los jueces a menudo ignoran al ejecutar desahucios. Denunció una judicatura hiper reaccionaria que interpreta las leyes siempre a favor de la propiedad y los fondos de inversión, banalizando el drama social de las familias vulnerables. El gobierno actual está dejando pasar la oportunidad de hacer cambios en la Ley de Vivienda, como limitar los desahucios por finalización de contrato (expiración del término) de forma permanente.

Los fondos buitres con sus tácticas de especulación están dejando a miles de familias a merced de la especulación. Benítez de Lugo quiso incidir en el derecho de tanteo y retracto que ganó en el Tribunal Supremo y luego el mismo Tribunal Supremo modificó su criterio para impedir que los inquilinos puedan comprar sus casas al mismo precio bajo que los fondos las adquirieron del Ayuntamiento de Madrid. Además, existe una nueva táctica por parte de los fondos que compran deudas hipotecarias al 10% de su valor y luego intentan cobrar el 80% a los deudores, bloqueando cualquier intento de negociación justa.

El ponente Wellington Migliari lamenta que el Tribunal Constitucional haya anulado el artículo que obligaba a que las viviendas protegidas lo fueran por al menos 30 años, devolviendo esa competencia a las CC.AA., que, a menudo, reducen estos plazos a solo 7 o 10 años para favorecer el negocio inmobiliario. Es llamativo ver como comunidades autónomas utilizan el argumento de la invasión de competencias para no aplicar la Ley de Vivienda y evitar declarar las zonas de mercado inmobiliario tensionadas. Además, desarrolla un nuevo concepto jurídico en el que **el derecho a la ciudad no se puede desarrollar si no existe un derecho a la vivienda extensivo a través de la vivienda de protección con inversión por parte del Estado para que todas las personas, especialmente las más vulnerables, puedan acceder a la vivienda.**

Juan Carlos Villalón, abogado de UGT, fue el encargado de trasladar las propuestas del sindicato para modificar la normativa de vivienda con relación a los alquileres de temporada, donde solicitamos la reducción del tiempo de estancia para evitar el

fraude actual donde existen contratos de temporada de once meses para evitar el contrato tradicional bajo la LAU. También, explicó la propuesta de una futura normativa sobre publicidad en viviendas de uso turístico a través de plataformas en la que se solicita que se aplique el régimen sancionador a las VUT que no apliquen el convenio de hostelería.

Además, recuerda las acciones de UGT en dos acciones concretas, la primera, la denuncia de UGT ante la Dirección General de Trabajo para regular las condiciones de trabajo de las personas que trabajan en pisos turísticos, y la segunda, la reclamación ante la Defensoría del Pueblo para reclamar las medidas que los principales ayuntamientos y comunidades autónomas están realizando para combatir la crisis de la vivienda.

En la mesa sexta, **“La participación y la función de los agentes sociales de la vivienda”**, participaron representantes de los sindicatos (UGT y CCOO), de la patronal de promotores (FADECO) y del cooperativismo (Federación de Cooperativas de Vivienda de Cataluña). De esta crisis saldremos si entendemos que debe pasar por la colaboración social y la unidad de acción entre UGT y CCOO. Nuestra vicesecretaria general, Lola Navarro, explicó claramente que **las mejoras logradas en el SMI o en la reforma laboral se pierden por el agujero negro de los altos costes de la vivienda**, este no deja de crecer y absorber riqueza. Así que, no debemos tener miedo y ser valientes para marcar las líneas a seguir para que la vivienda sea considerada como un derecho sindical. Además, insistió en la importancia de introducir cláusulas en el AENC en materia de vivienda, para que luego lleguen a los convenios colectivos, por ejemplo, compensaciones por movilidad geográfica o considerar la ubicación de la empresa (zonas tensionadas como Ibiza o Málaga) para ajustar salarios o facilitar el teletrabajo, entre otras.

Por otro lado, la visión de los promotores (FADECO/Urbania) es que existe una burocracia extrema, proponen aumentar la altura de los edificios (pasar de 4 a 6 u 8 plantas) para liberar más suelo para parques y zonas verdes, haciendo la ciudad más eficiente y permitiendo construir más vivienda protegida sin coste público extra. Y que se use la recaudación pública (30% del precio de la vivienda) específicamente para vivienda protegida.

Una apuesta decidida debe pasar por el modelo de cooperativas y vivienda protegida por su precio de coste, que sean calificadas de manera permanente y que el derecho de superficie no se venda, sino que se ceda a 75 años para alquiler o cooperativas, manteniendo siempre la propiedad del suelo en manos del Estado.

Existe un consenso en que la solución pasa por una colaboración entre sindicatos, promotores y cooperativas y una estrategia de Estado a largo plazo (15-20 años) que trascienda los cambios de gobierno.

En la mesa séptima, **“Un nuevo modelo de construcción y de rehabilitación”**, participaron responsables gubernamentales, como la directora del PERTE de

vivienda, Maribel Vergara, arquitectos, catedráticos, líderes sindicales y expertos en formación.

La directora del PERTE, nos explicó en qué consistía el nuevo instrumento financiero del Ministerio de Vivienda dedicado a la industrialización de la construcción. Esta nueva forma de construirse está basada en el modelo de la fábrica, como se ensambla un coche, módulos para luego montarlos en el sitio en pocos días, cuenta con 1.300 millones de euros canalizados a través del ICO para financiar tanto obra nueva como rehabilitación industrializada y permite un control total de costes, reduce residuos, mejora la eficiencia energética (siempre clase A) y, sobre todo, dignifica el trabajo al realizarse en entornos cerrados y protegidos de las inclemencias del tiempo.

El sector necesita unas 700.000 personas trabajadoras para cumplir con los objetivos de vivienda y rehabilitación del Plan Nacional de Energía y Clima. Con este modelo tenemos la oportunidad de conseguir la incorporación de más mujeres (que actualmente son sólo el 11%) y jóvenes a los que podríamos garantizar en este entorno el cumplimiento de la normativa vigente en materia de igualdad y prevención de riesgos laborales, entre otras. Donde existe un delegado o delegada de prevención está comprobado que hay menos siniestralidad que donde no lo hay, y donde hay medidas de igualdad en funcionamiento (planes de igualdad) hay un entorno más igualitario y justo, en retribuciones y medidas de conciliación.

Siguieron diferentes exposiciones sobre la calidad arquitectónica y la ciudad desde la intervención de varios arquitectos, criticando los edificios genéricos actuales que sólo buscan el máximo beneficio, defendiendo que la industrialización debe servir para dar mayor calidad de espacio y diseño por el mismo coste.

Existe un reto enorme con 5 millones de viviendas que se han quedado obsoletas y están en bloques de tres plantas sin ascensor, esto condena a miles de personas mayores al aislamiento en sus propios hogares. Sin accesibilidad universal no habrá vivienda digna. En esta línea, desde UGT, seguimos insistiendo en la creación del delegado de Prevención Sectorial, que pueda entrar en las pequeñas obras y reformas (donde hay más accidentes mortales) y vigilar la seguridad allí donde no hay representación sindical directa.

Por lo tanto, la industrialización no debe ser solo una solución técnica para construir más rápido, sino la herramienta para transformar un sector tradicionalmente duro y peligroso en una industria moderna, sostenible e inclusiva, capaz de garantizar el derecho constitucional a una vivienda digna.

En la mesa octava, “Mapa **de los desafíos y retos sociales en las ciudades**”, participó el geógrafo experto en análisis espacial, Ricardo Iglesias-Pascual, que utilizó datos de geolocalización para mostrar cómo la desigualdad se plasma físicamente en el territorio español. Las ciudades más grandes y económicamente activas (Madrid, Barcelona, Valencia) son también las más segregadas, la riqueza se concentra en zonas específicas, mientras que la pobreza se construye hacia las periferias. Se explicó que en muchas áreas metropolitanas no ha bajado la desigualdad real, sino

que las clases bajas y medias-bajas se han igualado por abajo, en situaciones de precariedad, mientras que los ricos son cada vez más ricos, dado que el ladrillo se utiliza como valor refugio. Se destacó que la financiación de la vivienda no es sólo cosa de fondos de inversión, sino que el comportamiento personal de buscar seguridad en el ladrillo también está alimentando la especulación.

En España, existen algunas de las ciudades más segregadas de Europa para la población inmigrante, grupos como marroquíes y rumanos sufren el mayor rechazo étnico y se concentran en las zonas más pobres por falta de acceso al alquiler. Sufren xenofobia a la hora de acceder al mercado del alquiler, donde se denuncian prácticas discriminatorias, aunque el inmigrante tenga dinero para pagar se le deniega el acceso a la vivienda. Esta práctica impide una integración real en barrios mixtos.

Se explica el modelo de Madrid frente al de Barcelona. En esta última ciudad el gasto público en infraestructuras sociales (centros de salud, educación, bibliotecas) tiende a seguir un criterio de equidad: se invierte más donde hay menos renta, sin embargo, en Madrid los datos muestran que hay más infraestructuras sociales donde vive la gente con más dinero, siguiendo un patrón de productividad más que de justicia social. En ciudades como Sevilla o Barcelona, los centros deportivos y educativos privados/concertados colonizan las zonas ricas, mientras que los barrios vulnerables sufren vacíos de servicios básicos.

Se ha creado un índice que mide el ruido, el calor, la contaminación y la falta de zonas verdes. En Barcelona, el 45% de la población sufre un estrés ambiental superior a la media, afectando desproporcionadamente a los más vulnerables. Existe una correlación estadística entre los hogares unipersonales (especialmente en zonas pobres) y el sentimiento de miedo e incertidumbre. Este miedo se traduce directamente en un aumento del voto a partidos populistas de derecha en barrios tradicionalmente trabajadores.

El ponente concluyó explicando que el espacio urbano no es neutro. La falta de inversión en barrios pobres, sumada al cambio climático y la soledad, está rompiendo la cohesión social y alimentando la desconfianza en las instituciones democráticas.

En la mesa novena, **“La Necesaria Coordinación Administrativa, Protección Permanente y Declaración de Zona Tensionada”**, participaron el alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, la secretaria general de Vivienda de la Junta de Andalucía, Alicia Martínez Martín, la alcaldesa de Alcorcón, Candelaria Testa, y un asesor del Ministerio de Vivienda. Existió un consenso en materia de alquiler, todos los ponentes coinciden en que la vivienda pública en alquiler debe tener una protección permanente (o al menos de muy larga duración, como 50 años) para evitar que el patrimonio público desaparezca. Sin embargo, en materia de la venta de vivienda hay una clara discrepancia donde el representante del Ministerio de Vivienda y la alcaldesa de Alcorcón defienden que toda vivienda que reciba ayudas públicas (aunque sea de compraventa privada) debe estar protegida para siempre, permitiendo solo su reventa a precios tasados para evitar la especulación, pero la secretaria general de Vivienda de la Junta de Andalucía y el alcalde de Málaga sugieren que, si no hay ayudas

públicas directas a la construcción, los plazos de protección pueden ser menores para incentivar a los promotores privados.

Respecto a la temática de zonas tensionadas y control de precios se generó un debate acalorado donde la postura intervencionista del representante del Ministerio de Vivienda y la alcaldesa de Alcorcón defendían la declaración de zonas tensionadas como un torniquete necesario ante la emergencia habitacional, argumentando que en Cataluña los precios han bajado un 5% gracias a esta medida y que los propietarios no pierden dinero, ya que pueden deducirse hasta un 90% del IRPF si bajan el alquiler. Pero, por el contrario, el alcalde de Málaga y la representante de la Junta de Andalucía se oponían al control de precios argumentando que retrae la oferta. El alcalde de Málaga citó estudios que aseguran que en Barcelona la oferta ha caído drásticamente, con 44 demandantes por cada piso que sale al mercado, ambos proponen que la solución es generar más oferta de suelo y vivienda rápidamente. Desde UGT, estamos claramente alineados con la posición de declarar zona tensionada e intervenir los precios, en cualquier caso, gracias a estas jornadas se generó este debate abierto con los dirigentes que actualmente gobiernan en Málaga y en la Junta de Andalucía.

El alcalde de Málaga proponía crear una tasa a las viviendas turísticas para generar fondos municipales destinados exclusivamente a políticas de vivienda y ayudas al alquiler para familias vulnerables. Destacó el éxito de los fondos Next Generation, que han permitido construir barrios enteros de vivienda asequible en Málaga con ayudas de 50.000 € por vivienda, siempre bajo la condición de mantener precios limitados durante 75 años.

Por el contrario, la alcaldesa de Alcorcón denunció que la vivienda no debe ser un producto financiero y criticó la expansión de los pisos turísticos que expulsan a los residentes locales hacia las periferias.

En la décima y última de las mesas de las jornadas, **“Análisis y Propuestas Económicas para hacer viable El Quinto Pilar del Estado de Bienestar”**, participaron economistas y expertos en gestión pública que debatieron cómo transformar la vivienda en un pilar del bienestar al mismo nivel que la sanidad o la educación.

Antonio González (Economista del Consejo Económico y Social) propuso una solución para superar el actual bloqueo entre el Estado y las Comunidades Autónomas. Si el Tribunal Constitucional ha limitado la capacidad del Estado para definir qué es vivienda social, dejando esa competencia en manos de las CC.AA., muchas de las cuales se niegan a aplicar controles de precios, la propuesta sería **crear un Gran Fondo Estatal Público que ofrezca financiación masiva (vía ICO o fondos europeos) a las CC.AA. y ayuntamientos, pero condicionada, solo recibirán el dinero si se firman convenios donde se comprometan a que las viviendas tengan alquileres máximos tasados y sean protegidas para siempre.**

Por otro lado, tenemos el modelo exitoso de Euskadi y Navarra, donde el experto en vivienda, Javier Burón (Gerente de Nasuvinsa) aportó datos sobre la gestión pública real:

- **Calificación Indefinida:** En el País Vasco y Navarra, la vivienda protegida es permanente por ley desde hace décadas. Esto evita que el esfuerzo público se pierda cuando la vivienda pasa al mercado libre tras unos años.
- **Precios Reales:** En Navarra, el alquiler social se sitúa entre 6 y 8 €/m², frente a los 13-14 € del mercado libre, esto demuestra que es posible definir precios asequibles basados en el coste y no en la especulación.
- **Ecosistema de Operadores:** Defiende la creación de un tejido de cooperativas y entidades sin ánimo de lucro (Housing Associations) que gestionen el parque público con profesionalidad, pero sin buscar beneficios abusivos.

En la parte del análisis de la demanda especulativa, Álvaro Rísquez (Servicio de Estudios de UGT) desmontó el mito de que solo hace falta construir más. **La vivienda se ha convertido en un activo que ofrece más rentabilidad que el IBEX 35 o las criptomonedas.** Esto atrae demanda especulativa, gente que compra casas no para vivir, sino para invertir, lo que sube los precios incluso donde hay mucha oferta, produciendo un sobre coste excesivo. En España, casi 3 de cada 10 inquilinos destinan más del 40% de su sueldo al alquiler, una cifra muy superior a la media europea (19%), lo que genera una pérdida de patrimonio. En la última década, España ha perdido medio millón de viviendas protegidas porque se han descalificado y han pasado al mercado libre. Si no se frena esto, construir nuevas viviendas será como intentar llenar un colador.

Para que la vivienda sea un quinto pilar viable, proponen **nuevas vías de financiación:**

- **Inversión Sostenida:** Se necesita invertir al menos el 1% del PIB anual en vivienda durante una década para equipararnos a Europa.
- **Fiscalidad y Nóminas:** Se plantea la posibilidad de aportaciones específicas de empresas y trabajadores a fondos estatales de vivienda (siguiendo el modelo francés o austriaco).
- **Banca Pública:** Reforzar el papel del ICO para que actúe como una banca de inversión que preste dinero barato a largo plazo (30-50 años) exclusivamente para vivienda social.

Los ponentes coinciden en que la vivienda sólo será un derecho real si se saca del mercado especulativo mediante una red de infraestructuras públicas permanentes, financiada de forma estable y gestionada bajo criterios de transparencia y rentabilidad social limitada.

Por último, esta jornada fue concluida con la intervención de nuestro secretario general de UGT, Pepe Álvarez, en la que recalcó la necesidad de **establecer un pacto de estado por la vivienda.** Porque la emergencia habitacional y la necesidad de

establecer una política que dure en el tiempo debe estar por encima de los intereses de los partidos políticos.

3.2. Propuesta de los expertos

Nuestro objetivo de análisis de la actual crisis de la vivienda motivó la elaboración del cuestionario, como ya hemos comentado anteriormente. Ante el resultado de algunas preguntas quisimos entrevistarnos con algunos expertos para interpretar la amalgama de datos. Se requería una mirada con mayor conocimiento para aportar el equilibrio necesario a la interpretación de los datos.

En aquellas entrevistas fue inevitable abordar el trabajo sindical que se estaba realizando en este campo. Las conversiones aportaron ideas, sugerencias y trabajos a poder desarrollar por el sindicato para ampliar el derecho de la vivienda.

Hemos extraído parte de las conversaciones que realizamos y que son complementarias al epicentro de este informe: el cuestionario. Para el equipo de EVD sus aportaciones constituyen un material de extraordinario valor para comprender no solo la fotografía actual de la situación residencial de la afiliación, sino para conocer cuál debe ser el camino que debe recorrer el sindicato si quiere incidir en la política pública de la vivienda. Compartir las conversaciones de los expertos busca que nuestra representación sindical pueda conocer de primera mano todas las ideas que, posiblemente, en los próximos años, se van a desarrollar por UGT y pueda participar de este proyecto, ya sea desde el centro de trabajo o ya sea participando en su organismo territorial.

Primera entrevista:

El sindicato como revulsivo de la rehabilitación y de la sostenibilidad

Uno de los expertos consultados, ante las preguntas que le mostramos relacionadas con las condiciones de habitabilidad de las viviendas, nos hizo la siguiente reflexión:

“Y, además, como habláis de acondicionar, claro, aquí ya entran también otros temas de accesibilidad; cambio de bañera por ducha, que también es un tema, portales inaccesibles, muy importante. Veámos los problemas de la accesibilidad como la instalación de ascensores, que es otro grave problema y ya, por último, algo que mencionaron algunos de los ponentes de las jornadas que hicisteis en Málaga. Las viviendas que quizás ya no son adecuadas para el tipo de familia o el tipo de hogar actual. O sea, como que las viviendas, en algunos casos muy pequeñas, en algunos casos con muchos dormitorios, cuando ahora los núcleos familiares son, por norma general, más pequeños, pero quizás las necesidades de espacio son mayores”.

Es decir, las actuales viviendas cuentan con un número de años muy importante y fueron realizadas para un tipo de familias que en este momento no es tan hegemónico como lo fueron antaño. Y esto se ve de forma muy clara cuando se acomete una rehabilitación de edificios o de una vivienda, en la que hay que abordar esta actuación de una forma integral, y, por eso, son necesarias las ayudas del Plan Estatal de

Vivienda y las ayudas que establecen las comunidades autónomas para mejorar el acondicionamiento de la vivienda.

De hecho, la rehabilitación de las viviendas y, sobre todo, el acondicionamiento del hogar ante las diferentes inclemencias climáticas, con olas de calor o de frío extremo, hace fundamental establecer una serie de políticas públicas que ayuden a quienes menos recursos tienen para abordar las obras del hogar o del edificio. Y en la reforma de la vivienda, es necesario no solo el ahorro energético, sino convertir el hogar en un espacio sostenible. **El afrontar la transformación de nuestras viviendas será uno de los retos de la próxima década porque solo un tercio de las viviendas están perfectamente adecuadas a la accesibilidad y la sostenibilidad**, según los datos del cuestionario.

“Realmente, el cuestionario refleja muy claramente que solo un tercio de las viviendas, como mucho, están bien desde todos esos puntos de vista de accesibilidad, eficiencia energética, modelo de vivienda. Y que dos tercios de las viviendas necesitan uno o varios apaños de distintas profundidades. Es decir, hay que darles una vuelta muy importante a qué viviendas tenemos y en qué viviendas queremos vivir”.

Para abordar las políticas públicas sobre el derecho de la vivienda es imprescindible **establecer alianzas y compartir espacios y conocimientos** y, como nos recuerda nuestro experto, no todos tienen que saber de todo, pero si todo el mundo debe saber qué hace cada uno para empujar a ampliar el derecho de la vivienda.

“Todas asumimos que si la vivienda es un derecho tiene que ser una infraestructura del Estado, pero para que esta infraestructura sea útil o hábil tiene que haber un ecosistema de agentes que sirvan a esto, lo cual no quiere decir que todo el mundo tiene que saber de todo, pero todo el mundo tiene que saber dónde está el resto de gente y poder redirigir. Entonces, pues ver cómo se puede trabajar con otros o incorporar otros conocimientos o ver cómo trabajar con otros espacios para poder funcionar como una auténtica red en torno a la vivienda”.

La construcción de alianzas con otras organizaciones es una de las nuevas líneas de trabajo que el sindicato ha establecido y en este año se ha incorporado en la Alianza por la rehabilitación de viviendas sin dejar a nadie atrás y en “Build better lives”, que tiene como objetivo garantizar viviendas decentes, económicas y energéticamente eficientes para toda la ciudadanía europea.

Para concluir esta parte, UGT ha detectado un vacío de personal cualificado para afrontar este reto. Es importante establecer formación adecuada y políticas activas de empleo para la inserción de personas en este sector que demanda profesionales cualificados y que unos necesitan una formación adecuada y otros necesitan reciclarse ante las nuevas formas de construcción.

Segunda entrevista:

De los pisos turísticos al asesoramiento de la afiliación en vivienda

En la segunda entrevista, nuestro principal objetivo era conocer la opinión del experto en las preguntas del cuestionario relacionada con los pisos turísticos. El experto entrevistado es un profundo conocedor de la materia. Después de las primeras preguntas, sus reflexiones fueron hacia la propiedad, los problemas del alquiler y la presión económica, la vulnerabilidad habitacional y, sobre todo, el papel que puede jugar el sindicato en todos estos temas. En toda la conversación mostró su particular preocupación por el problema creciente que afecta de forma directa a las condiciones de vida de la clase trabajadora.

Si bien es cierto que los entrevistados desde el principio tenían el foco dirigido en establecer propuestas para el sindicato, en este caso, además, se añadía la manera de **conectar vivienda con las condiciones de trabajo**. Para nuestro entrevistado **el sindicato no interviene en “la vivienda por solidaridad, sino por coherencia con su misión de defender la salud y la calidad de vida de los trabajadores**. Vivir en entornos con mucho ruido, pues desquicia, desquicia mucho. El derecho al descanso también es un derecho laboral clave, sobre todo porque sin haber descansado bien sabemos lo que pasa: los accidentes laborales también se disparan”.

De ahí pasa a su primera propuesta para el sindicato: **aprovechar los canales del sindicato para hacer didáctica sobre los pisos turísticos**: “Quizás sí sería bueno aprovechar también los propios canales del sindicato para hacer un poquito más de didáctica en este sentido, para que le quede a todo el mundo claro que si todavía no tiene en su bloque de pisos viviendas de uso turístico, que esté muy pendiente para que valore si le interesa tenerlo, por todas las consecuencias que pueden tener y que explique a la comunidad de vecinos los pasos a tener en cuenta en la ley”.

Tampoco se olvidó de mencionar **el impacto de los pisos turísticos en la actividad de la economía sumergida** en la que UGT ha realizado un estudio y una denuncia ante la Dirección General de Trabajo para erradicar este tipo de trabajo irregular.

Los problemas de la gentrificación los relacionó con el empleo. Según el experto, señaló este motivo como el principal elemento de la precarización de los pequeños comercios; si todo sube, se disparan los costes, se expulsa al pequeño comercio y se gentrifica para hacer franquicias. “Este encarecimiento inmobiliario precariza y es un clavo más en el ataúd del pequeño comercio o del comercio local. Cuanta más vivienda turística hay en una zona, pues más se desmadran los precios turísticos, más crecen y mayor es la presión en cuanto a la gentrificación. Y, luego, en clave de trabajo y económica hay una derivada más. Y es que este encarecimiento inmobiliario precariza y es un clavo más en el ataúd del pequeño comercio y de los pequeños negocios implantados en lo que es el tejido urbano. Sobre todo, esto es todavía más evidente en las zonas donde se permite la conversión de locales en vivienda, porque esto ocurre en las zonas más tensionadas”

Después de dejar el tema de los pisos turísticos pasamos a abordar la situación de las personas que viven de alquiler. Nuestro experto vio en los resultados algo alarmante: **la mitad de las familias que viven en alquiler podrían estar en situación de riesgos de exclusión**.

“Casi la mitad de las familias que viven de alquiler podrían estar en riesgo de pobreza en determinadas zonas. Esto son unas cifras muy difíciles de procesar y asumir, cómo pensar que la mitad de las familias viven de alquiler están en una situación precaria. Quiere decir que hay muchas familias en una situación precaria, no, no me vale que España vaya tan bien en lo económico. Si después todos esos datos macro, tan fantásticos y fenomenales no se traducen a lo micro y permiten a las familias, pues ya no digo prosperidad”.

Le llamó la atención **el porcentaje tan alto del salario destinado al pago del alquiler**: “... las situaciones de vulnerabilidad que estás marcando un porcentaje tan alto de tu salario, sea el que sea, ¿a pagar la vivienda? ¿Pues no vamos bien?, ¿no? Y, además, pues normalmente este porcentaje es mucho más alto de forma relativa respecto al salario para quien menos gana, no con lo cual acumulamos de nuevo en incertidumbre y vulnerabilidad. Es una obligación proteger el derecho a la vivienda... especialmente para quienes se encuentran en vulnerabilidad”

Además, se aportó una figura que cada vez nos va a sonar más en las noticias: los refugiados de vivienda. Aquellas personas que no pueden vivir en la zona donde trabajan o han crecido porque los precios tan altos impiden acceder a una vivienda y les obligan a desplazarse a otras regiones rompiendo sus vínculos familiares y laborales.

Para el experto, los gastos de hipoteca, incluyendo los suministros, no podían superar el 35%. Y en el caso del alquiler el porcentaje no debería superar el 25% del salario.

Sobre una propuesta surgida durante la conversación en la que se traslada la posibilidad de establecer una negociación colectiva como la que se realiza en el ámbito laboral sobre si era posible ese modelo, el experto planteó algunas dudas y trasladó que es necesario una base legal para el planteamiento y la modificación de la LAU, algo que ve realmente difícil en estos tiempos políticos. Aunque reconocía que el sindicato tiene un encaje territorial mucho más amplio que el Estado o que la nueva empresa pública CASA47.

De ese debate surgió, a colación de una serie de preguntas del cuestionario, la función del sindicato sobre asesorar a pequeños propietarios. A partir de dos datos concretos el 68% de la afiliación que tiene pisos en alquiler lo gestionan de forma directa y el 59% estaría dispuesto a alquilar por debajo del precio de mercado.

“Estos sí son los proverbiales pequeños propietarios... y que estén dispuestos a cobrar menos dice mucho de ellos y de su compromiso”.

Para el experto, esto abre la puerta a que el sindicato pueda desarrollar políticas específicas en asesoramiento, orientación fiscal y acompañamiento en las fórmulas contractuales adecuadas.

También, planteó otros modelos en el que el sindicato puede ser un agente potente en el mercado que necesita equilibrar los precios y opciones que generen confianza a partir de bolsas de vivienda sindicales en las que se pone en contacto a propietarios

con posibles clientes siendo el sindicato un intermediario que establece unas normas apropiadas donde no se busque maximizar los beneficios.

Tercera entrevista: Hacia el derecho sindical de la vivienda

En la última de las conversaciones, como en las anteriores, se reprodujo el mismo esquema: se inicia la conversación sobre datos de la encuesta que necesitaban una visión técnica para clarificar algún resultado y se terminó la charla con la forma en la que el sindicato debe abordar los próximos tiempos. La única diferencia con las otras entrevistas es que contamos con dos expertos que, además de profundizar en los aspectos técnicos, incidieron sobre todo en el asesoramiento y en la implicación de UGT en la vivienda.

Una de las primeras preguntas fue sobre un dato concreto: la forma de acceder a una cooperativa. La respuesta fue que solo una minoría llega por vías habituales: sindicato, ayuntamiento, comunidad autónoma y, sin embargo, “otras” aglutina el 64% de las respuestas. Para resolver este alto porcentaje se planteó una hipótesis: la irrupción, desde 2013-2014, de promotoras privadas que “colocaban el riesgo financiero en los cooperativistas, actuando como supuestos promotores bajo la figura de gestores de cooperativas”. Uno de los expertos lo resume en la siguiente frase: “se han hecho muchas cooperativas así; puede tener sentido, pero es preocupante porque, aunque algunos han sido honestos, también ha habido alguna gente que se ha aprovechado”.

En este debate sobre las cooperativas se abre una oportunidad de asesoramiento legal a la afiliación para informar sobre modelos cooperativos fiables y detectar prácticas abusivas de algunos modelos de cooperativas.

Cuando se presentaron los datos de la distribución de la afiliación, a uno de los expertos le llamó la atención uno de los resultados, los comparó con otra pregunta e hizo un cálculo muy rápido grosso modo: “si el 5% del millón de afiliados ofreciera vivienda en alquiler, hablamos de 50.000 viviendas; si dos tercios de esos propietarios se mostraran dispuestos a bajar precio (sobre la respuesta del 59% de los afiliados que están dispuestos a reducir el precio del alquiler), serían más de 30.000 contratos asequibles no son tres alquileres, esto da para hacer pedagogía”.

De este modo, dejó en el debate una reflexión que mantenía la idea del asesoramiento para pasar a hablar sobre la importancia de **incluir los incrementos salariales en el debate de la negociación colectiva**. Se planteó la necesidad de incrementar los salarios para poder asumir los incrementos salariales. Ante esto, uno de los expertos expuso que “un mercado como el actual se comerá los incrementos. Como hay una rigidez en la oferta, bueno, pues lo que se consiga vía negociación sindical, si no tiene otras medidas adicionales en relación al mercado de la vivienda, pues habrá más renta disponible y los arrendadores entenderán que pueden exprimir todavía un poco más”. Aunque el otro experto no coincidió con ese planteamiento y expuso que **“políticamente es muy potente, además es la novedad que está incluyendo UGT,**

de momento nadie ha ido por ahí y esa aportación yo creo que es genuina vuestra. A nivel de discurso político es muy potente porque os va a permitir cargaros de mayores argumentos para subidas salariales en diferentes sectores." Al final de este pequeño debate ambos concluyeron que era urgente actuar "porque no hacer nada es mucho peor".

La conversación siguió evolucionando hacia el debate que el sindicato debía tomar y en la necesidad de abordar un asesoramiento a la afiliación fundamentalmente a los inquilinos. Para pasar a establecer al sindicato como sujeto político e institucional y establecer el papel que tiene la organización en la gobernanza de la política de vivienda. Uno de los expertos expresó: "La población en su conjunto tiene que entender que UGT ha dado un paso decisivo y el paso decisivo es no ser solamente, que sigue siendo su principal función, un sindicato de trabajadores y trabajadoras, sino que también **es un sindicato de inquilinos en el buen sentido del término**". Además, añade otro estamento de incidencia política, el **Consejo Asesor de la Vivienda, de reciente creación como el "lugar donde canalizar muchas de vuestras propuestas"**.

Ambos expertos coincidieron en una idea planteada durante el trascurso de la entrevista: "Vosotros tenéis 250.000 inquilinos. 250.000 respecto de 9 millones ya es un número importante. Nadie de los que está haciendo labor de asociacionismo de inquilinos tiene estas cifras ni de cerca. Vosotros podéis decir: mire, yo **hablo en nombre de 250.000 personas que viven de alquiler. Tengo una representatividad que me tienen que respetar**".

Realmente, esta propuesta se acerca bastante a la realidad de los datos de nuestra base social. El número de afiliadas y afiliados de UGT es de 983.521 personas. Si tenemos en cuenta los resultados de la encuesta y estimamos que el 26% de la afiliación son personas que están viviendo de alquiler, el resultado es de 255.715 personas a las que UGT podría representar para defender los intereses de las personas inquilinas.

Esta legitimidad no es solo cuantitativa. La actuación del sindicato en los últimos años y los datos de la encuesta muestran que UGT es un sujeto activo en la política de vivienda.

Por último, el debate se cerró con una de las propuestas que los expertos aportaron ante la pregunta de desarrollar un derecho sindical de la vivienda y la necesidad de crear una oficina de asesoramiento en vivienda similar o al mismo nivel que el asesoramiento laboral. Los entrevistados coincidieron en que la idea les resultaba sugerente pero que quizás habría que ser cautos y empezar con una serie de experiencias piloto en algunas ciudades antes de ofrecerlo a todo el mundo.

Aunque recordaron que es necesario seguir incidiendo en la modificación legislativa de la vivienda y en la idea de seguir peleando por el derecho a la vivienda. Al final, ambos coincidieron en la misma idea, **el camino está trazado tan solo queda recorrerlo**.

4. Conclusiones y propuestas sindicales

La elaboración de este informe, tan peculiar en la forma y en el fondo (porque mezclamos propuestas sindicales con datos de un cuestionario de nuestra afiliación y con la opinión de los expertos), se ha convertido, finalmente, en **una herramienta sindical** para hacer que la representación sindical y la afiliación **tomen conciencia de la crisis de la vivienda** desde las experiencias de quienes pertenecen al sindicato.

Para aquellos que no se han visto afectados por esta crisis, con este documento posiblemente serán conscientes de cómo afronta los problemas de la vivienda su vecindad o las personas con las que trabajan cada día en su centro de trabajo.

Para los que han sufrido la crisis de la vivienda en algún momento de su vida, esperamos que el texto refleje su situación y vean que su organización sindical se mueve para resolver este enorme problema.

La primera conclusión a la que podemos llegar, y que parte de los expertos nos trasladaron, es que **el resultado mostrado es muy similar a los datos recogidos en el INE sobre condiciones de vida**. Para nosotros, eso es un halago, porque siempre hemos entendido a nuestra afiliación como el reflejo de una sociedad que está cambiando y que esa transformación muestra que la evolución de la afiliación va a compasado con los tiempos.

Los primeros datos nos ofrecieron un escenario con el que UGT empezó a trabajar una de las iniciativas sindicales que más hemos defendido: considerar **la vivienda como parte de la negociación del Acuerdo Estatal de Negociación Colectiva**, no solo para establecer su incremento salarial, sino para abordar aspectos de los convenios colectivos que puedan ayudar a acceder y permanecer en la vivienda. Además, incorporaremos la vivienda desde una perspectiva de la salud laboral al entender el domicilio como una extensión del centro de trabajo y la necesidad de un urbanismo que nos permita una buena comunicación.

La vivienda influye directamente en el impacto de los salarios, como hemos podido ver en este informe, y existe una sobreexposición de muchas personas que su salario no les da para conseguir mantener la vivienda. **La perspectiva de género del informe nos ha abierto un nuevo ámbito en el que trabajar: incidir en el precio de la vivienda para reducir la brecha salarial porque esa sobreexposición de los esfuerzos salariales la sufre en su mayoría las mujeres que no comparten los gastos con su pareja o convivientes.**

Del mismo modo, tenemos que trabajar para **reducir la edad de emancipación porque esto también afecta al empleo, a las condiciones de vida y al desarrollo económico**. Después de las entrevistas personales, corresponde investigar con más profundidad lo que algunas personas nos han trasladado, porque necesitamos conocer la realidad de las personas jóvenes más allá de la afiliación.

Otra de nuestras conclusiones es que debemos **establecer alianzas con organizaciones que trabajen en el entorno de la vivienda**. Debemos tener una iniciativa clara y propia, pero eso no es excluyente a que trabajemos con aquellos que buscan un mismo fin. Establecer alianzas con otras organizaciones, compartiendo experiencia y siendo parte de los movimientos de vivienda, como ya hemos hecho en muchas ciudades de España.

Nuestras propuestas y hoja de ruta se especifican en cinco puntos muy definidos:

- **Establecernos como referente sindical y como primera organización con el mayor número de afiliados y afiliadas** que puede representar a las personas inquilinas, a hipotecados y a pequeños propietarios que disponen de una vivienda destinada al alquiler. Para ello se modificará la hoja de afiliación para recoger los datos de la situación de la vivienda en la que se pueda conocer su situación habitacional en el momento de la afiliación.
- En base a esta distribución afiliativa, se crearán, como **experiencias piloto, oficinas de asesoría en vivienda en las que se podrá ofrecer un asesoramiento para los problemas de vivienda de nuestra afiliación** con capacidad de representarlos en los procesos judiciales. A partir de esta experiencia, recopilando procesos y casos, se podrá realizar una guía sindical de la vivienda.
- **Fomentar la mediación sindical en vivienda** y trasladar nuestra experiencia en la resolución de conflictos para reducir la incidencia judicial y favorecer la defensa de quienes menos pueden permitirse un proceso judicial largo e intenso que sólo favorece a los poderosos. Buscamos articular la representatividad sindical ante conflictos habitacionales para combatir la especulación urbanística y el abuso inmobiliario.
- **Incidir en la política pública de vivienda con el objetivo de ampliar el derecho a la vivienda**, desde los ámbitos que el sindicato tiene influencia, especialmente en el Consejo Asesor de la Vivienda.
- **Proponer iniciativas que permitan el desarrollo económico para la construcción de un parque público de vivienda asequible que perdure en el tiempo**. Esta iniciativa, conocida como **Fondo de Vivienda Asequible**, es una iniciativa sindical que pretende establecer un vehículo financiero para el desarrollo de un parque público de viviendas asequible.

Como cierre de este informe, entendemos el mandato del 44º Congreso, en el que se expresó la demanda social de **ampliar derechos para ampliar el sindicato**, en un nuevo concepto que es el **derecho sindical de la vivienda**. Parte de las propuestas antes mencionadas forman la definición de un nuevo derecho con el que está comprometida esta organización.

El derecho sindical de la vivienda es la defensa colectiva del derecho a la vivienda y la participación en las políticas públicas de vivienda en nuestras ciudades y

pueblos, con el objetivo de eliminar la desigualdad para que la ciudadanía y la clase trabajadora puedan acceder y permanecer en una vivienda digna.

El desarrollo de este nuevo derecho sindical supondrá recorrer un camino que nos hemos establecido y que esperamos poder concretar en un futuro cercano. Sin duda, este recorrido no se puede hacer en solitario, pero, como decía el poeta Machado, se hace el camino al andar, y esta organización ya está en marcha, tan solo queda que nuestra afiliación y representación sindical construya los siguientes pasos.