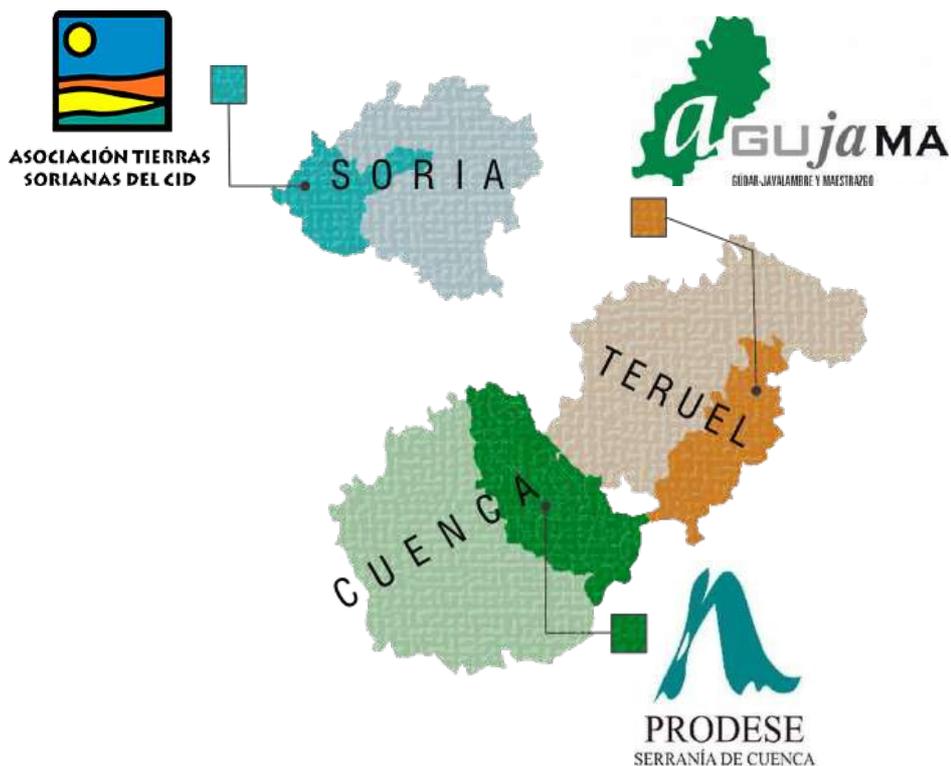




Estudio sobre el mercado de alquiler
y compraventa de vivienda
en tres territorios rurales

1 | Introducción al parque de viviendas de los tres
territorios, en base al Censo de Vivienda de 2021







ÍNDICE

1.1 CUANTIFICACIÓN Y EVOLUCIÓN DEL PARQUE DE VIVIENDAS	6
1.2 VIVIENDAS SEGÚN EL USO: PRINCIPALES, SECUNDARIAS Y VACÍAS	10
1.3 RÉGIMENES DE TENENCIA: PROPIEDAD VS ALQUILER.....	20
1.4 OTRAS CARACTERÍSTICAS DEL PARQUE: ANTIGÜEDAD, TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS.....	23



INTRODUCCIÓN

El Estudio tiene como objetivo realizar una radiografía del mercado del alquiler y compraventa de vivienda de cada uno de los territorios en que operan los Grupos de Acción Local de Gúdar-Javalambre y Maestrazgo Asociación de Desarrollo (AGUJAMA), Asociación Promoción y Desarrollo Serrano (PRODESE) y Asociación Tierras Sorianas del Cid (TIERRAS DEL CID).

Antes de profundizar en el mercado inmobiliario, en el primer apartado se ha realizado un diagnóstico del parque residencial de los tres territorios, en base a los resultados del último Censo de Viviendas (2021).

En los siguientes apartados se recopilan la oferta de vivienda disponible en los portales digitales especializados de vivienda y en las inmobiliarias presentes, para cada uno de los tres territorios. La información se ha analizado de forma exhaustiva atendiendo a la localización de las viviendas, su caracterización, precio, etc.

Pero además de esta oferta publicitada, el estudio tiene como foco sondear la denominada oferta oculta. Para lo cual, en el último apartado se ha realizado un análisis cualitativo empleando metodologías de investigación-participativa (cuestionarios on-line a los actores locales y mercado urbano). Este proceso participativo también proporciona una información valiosa para calibrar el comportamiento, tendencias y perfiles de la demanda y oferta, para ofrecer así una dimensión global del comportamiento del mercado inmobiliario en estos territorios.

Todo ello, ha permitido un conocimiento de los factores que condicionan el alquiler y la compraventa y la conexión o elementos de desequilibrio entre oferta y demanda. Es decir, profundizar en aspectos cruciales para abordar estrategias que mejoren el funcionamiento del mercado de vivienda rural.

1

Introducción al parque de viviendas de los tres territorios, en base al Censo de Vivienda de 2021



1.1 Cuantificación y evolución del parque de viviendas

El análisis del parque residencial de los tres territorios se ha realizado a partir de los datos del Censo de Población y Vivienda de 2021 (INE). A su vez, la información para elaborar el Censo de Viviendas se ha obtenido a partir de los registros administrativos, principalmente del Catastro y de las declaraciones del impuesto sobre la renta de las personas físicas, IRPF.

En términos de volumen, el parque residencial de los tres territorios es más representativo que su peso demográfico:

- En Tierras del Cid se contabilizan 16.359 viviendas, que equivalen al 19,4% de la provincia de Soria, cuatro puntos porcentuales más que su participación demográfica (15,5%).
- El territorio de AGUJAMA representa el 8% de la población de la provincia de Teruel, pero su contribución en el parque se eleva a casi el doble, 15,1% (18.936 viviendas).
- El ámbito territorial de PRODESE representa el 14,3% de las viviendas de la provincia de Cuenca (23.661), frente a tan sólo un 7,2% de su población.
- En conjunto, estos tres territorios suman 58.956 viviendas, que equivalen al 0,22% del parque español, mientras que su peso demográfico se reduce a un 0,08%.

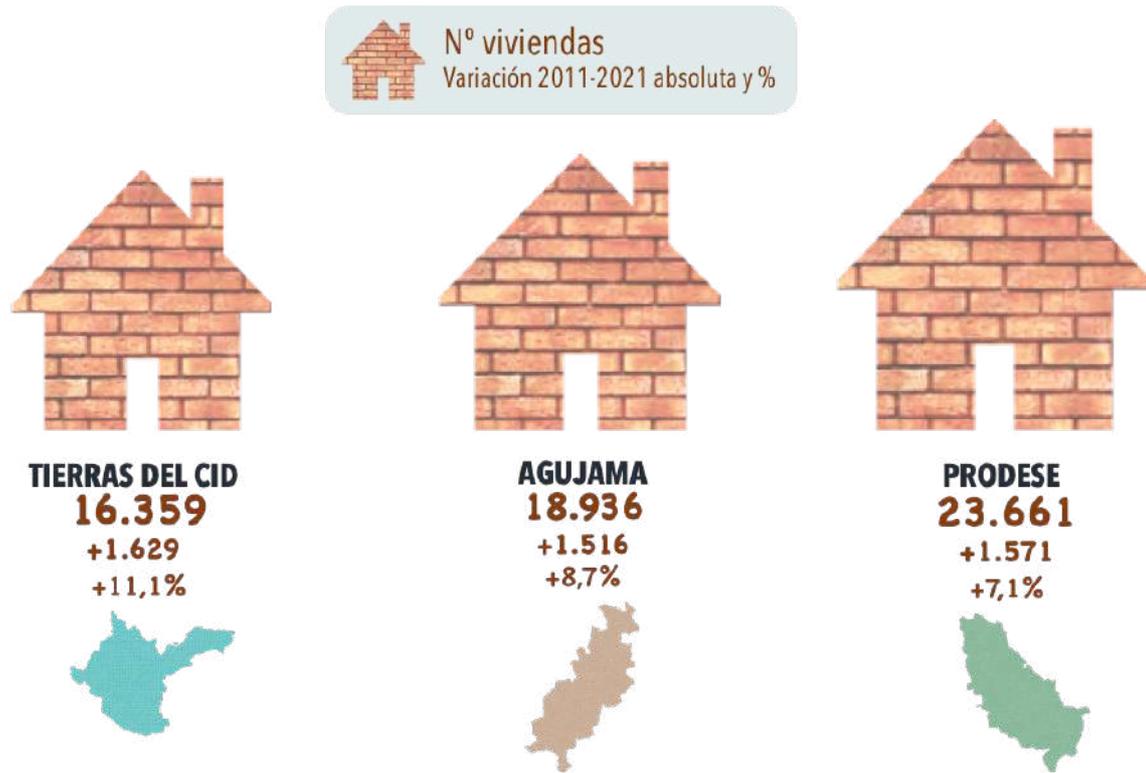
En cuanto a la evolución intercensal, en conjunto, el parque de estos territorios se incrementó un 8,7% entre 2011 y 2021, por encima del registrado en la media nacional, +5,6%, con algunas diferencias:

- Tierras del Cid lideró el crecimiento, +11,1% (1.629 viviendas más), superior a la media provincial (9,9%) y duplicando casi la variación de Castilla y León (+6,5%). No obstante, dicho crecimiento estuvo propiciado por las viviendas no principales (+1.588), frente al casi estancamiento de las viviendas principales (+41).
- A continuación, se situó AGUJAMA, +8,7% (1.519 viviendas más), por detrás de la media provincial (+12,1%), y a un ritmo parecido a Aragón (+8,1%). El aumento de las viviendas no principales (+1.727) compensó la reducción de viviendas principales (-235).
- En tercera posición se situó PRODESE, +7,1% (1.571 viviendas más), ligeramente por debajo de Castilla-La Mancha (+8,2%), aunque por encima de la media provincial (+5,8%). El ascenso de las viviendas no principales (+2.448) compensó la caída de viviendas principales (-880).
- Este incremento no se correspondió con una evolución positiva de la población en la década: -19,4% en PRODESE, -11,2% en AGUJAMA y -4,7% en Tierras del Cid. Es decir, el incremento del parque se ha cimentado en un aumento de las viviendas



secundarias y vacías (+5.763 para el conjunto de los tres territorios), y no en la formación de nuevos hogares y su correlato en viviendas principales (-1.082).

PARQUE DE VIVIENDAS EN EL CENSO DE 2021



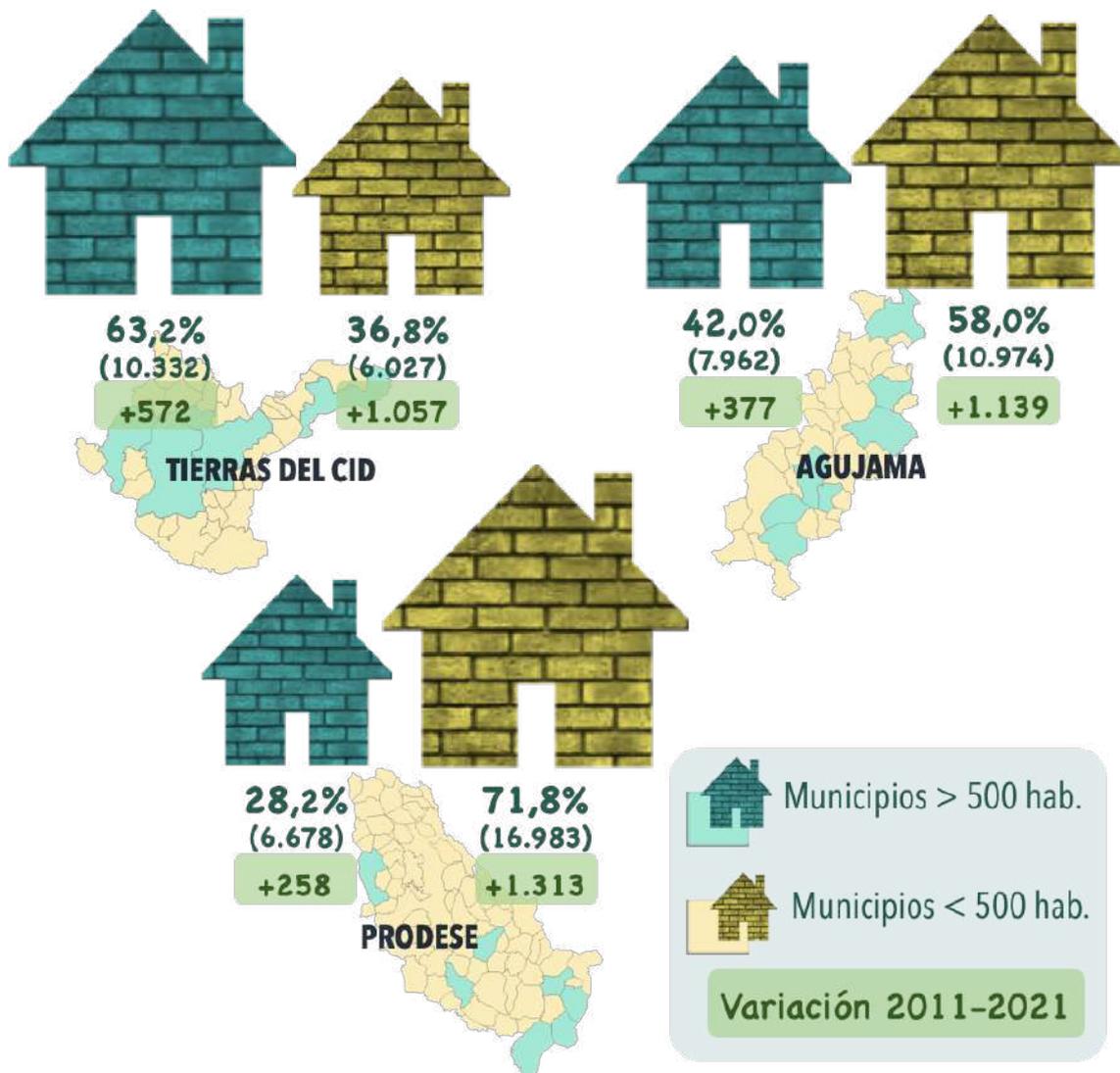
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

La distribución de las viviendas varía según los territorios. Tierras del Cid se caracteriza por la polarización en los municipios de más de 500 habitantes, 63,2% de las viviendas, acorde a su mayor rango demográfico y funcional (más adelante se aborda la jerarquización municipal por número de viviendas); aunque es el grupo de los municipios por debajo de ese umbral el que más ha incrementado el parque de viviendas (+1.057 entre 2011 y 2021, casi el doble que los de más de 500 habitantes, +572).

En los otros dos territorios, con estructuras de poblamiento más rural o sin núcleos de población más grandes, el grueso del parque se localiza en el grupo de municipios por debajo de los 500 habitantes, 58% en AGUJAMA y 71,8% en PRODESE, y ese protagonismo también se traslada en el aumento intercensal del volumen de viviendas (+1.139 y +1.313, respectivamente).



DISTRIBUCIÓN DE LAS VIVIENDAS POR ÁMBITOS TERRITORIALES

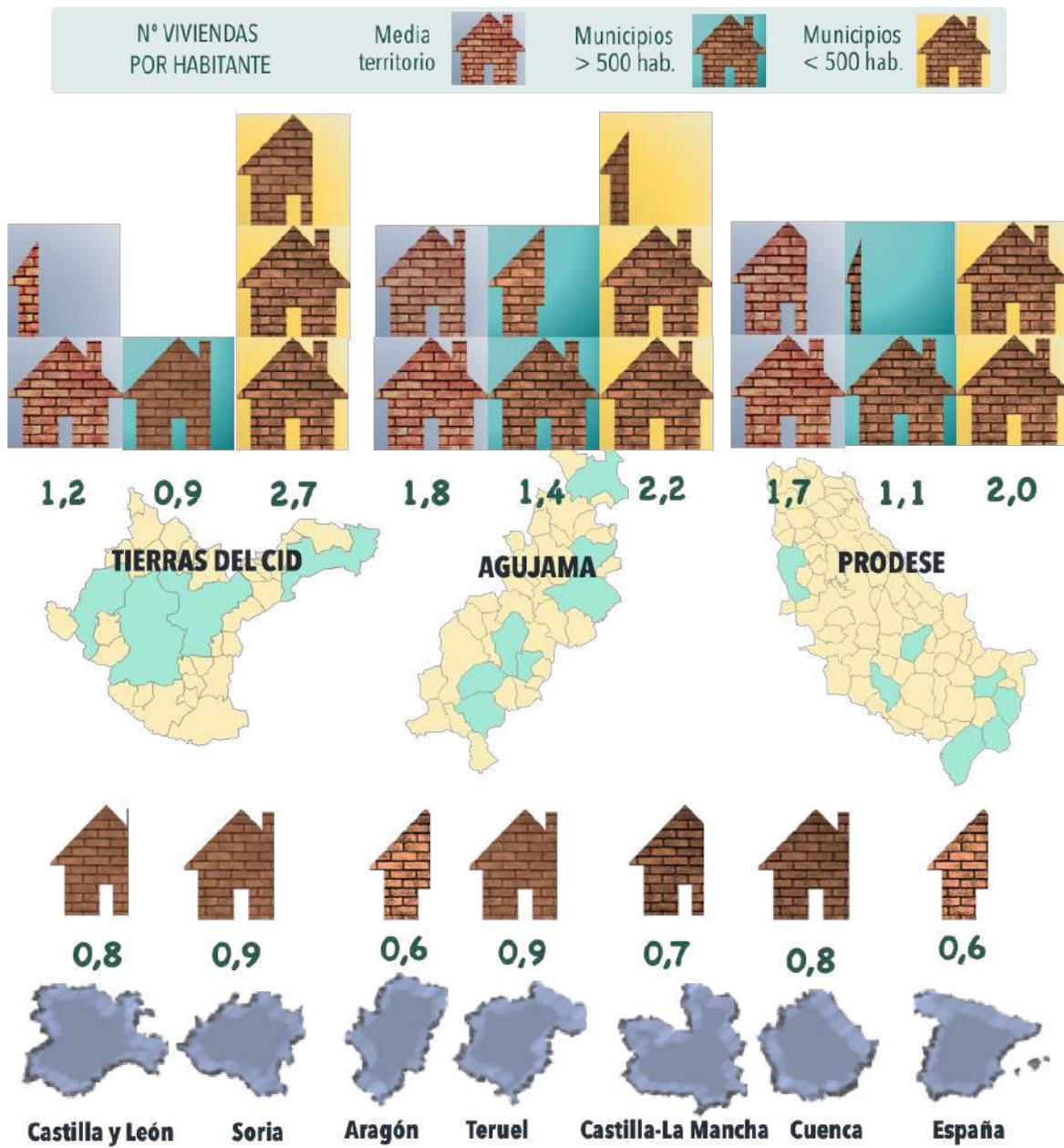


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

Otra de las señas de identidad de los tres territorios son las elevadas ratios de viviendas por habitante, que alcanza sus valores más altos en AGUJAMA y PRODESE (1,8 y 1,7 viviendas por habitante, respectivamente), seguido de Tierras del Cid (1,2) que duplica la media española (0,6). La despoblación y baja densidad eleva esta ratio a 2,7 en los municipios por debajo de los 500 habitantes de Tierras del Cid, el triple que el grupo de municipios más grandes. La cifra es también muy alta en este intervalo de población en AGUJAMA y PRODESE, donde por cada habitante hay al menos dos viviendas.



RELACIÓN DEL PARQUE DE VIVIENDAS Y POBLACIÓN



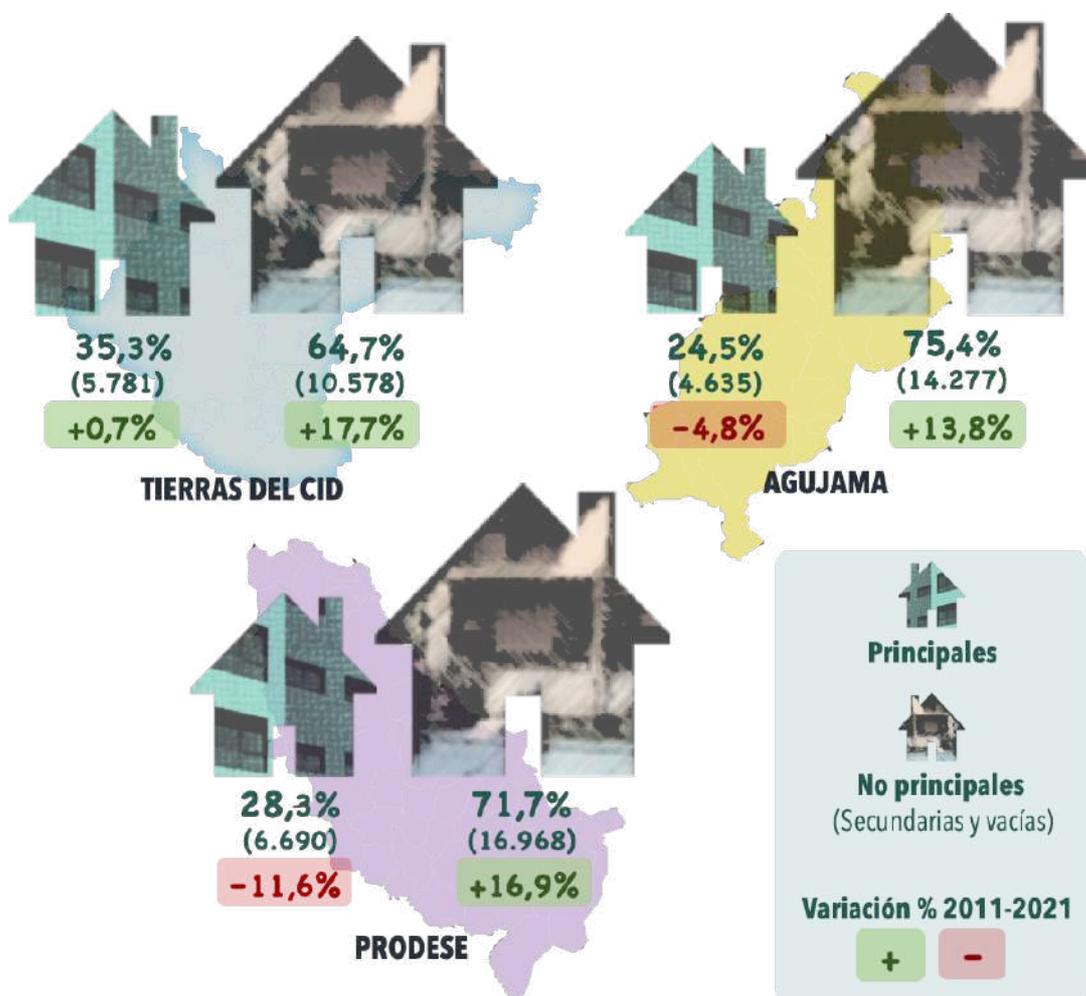
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021



1.2 Viviendas según el uso: principales, secundarias y vacías

Atendiendo al uso, el Censo de 2021 diferencia las viviendas principales –o residencia habitual– del resto o no principales. A diferencia de censos anteriores, no se identifican las categorías de uso secundario y vacías o desocupadas. No obstante, como se verá más adelante, éstas se pueden estimar con bastante precisión a partir de los datos de consumo eléctrico aportados como novedad en este censo.

TIPOS DE VIVIENDA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

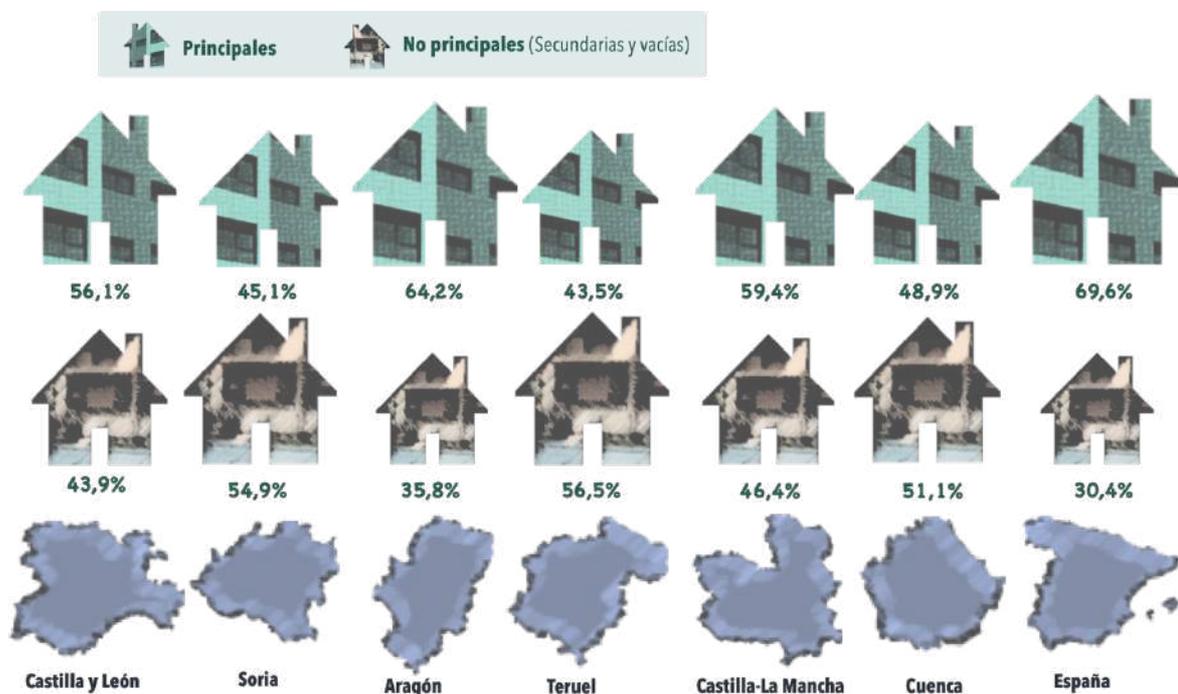


El parque está dominado por las viviendas no principales: siete de cada diez viviendas censadas son de uso secundario o están vacías. El uso principal representa tan sólo un 24,5% en AGUJAMA y un 28,3% en PRODESE. En Tierras del Cid la proporción de las principales es algo mayor, 35,3%, por efecto de los municipios más poblados.

Además, esta especialización se ha acentuado respecto al Censo de 2011: con incrementos de las no principales de dos dígitos en los tres territorios, mientras que el número de las principales se contrajo en AGUJAMA y PRODESE, y permaneció estancado en Tierras del Cid. Este descenso es efecto del declive demográfico¹, particularmente por la desaparición de hogares con moradores de mayor edad.

En términos comparados, el predominio de las no principales es significativamente más alto que en el contexto de las tres provincias y la comunidad autónoma respectiva.

TIPOS DE VIVIENDA / REFERENCIAS TERRITORIALES



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

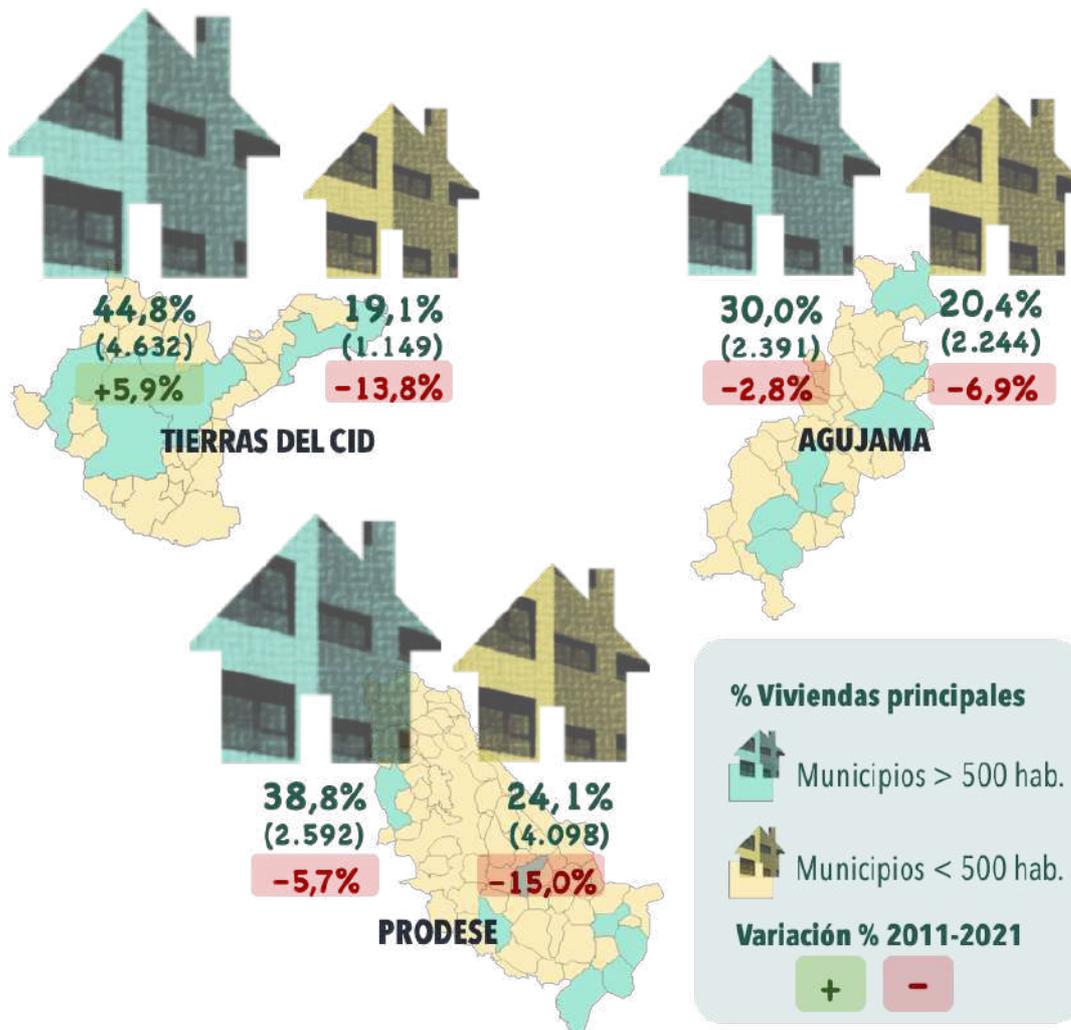
Atendiendo al rango de tamaño municipal, la proporción del uso principal disminuye significativamente en los de menos de 500 habitantes: 19,1% en Tierras del Cid, 20,4% en AGUJAMA y 24,1% en PRODESE. A la inversa, en los municipios de más de 500

¹ En el periodo 2011-2021, el descenso de la población más acusado fue en PRODESE, -19,4%, seguido de AGUJAMA, -11,2%. En Tierras del Cid no fue tan marcado, -4,7%, e inferior a su contexto territorial (-6,8% en Soria y -6,9% en Castilla y León), aunque la dualidad que caracteriza a este territorio se expresa en la caída del 25,2% de la población en los municipios de menos de 500 habitantes, frente al leve crecimiento del 0,5% de los más de 500 habitantes.



habitantes el porcentaje de las principales se eleva hasta un 44,8% del parque de Tierras del Cid, acorde con la media provincial, y es el único ámbito territorial donde han experimentado un incremento interanual (+5,9%). En los otros territorios las principales no logran acercarse a la media de la provincia respectiva (38,8% en PRODESE y 30% en AGUJAMA) y han disminuido en la década considerada.

PESO DE LAS VIVIENDAS PRINCIPALES (% SB TOTAL)



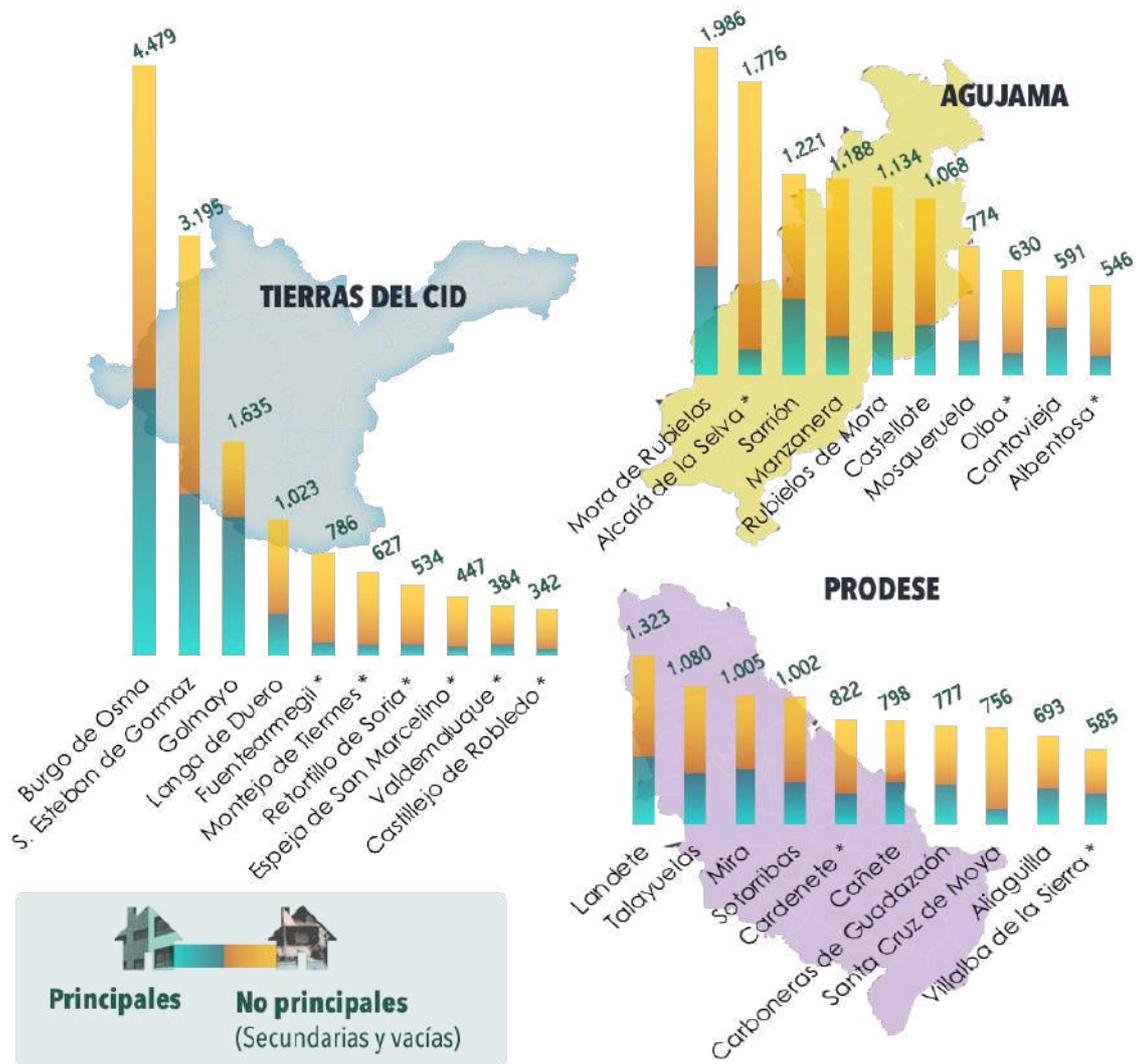
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

En la siguiente imagen se representan los diez municipios con el parque residencial más voluminoso por cada territorio analizado. La lista está encabezada por El Burgo de Osma y San Esteban de Gormaz, es decir, las dos cabeceras comarcales de Tierras del Cid, que superan el umbral de las 3.000 viviendas (4.479 y 3.195, respectivamente). A continuación, en el intervalo entre 1.500 y 2.000 viviendas aparecen por este orden: Mora de Rubielos y Alcalá de la Selva en AGUJAMA, y Golmayo en Tierras del Cid. Entre 1.000 y 1.500 viviendas se encuentran nueve municipios, la mayoría en PRODESE (Landate, Talayuelas, Mira, Sotorribas) y AGUJAMA (Sarrión, Manzanera, Rubielos de Mora y Castellote), por tan sólo un municipio en Tierras del Cid (Langa de Duero). En el



ranking de viviendas se encuentran los diecinueve municipios que superan los 500 habitantes, por once que no superan dicho umbral. Alcalá de la Selva es el municipio más destacado en el grupo de menos de 500 habitantes, ostentando el puesto segundo en su territorio (y cuarto en el ranking de los tres territorios), y dicho protagonismo se explica por las promociones residenciales surgidas en torno a la estación de esquí de Valdelinares (referente del turismo blanco para la Comunidad Valenciana).

TOP-10 DE MUNICIPIOS CON MÁS VIVIENDAS SEGÚN TERRITORIOS



*Municipios por debajo de los 500 habitantes

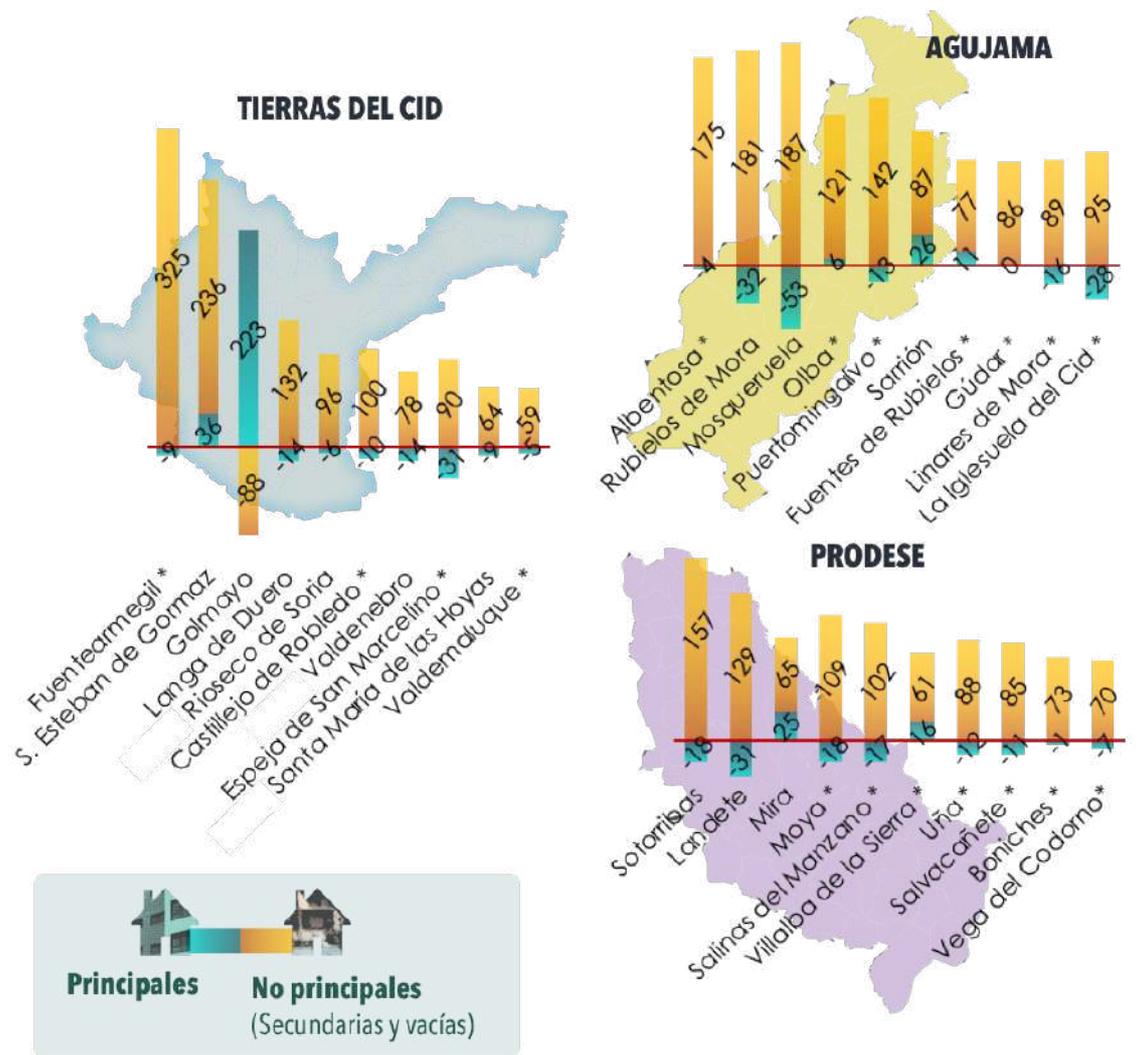
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

En términos de polarización, el Top-10 de municipios acapara el 82,2% del total de viviendas de Tierras del Cid y el 50,6% en AGUJAMA. Esta concentración es menos acusada en PRODESE, 37,4%, en consonancia con una estructura territorial algo más homogénea. Atendiendo al uso de las viviendas, la mayoría del parque representado en estos treinta municipios se corresponden con no principales. La excepción es



Golmayo, donde el uso principal alcanza el 64,4% del parque, motivado por su condición de municipio de referencia para la expansión periurbana de la vecina capital soriana (básicamente, en el formato de urbanizaciones de viviendas principales unifamiliares). El Burgo de Osma y San Esteban de Gormaz también destacan por el peso de las viviendas principales (45,1% y 38,7%, respectivamente). En conjunto, estos tres municipios acaparan el 74,6% de las viviendas principales de Tierras del Cid.

TOP-10 DE MUNICIPIOS CON EL MAYOR INCREMENTO DE VIVIENDAS INTERCENSAL (2011-2021)



*Municipios por debajo de los 500 habitantes

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de los censos de viviendas 2011 y 2021, INE.

El análisis municipal se completa con la evolución mostrada por los municipios que más incrementaron el número de viviendas entre los dos últimos censos. En la mayoría de los casos, **el crecimiento del parque se sustentó en el aumento de las viviendas no principales**. De nuevo, Golmayo fue la excepción con un destacado aumento de las viviendas de uso principal (+223, frente a la caída de las no principales, -88); de hecho, sin la aportación de este municipio las viviendas principales habrían retrocedido un



3,7% en Tierras del Cid (contando con Golmayo, se incrementaron un 5,9%). El incremento de las principales fue escaso y en pocos municipios del Top-10 (San Esteban de Gormaz en Tierras del Cid, Sarrión y Olba en AGUJAMA y Mira y Villalba de la Sierra en PRODESE).

En base a la información de los **consumos eléctricos**², el Censo de Población y Viviendas 2021 clasifica las viviendas en **cuatro clases de uso**:

- **Viviendas vacías:** no cuentan contrato de suministro eléctrico o su consumo es inferior al equivalente de 15 días de una vivienda media de su municipio. Se trataría de viviendas sin ningún residente, ni uso alguno.
- **Viviendas con muy bajo consumo:** no supera los 250 kWh o el equivalente al consumo de un mes de una vivienda media de su municipio. Es decir, viviendas secundarias desocupadas la mayor parte del año y, por tanto, con mayor riesgo que terminen engrosando el grupo de vacías.
- **Viviendas de uso esporádico:** su consumo se incluye en la horquilla entre 251 y 750 kWh, equivalente a un consumo medio de dos a tres meses. Esta sería la situación de buena parte de las viviendas secundarias con un uso recurrente en los periodos de vacaciones.
- **Resto de viviendas de uso habitual:** con un consumo superior a 750 kWh. Dentro de este amplio grupo se pueden diferenciar varios subgrupos, en función del grado de gasto eléctrico, que incluiría a las viviendas secundarias de uso habitual en los tramos de consumo intermedio, y las viviendas principales en los tramos de consumo anual elevados.

² El INE obtiene esta información de los datos de consumo eléctrico suministrados por las declaraciones anuales de consumo de energía eléctrica (modelo 159 de la Agencia Tributaria) de las compañías prestadoras de los suministros.



DISTRIBUCIÓN DE LAS VIVIENDAS SEGÚN LA INTENSIDAD DEL CONSUMO ELÉCTRICO

Zonas	Ámbitos	Municipios	Uso habitual 	Esporádico 	Bajo consumo 	Vacías 	Mediana consumo anual kWh
	Media provincial		49,9%	15,8%	9,1%	25,1%	1.466
SORIA	Tierras del Cid	Burgo de Osma	48,6%	17,1%	11,4%	22,9%	1.511
		Golmayo	71,6%	12,2%	5,4%	10,8%	2.077
		S. Esteban de Gormaz	44,4%	19,5%	12,7%	23,3%	1.292
		Mun.>1.000 hab.	51,2%	17,1%	10,8%	20,9%	1.535
		*Mun.<1.000 hab.	31,5%	18,1%	12,1%	38,3%	1.077
		*Media territorio	42,7%	17,5%	11,4%	28,4%	1.338
	Media provincial		49,3%	15,2%	9,1%	26,4%	1.639
TERUEL	AGUJAMA	Mora de Rubielos	43,6%	22,6%	11,3%	22,5%	1.214
		Sarrión	46,6%	19,2%	12,7%	21,5%	1.392
		Mun.>1.000 hab.	44,7%	21,3%	11,8%	22,1%	1.282
		*Mun.<1.000 hab.	34,0%	18,1%	12,4%	35,4%	1.194
		*Media territorio	35,8%	18,7%	12,3%	33,2%	1.209
	Media provincial		53,4%	14,0%	7,5%	25,1%	1.758
CUENCA	PRODESE	Landate	43,1%	11,6%	7,2%	38,1%	1.920
		Mun.>1.000 hab.	43,1%	11,6%	7,2%	38,1%	1.920
		*Mun.<1.000 hab.	36,6%	15,7%	9,7%	38,0%	1.377
		*Media territorio	37,0%	15,4%	9,5%	38,0%	1.407
MEDIA NACIONAL			72,6%	9,4%	3,5%	14,4%	2.196
*MEDIA TRES TERRITORIOS GAL			38,2%	17,0%	10,9%	33,8%	1.324

* Estimación a partir de la media provincial de los municipios de la provincia de menos de 1.000 habitantes (dato aportado de forma agregada por el INE).

Fuente: Censo de Población y Viviendas 2021, INE

Tomando como referencia la clasificación del INE por consumo eléctrico, un tercio de las viviendas de los tres territorios GAL (33,8%) se califican como vacías o sin uso (38% en PRODESE, 33,2% en AGUJAMA y 28,4% en Tierras del Cid). Un porcentaje elevado, más del doble que la media nacional (14,4%), en coherencia con la pertenencia de estos territorios a la denominada "España vaciada" o despoblada. La falta de uso prolongado conlleva encadenar fases de progresivo deterioro: pérdida de servicios básicos (luz y agua),



daños en cubiertas y cerramientos, riesgo de derrumbe, etc., hasta la ruina final de la vivienda que perjudica al resto de viviendas e imagen residencial del pueblo.

El peso de viviendas de muy bajo consumo es inferior, 10,9%, pero triplica el porcentaje nacional (3,5%) y apunta a un uso secundario precario o situaciones próximas al abandono.

La categoría de uso esporádico tiene un mayor peso, 17% (por 9,4% en el conjunto de España), y se correspondería con las viviendas secundarias con un mantenimiento mínimo, generalmente concentrado en los meses de verano, es decir, un perfil de viviendas no siempre acondicionadas para un uso prolongado todo el año (déficits en sistemas de calefacción y eficiencia energética).

En total, estas tres categorías sin uso o con un aprovechamiento limitado acaparan el grueso del parque residencial un 61,8% de media para los tres territorios, 64,2% en AGUJAMA, 63% en PRODESE y 57,3% en Tierras del Cid, frente al 27,4% de la media española, lo que evidencia el elevado stock de viviendas rurales infrautilizadas.

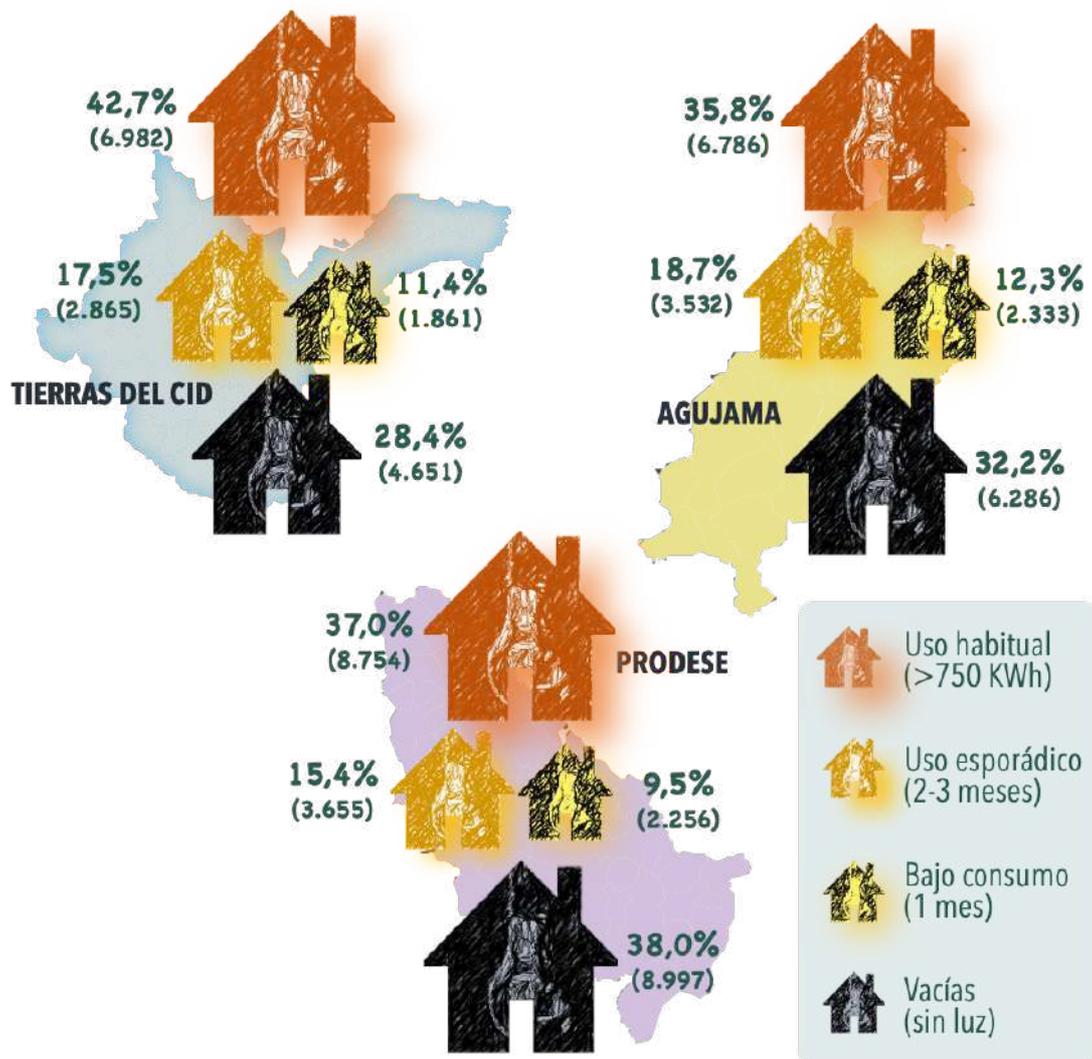
El grupo de viviendas de uso habitual (gasto eléctrico anual superior a 750 Kwh) es numéricamente más relevante, 38,2% del parque (42,7% en Tierras del Cid, 37% en PRODESE y 35,8% en AGUJAMA), pero a gran distancia de la media del país (72,6%). La mitad de las viviendas habituales (50,8%) se consideran de uso principal, al superar el umbral de 2.000 KWh al año³ y, a priori, el resto se asimila a viviendas habituales secundarias (49,2%).

Se entiende que a medida que aumenta el consumo energético más probabilidades habrá que la vivienda habitual tenga un destino principal. No obstante, en el medio rural no siempre se cumple esta máxima, porque las residencias secundarias de gran tamaño o alta frecuencia de ocupación pueden generar consumos más altos que las residencias principales en las típicas casas de pueblo (más pequeñas y/o mayor presencia sistemas de calefacción menos electrificados, así como asociadas a residentes de mayor edad con prácticas de consumo reducido). Precisamente, teniendo en cuenta estas singularidades rurales, se entendería el desfase del total de viviendas censadas de uso principal y el número de viviendas que superan el consumo de 2.000 KWh (17.106 y 11.435, respectivamente). En el sentido contrario, hay que tener en cuenta que no todos los empadronados –incluidos en los hogares declarados principales– cumplen el criterio de primera residencia (en términos fiscales, al menos la mitad del año), lo que explicaría parte de esa diferencia.

³ En coherencia, con la media española para el conjunto del parque residencial, 2.196. kWh al año. La media de consumo para los hogares españoles o viviendas principales se eleva 3.272 kWh, según datos de la Red Eléctrica Española (REE).



TIPOLOGÍA DE VIVIENDAS SEGÚN SU USO

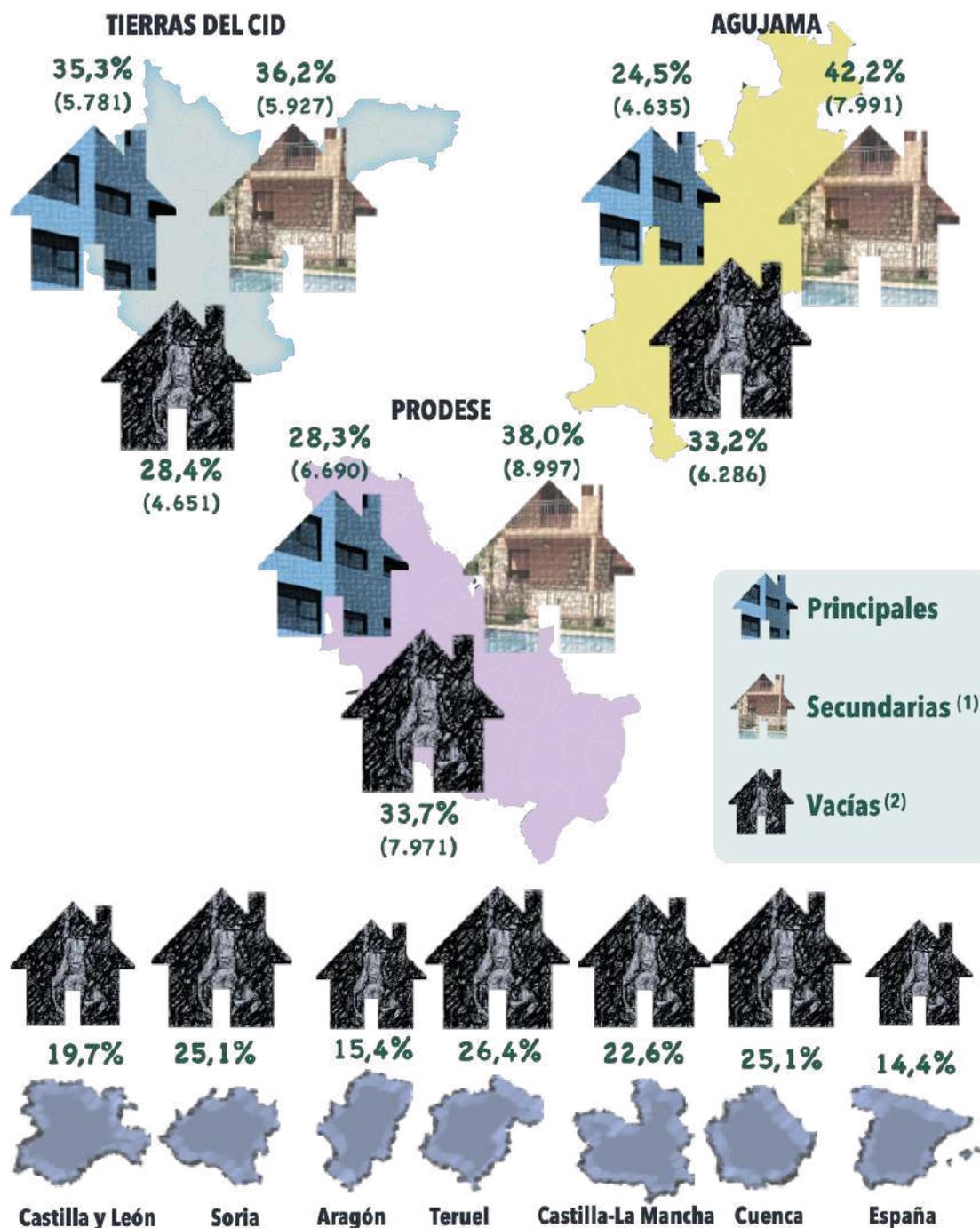


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

El Censo de 2021 sólo publica en el INE el dato de viviendas vacías para los municipios de más de 1.000 habitantes (tan sólo 6 municipios en el conjunto de los tres territorios), lo que excluye casi todos los municipios por debajo de esa cifra (95,8%). No obstante, los datos de consumo eléctrico proporcionan un gran avance para clasificar con certidumbre las viviendas vacías (consumo cero y desconectadas a la red) o una situación próxima al abandono (consumo inferior equivalente a menos 15 días al año). Por ello, la estimación del número de viviendas vacías para el conjunto de municipios rurales (extrapolando la medida provincial agregada del “resto de municipios” por debajo del umbral de los 1.000 habitantes) ofrece una información de gran valor para estimar la magnitud real del fenómeno. De hecho, la cifra de viviendas vacías en el Censo de 2021 suma un total de 39.023, cinco veces más que el dato del Censo de 2011 (7.415). Es decir, el porcentaje de viviendas vacías, 33,8%, es veinte puntos porcentuales más alto que el censo anterior (13,7%).



VIVIENDAS PRINCIPALES, SECUNDARIAS Y VACÍAS



¹⁾ Obtenido de restar las viviendas vacías al total de viviendas no principales

⁽²⁾ Sin consumo eléctrico

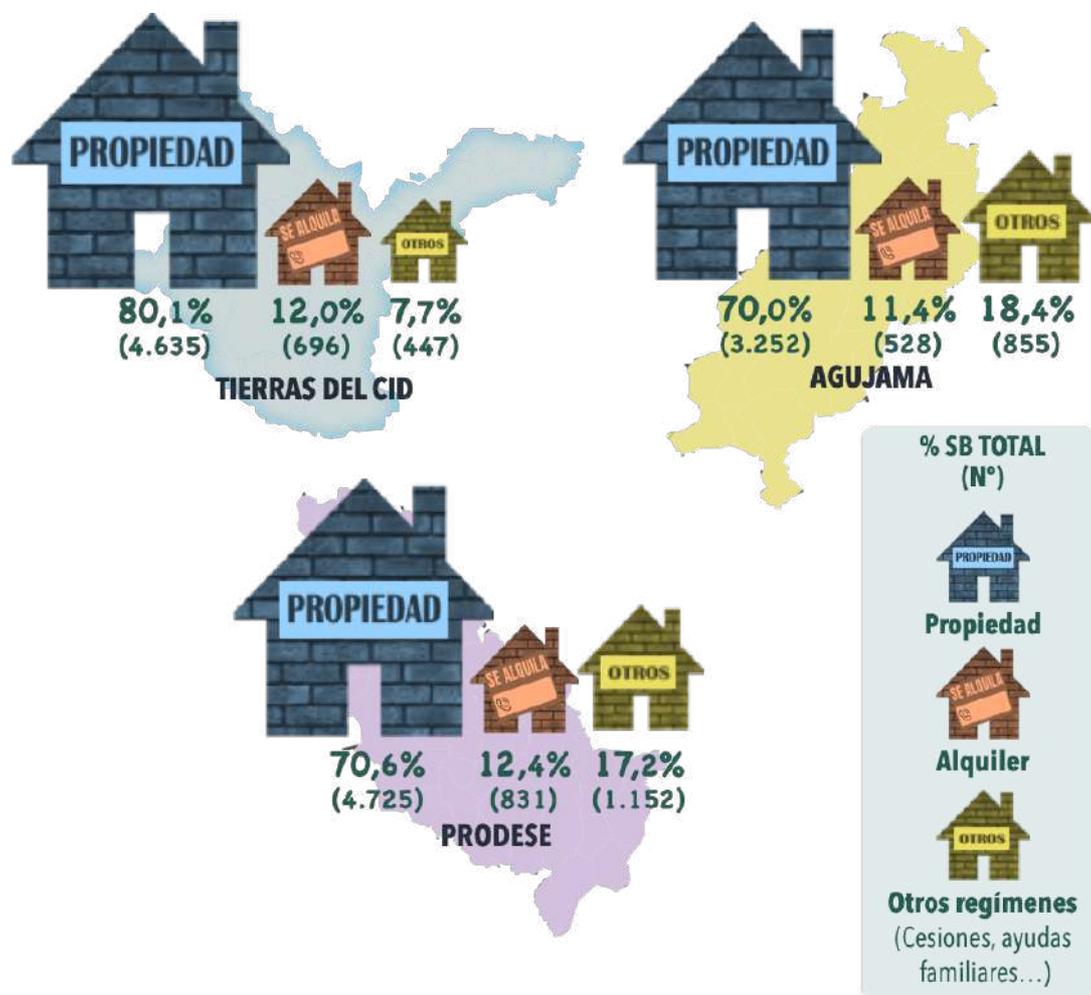
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021



1.3 Regímenes de tenencia: propiedad vs alquiler

La **propiedad es el régimen de tenencia dominante**, con más del 70% de las viviendas principales del Censo de 2021 para todos los territorios. En Tierras del Cid alcanza el porcentaje más elevado, 80,1% de las principales. Frente a la propiedad, el alquiler es una opción de tenencia minoritaria, 12% de media para los tres territorios. La categoría 'otro régimen', que se corresponde con una vivienda cedida gratis o a bajo precio por otro hogar o la empresa, u otra forma de propiedad, representa un 14,3% de media en los tres territorios.

VIVIENDAS PRINCIPALES SEGÚN RÉGIMEN DE TENENCIA

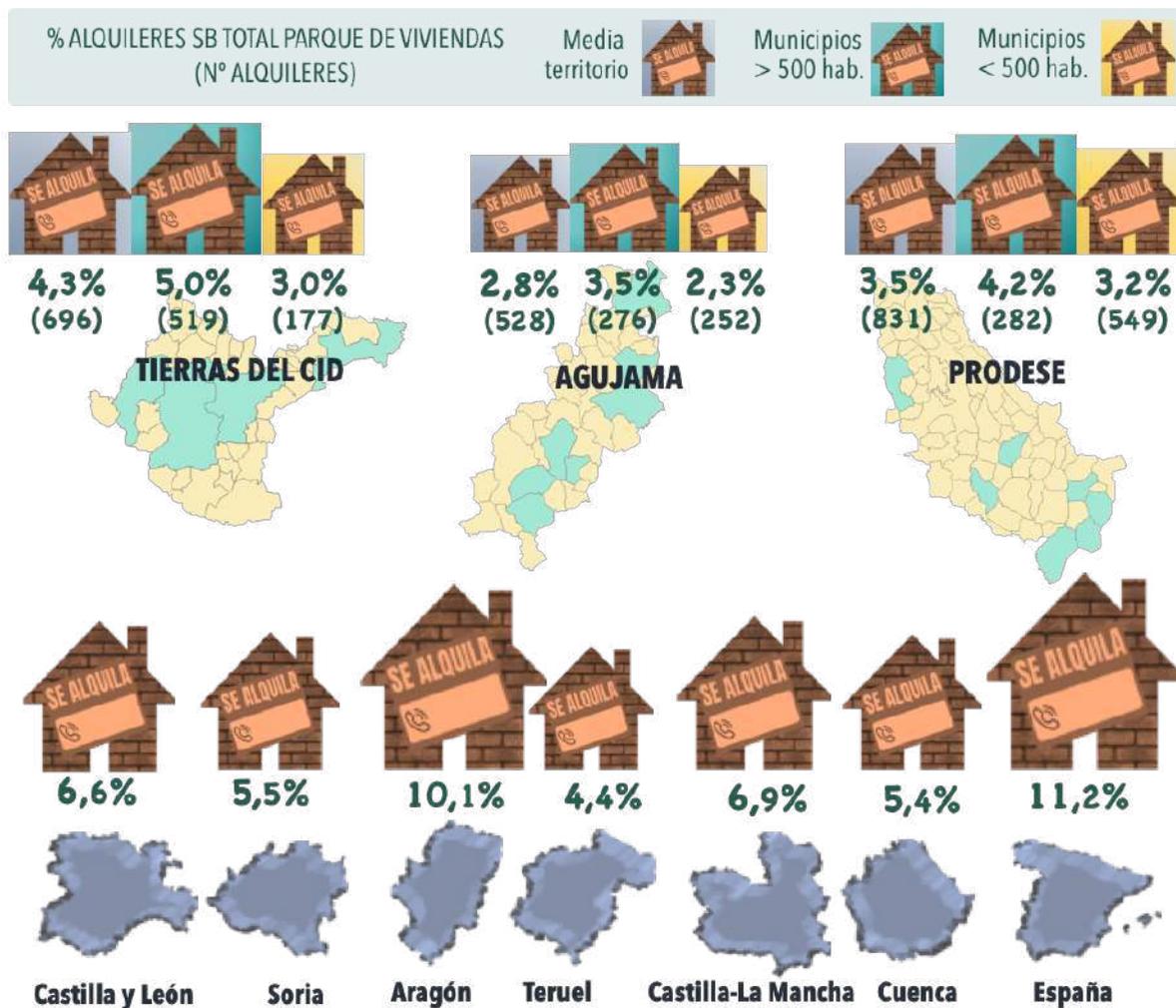


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021



Si consideramos el global de viviendas (principales y no principales), el alquiler tan sólo representa un exiguo 3,5%, es decir, **menos de 4 alquileres por cada 100 viviendas del parque**. Esta proporción es algo mayor en Tierras del Cid, 4,3%, mientras que AGUJAMA retrocede al 2,8%. Asimismo, el porcentaje del alquiler aumenta ligeramente en el caso de los municipios por encima de los 500 habitantes. Estos territorios rurales presentan unos ratios de alquiler muy bajos en comparación con la media nacional, y comunidades autónomas de referencia.

SIGNIFICADO DEL ALQUILER POR ÁMBITOS TERRITORIALES

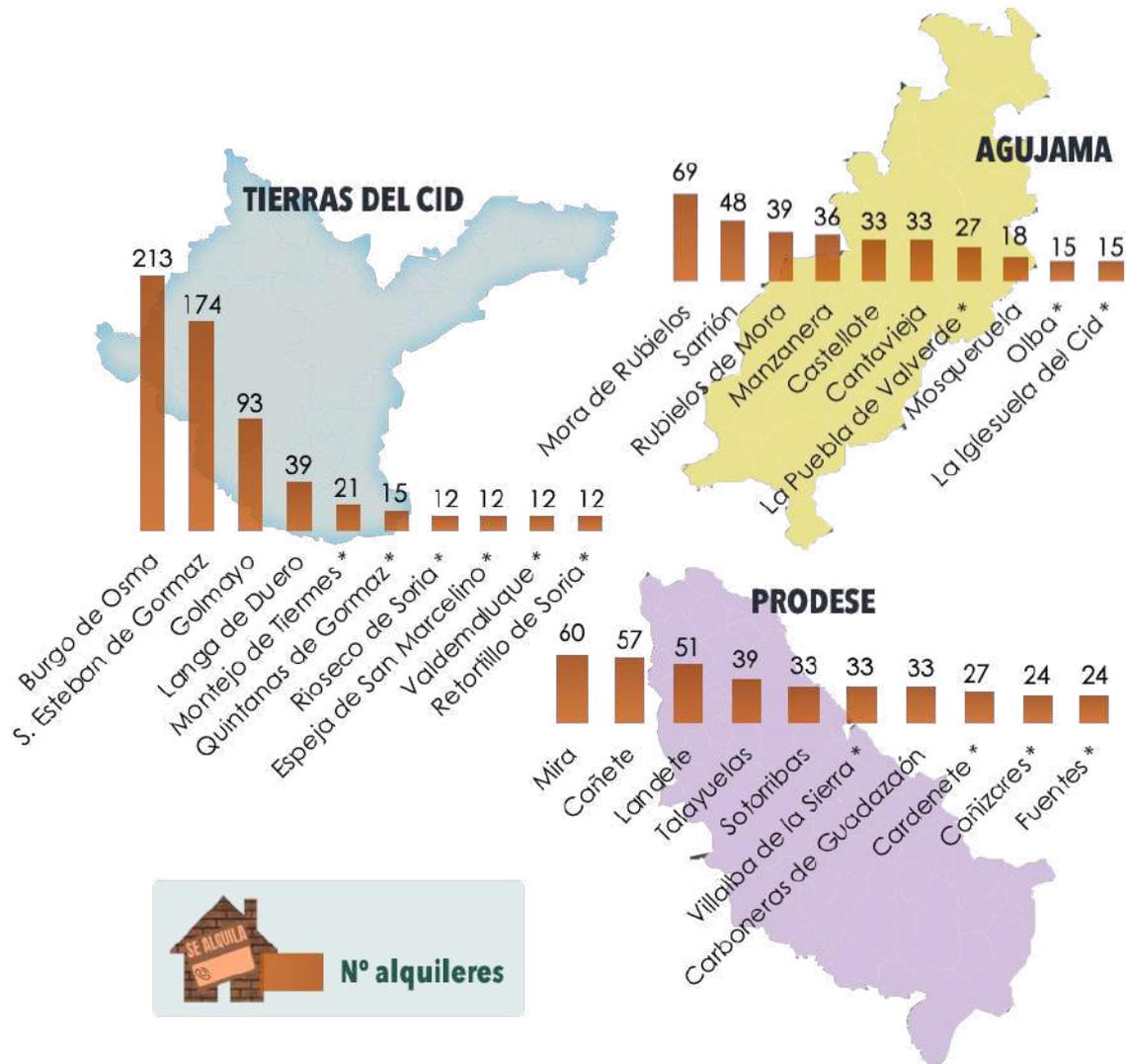


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

A continuación, se recoge los diez municipios con más viviendas en alquiler por cada territorio. Burgo de Osma y San Esteban de Gormaz lideran este ranking, en consonancia con su estatus de centros comarcales con un tamaño demográfico relevante en el contexto rural.



TOP-10 MUNICIPIOS CON MÁS ALQUILERES



*Municipios por debajo de los 500 habitantes

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021



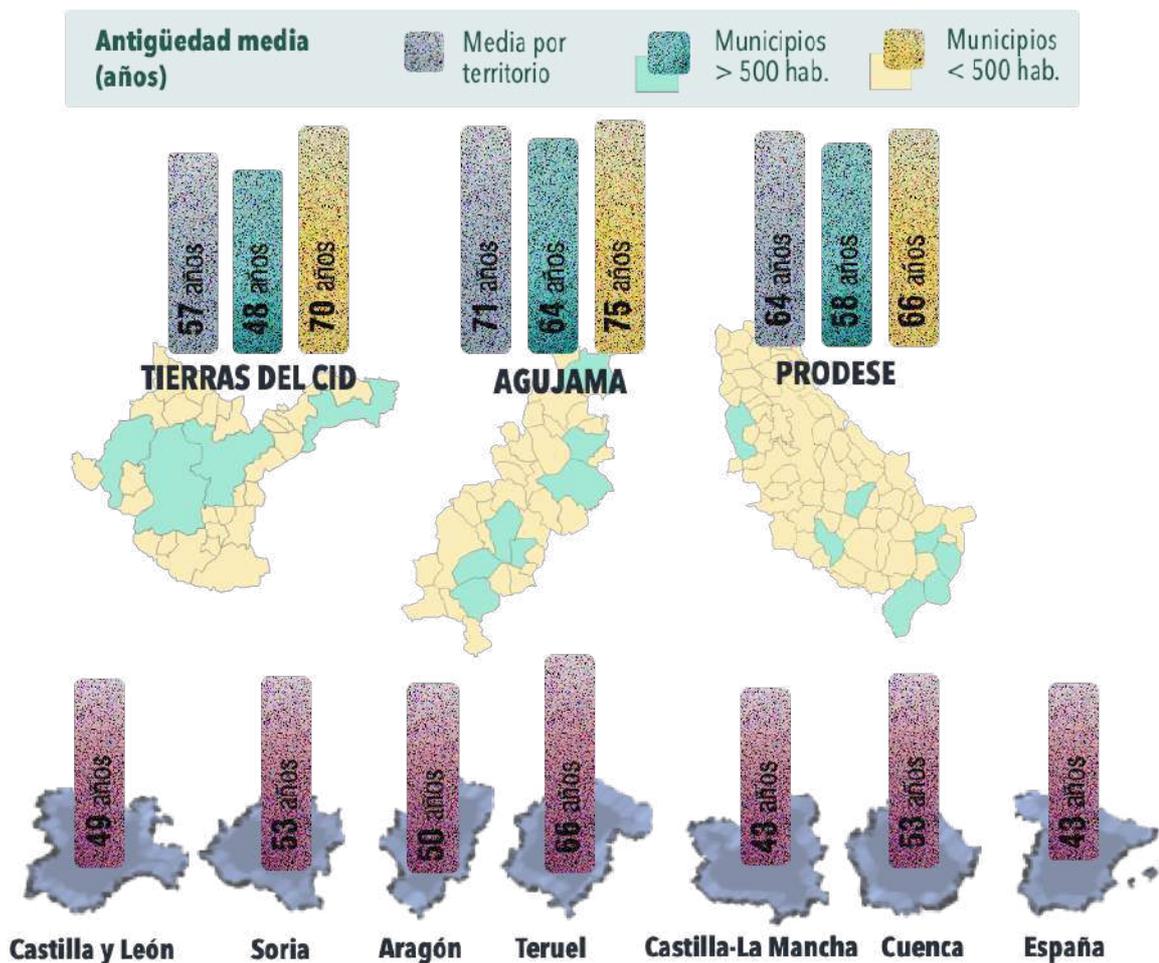
1.4 Otras características del parque: antigüedad, tamaño de las viviendas

A grandes rasgos, el medio rural de estos territorios ha permanecido al margen de los procesos expansivos y su parque de viviendas se ha quedado obsoleto y precisa rehabilitarse:

- Según datos del Censo de 2021, la edad media de las viviendas alcanza los 71 años en el territorio de AGUJAMA, 21 más que en la media de Aragón y 6 por encima de la media de Teruel. Por tipologías de tamaño municipal, se dispara a 75 años de media en los municipios menores de 500 habitantes, 11 más que los que superan los 500 habitantes.
- En PRODESE la edad media es de 64 años, 21 más que en Castilla-La Mancha y 11 más que en Cuenca. En los municipios de menos de 500 habitantes alcanza los 66 años, 8 más que en los de más de 500 habitantes.
- En Tierras del Cid el parque es relativamente menos envejecido, 57 años de media, y las diferencias no son tan marcadas en su contexto territorial: 8 años más que en Castilla y León y 4 más que en Soria. Atendiendo al tamaño municipal, el contraste se acentúa: descendiendo a 48 años en los municipios de más de 500 habitantes, mientras que en los de menos de 500 habitantes se eleva a 70 años. En los municipios urbanísticamente más expansivos la edad del parque es sensiblemente inferior: 31,6 años en Golmayo y 44,4 en Burgo de Osma.



ANTIGÜEDAD DE LAS VIVIENDAS



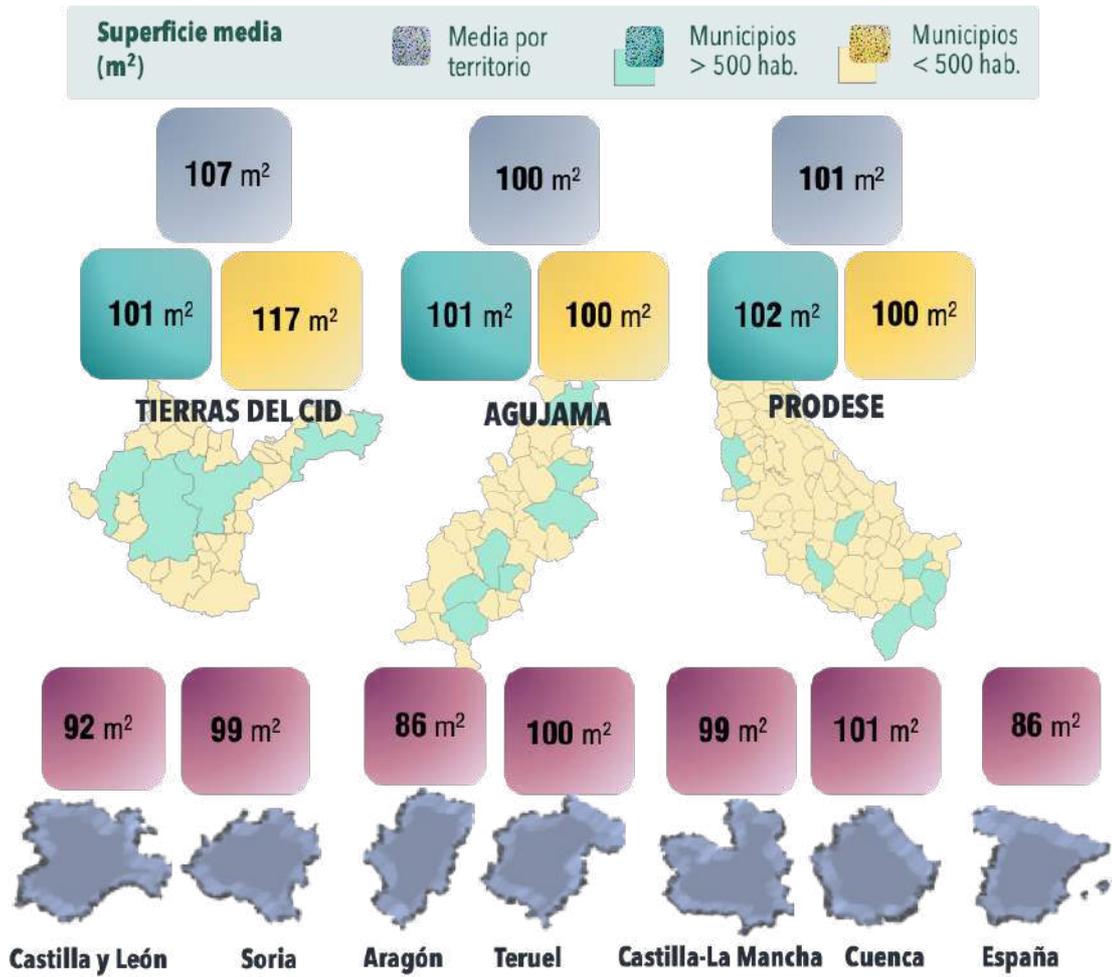
Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

Otro dato de interés para la caracterización del parque que proporciona el Censo es la superficie media, cuyas principales conclusiones son:

- El perfil predominante en los tres territorios es una vivienda rural de tamaño medio-grande, que supera los estándares habituales en nuestro país.
- Tierras del Cid encabeza la superficie con 107 metros cuadrados por vivienda, 21 más que la media nacional, y 15 por delante de Castilla y León y 8 que la media provincial. Los municipios de menos de 500 habitantes son los de mayor tamaño, con una media de 117 m².
- Las viviendas en PRODESE y AGUJAMA son de media algo más pequeñas (101 y 100 m², respectivamente), y las diferencias según el intervalo de población de los municipios son mínimas.



TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Censo 2021

o





Estudio sobre mercado de alquiler
y compraventa de vivienda
en tres territorios rurales

2 | Análisis de la oferta visible de vivienda en venta y alquiler: Tierras del Cid (Soria)



ASOCIACIÓN TIERRAS
SORIANAS DEL CID







Contenidos

2.1 OFERTA VISIBLE DE VIVIENDA EN VENTA	8
2.1.1 PRESENTACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA EN VENTA	9
2.1.2 TIPOLOGÍAS DE VIVIENDAS EN VENTA	12
2.1.3 TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS EN VENTA.....	16
2.1.4 ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN VENTA.....	18
2.1.5 INDICADORES DE HABITABILIDAD DE LAS VIVIENDAS EN VENTA	22
2.1.6 ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS DE LA VIVIENDA DE INTERÉS PARA SU VENTA.....	26
2.1.7 PRECIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA.....	28
2.2 OFERTA VISIBLE DE VIVIENDA PARA ALQUILER	31
2.2.1 PRESENTACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA PARA ALQUILER.....	32
2.2.2 TIPOLOGÍAS DE VIVIENDAS PARA ALQUILER.....	35
2.2.3 TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	37
2.2.4 ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	38
2.2.5 INDICADORES DE HABITABILIDAD DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER.....	40
2.2.6 ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS DE LA VIVIENDA DE INTERÉS PARA SU ALQUILER	43
2.2.7 PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ALQUILER	44



Introducción

El estudio recopila toda la oferta de vivienda disponible para comprar o alquiler en los portales online especializados de vivienda y en las inmobiliarias presentes en el territorio. La información se ha analizado de forma exhaustiva atendiendo a la localización geográfica de las viviendas, su caracterización (tamaño, estado de conservación y nivel de habitabilidad), elementos complementarios y precio.

Como en el resto del país, Idealista es el medio hegemónico en el mercado inmobiliario de Internet. Idealista, destaca tanto por el número de anuncios como por los datos referidos a las viviendas y recursos visuales (fotografías, planos, mapas de situación). Por el contrario, el resto de portales tiene una presencia más reducida y con una información más deficiente (anuncios con escasos datos y frecuentemente sin fotografías que permita realizar una aproximación del estado y elementos de la vivienda). Por todo ello, el análisis de la caracterización de las viviendas se ha realizado a partir de la información de Idealista.

OFERTA DISPONIBLE



Atendiendo a los datos recopilados en los meses de abril y mayo de 2024, en Tierras del Cid se han contabilizado un total de 358 anuncios de vivienda en venta en los portales inmobiliarios digitales. Idealista es la principal plataforma elegida, con 200 anuncios (55,9%), seguida a gran distancia por Wallapop y Fotocasa (19% y 18%,



respectivamente). La presencia del resto de portales con información inmobiliaria es poco significativa (Milanuncios, Pisos.com y Servihabitat, en total, suman un 7,3% de los anuncios). La oferta disponible en alquiler es muy limitada, con tan sólo 18 anuncios, y 12 si se excluyen los anuncios de un inmueble repetidos en varios portales.

NÚMERO DE VIVIENDAS OFERTADAS EN LOS PORTALES WEB

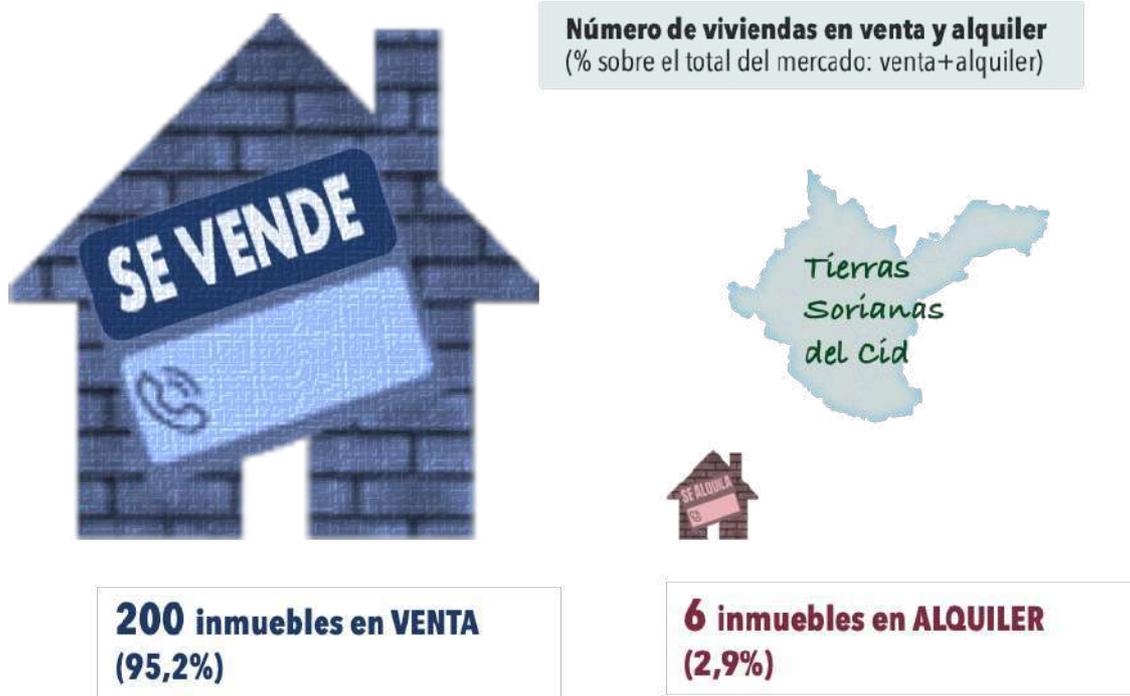
	Tierras Sorianas del Cid		Provincia Soria	
	Venta	Alquiler	Venta	Alquiler
Idealista	200	6	999	64
Fotocasa	65	6	491	27
Wallapop	68	2	174	14
Milanuncios	15	3	301	34
Pisos.com	11	1	174	3
Servihabitat	–	–	1	–
TOTAL	358	18	2.140	142

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web (búsquedas realizadas en los meses de abril y mayo de 2024)

Tomando como referencia los anuncios de Idealista, Tierras del Cid equivale al 20% de las viviendas en venta en la provincia de Soria (en línea con su peso en el parque de viviendas provincial, 19,4%), pero tan sólo el 9,4% de los alquileres. De hecho, la proporción de alquileres es muy reducida: tan sólo un 2,9% del mercado residencial online de Idealista, una ratio de 3 alquileres por cada 100 viviendas en venta.



MERCADO DE VIVIENDA EN EL PORTADO IDALISTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

En cuanto a la oferta disponible en las páginas web de las tres principales inmobiliarias presentes en la zona asciende a 94 anuncios en venta y 7 en alquiler. La mayoría de estos anuncios se publicitan en los portales digitales (preferentemente Idealista, seguido de Fotocasa).

NÚMERO DE VIVIENDAS OFERTADAS EN INMOBILIARIAS DE LA ZONA

	Para comprar	Para alquilar
Alcalá García	27	1
Arco	21	6
Inmobiliaria Romero	46	–
TOTAL	94	7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos recabados en mayo de 2024



A continuación, se exponen los principales criterios seguidos en el análisis de la oferta de compraventa y alquiler:

- Profesionalización de la oferta: identificar si el anunciante es un particular o un agente inmobiliario.
- Tipologías: vivienda nueva/segunda mano, pisos en edificios, plurifamiliares, unifamiliar tradicional o casa de pueblo, unifamiliar en adosados y chalés independientes, vivienda y alojamiento turístico, finca rústica.
- Tamaño: superficie, número de habitaciones y baños.
- Estado de conservación: nueva, reformada, necesita una pequeña reforma, para rehabilitar de forma integral, abandonada, ruina o solar. Antigüedad o año de construcción. Valoración de las imágenes aportadas en los anuncios.
- Indicadores de habitabilidad: cocina y baño equipados, sistema de calefacción, certificado energético (consumo, emisiones y etiqueta).
- Catalogación para "entrar a vivir", en función de la síntesis de estado de conservación e indicadores de habitabilidad.
- Elementos complementarios de interés para los compradores/arrendadores: disponibilidad de terraza o balcón, trastero, garaje o aparcamiento, jardín o patio, parcela o terreno, espacio de negocio o bajo comercial.
- Precio de la vivienda: total y por metro cuadrado.

Asimismo, en el diagnóstico del mercado residencial visible se ha tenido en cuenta las diferencias territoriales en las tipologías de vivienda, superficie y precio, etc., que permite valorar una especialización por subzonas. Como se comprobará a continuación, en Tierras del Cid la oferta está claramente diferenciada en base al tamaño del municipio, con un claro protagonismo de las cabeceras comarcales, El Burgo de Osma y S. Esteban de Gormaz y el municipio de Golmayo en la órbita residencial de la capital soriana.

2.1 Oferta visible de vivienda en venta

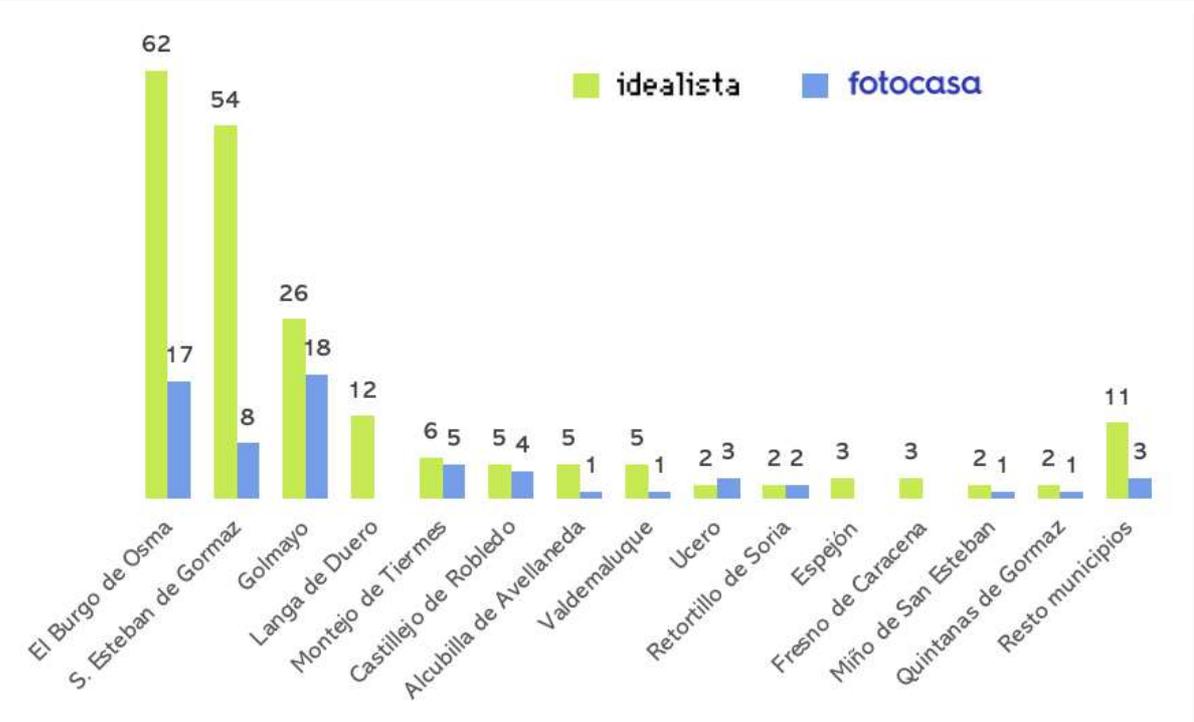




2.1.1 Presentación de la oferta inmobiliaria en venta

La oferta de viviendas en venta disponible en los portales online se polariza en los municipios de más de 500 habitantes, concretamente por este orden El Burgo de Osma, S. Esteban de Gormaz, Golmayo y Langa de Duero, que concentran siete de cada diez anuncios en venta. Mientras que los 28 municipios con menos de 500 habitantes tan sólo representan un 25,7% de la oferta en venta, sensiblemente por debajo de la participación de este ámbito en el parque de viviendas censadas (36,8%, Censo 2021). El portal Idealista sobresale con 200 anuncios, frente a Fotocasa el segundo portal competidor en el mercado nacional, con 65. El Burgo de Osma y S. Esteban de Gormaz lideran la oferta, 58% de los anuncios de Idealista. Golmayo, en tercer puesto, encabeza los anuncios de Fotocasa, 18 (27,7% del total). En el ámbito de los municipios pequeños, destacan Montejo de Tiermes, Castillejo de Robledo, Alcubilla de Avellaneda y Valdemaluque (los cuatro suman un 12,1% de la oferta de Idealista y Fotocasa). El resto del territorio, 23 municipios, la oferta se limita al 13,6%.

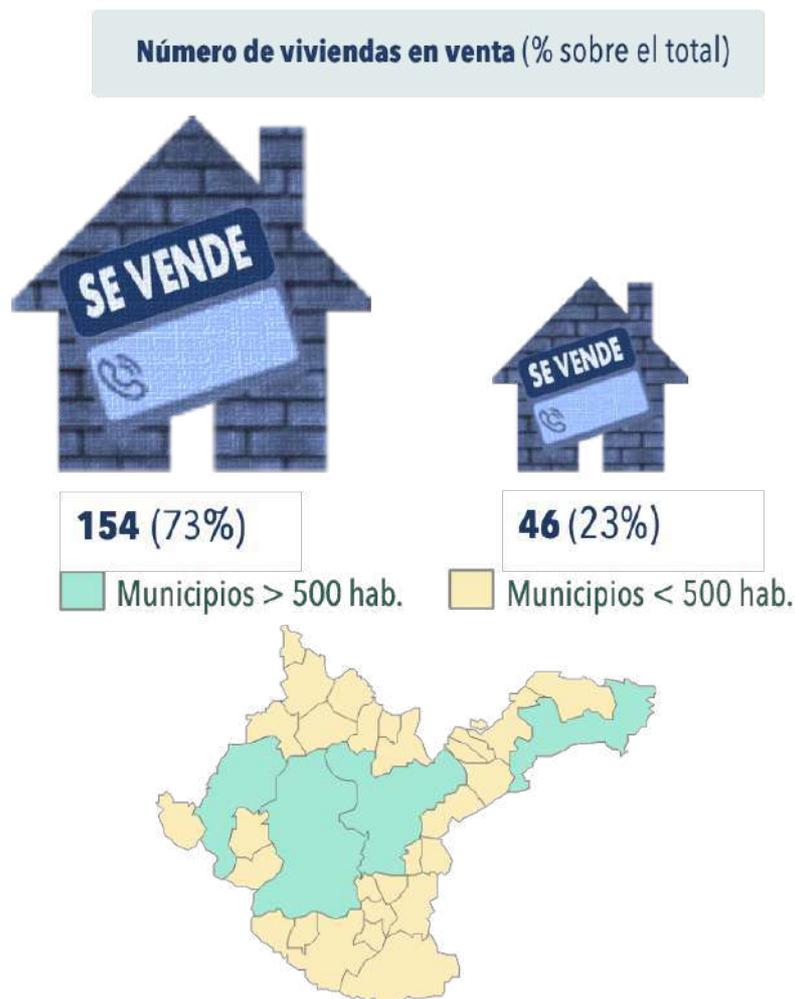
RANKING MUNICIPAL EN LA OFERTA DE VIVIENDAS EN VENTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)



DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS VIVIENDAS EN VENTA

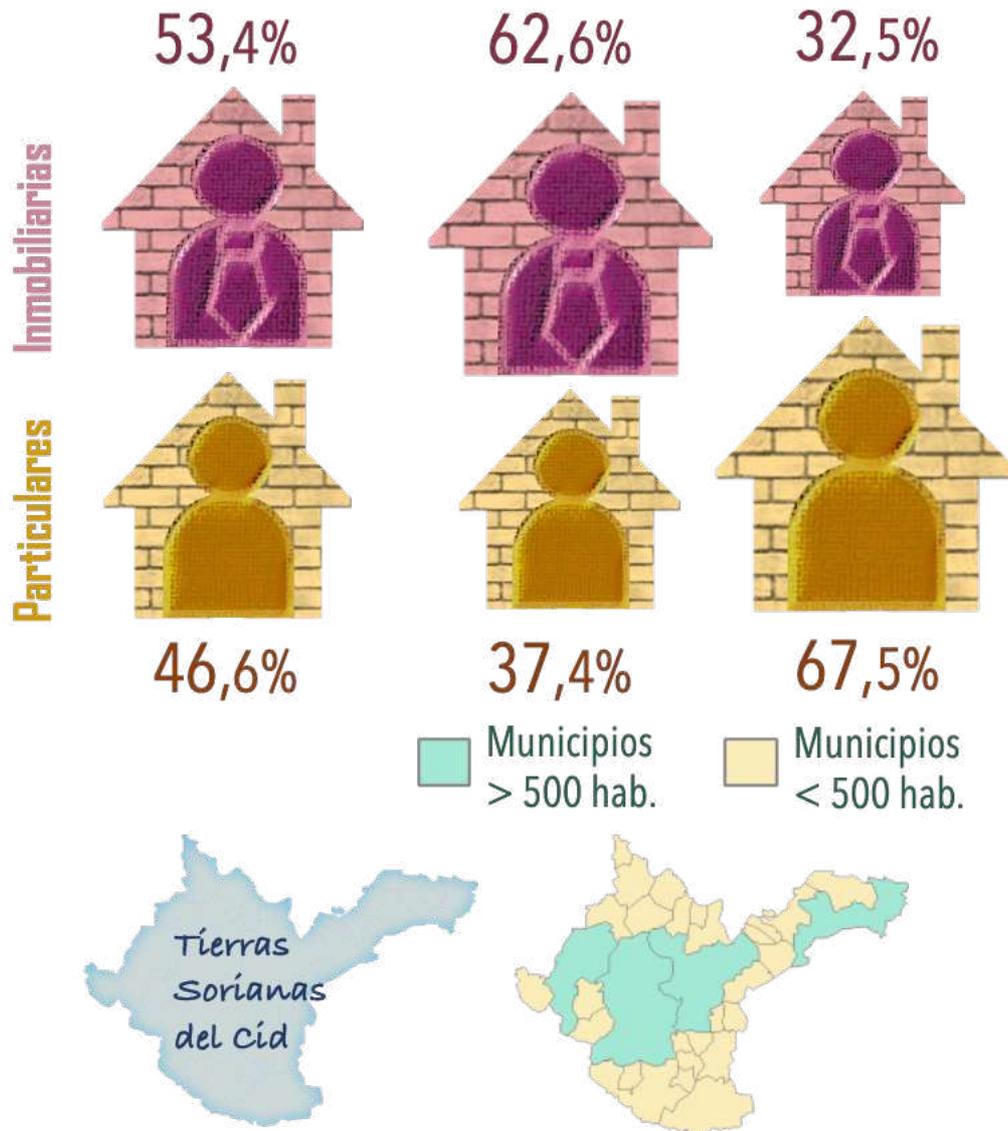


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

En cuanto al tipo de anunciante, más de la mitad están publicados por inmobiliarias, 53,4%. Pero esta ratio disminuye significativamente en los municipios pequeños, 32,5%, lo que denota un menor interés o escasa presencia de los agentes inmobiliarios profesionalizados en el ámbito territorial más rural (donde predominan los anunciantes particulares, 67,5%, 21 puntos porcentuales más que en los municipios de mayor tamaño).



VENTA DE VIVIENDAS SEGÚN ANUNCIANTE



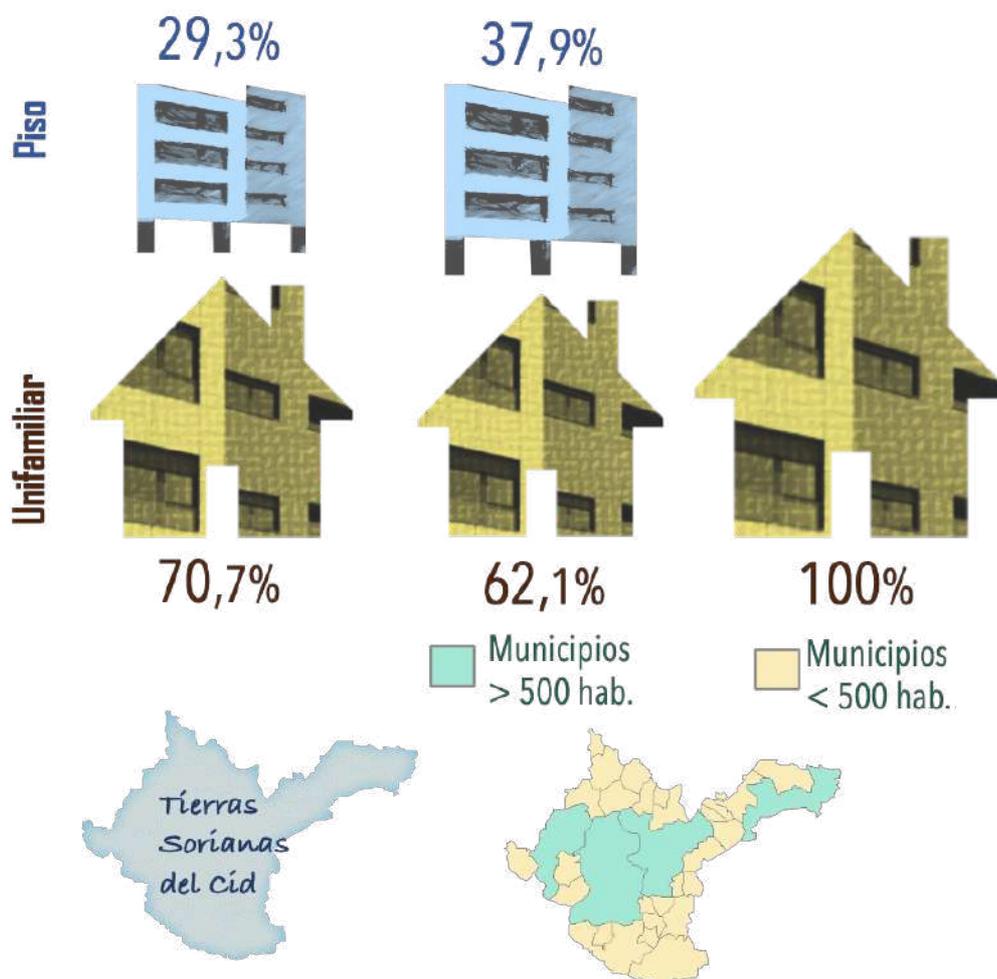
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)



2.1.2 Tipologías de viviendas en venta

La mayoría de las viviendas en venta son unifamiliares, 70,7%. Este dato es coherente con el protagonismo de esta tipología residencial en el medio rural. No obstante, al considerar los municipios de más de 500 habitantes la oferta de pisos en edificios plurifamiliares asciende al 37,9%, casi nueve puntos más que la media comarcal. En el sentido contrario, toda la oferta de los municipios pequeños –y más rurales– se canaliza en vivienda unifamiliar.

VENTA DE VIVIENDAS: PISOS Y UNIFAMILIAR

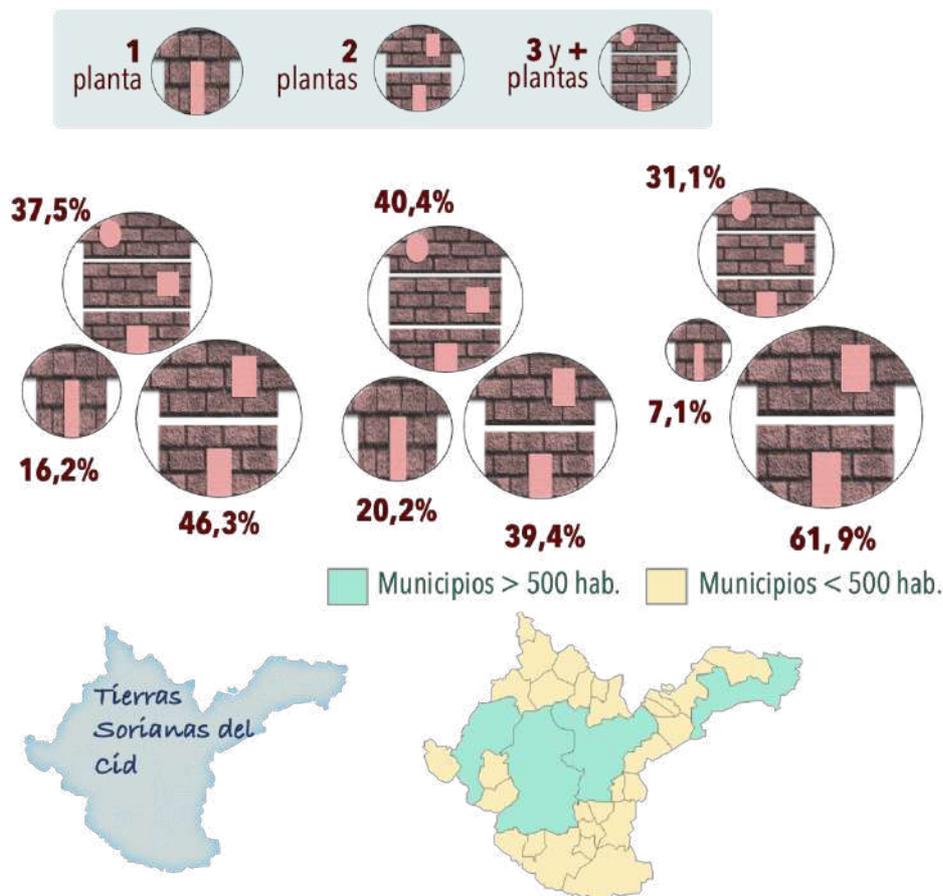


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)



Predominan los inmuebles de 2 plantas, con un 46,3% de las viviendas en venta, seguido de los de 3 y más plantas, 37,5%, y, por último, de planta única un 16,2%. El protagonismo de los edificios de 2 plantas aumenta significativamente en los municipios pequeños, hasta el 61,9%, mientras que los de 3 y más plantas supera ligeramente a los de 2 plantas en los municipios grandes (40,4% y 39,4%, respectivamente).

NÚMERO DE PLANTAS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

Más allá de las tipologías clásicas de pisos y vivienda unifamiliar, el parque residencial de Tierras del Cid se caracteriza por su diversidad o heterogeneidad. En el siguiente cuadro, se han distinguido siete tipos de inmuebles residenciales hallados en el mercado online (a través de la revisión de las imágenes aportadas).



TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA/INMUEBLE EN VENTA

Piso edificio



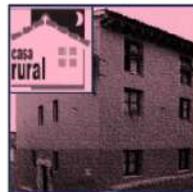
Casa de pueblo



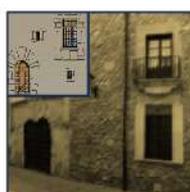
Chalet adosado



Alojamiento turismo rural



Casona, palacete



Chalet parcela



Finca rústica



Fuente: Elaboración propia

La casa típica de pueblo es el formato más representativo, 41,4% de toda la oferta comarcal en venta. Es importante resaltar que muchas veces los anuncios presentan como chalés individuales casas ubicadas en los cascos tradicionales de los núcleos de población compactos, es decir, construcciones tradicionales separadas por medianeras. Pero la comprobación de las fotografías aportadas, junto a su plano de situación, han permitido su correcta clasificación. La preponderancia de las casas de pueblo aumenta significativamente en los municipios pequeños, 71,1%, en consonancia con su paisaje residencial tradicional. A la inversa, disminuye a un 32,7% en los municipios de mayor tamaño, es decir, por debajo del porcentaje de los pisos.

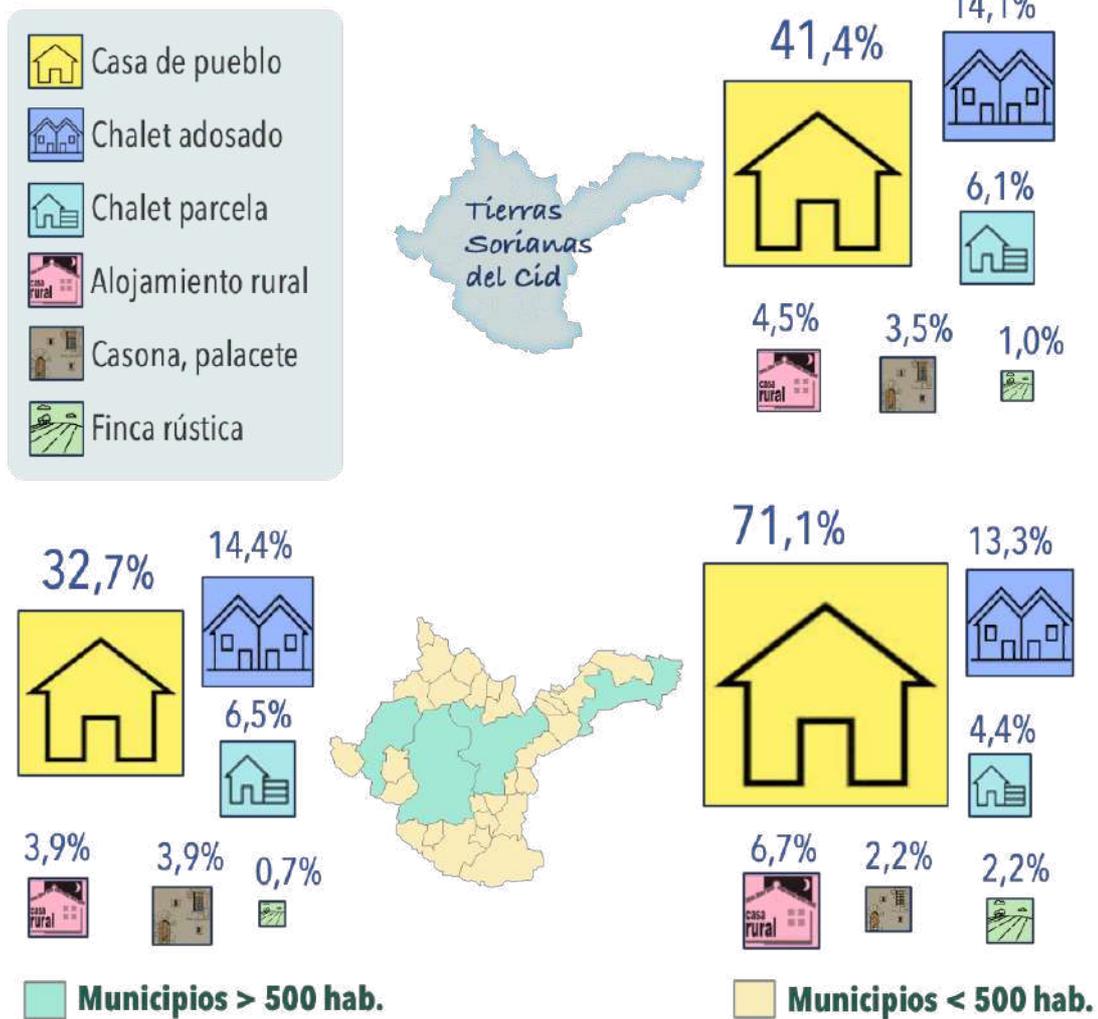
Los chalés pareados y en parcelas individuales suman un 20,2% a escala comarcal. Si se considera de manera agregada los pisos y chalés, en los municipios más grandes alcanzan el 58,8% de todos los inmuebles en venta, lo que evidencia un perfil residencial de tipologías más modernas o con mayor influjo urbano (tanto en las formas constructivas como el origen de los demandantes). En los municipios pequeños, al carecer de oferta de pisos, el agregado se restringe a los chalés, 17,8%.

El resto de las tipologías tiene un peso reducido, pero su misma presencia denota las peculiaridades rurales de la oferta residencial de Tierras del Cid. En este sentido, las casas rurales y otro tipo de inmuebles con servicios de alojamiento turístico suponen el 4,5% de los anuncios en venta. A continuación, las denominadas "casonas", palacetes en construcciones de grandes dimensiones (por encima de los 400 metros cuadrados



de superficie construida) representan un 3,5%. En último lugar, aparecen las fincas rústicas, 1%, en suelo rústico.

TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA/INMUEBLES UNIFAMILIARES EN VENTA SEGÚN ÁMBITOS



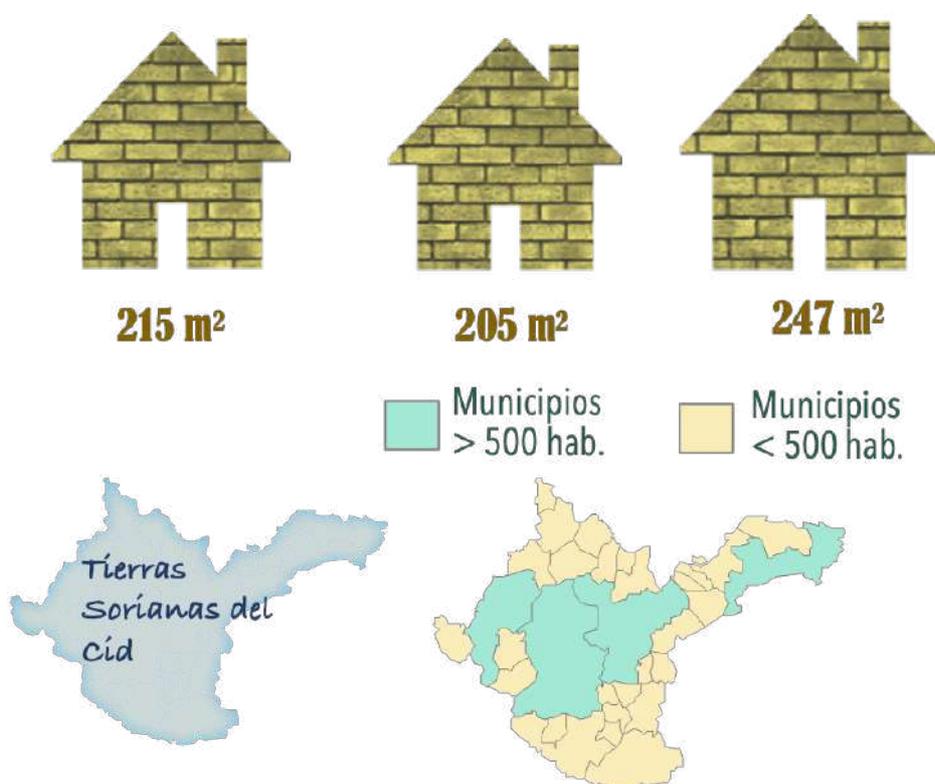
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)



2.1.3 Tamaño de las viviendas en venta

El tamaño medio de la vivienda en venta alcanza los 215 metros cuadrados, casi 100 más que la superficie media del parque del Censo de 2021. El tamaño disminuye ligeramente a 205 metros cuadrados en los municipios más grandes, y sube hasta los 247 en los pequeños (101 y 117, respectivamente en el Censo de 2021). Lógicamente, el menor peso de los pisos o apartamentos de menor tamaño en la oferta de Tierras del Cid, junto al protagonismo de las viviendas unifamiliares tradicionales de superficie media elevada, repercute en la preponderancia de viviendas de gran tamaño en el mercado.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA EN VENTA SEGÚN LA SUPERFICIE MEDIA

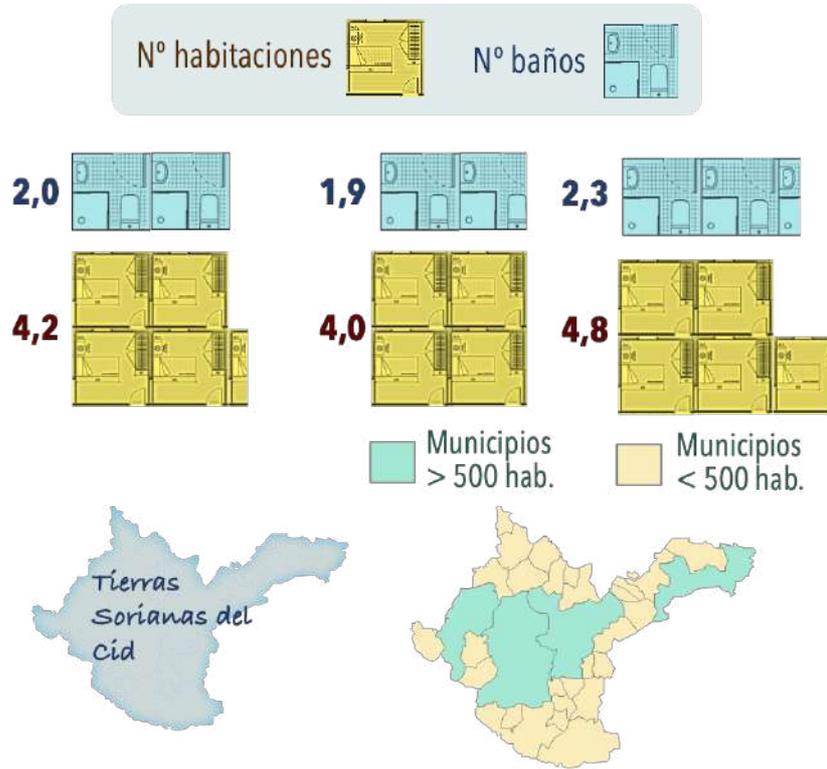


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

La especialización en formatos grandes se traduce en el elevado número de habitaciones y baños por vivienda en venta: 4,2 y 2 unidades, respectivamente. Esta ratio se eleva en los municipios pequeños, caracterizados por su oferta de viviendas de gran tamaño, a casi cinco habitaciones y más de dos baños.



TAMAÑO DE LA VIVIENDA EN VENTA SEGÚN LA MEDIA DE HABITACIONES Y BAÑOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)



2.1.4 Estado de conservación de las viviendas en venta

En el momento del levantamiento de datos (abril-mayo de 2024) no se contabilizó ninguna promoción de obra nueva. No obstante, en los meses posteriores han surgido tres iniciativas: dos promovidas por Alcalá Garcia Inmobiliaria en El Burgo de Osma¹ y San Esteban de Gormaz², y la tercera por la Inmobiliaria MR en Golmayo³.

El porcentaje de viviendas consideradas por su estado de conservación como nuevas (o de reciente construcción o totalmente renovadas y, por ello, equiparables a una vivienda nueva) se limita al 9,5%. Es decir, nueve de cada diez viviendas en venta son de segunda mano y evidencian haber tenido un uso más o menos prolongado. Las viviendas consideradas nuevas alcanzan el 11,7% en los municipios de más de 500 habitantes (18), y son prácticamente inexistentes en los municipios pequeños (tan sólo se contabiliza 1, equivalente al 2,2% de la oferta).

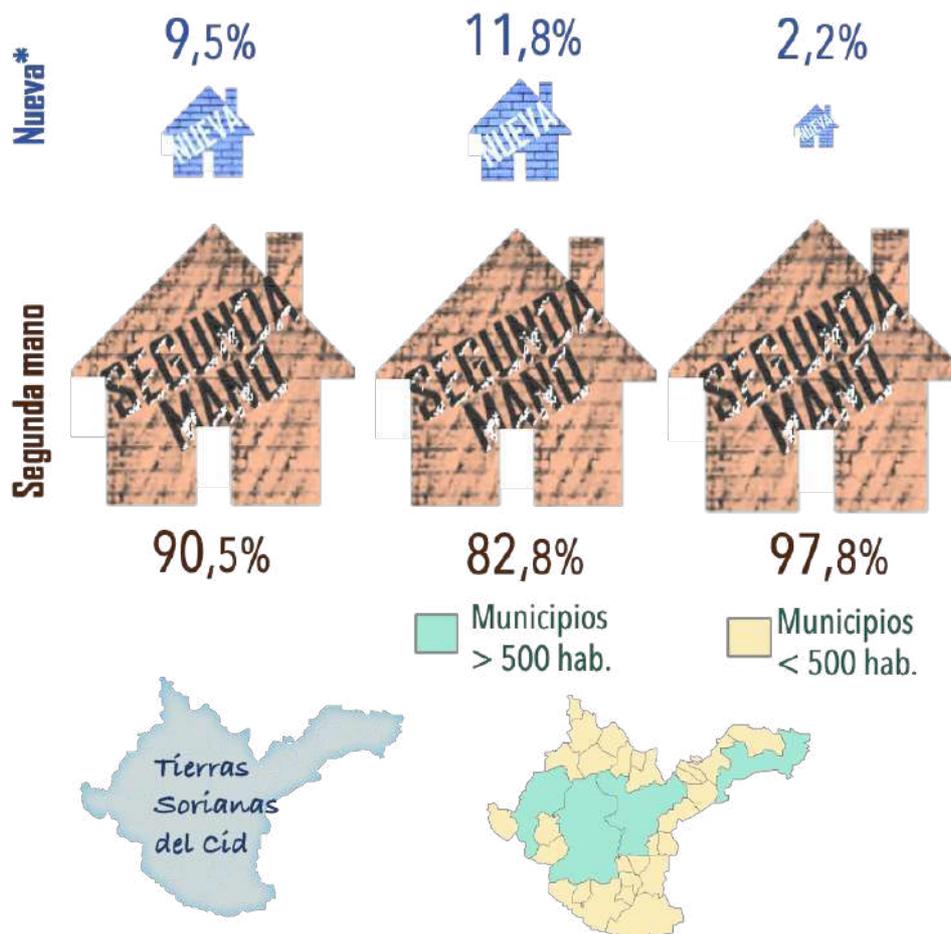
¹ Cuatro viviendas de obra nueva en el edificio de nueva planta en la Avenida de La Constitución: Piso de 87 m² (140.000 €+IVA); Piso de 83 m² (141.000 €+IVA); Piso de 83 m² (147.000 €+IVA); Piso de 130 m² (166.000 €+IVA).

² Cuatro viviendas de obra nueva en el edificio de nueva planta Residencial Cid Campeador: Piso de 46 m² (72.000 €+IVA); Ático de 77 m² (120.000€+IVA); Piso de 125 m² (152.000 €+IVA); Piso de 125 m² (157.000 €+IVA).

³ Seis viviendas de obra nueva en el edificio de nueva planta el Residencial Pico Frentes: Piso de 44 m² (92.000 €); Ático de 50 m² (125.000€); Piso de 85 m² (139.000 €); Piso de 94 m² (162.000 €); Piso de 99 m² (169.000 €); Ático de 135 m² (235.000€). La fecha de entrega de llaves se indicó para junio de 2024.



VENTA DE VIVIENDA NUEVA Y USADA



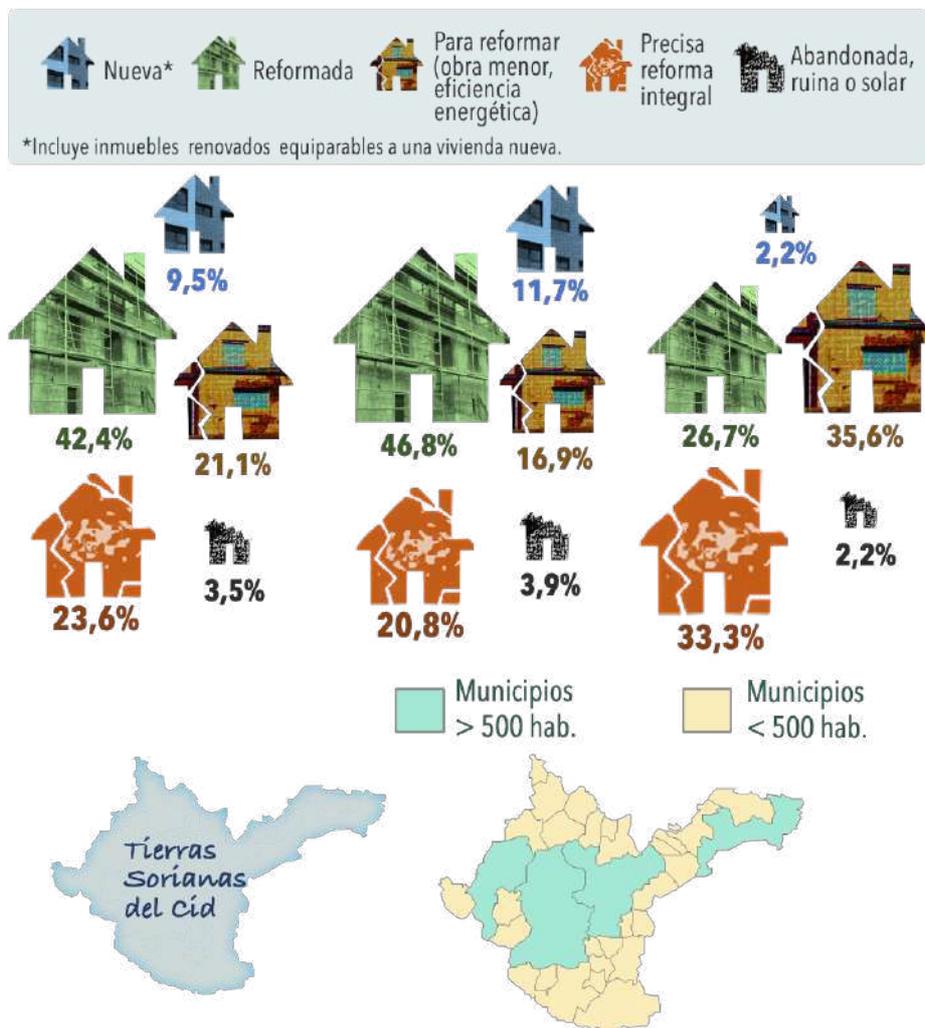
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

A continuación, se ha realizado un análisis aproximado del nivel de conservación de las viviendas distinguiendo cinco categorías, en base a la información de datos e imágenes aportados en los anuncios.

Las viviendas que han experimentado algún tipo de reforma, en términos de instalaciones (calefacción, electricidad, fontanería), eficiencia energética (ventanas nuevas) o renovación de suelos y cocina y sanitarios, constituyen la categoría más representativa, 42,4%. Viviendas nuevas y reformadas suman un 51,8%, o lo que es lo mismo más de la mitad de la oferta se compone de viviendas aptas para entrar a vivir. No obstante, las diferencias territoriales son considerables, ya que en los municipios de mayor tamaño las viviendas reformadas representan el 46,8% –58,4% si se agregan las nuevas–, mientras que en el ámbito de los municipios pequeños se reducen al 26,7% –28,9% incluyendo las nuevas–.



ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA EN VENTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (junio de 2024)

La tercera categoría se corresponde con aquellas viviendas que por su antigüedad y/o un uso más esporádico precisan una reforma parcial –u obra menor– para mejorar su habitabilidad (que permita un uso prolongado todo el año), especialmente en cuanto a la eficiencia energética (ventanas y sistema de calefacción) y la renovación de cocina y sanitarios. Solucionar estos déficits supondría una mejora de su habitabilidad y un uso potencial directo. Se ha calculado que una quinta parte de la oferta en venta se encuentra en este estado, también con marcadas diferencias territoriales: un 16,9% en los municipios más grandes, y más del doble en los municipios pequeños, 35,6% (donde son la categoría más representativa).

La falta de uso (viviendas vacías sin mantenimiento) se aprecia en el deterioro de la vivienda, requiriendo su rehabilitación y puesta en funcionamiento acometer una inversión inmobiliaria de mayor coste (reforma integral y, a menudo, estructural). En este caso se ha identificado un 23,6% de la oferta, aumentando hasta el 33,3% en los municipios pequeños, por 20,8% en los municipios más grandes.



De toda esta información se puede extraer la conclusión de la dualidad de la oferta inmobiliaria: más renovada en los municipios de mayor tamaño y más anticuada o en peor estado conservación en los municipios pequeños (donde un 68,9% viviendas para ser habitables requieren reformarse –parcial o integralmente–, frente a un 37,7% en el caso de los municipios más grandes).

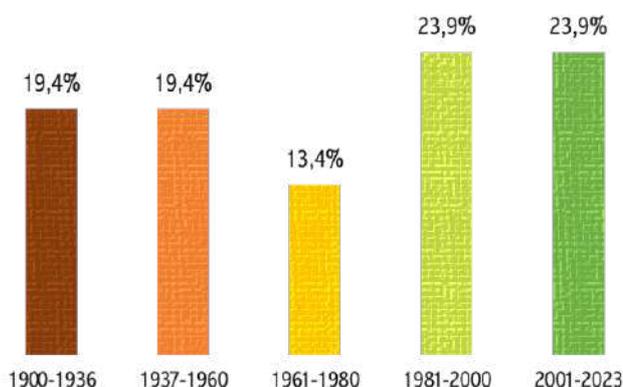
Las viviendas definitivamente abandonadas y en estado de ruina o solares vacíos tan sólo representan un 3,5%, lo que denota o una falta de interés por este tipo de operaciones en el mercado inmobiliario online, consecuencia de la elevada inversión necesaria para su rehabilitación u obra nueva (empezando por el coste inicial de la demolición para convertir la ruina en un solar apto para edificar).

El año de construcción es una información valiosa para completar este análisis. Sin embargo, los anuncios que aportan este dato se restringen a un 33,5%. Este bajo porcentaje se explica por tratarse de una información opcional y evitar el perjuicio en la venta que supone señalar que la antigüedad de la vivienda. Por ello, puede existir una mayor inclinación a aportar esta información en el caso de viviendas recientemente construidas. Con todo, se corrobora que el parque inmobiliario en venta de los municipios pequeños se caracteriza por su mayor antigüedad, 64 años de media, quince más que en los municipios más grandes. Por periodos, casi la mitad de las viviendas ofertadas se construyeron después de 1980 (47,8%), es decir, es un parque relativamente nuevo. No obstante, en el sentido contrario el 45% de las viviendas se remontan a más de medio siglo y, por ello, la mejora del parque residencial del territorio precisa de un gran esfuerzo rehabilitador.

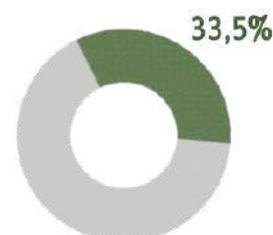


ANTIGÜEDAD DE LAS VIVIENDAS EN VENTA

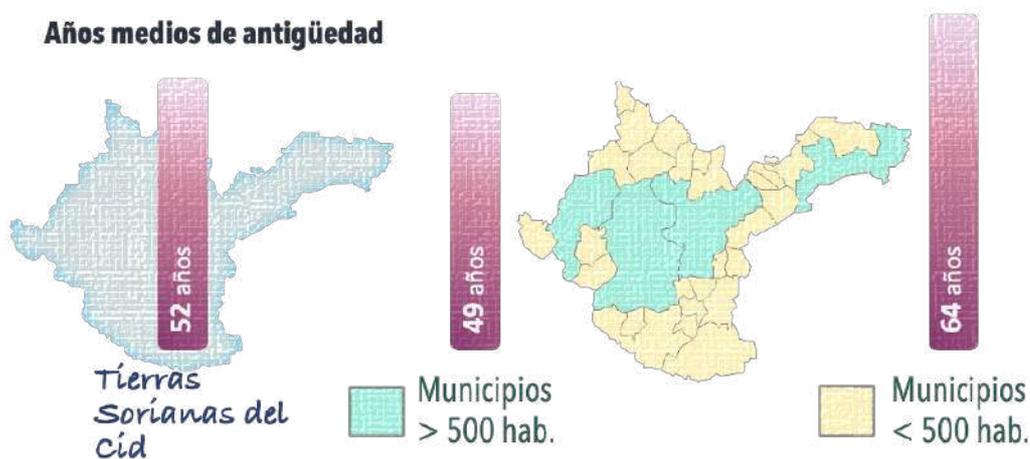
Periodos en que se construyeron



% Viviendas que indican su año de construcción



Años medios de antigüedad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

2.1.5 Indicadores de habitabilidad de las viviendas en venta

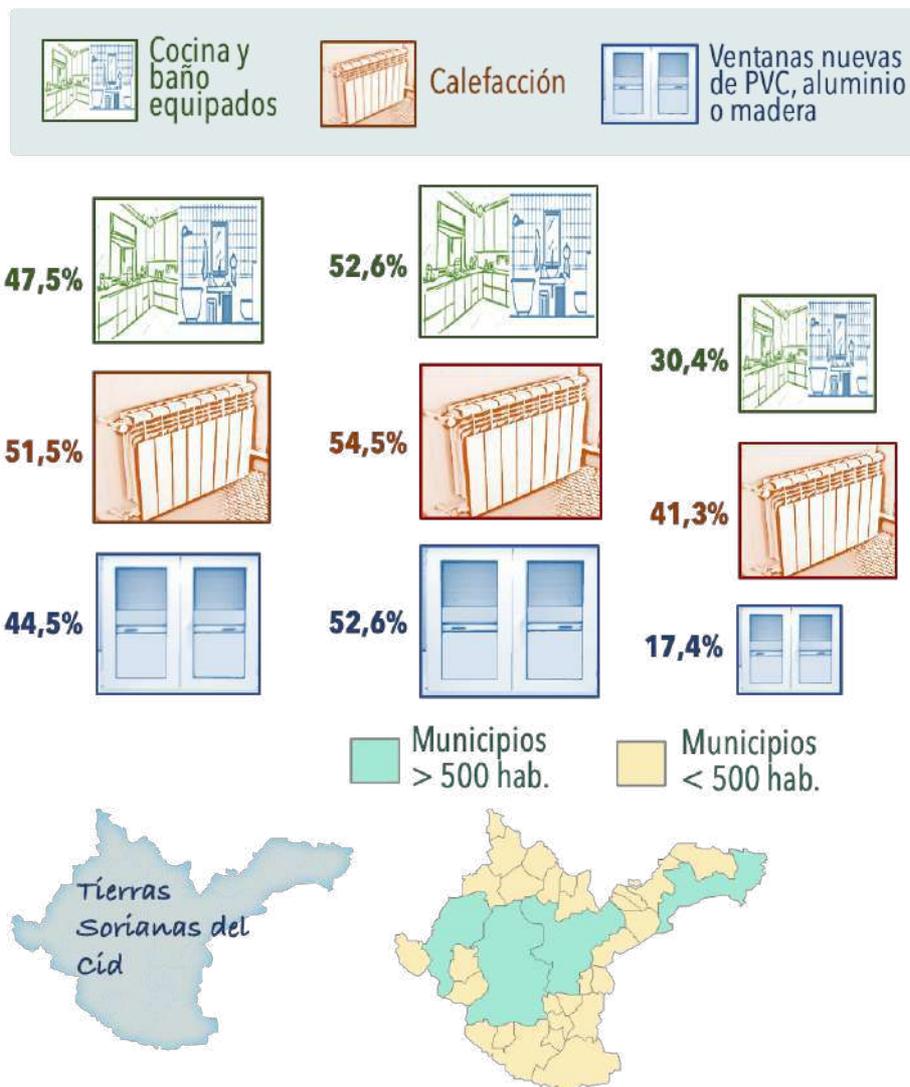
Una información de gran utilidad para calcular los estándares de calidad de las viviendas en venta se puede inferir de la información suministrada respecto a la cocina y baño/s, calefacción y ventanas, combinada con la apreciación cualitativa de las imágenes cuando no se aportan datos fehacientes. De este análisis se han extraído los siguientes resultados:

- El 47,5% de las viviendas están equipadas con cocina y baño/s. Este porcentaje sube a 52,6% en los municipios de mayor tamaño, más de 12 puntos que los municipios pequeños.



- Se estima que el 51,5% de las viviendas cuentan con un sistema de calefacción. Esta proporción baja al 41,3% en los municipios pequeños, pero la diferencia no es tan marcada con respecto a los municipios más grandes (54,5%)
- Aproximadamente, un 44,5% contarían con ventanas nuevas (en PVC, aluminio o madera). Aunque, en los municipios pequeños son minoritarias (17,4%, frente al 52,6% en los municipios de mayor tamaño).

EQUIPAMIENTOS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA

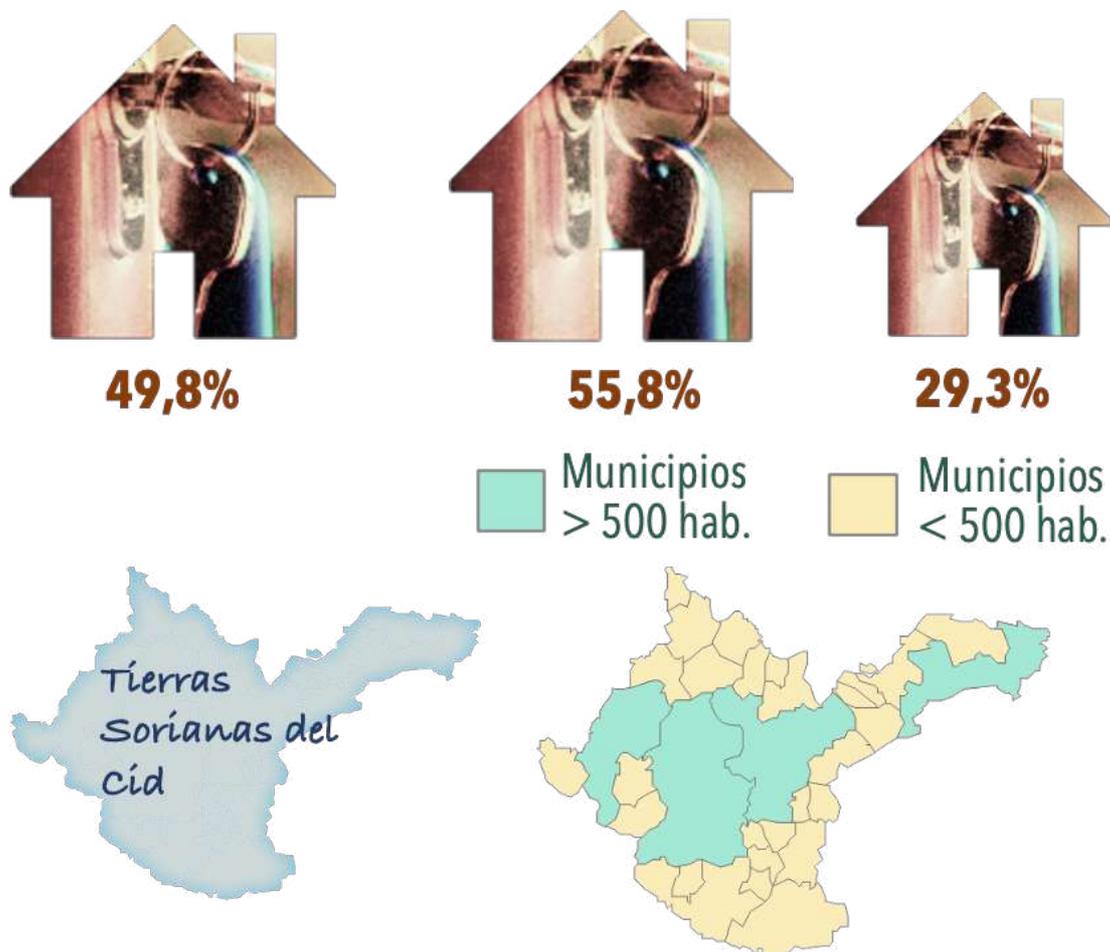


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)



A partir de estas tres variables y el estado de conservación, se ha confeccionado un índice sintético⁴ que permite estimar el porcentaje viviendas en venta que son aptas para entrar a vivir. En principio, la mitad de las viviendas ofertadas (49,8%) se podrían considerar como viviendas aptas para entrar a vivir. La dualidad inmobiliaria se aprecia en el contraste entre los municipios más grandes con un 55,8% de viviendas aptas, quince puntos porcentuales más que los municipios pequeños.

VIVIENDAS EN VENTA PARA ENTRAR A VIVIR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

La existencia o no del certificado energético y el nivel de eficiencia alcanzado es otra información para calibrar el estándar de calidad de las viviendas. Pese a su

⁴ Índice sintético Vivienda para entrar a vivir = (PROMEDIO(VN+VR)*50%)+(PROMEDIO(CB+CA+VN))*50%). Donde: VN vivienda nuevas, VR viviendas reformadas, CB cocina y baño/s equipados, CA calefacción y VN ventanas nuevas.

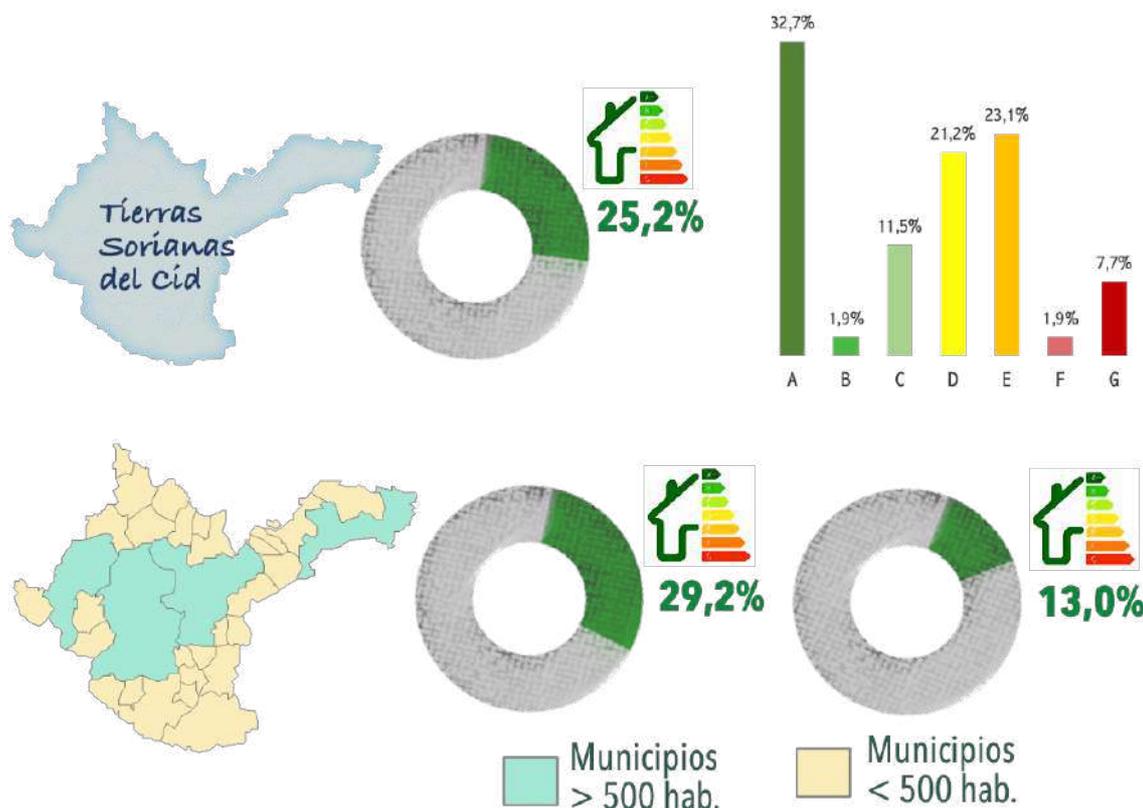


obligatoriedad para las viviendas que se pretenden vender⁵, tan sólo una cuarta parte de los anuncios indican la posesión del certificado energético, el resto se reparte entre los que señalan que están en trámite (una respuesta un tanto ambigua teniendo en cuenta el reducido coste y la agilidad en su tramitación) o se deja en blanco esta casilla (algunas viviendas pueden estar exentas en los supuestos de que se vayan a reformar o derribar y, por extensión, en situación de ruina y solar). En el ámbito de los municipios pequeños la proporción de viviendas con certificado se reduce al 13% (por 29,2%), lo que corrobora una oferta residencial en peor estado de conservación (con importantes déficits en eficiencia energética y habitabilidad).

⁵ Desde junio de 2013, es obligatorio contar con un certificado energético de la vivienda en venta, en base a la normativa del Real Decreto 235/2013.



PORCENTAJE DE VIVIENDA EN VENTA CON CERTIFICADO ENERGÉTICO



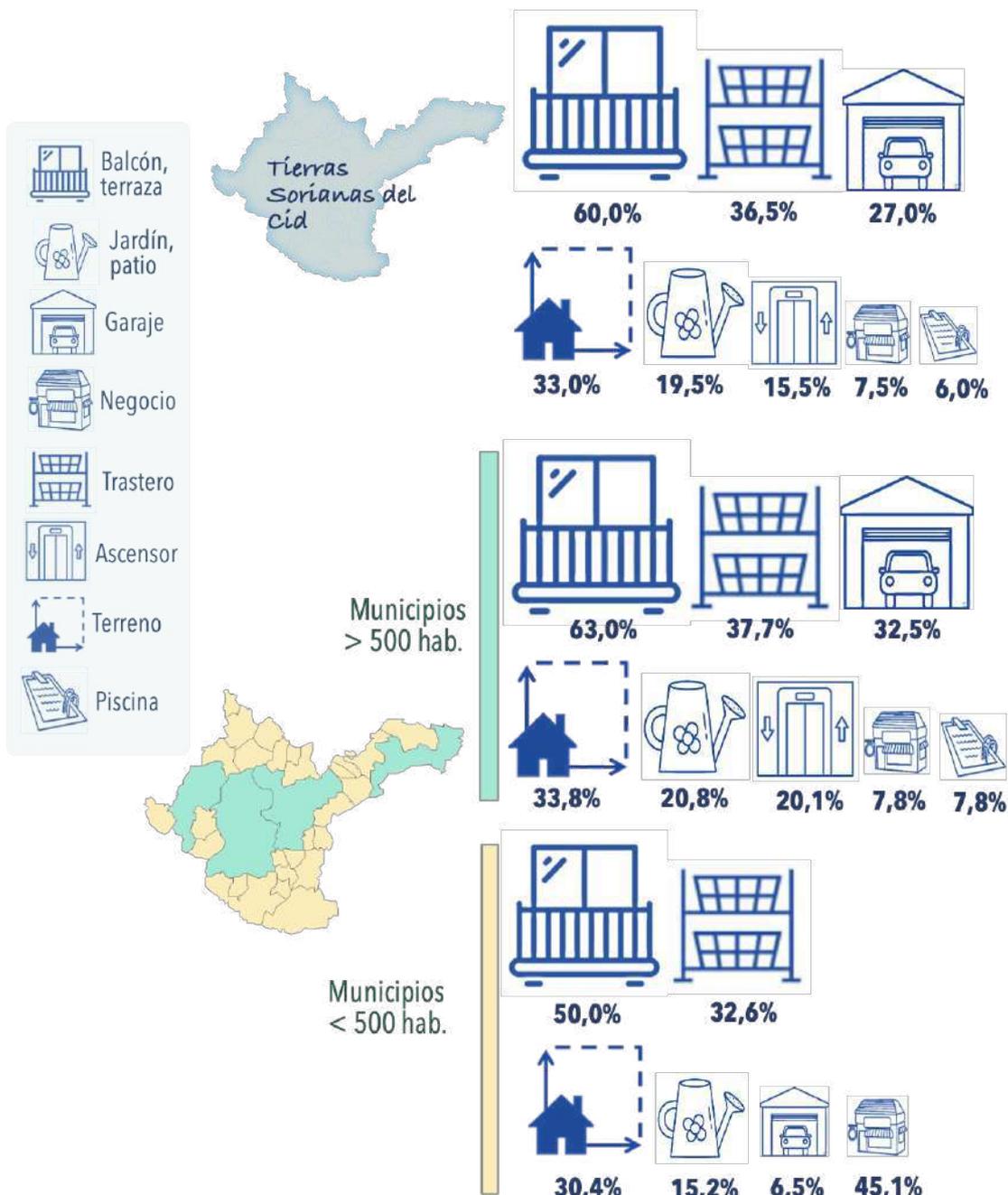
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

2.1.6 Elementos complementarios de la vivienda de interés para su venta

Se han recopilado un conjunto de elementos definidos como extras que acompañan la oferta de viviendas, y que los anunciantes se encargan de resaltar como un recurso de interés para los potenciales compradores. La existencia de un balcón exterior o terraza se incluye en el 60% de los anuncios. Otros atributos destacados son la disponibilidad de trastero (36,5%), un terreno o parcela (33%) y un garaje o plaza de aparcamiento (27%). Si se consideran de forma conjunta la disponibilidad de terreno y un jardín o patio interior (presente en el 19,5% de los anuncios), se puede deducir que más de la mitad de las viviendas ofertadas cuentan con un espacio libre anexo, lo que denota la relevancia de este tipo de oferta en el mercado residencial rural. Por último, se encuentran otros extras como ascensor (15,5%), la posibilidad de que el inmueble funcione como un alojamiento turístico u otro tipo de negocio con sus respectivas instalaciones (7,5%) y piscina (6%). Como se puede observar en la siguiente imagen, los extras están claramente más presentes en los municipios de mayor tamaño.



EXTRAS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA (% DEL TOTAL DE VIVIENDAS)



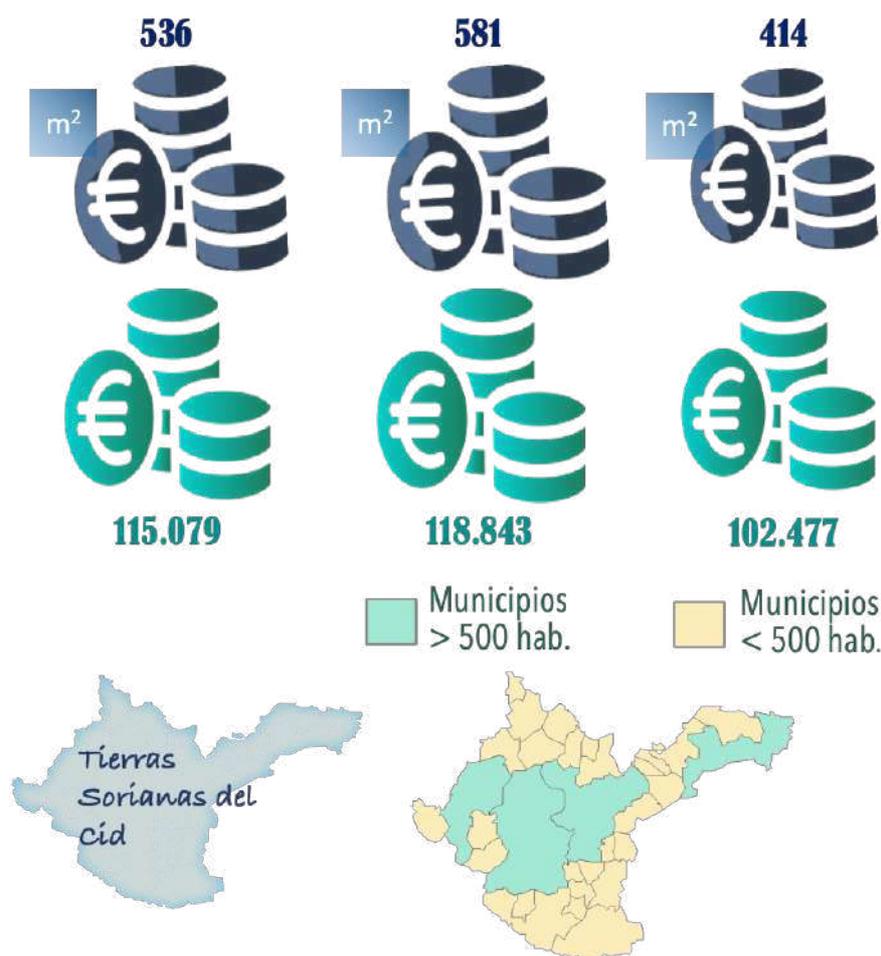
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)



2.1.7 Precios de la vivienda en venta

En Tierras del Cid el precio medio de una vivienda ofertada en el portal Idealista (mayo de 2024) asciende a 115.079 euros. Los precios son algo más elevados en los municipios de mayor tamaño, 118.843 euros de media, pero la diferencia no es abultada con respecto al ámbito de los municipios pequeños (un 16% más baratos), y más si se tiene en cuenta el desigual estado de conservación anteriormente apuntado. El precio del metro cuadrado es de 536 euros, subiendo a 581 euros en los municipios más grandes, y reduciéndose a 414 en los pequeños.

PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA



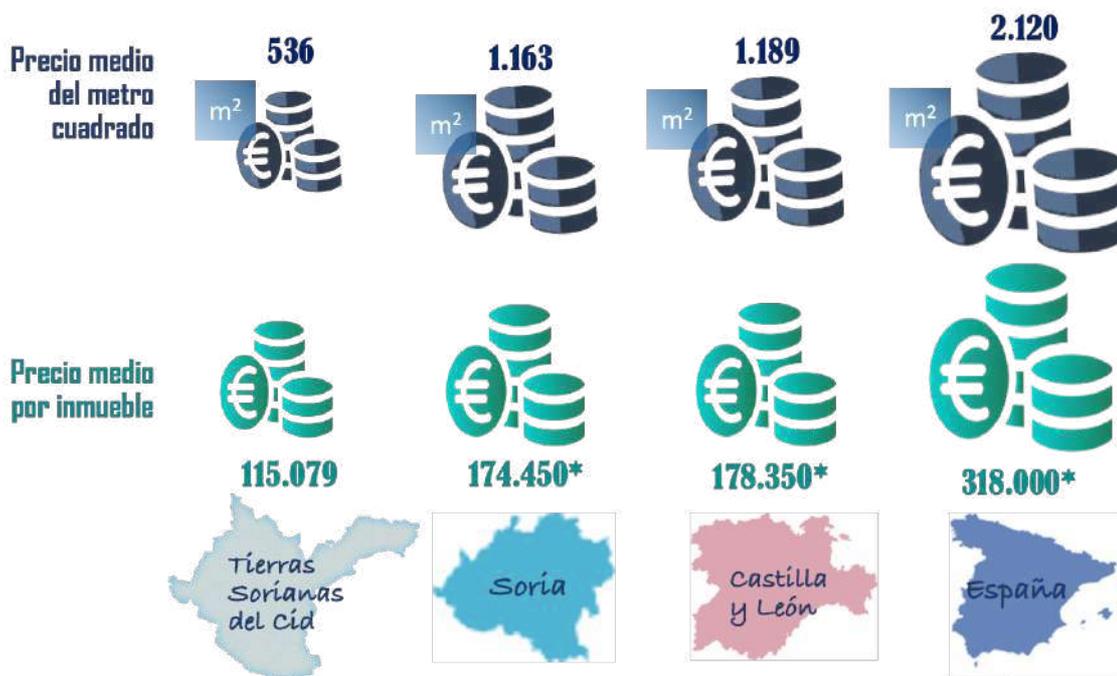
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

En términos comparados, nos encontramos con una oferta de viviendas para comprar relativamente baratas, por debajo de la media provincial y autonómica (un 34% y 35,5% menos, respectivamente) y, sobre todo, con respecto a la media del país (63,8% menos). Las diferencias son también sensibles al considerar el precio medio el metro cuadrado,



la mitad que la provincia y la región, y cuatro veces menos que la media nacional. No obstante, es preciso matizar estas diferencias por las peculiaridades rurales del mercado residencial de Tierras de Cid: con viviendas de gran tamaño (215 metros cuadrados de media, frente a la superficie estándar de 150 metros cuadrados aplicada al contexto provincial, regional y nacional) y la menor representatividad de pisos o apartamentos (con mayor valor añadido por metro cuadrado). De hecho, si se consideran exclusivamente la oferta de pisos de Tierras del Cid, el precio de metro cuadrado se eleva a 944 euros.

PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA: ANÁLISIS COMPARADO



*Calculado para una vivienda de 150 m² de superficie media

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



2.2 Oferta visible de vivienda para alquiler

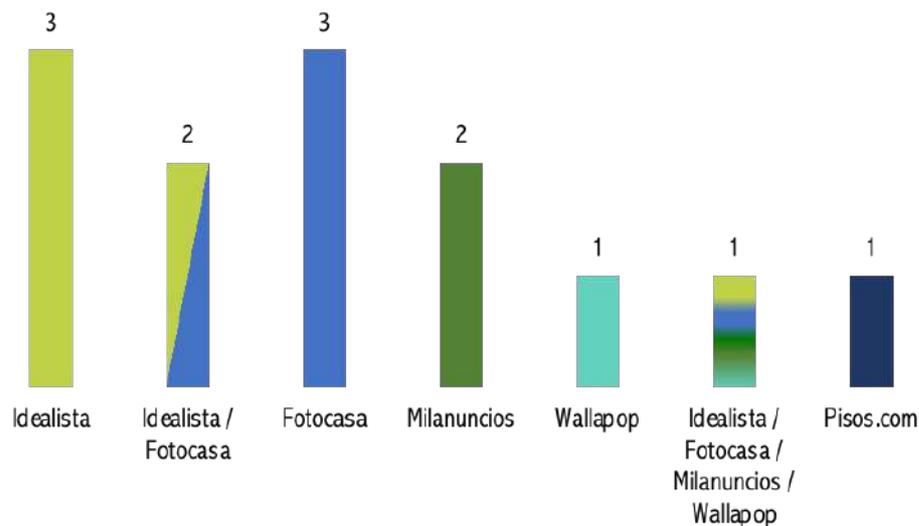




2.2.1 Presentación de la oferta inmobiliaria para alquiler

La oferta disponible de alquiler en el mercado online es insignificante: 18 anuncios para el conjunto de los 32 municipios de Tierras del Cid, y 12 si se excluyen las repeticiones en varios portales. Como en el caso de la compraventa, Idealista proporciona una información más detallada y ha sido la base para la caracterización de los inmuebles en alquiler. La referencia al resto portales se ciñe al número de inmuebles y precio.

ALQUILERES OFERTADOS EN LOS PORTALES WEB

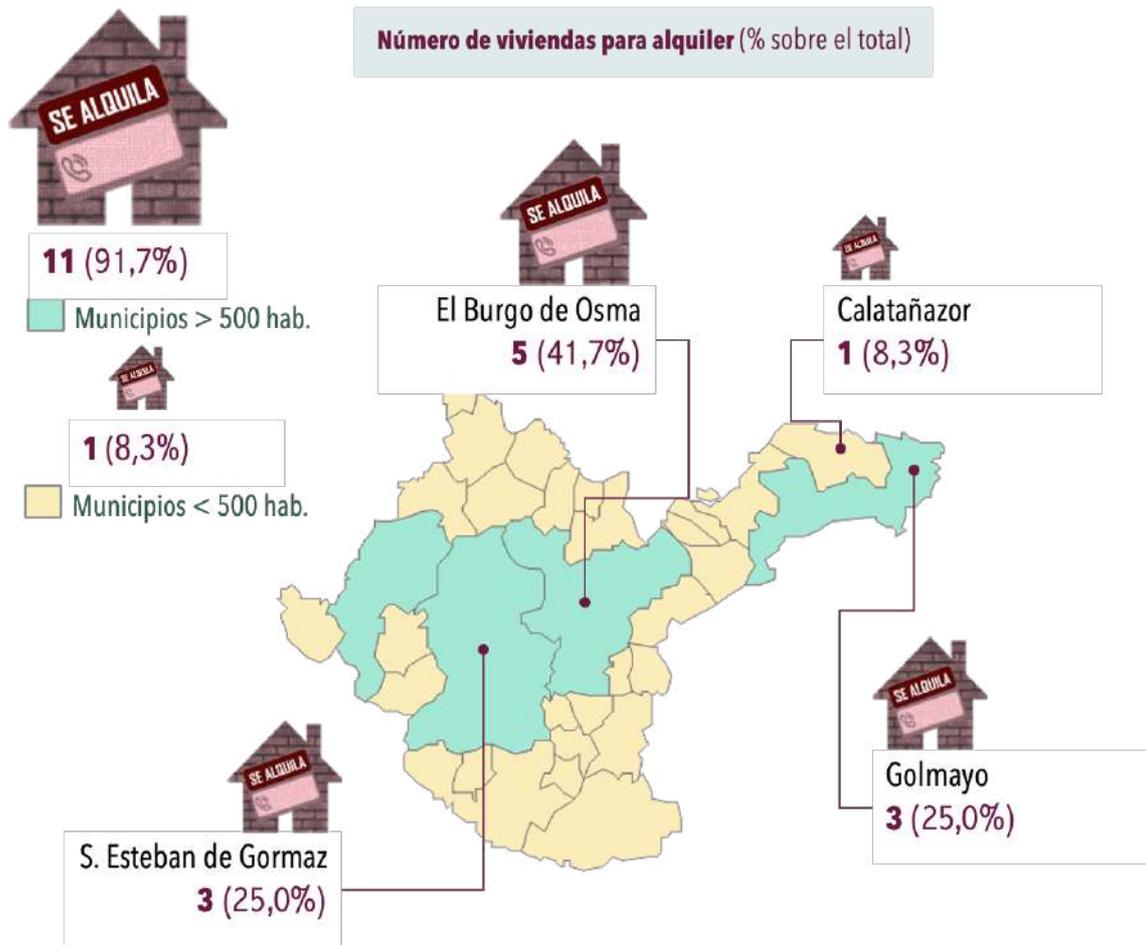


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (abril-mayo de 2024)

La práctica totalidad de la oferta de alquiler se localiza en los municipios más grandes: El Burgo de Osma, S. Esteban y Golamayo, que suman 11 viviendas disponibles. En el resto del territorio (29 municipios) tan sólo se contabilizó 1 vivienda para alquilar, en Calatañazor. En consecuencia, no procede hacer una distinción territorial de la oferta por subzonas como se realizó anteriormente en el mercado de compraventa.



DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

Por tipo de anunciante, la mayoría son particulares, 66,7% (20 puntos porcentuales más que en el caso de la venta), lo que evidencia una reducida profesionalización de la oferta o el escaso foco de las inmobiliarias en el mercado del alquiler de la zona.

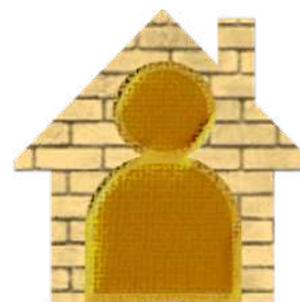


VIVIENDAS PARA ALQUILER SEGÚN ANUNCIANTE



Inmobiliarias

33,3%



Particulares

66,7%

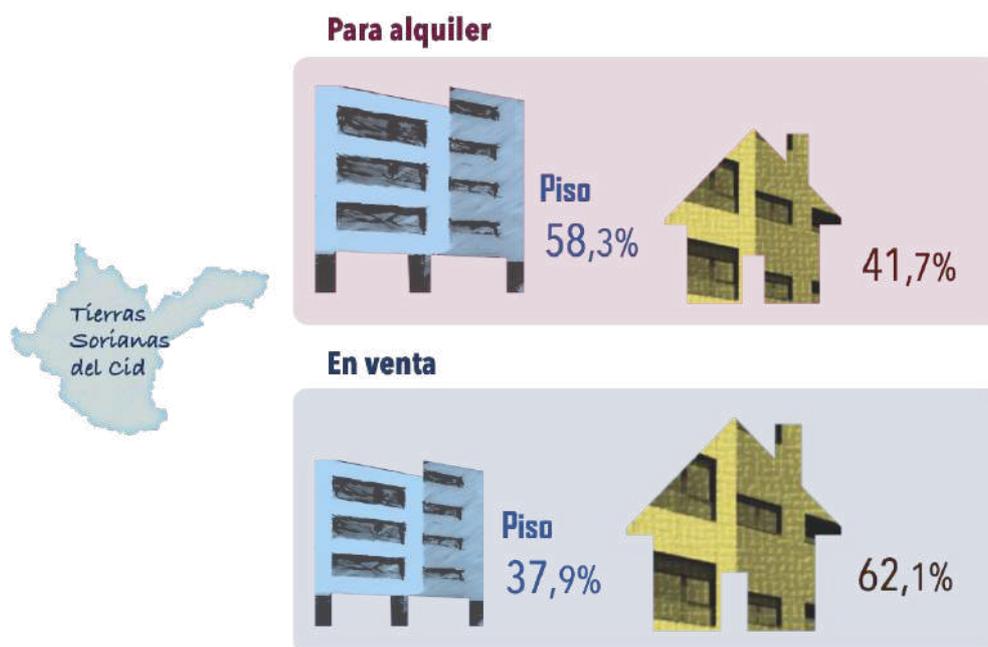
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



2.2.2 Tipologías de viviendas para alquiler

Los pisos conforman la tipología residencial para alquilar más frecuente, 58,3% (más de 20 puntos que en la compraventa), en consonancia con las necesidades de los nichos de demanda más habituales (alquiler joven o formación de nuevos hogares, trabajadores temporales, etc.), y su localización preferente en municipios de mayor tamaño (donde se concentran los edificios de pisos). Las viviendas unifamiliares constituyen un 41,7%, una oferta inferior pero destacable en términos relativos por las peculiaridades rurales de la zona (con predominio de inmuebles unifamiliares). No se han considerado las tipologías de vivienda unifamiliar distinguidas en el mercado de compraventa, porque todos los casos se corresponden con la típica casa de pueblo tradicional. Asimismo, el 100% de la oferta de alquiler se circunscribe a vivienda usada o de segunda mano.

TIPOLOGÍA DE VIVIENDAS PARA ALQUILER: PISOS Y UNIFAMILIAR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



A pesar del protagonismo de los pisos –generalmente ubicados en edificios de más de 2 plantas–, la oferta de alquiler alcanza su porcentaje más alto en la primera planta (44,4%, frente al 16,2%). Pero este dato debe ser interpretado con cautela, dado el número limitado de inmuebles en alquiler (12, de los cuáles tan sólo 9 apuntan el número de plantas del edificio).

NÚMERO DE PLANTAS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



2.2.3 Tamaño de las viviendas en alquiler

El tamaño medio de las viviendas para alquiler es de 170 metros cuadrados, 45 menos que las puestas en venta. Dicha reducción se deriva de la mayor presencia de pisos, cuyo promedio de superficie es de 124 metros cuadrados.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER SEGÚN LA SUPERFICIE MEDIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

De igual modo, la menor superficie influye en el menor número de habitaciones y baños por vivienda en alquiler: 2,5 y 1,6 unidades, respectivamente.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER SEGÚN LA MEDIA DE HABITACIONES Y BAÑOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



2.2.4 Estado de conservación de las viviendas en alquiler

Para valorar el estado de conservación de los inmuebles disponibles para alquiler se han tenido en cuenta las casuísticas expuestas en el mercado de compraventa.

El porcentaje de inmuebles para alquilar considerados nuevos por su reciente construcción o total renovación (y, por ello, equiparables a una vivienda nueva), equivale al 50%. Un porcentaje muy alto respecto a las viviendas en venta, 9,5%, aunque matizable por el escaso número de oferta.

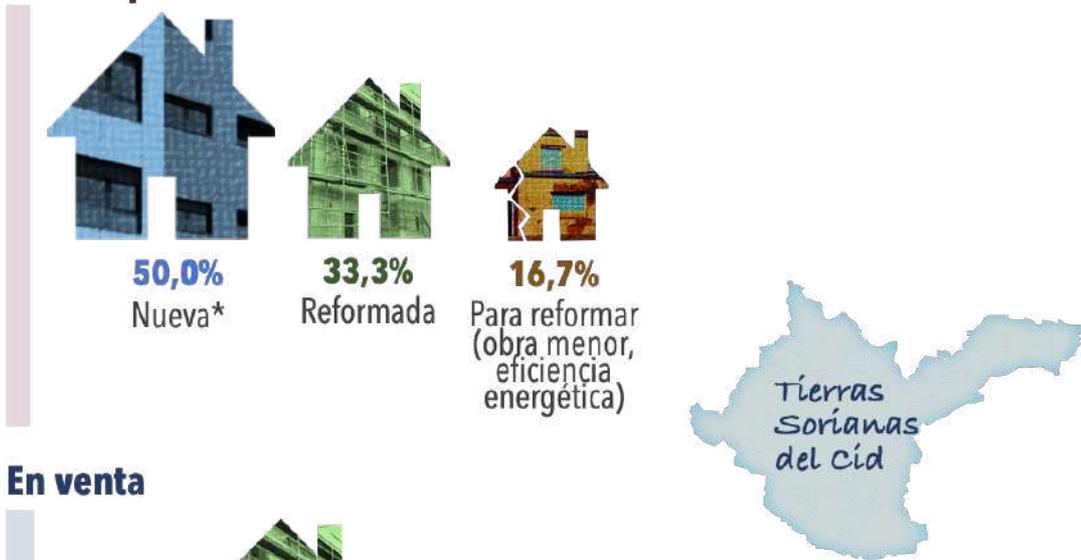
Las viviendas reformadas⁶ representan un tercio del total de alquileres ofertados. De forma agregada, nuevas y reformadas suman un 83,3%, es decir, ocho de cada diez son plenamente habitables. El resto, 16,7%, son viviendas que para mejorar su habitabilidad –y un uso prolongado todo el año– requieren acometer una reforma parcial u obra menor, particularmente incidiendo en su eficiencia energética (ventanas y sistema de calefacción) y la renovación de cocina y sanitarios. No se han detectado inmuebles que precisen una rehabilitación integral y, lógicamente, al destinarse al alquiler tampoco se encuentran situaciones de abandono, ruina y solar.

⁶ En términos de instalaciones (calefacción, electricidad, fontanería), eficiencia energética (ventanas nuevas) o renovación de suelos y cocina y sanitarios.

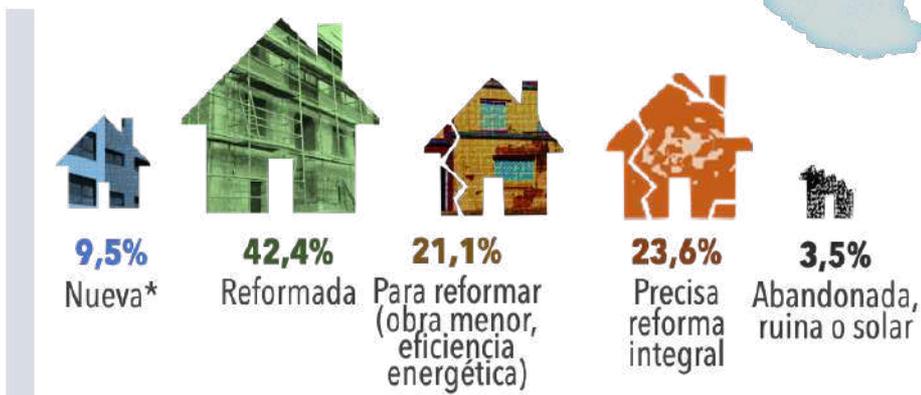


ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER

Para alquiler



En venta



*Vivienda totalmente renovada equiparable a una vivienda nueva.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

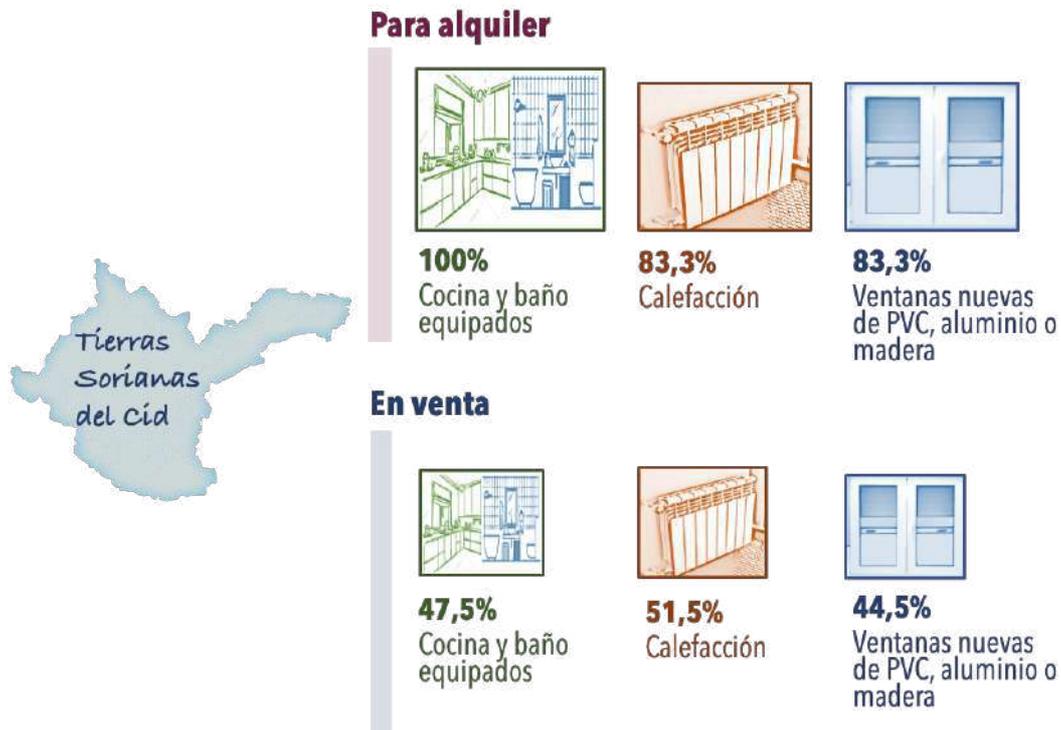


2.2.5 Indicadores de habitabilidad de las viviendas en alquiler

Para calcular los estándares de calidad y confort de las viviendas puestas en alquiler se han tenido en cuenta la información relativa a la cocina y baño/s, calefacción y ventanas. La apreciación cualitativa de las imágenes aportadas en los anuncios ha sido una metodología clave del análisis, cuyos principales resultados se resumen a continuación:

- El 100% de las viviendas están equipadas con cocina y baño/s, más del doble que en el caso de la oferta en venta.
- Se estima que el 83,3% de las viviendas cuentan con un sistema de calefacción, más de 30 puntos porcentuales que las viviendas en venta.
- De igual modo, el 83,3% contarían con ventanas nuevas (en PVC, aluminio o madera), casi el doble que las ventas.

EQUIPAMIENTOS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



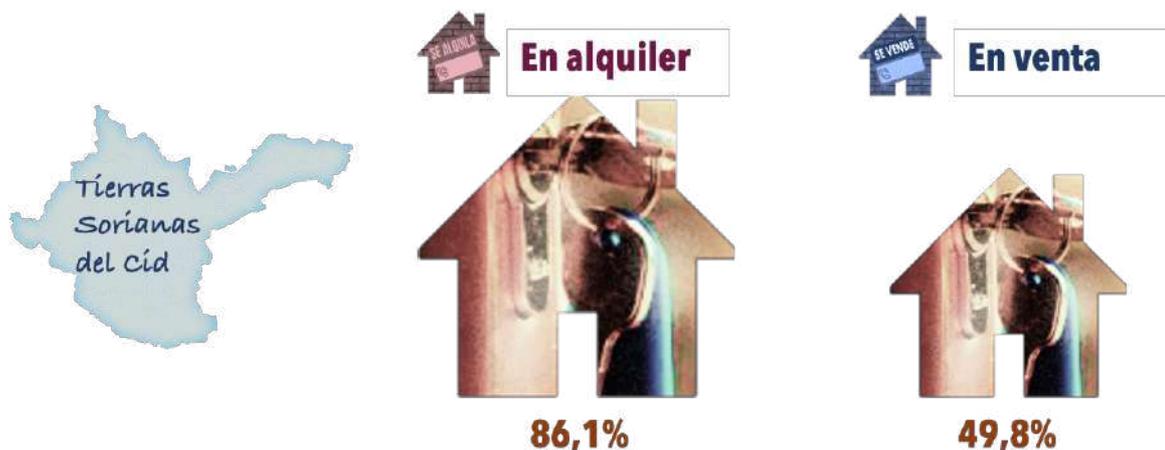
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



Teniendo en cuenta estos elementos de equipamiento básico, combinado con el análisis del estado de conservación, se ha confeccionado un índice sintético⁷ que permite estimar el porcentaje viviendas en alquiler que son aptas para entrar a vivir.

En total, se ha estimado que un 86,1% de la oferta para alquiler se considera apta para entrar a vivir, sin necesidad de acometer obras de reforma.

VIVIENDAS OFERTADAS EN ALQUILER PARA ENTRAR A VIVIR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

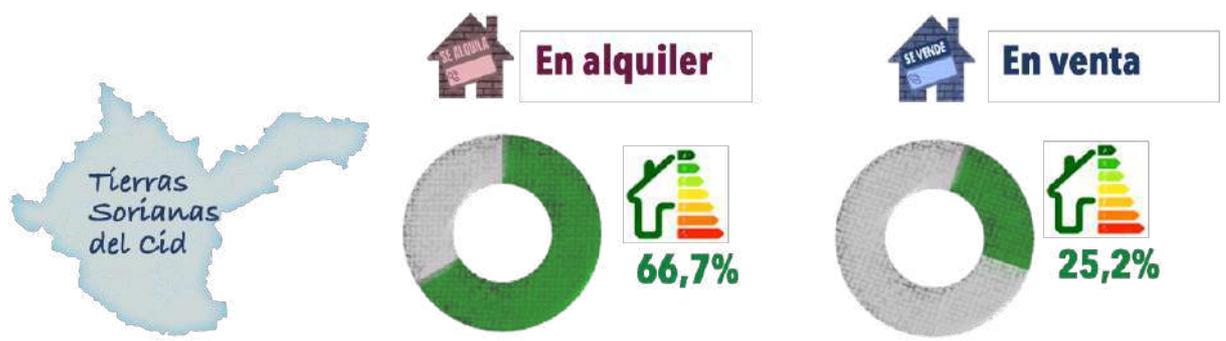
El certificado energético es obligatorio a la hora de alquilar una vivienda (Real Decreto 235/2013)⁸, a excepción de las que se vayan a reformar. Sin embargo, sólo el 66,7% de los anuncios confirman que la vivienda dispone de un certificado energético (CE). En consecuencia, un tercio de la oferta aún no cuenta con un CE, argumentando en la mayoría de los casos que está en trámites de conseguirlo.

⁷ Índice sintético Vivienda para entrar a vivir = $(\text{PROMEDIO}(\text{VN}+\text{VR}) * 50\%) + (\text{PROMEDIO}(\text{CB}+\text{CA}+\text{VN})) * 50\%$). Donde: VN vivienda nuevas, VR viviendas reformadas, CB cocina y baño/s equipados, CA calefacción y VN ventanas nuevas.

⁸ Desde junio de 2013, es obligatorio contar con un certificado energético de la vivienda si se pretende alquilar, en base a la normativa del Real Decreto 235/2013 que establece el procedimiento básico para la certificación energética de edificios. Específicamente, es necesario obtener el certificado energético de la vivienda antes de proceder a firmar el contrato de alquiler. En el Real Decreto 235/2013 de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas estipula una serie de sanciones, según el tipo de infracción leve (300 a 600 euros), media (601 a 1.000 euros), grave (1.001 a 6.000 euros). Una infracción grave es no incluir el certificado energético en el alquiler, aunque las sanciones no siempre se imponen (la Junta de Castilla y León es la administración encargada de velar por su cumplimiento).



PORCENTAJE DE VIVIENDA PARA ALQUILER CON CERTIFICADO ENERGÉTICO



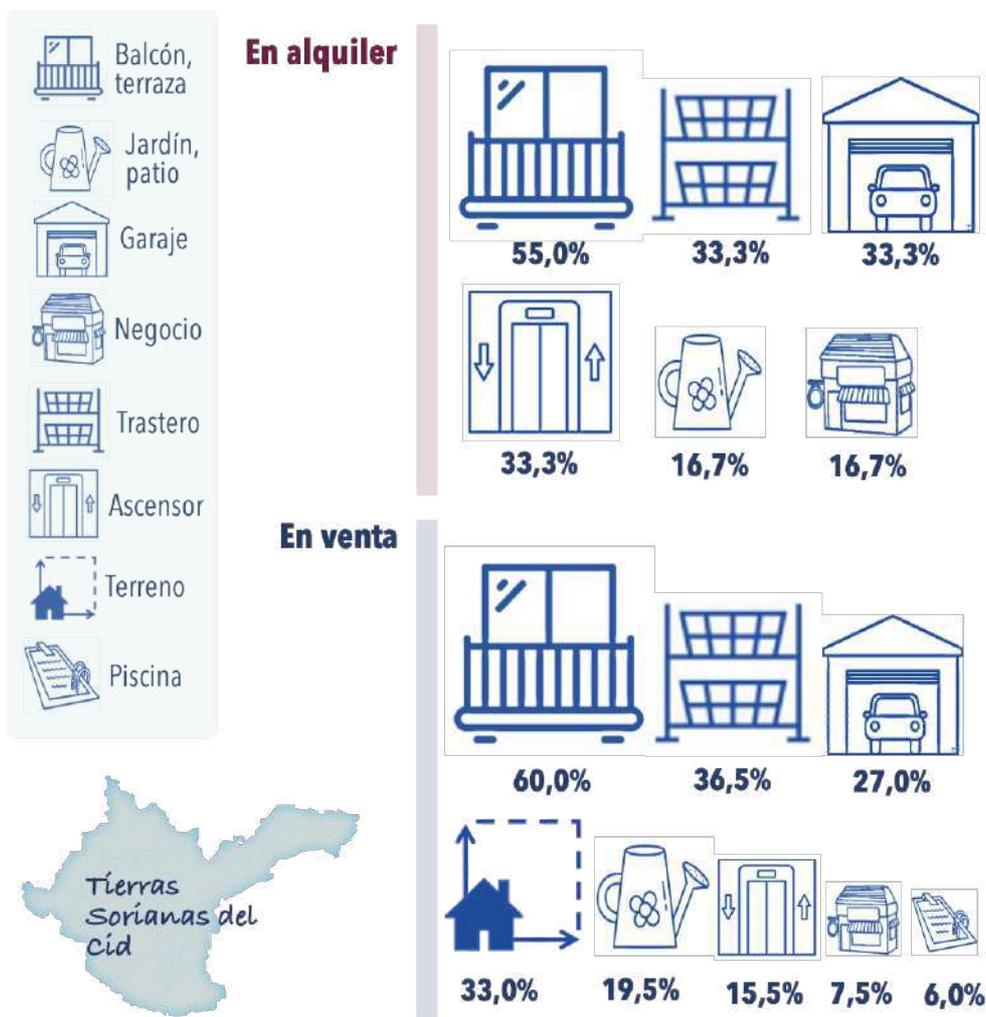
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (junio de 2024)



2.2.6 Elementos complementarios de la vivienda de interés para su alquiler

Todas las viviendas ofertadas en alquiler están amuebladas. Otros extras apuntados en las viviendas en alquiler son por este orden: balcón exterior o terraza (con 55% de los anuncios), seguido por trastero, plaza de garaje/aparcamiento y ascensor (los tres señalados por un tercio de los anuncios). A diferencia del mercado de las ventas, no se han encontrado inmuebles en alquiler con terrenos.

EXTRAS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



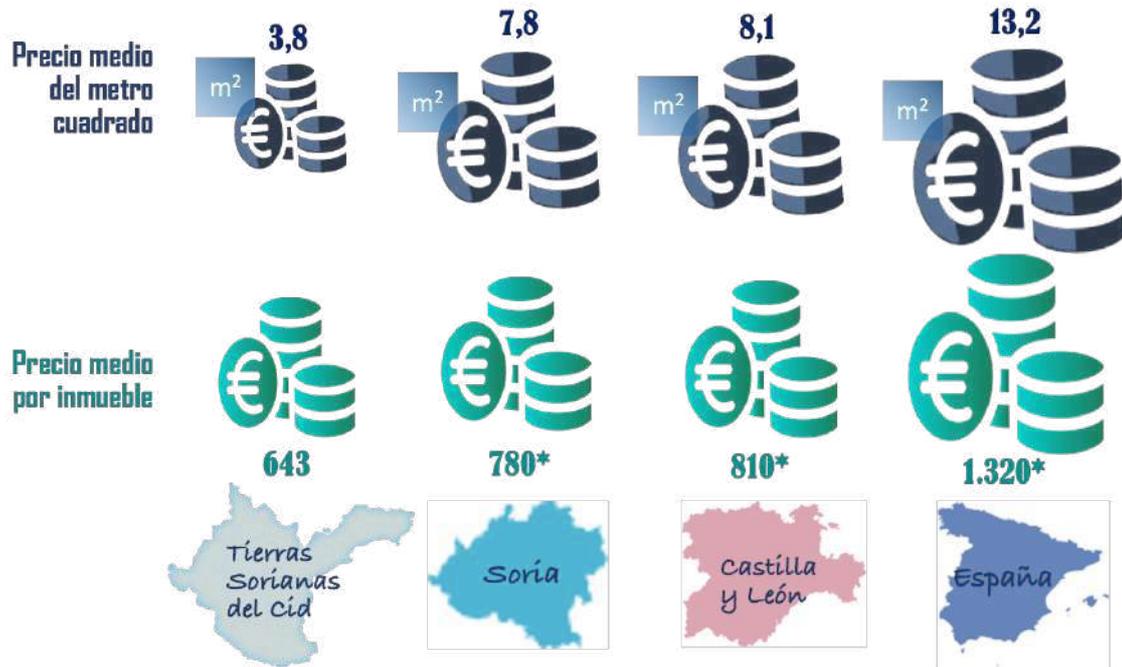
2.2.7 Precios de la vivienda en alquiler

El precio medio de los inmuebles en alquiler alcanza los 643 euros (mayo de 2024), lo que equivale a 3,8 euros por metro cuadrado. Los precios de Tierras del Cid son relativamente baratos en comparación con los referentes territoriales próximos de la provincia de Soria y Castilla y León (137 y 167 euros más caros, respectivamente) y es la mitad del precio medio de un alquiler en el país (1.320 euros). Las diferencias se acentúan al considerar el precio por metro cuadrado, cuatro veces más barato que la media nacional. El menor precio se explica por tratarse de un ámbito rural con una oferta online escasamente dinamizada (tan sólo 12 inmuebles), así como por contar con inmuebles de mayor tamaño (170 metros cuadrados de media, frente a los 100 en un alquiler estándar aplicado a los referentes territoriales de comparación). En este sentido, si el análisis se circunscribe a la oferta de pisos en alquiler, cuya media de superficie baja a 100 metros cuadrados, el precio medio del metro cuadrado asciende hasta los 6 euros, reduciéndose así la distancia con los valores medios provincial y regional.

Otro dato económico que se ha considerado en los alquileres es la fianza exigida. Atendiendo a los anuncios que estipulan la fianza, de media es de 2 meses y equivale a 1.450 euros por alquiler.



PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER: ANÁLISIS COMPARADO



*Calculado para una vivienda de 100 m² de superficie media

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)





Estudio del mercado de alquiler
y compraventa de vivienda
en tres territorios rurales

3 | Análisis de la oferta visible de vivienda en venta y alquiler: Gúdar-Javalambre y Maestrazgo (Teruel)







Contenidos

3.1 OFERTA VISIBLE DE VIVIENDA EN VENTA.....	8
3.1.1 PRESENTACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA EN VENTA	9
3.1.2 TIPOLOGÍAS DE VIVIENDAS EN VENTA	13
3.1.3 TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS EN VENTA.....	17
3.1.4 ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN VENTA.....	20
3.1.5 INDICADORES DE HABITABILIDAD DE LAS VIVIENDAS EN VENTA	25
3.1.6 ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS DE LA VIVIENDA DE INTERÉS PARA SU VENTA	29
3.1.7 PRECIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA.....	31
3.2 OFERTA VISIBLE DE VIVIENDA PARA ALQUILER.....	35
3.2.1 PRESENTACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA PARA ALQUILER.....	36
3.2.2 TIPOLOGÍAS DE VIVIENDAS PARA ALQUILER.....	40
3.2.3 TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	42
3.2.4 ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	43
3.2.5 INDICADORES DE HABITABILIDAD DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	45
3.2.6 ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS DE LA VIVIENDA DE INTERÉS PARA SU ALQUILER	48
3.2.7 PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ALQUILER	49



Introducción

El estudio recopila toda la oferta de vivienda disponible para comprar o alquiler en los portales online especializados de vivienda y en las inmobiliarias presentes en el territorio. Se trata de una fuente estadística de stock, recopilada en un momento concreto (en los meses de mayo y junio en los portales inmobiliarios online). La información se ha analizado de forma exhaustiva atendiendo a la localización geográfica de las viviendas, su caracterización (tamaño, estado de conservación y nivel de habitabilidad), elementos complementarios y precio.

Como en el resto del país, Idealista es el medio hegemónico en el mercado inmobiliario de Internet. Idealista, destaca tanto por el número de anuncios como por los datos referidos a las viviendas y recursos visuales (fotografías, planos, mapas de situación). Por el contrario, el resto de los portales tiene una presencia más reducida y con una información más deficiente (anuncios con menos datos complementados y frecuentemente sin fotografías que permita realizar una aproximación del estado y elementos de la vivienda). Por todo ello, el análisis de la caracterización de las viviendas se ha realizado básicamente a partir de la información de Idealista.

OFERTA DISPONIBLE

Portales Web	Inmobiliarias en la zona
	
	
	
	
	
	



Atendiendo a los datos recopilados en los meses de mayo y junio de 2024, en Gúdar-Javalambre y Maestrazgo se han contabilizado un total de 714 anuncios de vivienda en venta en los portales inmobiliarios digitales. Idealista es la principal plataforma elegida, con 414 anuncios (58%). La presencia del resto de portales con información inmobiliaria es menos significativa: en el segundo puesto aparece Milanuncios, con 89 anuncios.

La oferta disponible en alquiler es más reducida, 91 anuncios, siendo de nuevo Idealista el portal más relevante con 43 anuncios, 47,3% del total. Le sigue a gran distancia, Wallapop con 19 anuncios.

NÚMERO DE VIVIENDAS OFERTADAS EN LOS PORTALES WEB

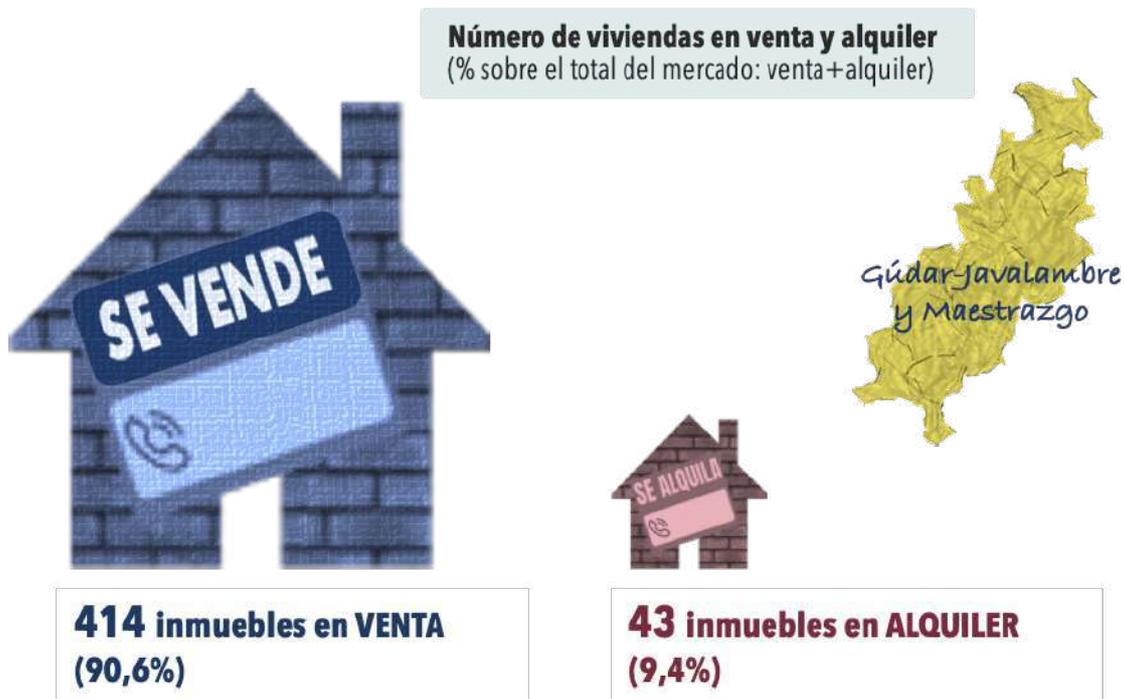
	Territorio AGUJAMA		Provincia Teruel	
	Venta	Alquiler	Venta	Alquiler
Idealista	414	43	1.760	134
Fotocasa	65	17	993	64
Wallapop	72	19	163	40
Milanuncios	89	11	162	54
Pisos.com	73	1	283	7
Servihabitat	1		8	
TOTAL	714	91	3.369	299

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web (búsquedas realizadas en los meses de mayo y junio de 2024)

Tomando como referencia los anuncios de Idealista, el territorio de Agujama representa el 23,5% de las viviendas en venta y el 32,1% de los alquileres de la provincia de Teruel, por encima de su peso en el parque de viviendas provincial (15,1%). A pesar de su peso relativo, la proporción de alquileres es reducida: tan sólo un 9,4% del mercado residencial online de Idealista, una ratio de apenas 1 alquiler por cada 10 viviendas en venta.



DISTRIBUCIÓN DE LA OFERTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

En cuanto a la oferta disponible proporcionada por las cinco principales inmobiliarias presentes en la zona, asciende a 162 anuncios en venta y tan sólo 11 en alquiler. La mayoría de estos anuncios se publicitan en los portales digitales (preferentemente Idealista).

NÚMERO DE VIVIENDAS OFERTADAS EN INMOBILIARIAS DE LA ZONA

	Para comprar	Para alquiler
Sector Rural	56	
Mundo Rural	48	7
RM Inmobiliaria	36	1
Marengo	12	
Dfincas	10	3
TOTAL	162	11

Fuente: Elaboración propia a partir de datos recabados en junio de 2024



A continuación, se exponen los principales criterios seguidos en el análisis de la oferta de compraventa y alquiler:

- Profesionalización de la oferta: identificar si el anunciante es un particular o un agente inmobiliario.
- Tipologías: vivienda nueva/segunda mano, pisos en edificios, plurifamiliares, unifamiliar tradicional o casa de pueblo, unifamiliar en adosados y chalés independientes, vivienda y negocio, finca rústica.
- Tamaño: superficie, número de habitaciones y baños.
- Estado de conservación: nueva, reformada, necesita una pequeña reforma, para rehabilitar de forma integral, abandonada, ruina o solar. Valoración de las imágenes aportadas en los anuncios.
- Antigüedad o año de construcción.
- Indicadores de habitabilidad: cocina y baño equipados, sistema de calefacción, certificado energético (consumo, emisiones y etiqueta).
- Catalogación para "entrar a vivir", en función de la síntesis de estado de conservación e indicadores de habitabilidad.
- Elementos complementarios de interés para los compradores/arrendadores: disponibilidad de terraza o balcón, trastero, garaje o aparcamiento, jardín o patio, parcela o terreno, espacio de negocio o bajo comercial.
- Precio de la vivienda: total y por metro cuadrado.

En el diagnóstico del mercado residencial visible se ha tenido en cuenta la especificidad territorial de las dos zonas, Gúdar-Javalambre y Maestrazgo, así como las diferencias según el tamaño de población (municipios de más de 500 habitantes versus municipios menores de 500 habitantes) y la especialización turística-residencial de algunos municipios intensamente vinculados a las estaciones de esquí.

ÁMBITOS TERRITORIALES DE ANÁLISIS DE LA OFERTA RESIDENCIAL

Tipologías	Gúdar-Javalambre	Maestrazgo
Municipios > 500 habitantes	Manzanera, Mora de Rubielos, Mosqueruela, Rubielos de Mora, Sarrión	Cantavieja, Castellote
Municipios < 500 habitantes	Abejuela, Albentosa, Arcos de las Salinas, Cabra de Mora, Castellar (El), Formiche Alto, Fuentes de Rubielos, Gúdar, Linares de Mora, Noguerauelas, Olba, Puebla de Valverde (La), Puertomingalvo, San Agustín, Torrijas, Valbona	Allepuz, Bordón, Cañada de Benatanduz, Cuba (La), Fortanete, Iglesuela del Cid (La), Mirambel, Miravete de la Sierra, Molinos, Pitarque, Tronchón, Villarluengo, Villaroya de los Pinares
Municipios estaciones de esquí	Alcalá de la Selva, Camarena de la Sierra, Valdelinares	

3.1 Oferta visible de vivienda en venta





3.1.1 Presentación de la oferta inmobiliaria en venta

La oferta de viviendas en venta disponible en los portales online se polariza en cuatro municipios por este orden: Alcalá de la Selva, Mora de Rubielos, Rubielos de Mora y Manzanera, que en conjunto contabilizaron 215 anuncios publicados en Idealistas, el 45,4% de todo el territorio de Agujama. Un peso significativamente superior al porcentaje que representan en términos de población, 28,2%. Es decir, el resto del territorio, con 35 municipios (71,8% de la población y 67,9% de las viviendas), tan sólo representa un 54,6% de la oferta online.

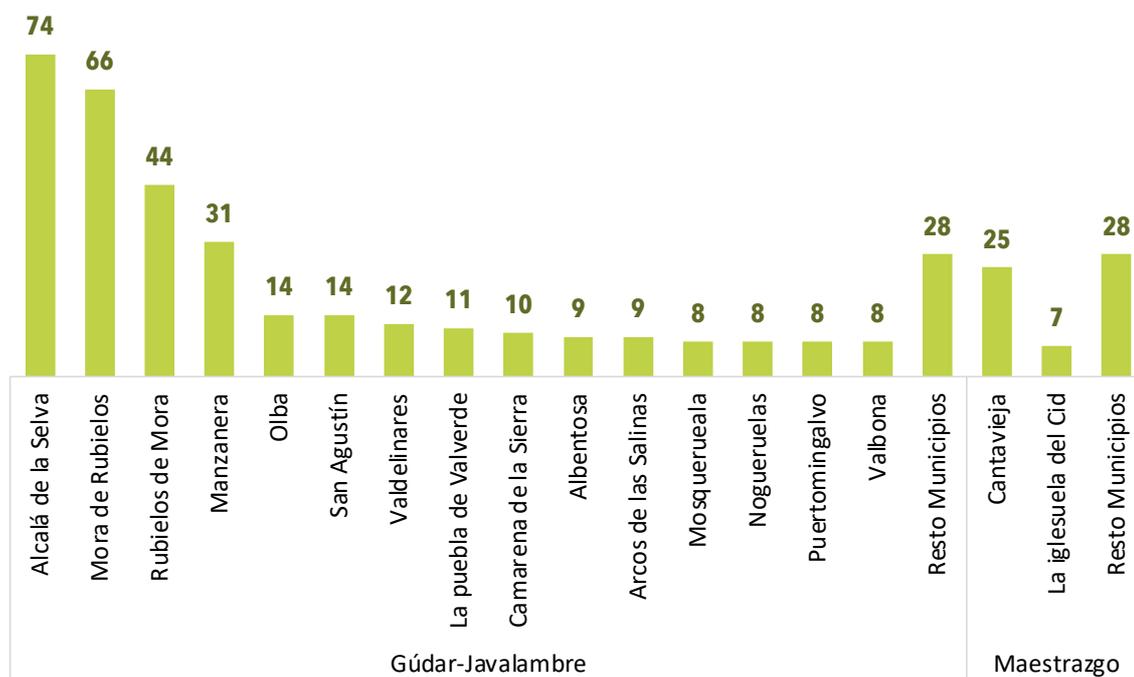
Alcalá de la Selva destaca particularmente, con 74 anuncios, 15,6% del total de los anuncios, claramente por encima de su participación en el parque de viviendas y de su peso demográfico (9,4% y 3,3%, respectivamente). Dicho protagonismo se explica por la especialización turística asociada a la estación de esquí de Valdelinares: referente del turismo blanco para la Comunidad Valenciana y escenario del boom inmobiliario de las urbanizaciones surgidas en la primera década del siglo XXI.

La importancia de los otros tres municipios que encabezan el ranking, Mora de Rubielos, Rubielos de Mora y Manzanera, se deriva de su función como cabeceras y subcabeceras comarcales, tamaño de población (los tres superan el umbral de los 500 habitantes) y el desarrollo turístico ligado al patrimonio histórico-arquitectónico y la proximidad de las estaciones de esquí de Valdelinares y Javalambre. En conjunto suman el 29,7% de la oferta de viviendas en venta en Idealista, superior a su participación en el parque de viviendas (22,8%) y población (25%).

Los cuatro municipios mencionados se localizan en Gúdar-Javalambre. De hecho, este territorio concentra el 85,5% de la oferta online de la demarcación territorial de Agujama, por tan sólo un 14,5% del Maestrazgo.



RANKING MUNICIPAL EN LA OFERTA DE VIVIENDAS EN VENTA EN EL PORTAL DE IDEALISTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

Asimismo, la distribución de la oferta online de viviendas en venta permite diferenciar tres patrones:

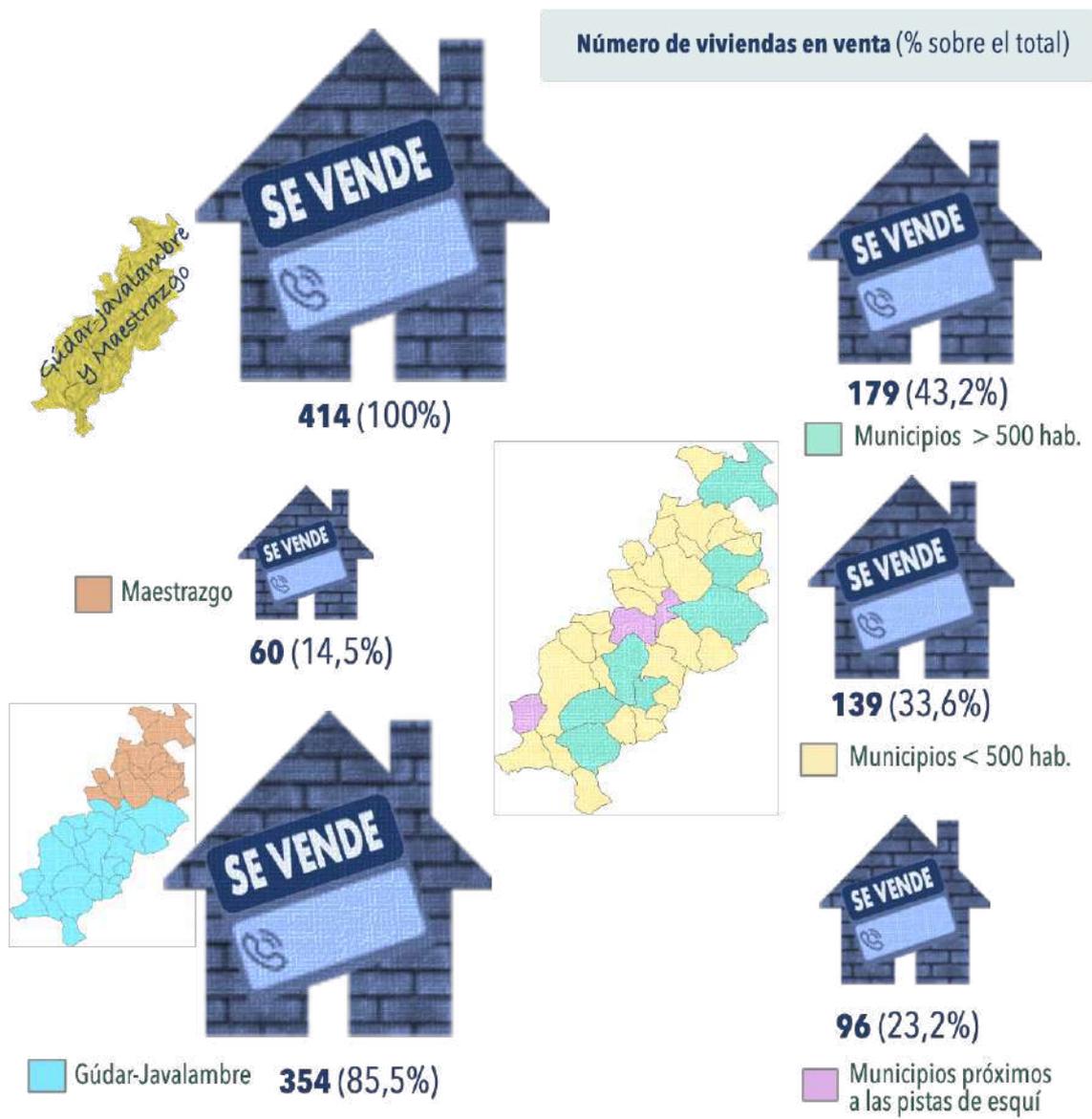
- Los siete municipios con más de 500 habitantes¹ concentran el 43,2% de la oferta.
- Los tres municipios más vinculados a las estaciones de esquí (además de Alcalá de la Selva, Valdelinares y Camarena de la Sierra) representan el 23,2%.
- Los veinte y nueve municipios restantes de menos de 500 habitantes tan sólo suman un 33,6%, y tres de ellos² sin oferta visible en el momento que se realizó el levantamiento de datos.

¹Cantavieja, Castellote, Manzanera, Mora de Rubielos, Mosqueruela, Rubielos de Mora y Sarrión. Todos se localizan en el territorio de Gúdar-Javalambre, a excepción de Cantavieja y Castellote en Maestrazgo.

²Cañada de Benatanduz, La Cuba y Villarroja de los Pinares, los tres situados en el Maestrazgo.



DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS VIVIENDAS EN VENTA

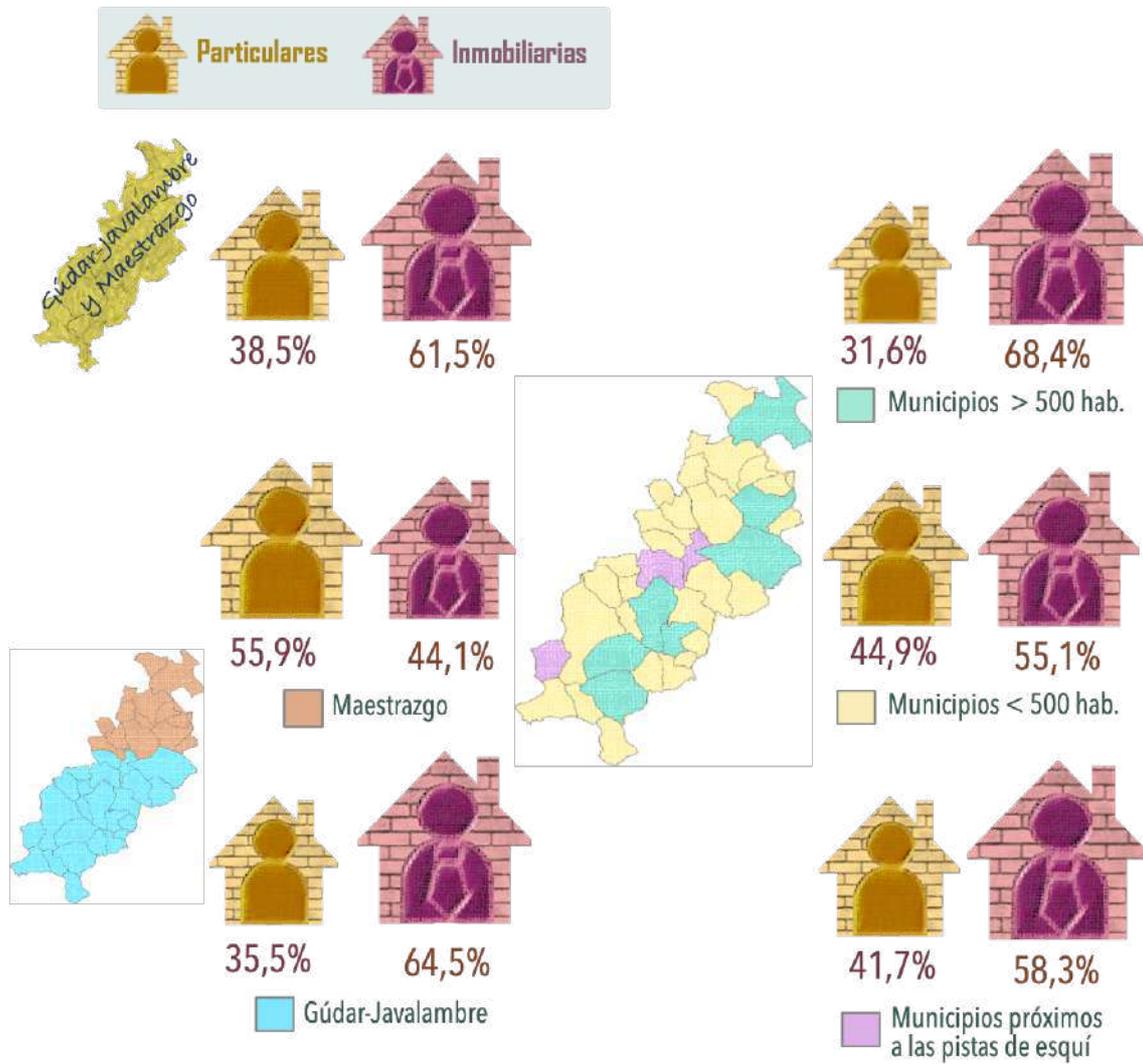


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

En cuanto al tipo de anunciante, seis de cada diez están publicados por inmobiliarias (61,5%, frente a un 38,5% de anuncios de particulares). Esta ratio disminuye en los municipios pequeños de menos de 500 habitantes, 55,1%, y en el territorio de Maestrazgo, 55,9%. Lo que denota un mayor interés de los agentes inmobiliarios profesionalizados en los municipios de mayor tamaño (68,4%) o por el territorio de Gúdar-Javalambre (64,5%).



VENTA DE VIVIENDAS SEGÚN ANUNCIANTE



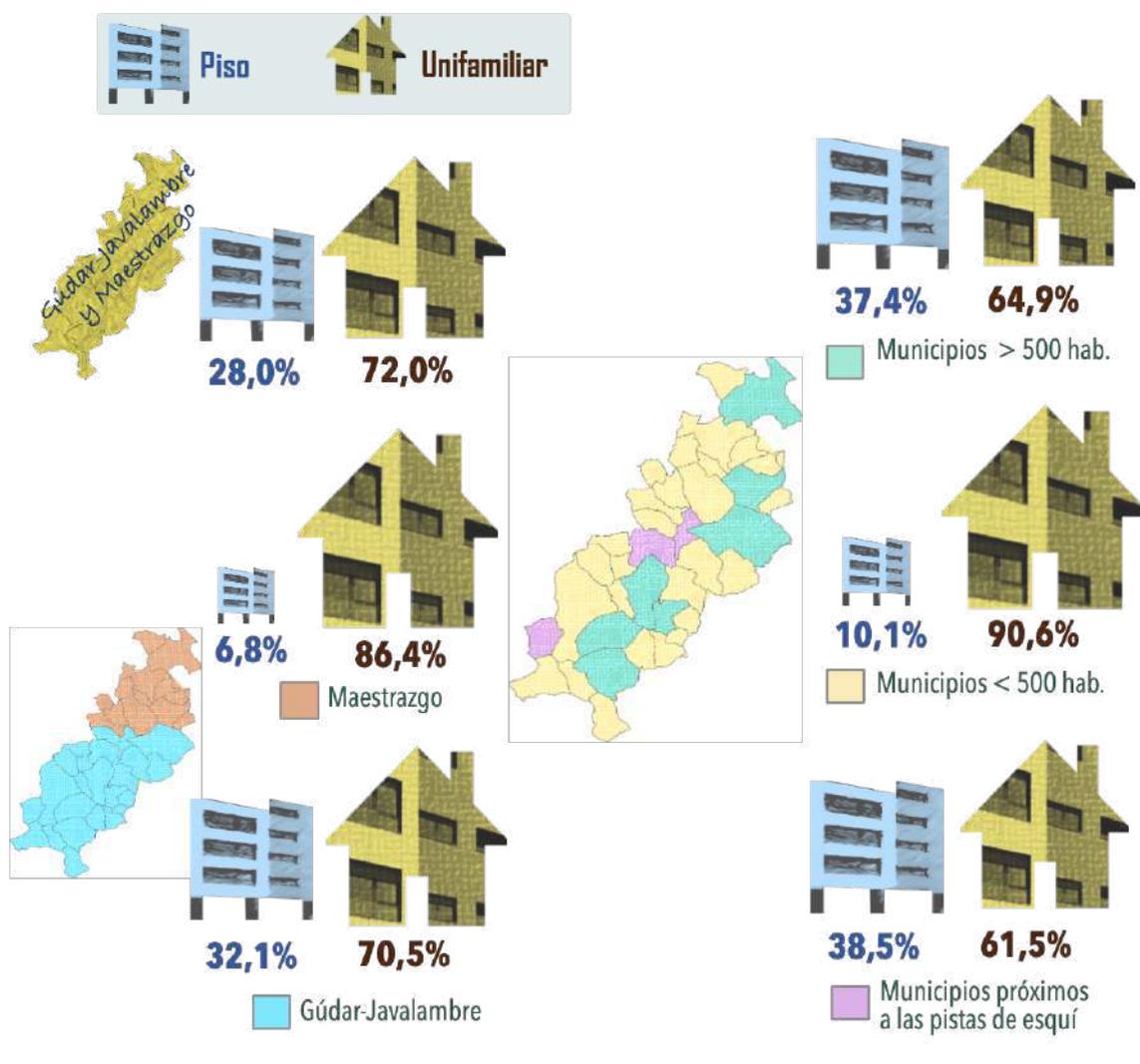
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)



3.1.2 Tipologías de viviendas en venta

La mayoría de las viviendas en venta son unifamiliares, 72%. Este dato es coherente con el protagonismo de esta tipología residencial en el medio rural. No obstante, al considerar los municipios de más de 500 habitantes o los más vinculados a las estaciones de esquí, la oferta de pisos en edificios plurifamiliares se incrementa significativamente: 37,4% y 38,5%, respectivamente. En el sentido contrario, la oferta de pisos de los municipios pequeños –y más rurales– se reduce a un 10,1%. En clave territorial se aprecia el contraste entre el 32,1% de los pisos en Gúdar-Javalambre, por tan sólo un 6,8% en Maestrazgo.

VENTA DE VIVIENDAS: PISOS Y UNIFAMILIAR

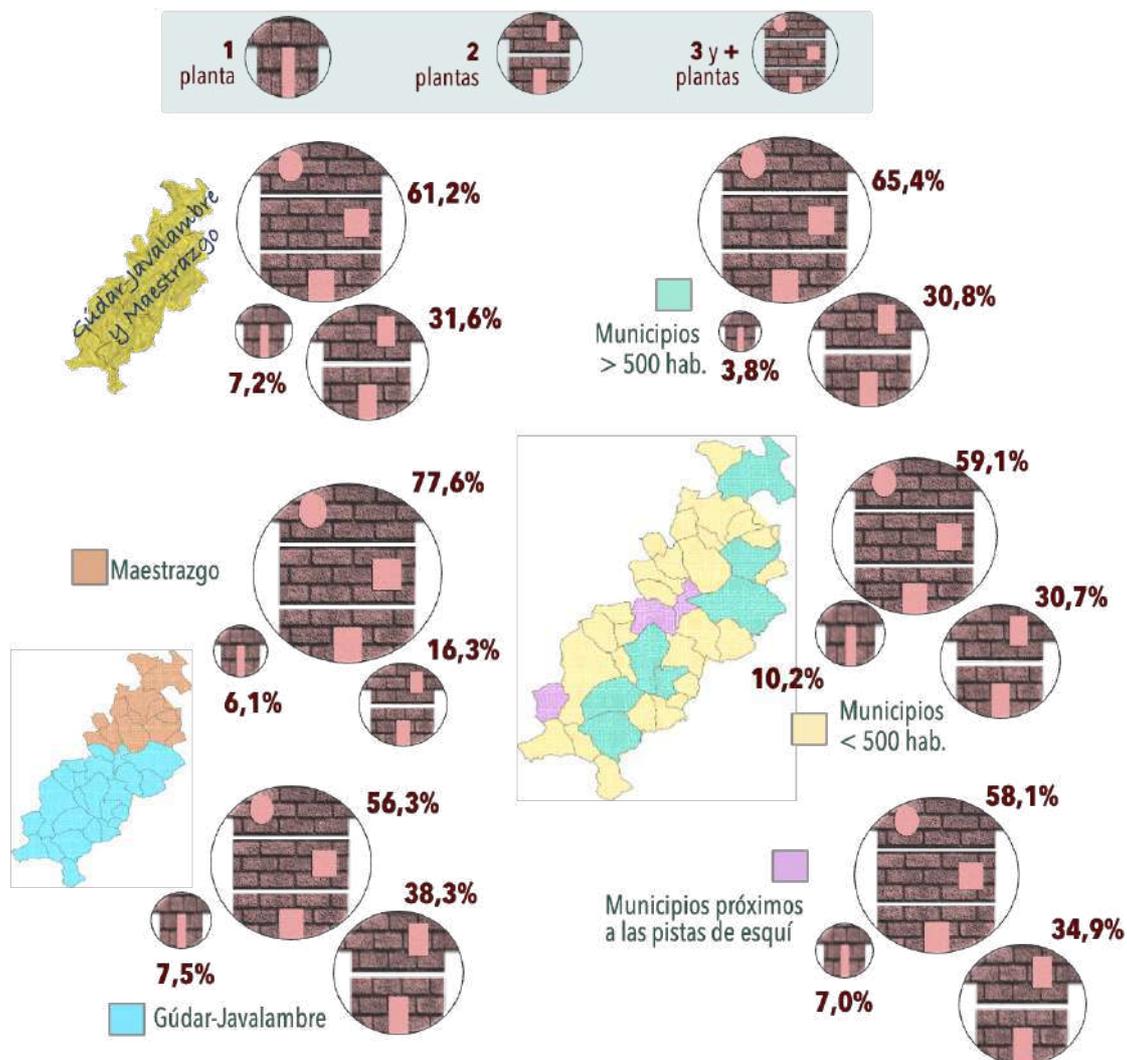


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)



Predominan los inmuebles de 3 y más plantas, con un 61,2% de las viviendas en venta, seguido de los de 2 plantas, 31,6%, y, por último, de planta única con un 7,2%. El protagonismo de los edificios de más plantas aumenta en los municipios de mayor tamaño hasta el 65,4% y en el territorio de Maestrazgo, 77,6%.

NÚMERO DE PLANTAS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA

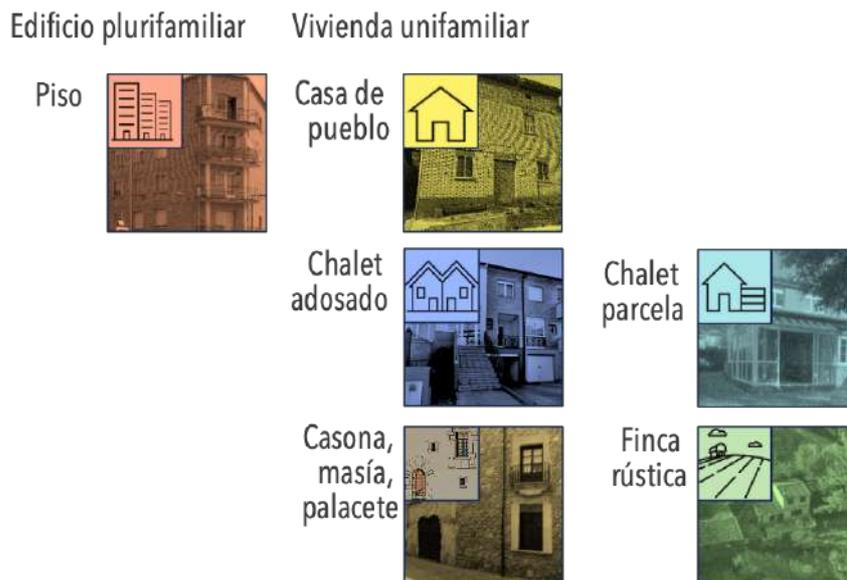


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

Más allá de las tipologías clásicas de pisos y vivienda unifamiliar, el parque residencial de Gúdar-Javalambre y Maestrazgo se caracteriza por su diversidad o heterogeneidad. En el siguiente cuadro, se han distinguido seis tipos de inmuebles residenciales hallados en el mercado online (a través del análisis de los datos e imágenes reportadas en los anuncios).



TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA/INMUEBLE EN VENTA



Fuente: Elaboración propia

La casa típica de pueblo es el formato más representativo, 41% de toda la oferta del ámbito territorial de Agujama en venta. Es importante resaltar que muchas veces los anuncios presentan como chalés individuales casas ubicadas en los cascos tradicionales de los núcleos de población compactos, es decir, construcciones tradicionales separadas por medianeras. Pero la comprobación de las fotografías aportadas, junto a su plano de situación, han permitido su correcta clasificación. La preponderancia de las casas de pueblo aumenta en los municipios pequeños, 54,7%, y en la zona de Maestrazgo, 54,5%, en consonancia con su paisaje residencial más tradicional. A la inversa, el porcentaje de casa tradicional de pueblo disminuye hasta el 20,8% en los municipios vinculados a las estaciones de esquí, donde es ampliamente superado por el porcentaje de los pisos, 38,5%. En el grupo de municipios de mayor tamaño el peso de ambas tipologías es similar: 41,1% casas de pueblo y 37,4% pisos.

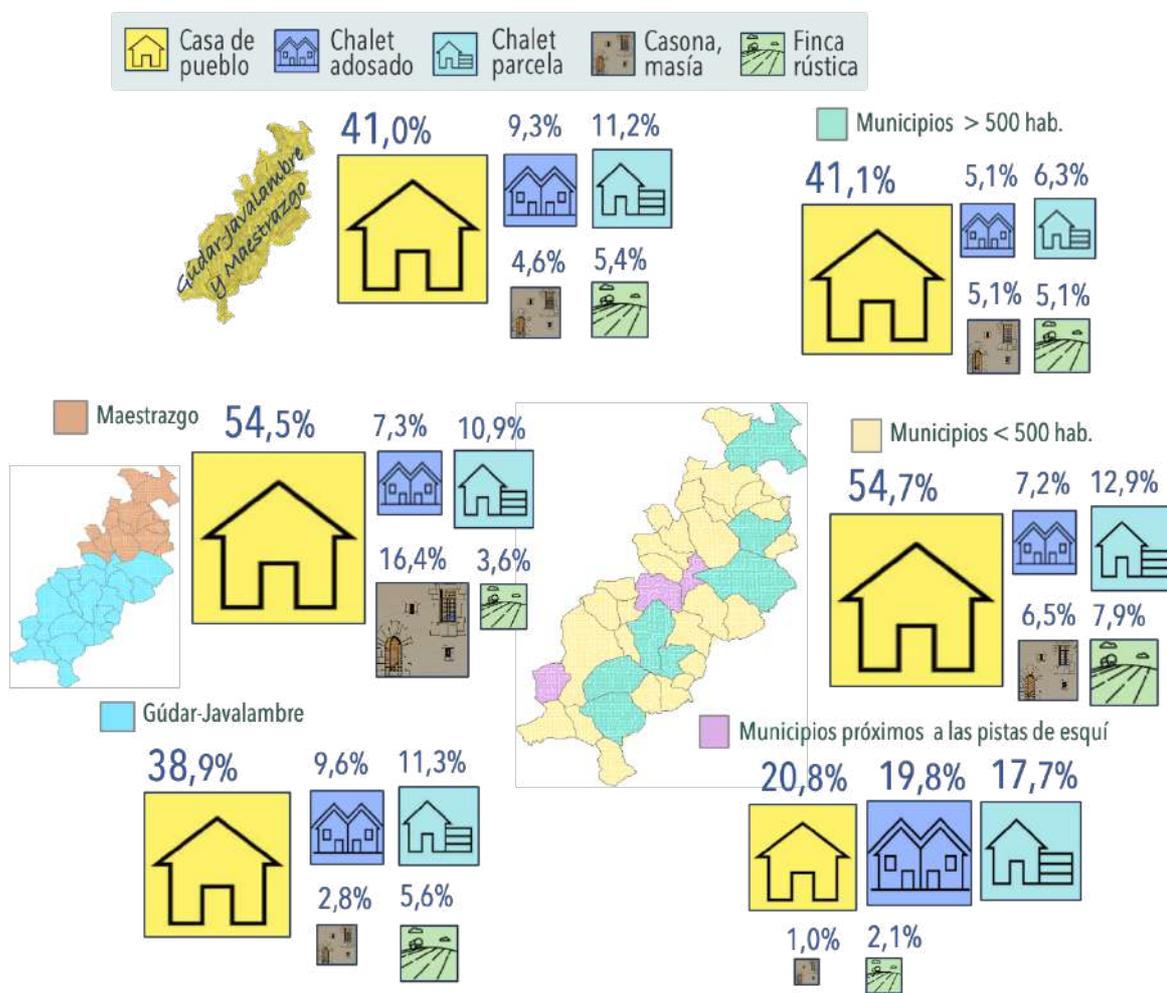
Una quinta parte de la oferta (20,5%) se corresponde con los chalés pareados o en parcelas individuales. La proporción de chales se eleva al 37,5% en los municipios vinculados a las estaciones de esquí, y un 76% si sumamos los pisos, lo que refleja la preponderancia de tipologías más modernas orientadas a la demanda turístico-residencial. Otro resultado del estudio es que la oferta de chalés es más alta en los municipios pequeños que en los grandes (20,1% y 11,4%, respectivamente), en gran medida, por el destacado porcentaje de los chalés en parcelas individuales en el territorio de Gúdar-Javalambre (16,3%) en los municipios de menos de 500 habitantes.



No obstante, si se considera de manera agregada los pisos y chalés, en el grupo de municipios más grandes alcanza casi la mitad de todos los inmuebles en venta (48,9%), en consonancia un perfil residencial de tipologías más modernas o con mayor influjo urbano (tanto en las formas constructivas como el origen de los demandantes). En los municipios pequeños, esta agregación baja al 30,3%

El resto de las tipologías tiene un peso reducido, pero su misma presencia denota las peculiaridades rurales de la oferta residencial. Las viviendas en fincas rústicas suponen un 5,4% de media en el conjunto del territorio de Agujama, con mayor presencia en los municipios pequeños (7,9%) que en los de mayor tamaño (5,1%). Las casonas, palacetes, masías u otro tipo de inmuebles de grandes dimensiones (por encima de los 400 metros cuadrados de superficie construida) representan un 4,6%, proporción que sube al 16,4% en el caso del Maestrazgo (donde las masías son más representativas), frente al 2,8% en Gúdar-Javalambre.

VIVIENDA UNIFAMILIARES EN VENTA POR TIPOLOGÍAS Y ÁMBITOS TERRITORIALES
% sobre total de viviendas



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)



3.1.3 Tamaño de las viviendas en venta

El tamaño medio de la vivienda en venta alcanza los 239 metros cuadrados, 139 más que la superficie media del parque del Censo de 2021. Esta sensible diferencia se explica en parte porque las viviendas principales del Censo suelen ser de menor tamaño que las viviendas secundarias y se ofertan menos en el mercado. Pero también hay que señalar otros factores, como es la demanda inmobiliaria de inmuebles unifamiliares en de mayor tamaño en el mercado rural.

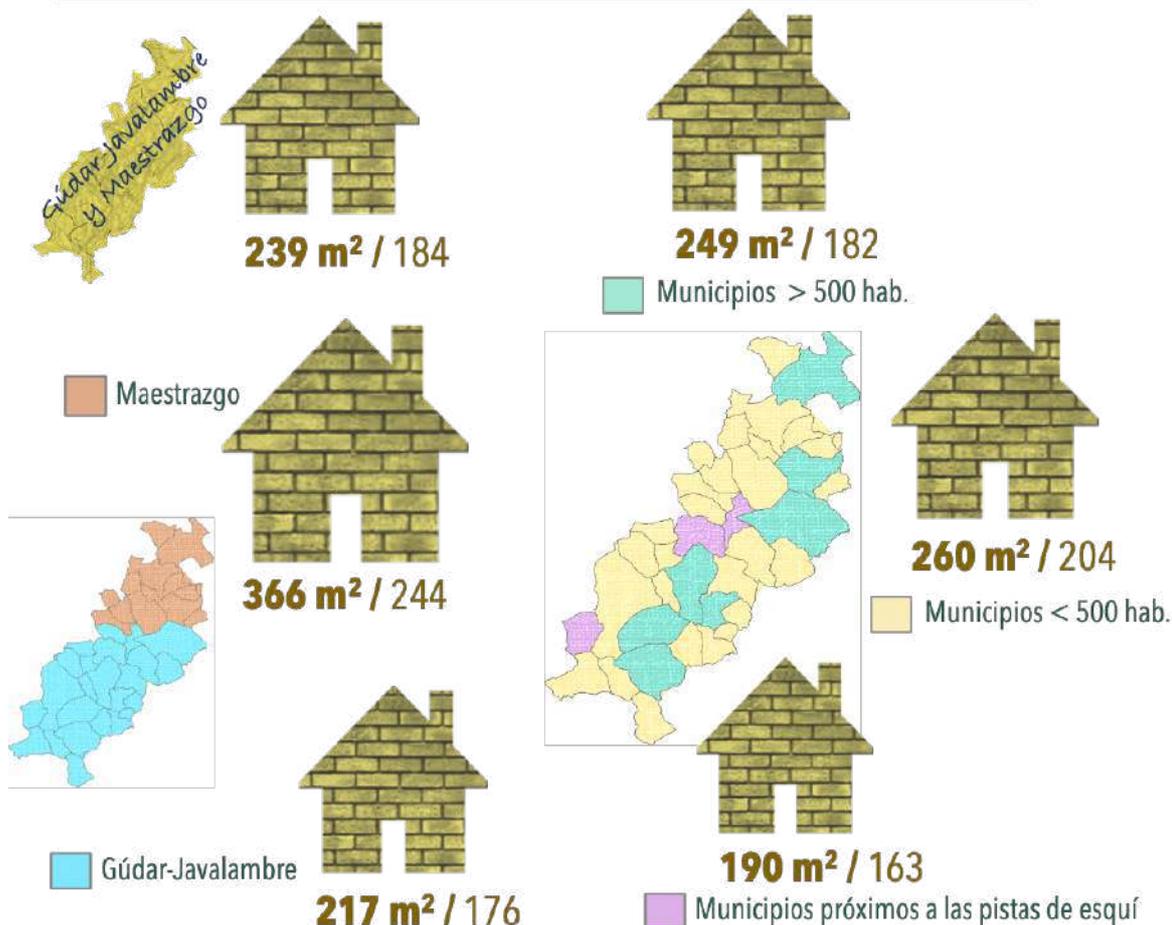
La superficie media aumenta a 249 metros cuadrados en los municipios de mayor tamaño y aún más en los de menor tamaño, 260. Mientras que en los municipios vinculados a las estaciones de esquí el tamaño disminuye a 190 metros cuadrados, acorde a la mayor relevancia de los pisos y apartamentos.

La superficie media es especialmente elevada en el Maestrazgo, 366 metros cuadrados de media, por efecto del papel destacado que alcanzan aquí las construcciones de mayor tamaño (empezando por las masías). En el sentido contrario disminuye a 217 en Gúdar-Javalambre, por la mayor presencia de pisos y menos relevancia de las construcciones grandes.



TAMAÑO DE LA VIVIENDA EN VENTA

Superficie media total viviendas / Superficie media excluidas casonas, masías y fincas

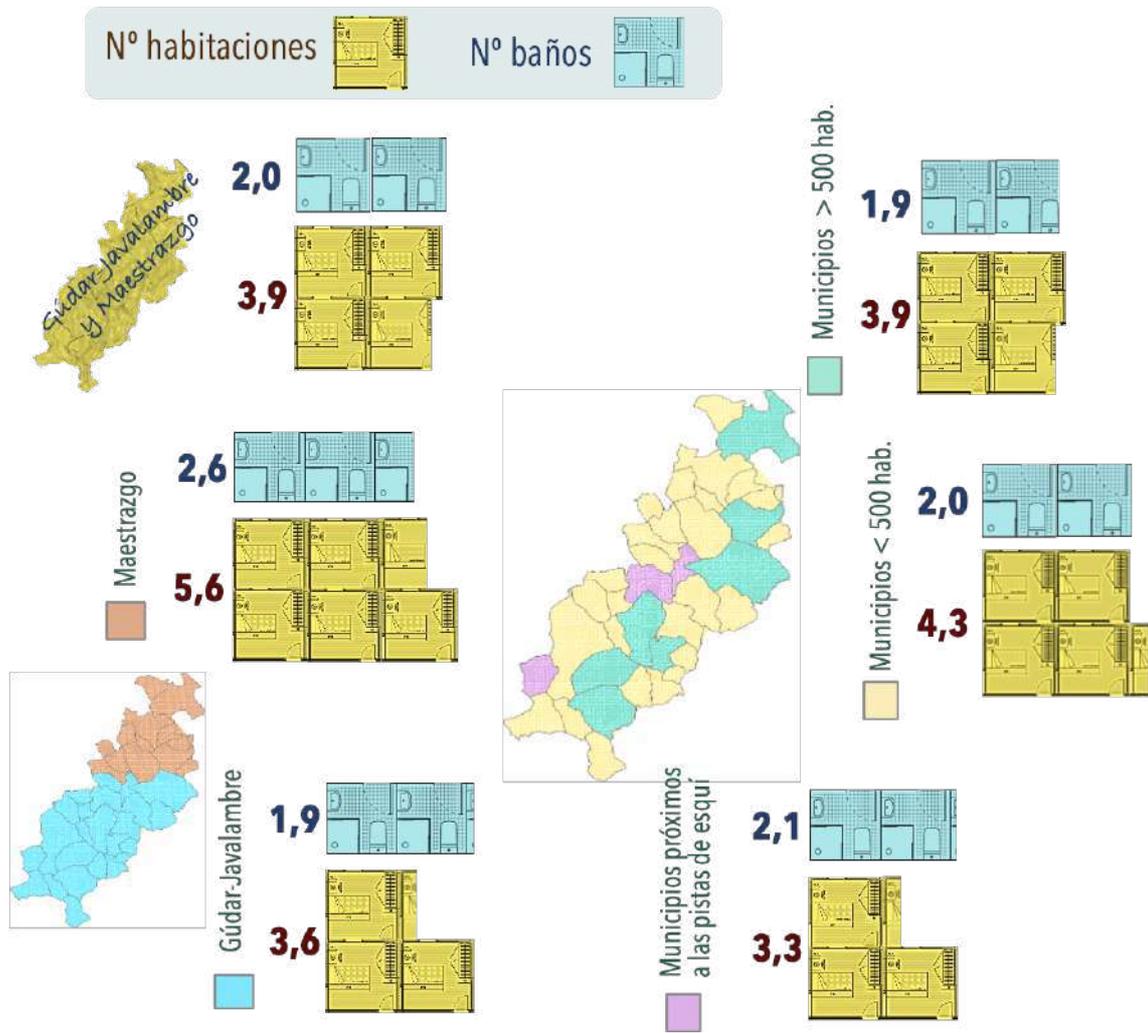


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

La especialización en formatos grandes se traduce en el elevado número de habitaciones y baños por vivienda en venta en Maestrazgo: 5,6 y 2,6 unidades, respectivamente (por 3,6 y 1,9 en Gúdar-Javalambre). Asimismo, en los municipios de más de 500 habitantes o los vinculados a las estaciones de esquí la vivienda en venta prototipo tiene menos habitaciones y baños que en los municipios por debajo de los 500 habitantes.



TAMAÑO DE LA VIVIENDA EN VENTA SEGÚN LA MEDIA DE HABITACIONES Y BAÑOS



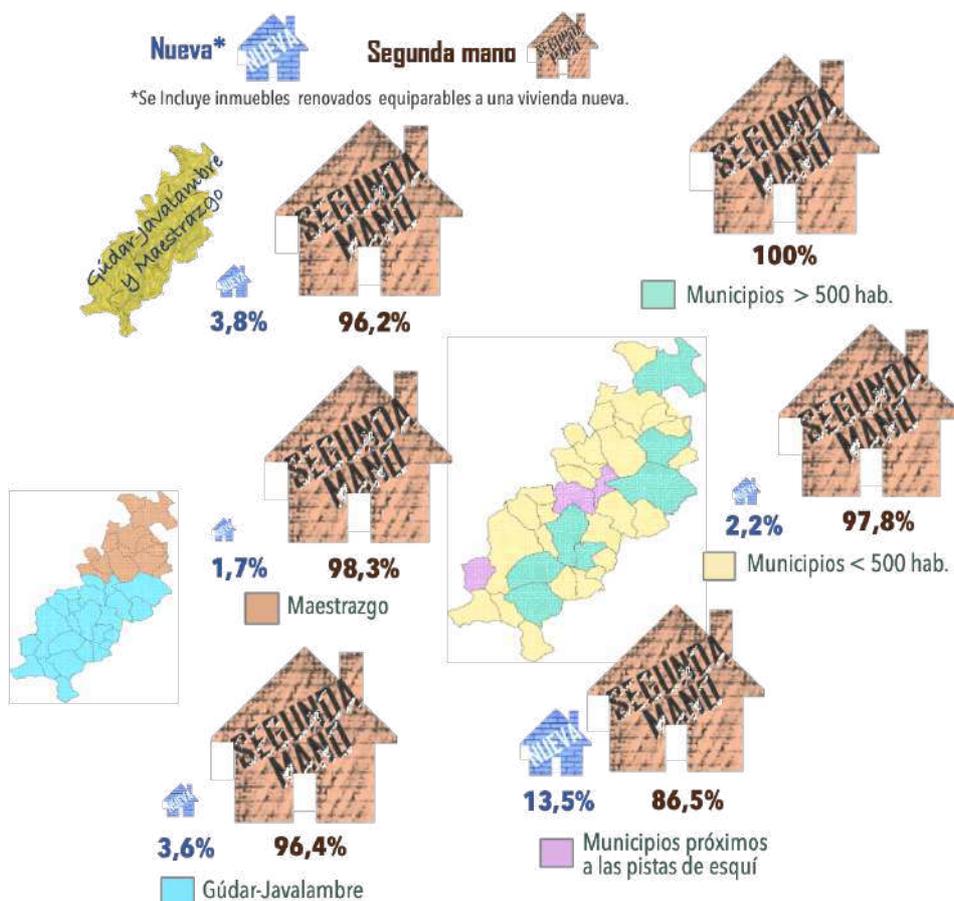
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)



3.1.4 Estado de conservación de las viviendas en venta

En sentido estricto, a excepción de un caso en Alcalá de Selva³, en el momento del levantamiento de datos no se encontraron anuncios de viviendas en venta de promoción nueva, es decir, toda la oferta se corresponde con viviendas de segunda mano. No obstante, se ha considerado como nuevas aquellas recientemente construidas o totalmente renovadas y, por ello, equiparables a una vivienda nueva, aunque su presencia se reduce al 3,8%. Este porcentaje sube significativamente en los municipios vinculados a las estaciones de esquí, 13,5%. De hecho, el 80% de las mismas se localizan en Alcalá de la Selva, en consonancia con el papel destacado de las urbanizaciones construidas durante la primera década del siglo XXI en este municipio.

VENTA DE VIVIENDA NUEVA Y USADA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

³ La empresa valenciana Vega Homes 2020 SL promueve la construcción de un edificio de nueva planta, que albergará cuatro pisos y dúplex de 2 o 3 habitaciones. La entrega está prevista en el primer trimestre de 2025.



A continuación, se ha realizado un análisis aproximado del nivel de conservación de las viviendas distinguiendo cinco categorías, en base a la información de datos e imágenes aportados en los anuncios.

Las viviendas que han experimentado algún tipo de reforma, en términos de instalaciones (calefacción, electricidad, fontanería), eficiencia energética (ventanas nuevas) o renovación de suelos y cocina y sanitarios, constituyen la categoría más representativa, 56,8%. Viviendas nuevas y reformadas suman un 60,6%, o lo que es lo mismo seis de cada diez viviendas en venta son aptas para entrar a vivir. No obstante, las diferencias territoriales son apreciables, ya que en los municipios de mayor tamaño las viviendas reformadas representan el 59% (58,4% si se agregan las nuevas), doce puntos porcentuales más que en los municipios pequeños, 47,1%. Las viviendas reformadas alcanzan el máximo porcentaje en los municipios vinculados a las estaciones de esquí, 67,4% (80,9% si añadimos las consideradas en estado nuevo). No se aprecian diferencias significativas entre Gúdar-Javalambre y Maestrazgo, ya que ambos territorios el porcentaje de viviendas reformadas ronda el 57%.

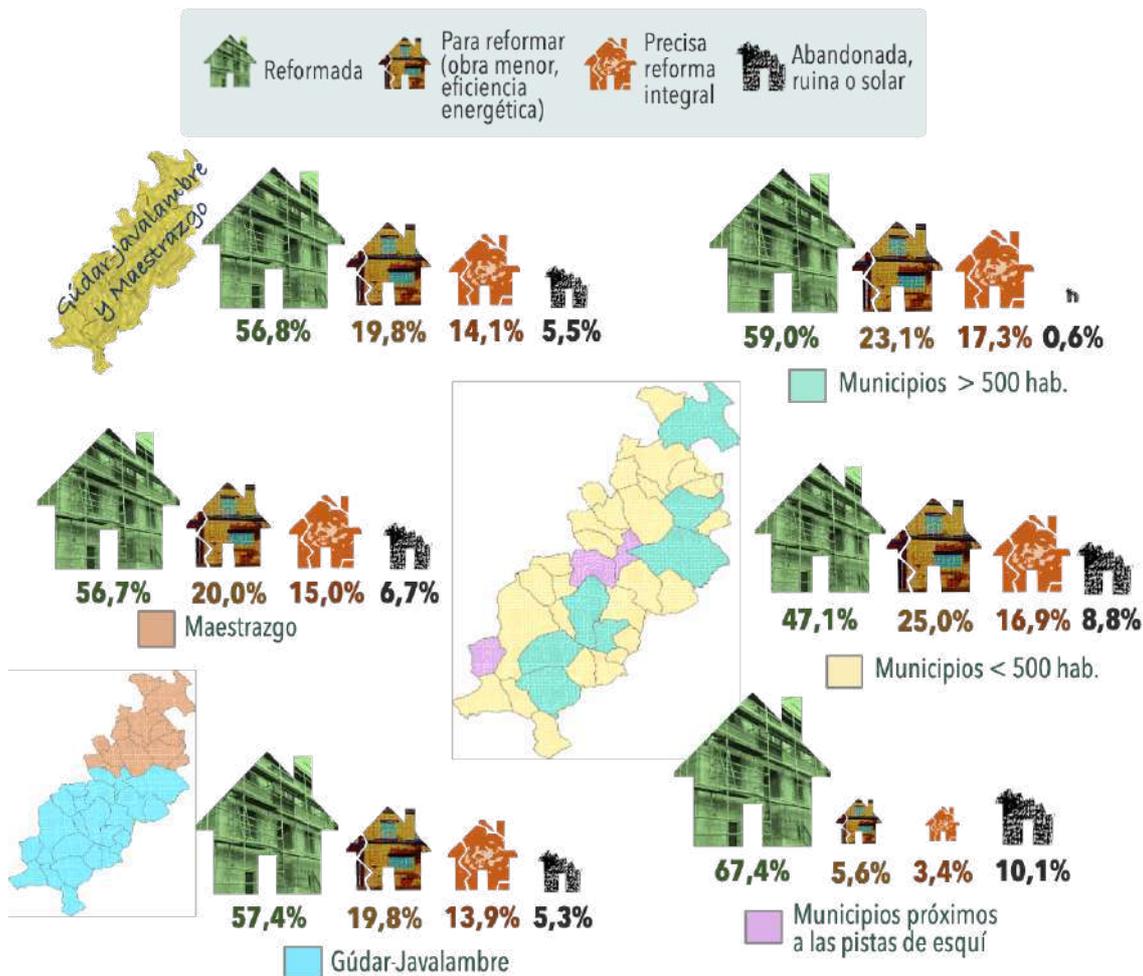
La tercera categoría se corresponde con aquellas viviendas que por su antigüedad y/o un uso más esporádico precisan una reforma parcial –u obra menor– para mejorar su habitabilidad (que permita un uso prolongado todo el año), especialmente en cuanto a la eficiencia energética (ventanas y sistema de calefacción) y la renovación de cocina y sanitarios. Solucionar estos déficits supondría una mejora de su habitabilidad y un uso potencial directo. Se ha calculado que una quinta parte de la oferta en venta se encuentra en este estado (19,8%), también con marcadas diferencias territoriales: un 23,1% en los municipios más grandes y un 25% en los municipios pequeños, frente a tan sólo un 5,6% en los municipios vinculados a las estaciones de esquí.

La falta de uso (viviendas vacías sin mantenimiento) se aprecia en el deterioro de la vivienda. Su rehabilitación y puesta en funcionamiento requiere acometer una inversión inmobiliaria de mayor coste (reforma integral y, a menudo, estructural). En este caso se ha identificado un 14,1% de la oferta, 15% en el Maestrazgo y 13,9% en Gúdar-Javalambre. En los municipios vinculados a las estaciones de esquí apenas representa un 3,4%.

De toda esta información se puede extraer la conclusión de la dualidad de la oferta inmobiliaria: más nueva o renovada en los municipios especializados en la función turística-residencial asociada a las estaciones de esquí y más anticuada o en peor estado conservación en el resto del territorio: las viviendas en venta para ser habitables requieren reformarse –parcial o integralmente– un 42% en los municipios pequeños y un 40,5% en los municipios por encima de los 500 habitantes, frente a un 9% en el caso de las municipios vinculados a las estaciones de esquí.



ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA USADA (% SB TOTAL EN VENTA)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (junio de 2024)

Las viviendas definitivamente abandonadas y en estado de ruina o solares vacíos tan sólo representan un 5,5%, lo que denota o una falta de interés por este tipo de operaciones en el mercado inmobiliario online, consecuencia de la elevada inversión necesaria para su rehabilitación u obra nueva (empezando por el coste inicial de la demolición para convertir la ruina en un solar apto para edificar). No obstante, esta conclusión hay que matizarla atendiendo a la desagregación territorial. Los inmuebles abandonados prácticamente están ausentes en la oferta de los municipios de más de 500 habitantes, 0,6%. En los más pequeños suben a un 8,8% en consonancia con su parque más anticuado, preponderancia de uso secundario y mayor presencia de viviendas vacías). Pero es en los municipios vinculados a las estaciones de esquí donde se alcanza el mayor porcentaje, 10,1%; este a dato, a priori contradictorio con la especialización de la oferta en vivienda seminueva o renovada de este ámbito, se



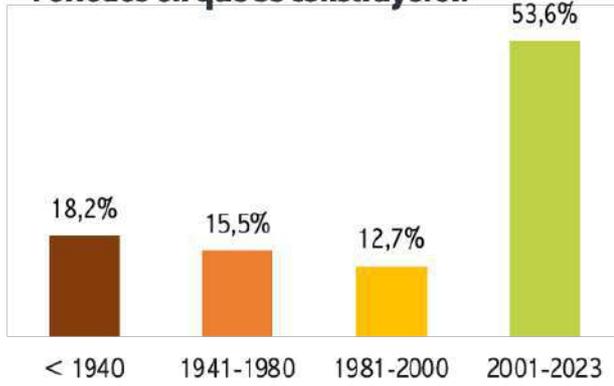
explica por el mayor dinamismo del mercado inmobiliario (es decir, en estos municipios se promocionan solares y edificaciones en ruina, porque hay más expectativas de encontrar un posible comprador).

El año de construcción es una información valiosa para completar este análisis. Sin embargo, los anuncios que aportan este dato se restringen a un 26,6%. Este bajo porcentaje se explica por tratarse de una información opcional y evitar el perjuicio en la venta que supone señalar que la antigüedad de la vivienda y, por ello, también puede existir una mayor inclinación a mostrar esta información más en las viviendas recientemente construidas. Con todo, se corrobora que el parque inmobiliario en venta de los municipios pequeños se caracteriza por su mayor antigüedad, 53 años de media, once más que en los municipios más grandes y los vinculados a las estaciones de esquí. Por periodos, más de la mitad de las viviendas ofertadas se construyeron en el siglo XXI (53,6%), es decir, prima un mercado inmobiliario relativamente nuevo. No obstante, en el sentido contrario un tercio de las viviendas en venta tiene una antigüedad de más de 44 años (construidas anteriormente de 1980) y, en consecuencia, el parque inmobiliario del territorio también requiere un esfuerzo en rehabilitación.

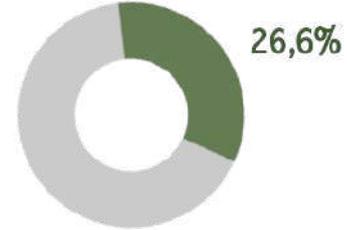


ANTIGÜEDAD DE LAS VIVIENDAS EN VENTA

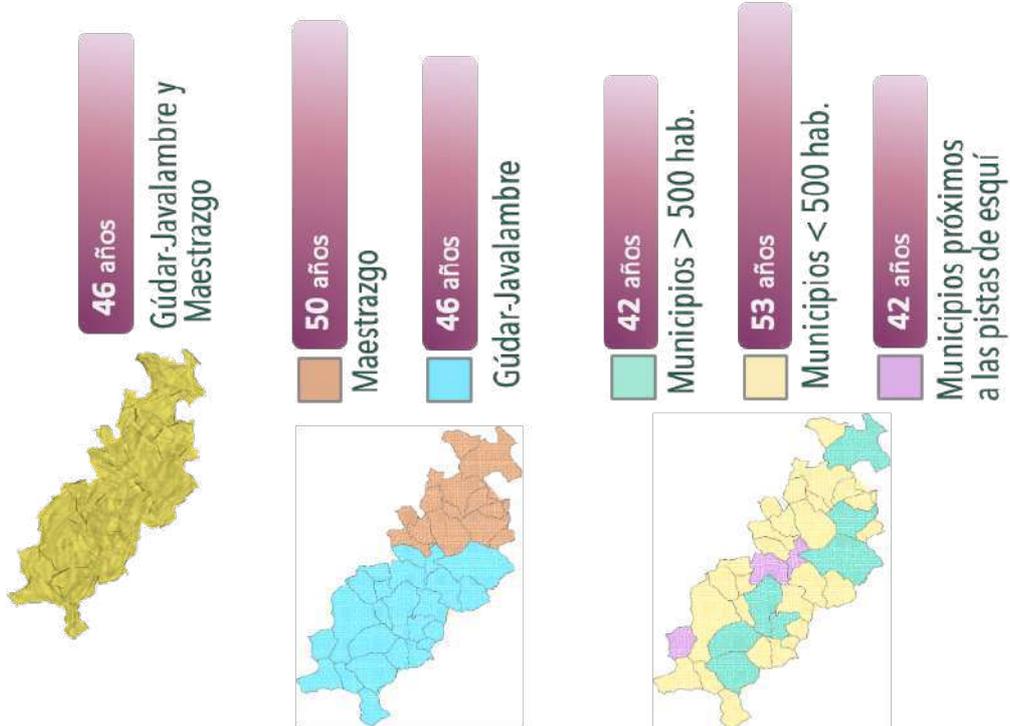
Periodos en que se construyeron



% Viviendas que indican su año de construcción



Años medios de antigüedad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)



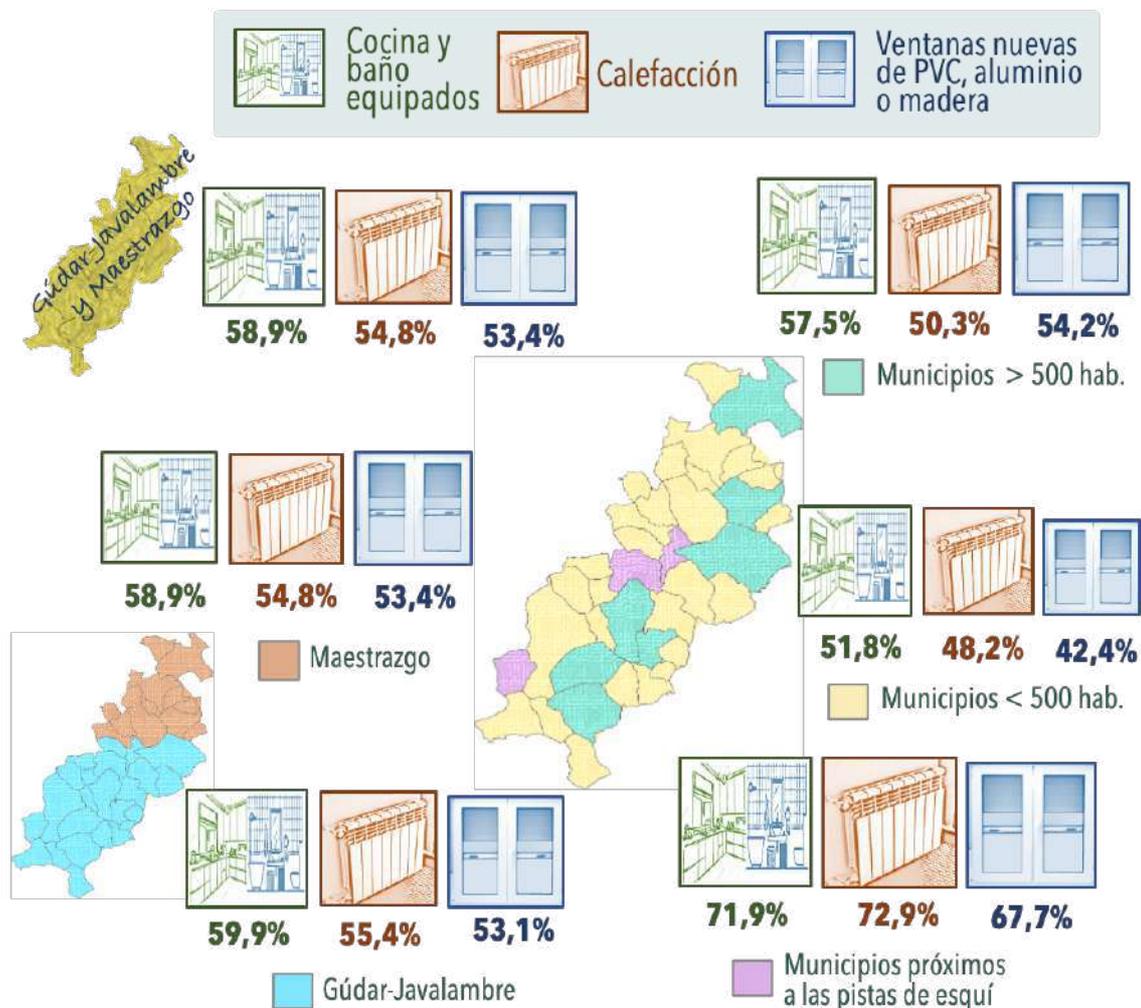
3.1.5 Indicadores de habitabilidad de las viviendas en venta

Una información de gran utilidad para calcular los estándares de calidad de las viviendas en venta se puede inferir de la información suministrada respecto a la cocina y baño/s, calefacción y ventanas, combinada con la apreciación cualitativa de las imágenes cuando no se aportan datos fehacientes. De este análisis se han extraído los siguientes resultados:

- El 58,9% de las viviendas están equipadas con cocina y baño/s. Este porcentaje desciende a 51,8% en los municipios de menor tamaño, y es ligeramente inferior en los municipios de más de 500 habitantes, 57,5%, mientras que en los municipios vinculados a la estación de esquí asciende al 71,9%. En el Maestrazgo en seis puntos inferior que en Gúdar-Javalambre (53,3% y 59,9%, respectivamente).
- Se estima que el 54,8% de las viviendas cuentan con un sistema de calefacción completo o integral en toda la vivienda. Esta proporción baja al 48,2% en los municipios pequeños y un 50,3% en los más grandes, y se incrementa al 72,9% en los municipios vinculados a las estaciones de esquí.
- Aproximadamente, un 53,4% contarían con ventanas nuevas (en PVC, aluminio o madera). Aunque, en los municipios pequeños este porcentaje se reduce al 42,4%, mientras que en los municipios grandes se sitúa por encima de la media, 54,2%, y en los municipios vinculados a las estaciones de esquí escala al 67,7%.



EQUIPAMIENTOS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA



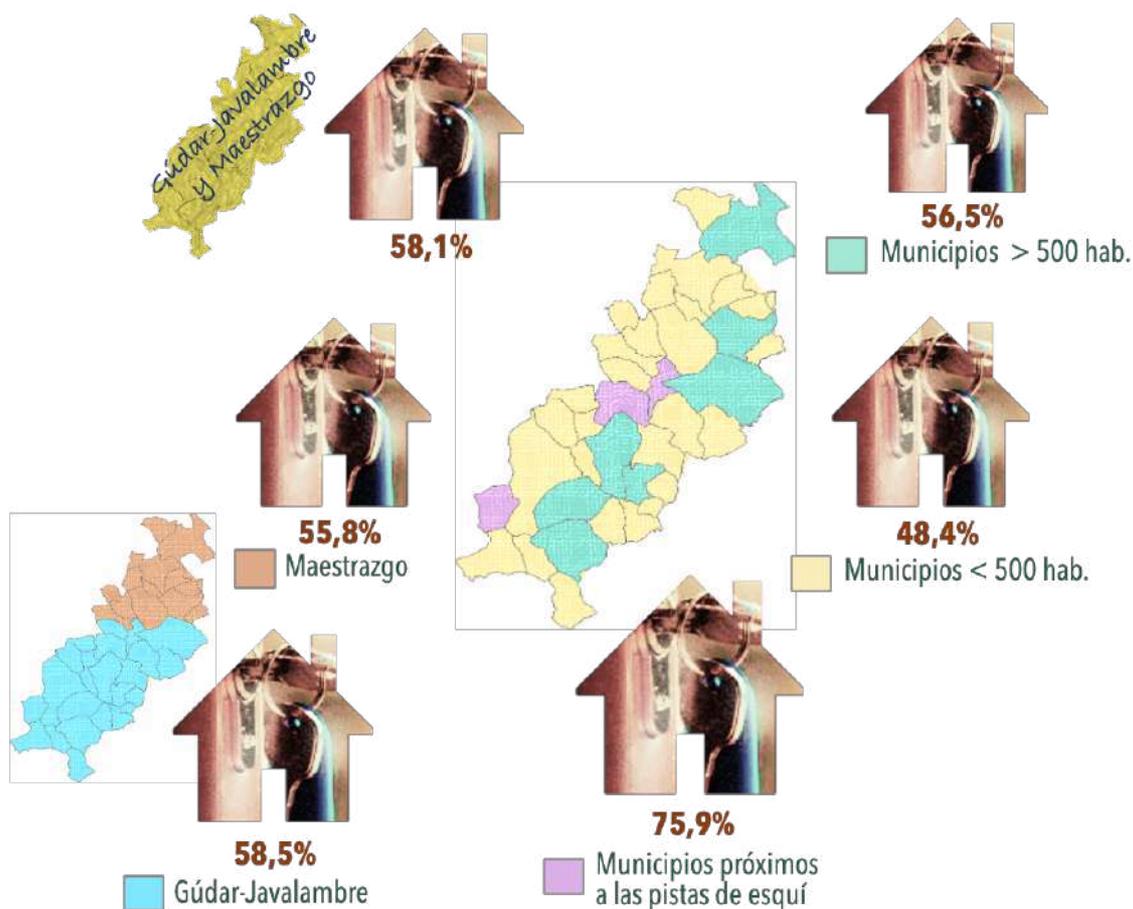
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

A partir de estas tres variables y el estado de conservación, se ha confeccionado un índice sintético⁴ que permite estimar el porcentaje viviendas en venta que son aptas para entrar a vivir. En principio, seis de cada diez viviendas ofertadas se podrían considerar como aptas para entrar a vivir. La dualidad inmobiliaria se aprecia en el contraste entre los municipios más pequeños, con un 48,4% de viviendas aptas, 27,5 puntos menos que en los municipios vinculados a las estaciones de esquí, 75,9%. Los municipios de mayor tamaño basculan entre ambos extremos, con un porcentaje del 56,5%.

⁴ Índice sintético Vivienda para entrar a vivir = (PROMEDIO(VN+VR)*50%)+(PROMEDIO(CB+CA+VN))*50%). Donde: VN vivienda nuevas, VR viviendas reformadas, CB cocina y baño/s equipados, CA calefacción y VN ventanas nuevas.



VIVIENDAS EN VENTA PARA ENTRAR A VIVIR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

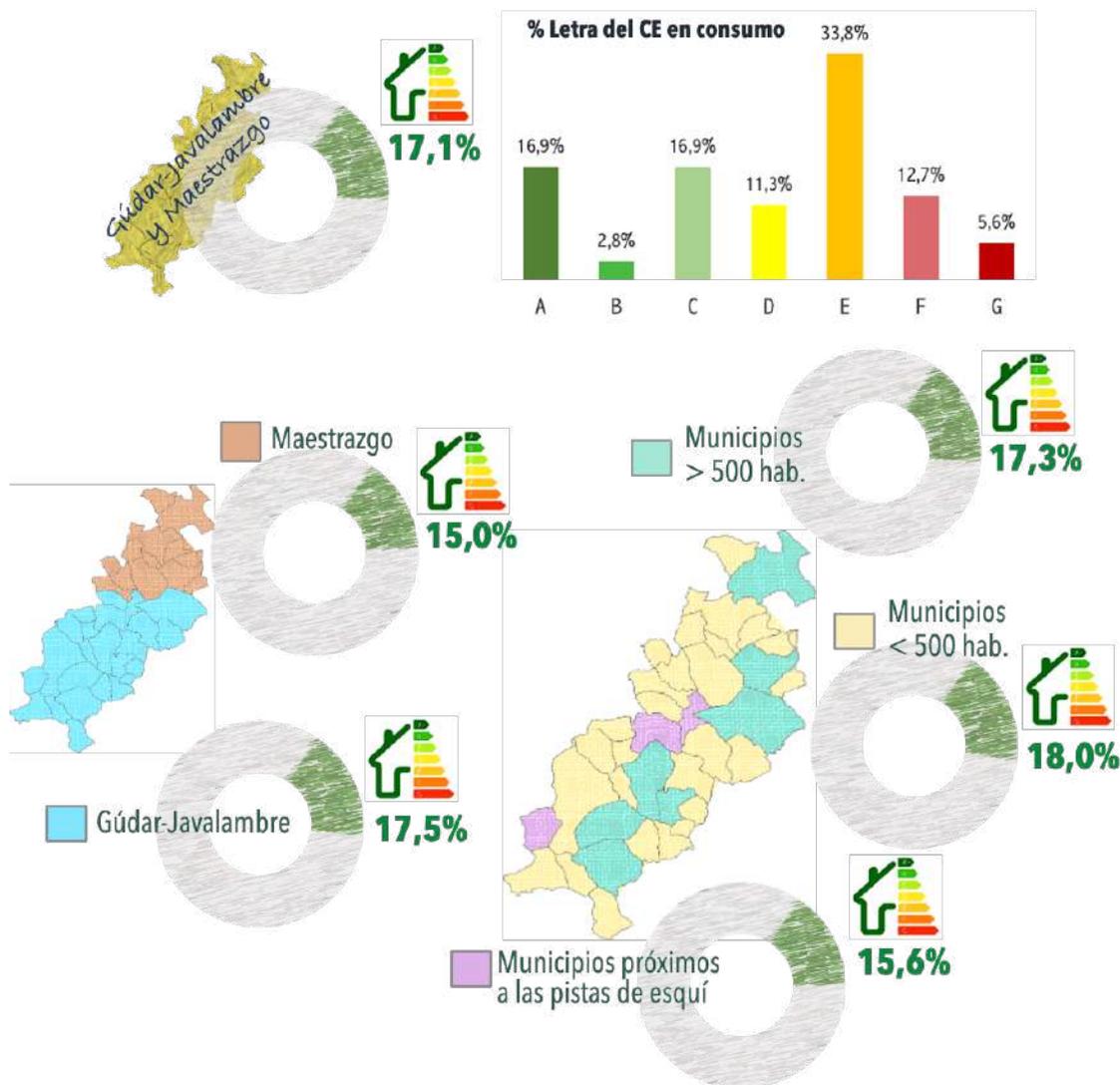
La existencia o no del certificado energético y el nivel de eficiencia alcanzado es otra información para calibrar el estándar de calidad de las viviendas. Pese a su obligatoriedad para las viviendas que se pretenden vender⁵, tan sólo un 17,1% de los anuncios indican la posesión del certificado energético, el resto se reparte entre los que señalan que están en trámite (una respuesta un tanto ambigua teniendo en cuenta el reducido coste y la agilidad en su tramitación) o se deja en blanco esta casilla (algunas viviendas pueden estar exentas en los supuestos de que se vayan a reformar o derribar

⁵ Desde junio de 2013, es obligatorio contar con un certificado energético de la vivienda en venta, en base a la normativa del Real Decreto 235/2013.



y, por extensión, en situación de ruina y solar). En cuanto a la letra de consumo, predominan las valorizaciones de eficiencia media-baja (un tercio con la letra C, y un 57,7% considerando de forma conjunta las letras D, E y F). Las valoraciones más altas tienen un peso similar a las más bajas (A y B suman un 19,7%, por un 18,3% de F y G).

PORCENTAJE DE VIVIENDA EN VENTA CON CERTIFICADO ENERGÉTICO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)



3.1.6 Elementos complementarios de la vivienda de interés para su venta

Se han recopilado un conjunto de elementos definidos como extras que acompañan la oferta de viviendas, y que los anunciantes se encargan de resaltar como un recurso de interés para los potenciales compradores.

La existencia de un balcón exterior o terraza se incluye en el 52,7% de los anuncios. Otros atributos destacados son la disponibilidad de trastero (40,1%), un garaje o plaza de aparcamiento (34,8%) y un terreno o parcela (29,7%).

Si se consideran de forma conjunta la disponibilidad de terreno y un jardín o patio interior (presente en el 19,3% de los anuncios), se puede deducir que la mitad de las viviendas ofertadas (49%) cuentan con un espacio libre anexo, lo que denota la relevancia de este tipo de oferta en el mercado residencial rural.

Por último, se encuentran otros extras como ascensor (9,4%), piscina (4,3%) y la posibilidad de que el inmueble funcione como un alojamiento turístico u otro tipo de negocio con sus respectivas instalaciones (1%). Como se puede observar en la siguiente imagen, los extras se amplifican en los municipios vinculados a las estaciones de esquí.



EXTRAS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA (% DEL TOTAL DE VIVIENDAS)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)



3.1.7 Precios de la vivienda en venta

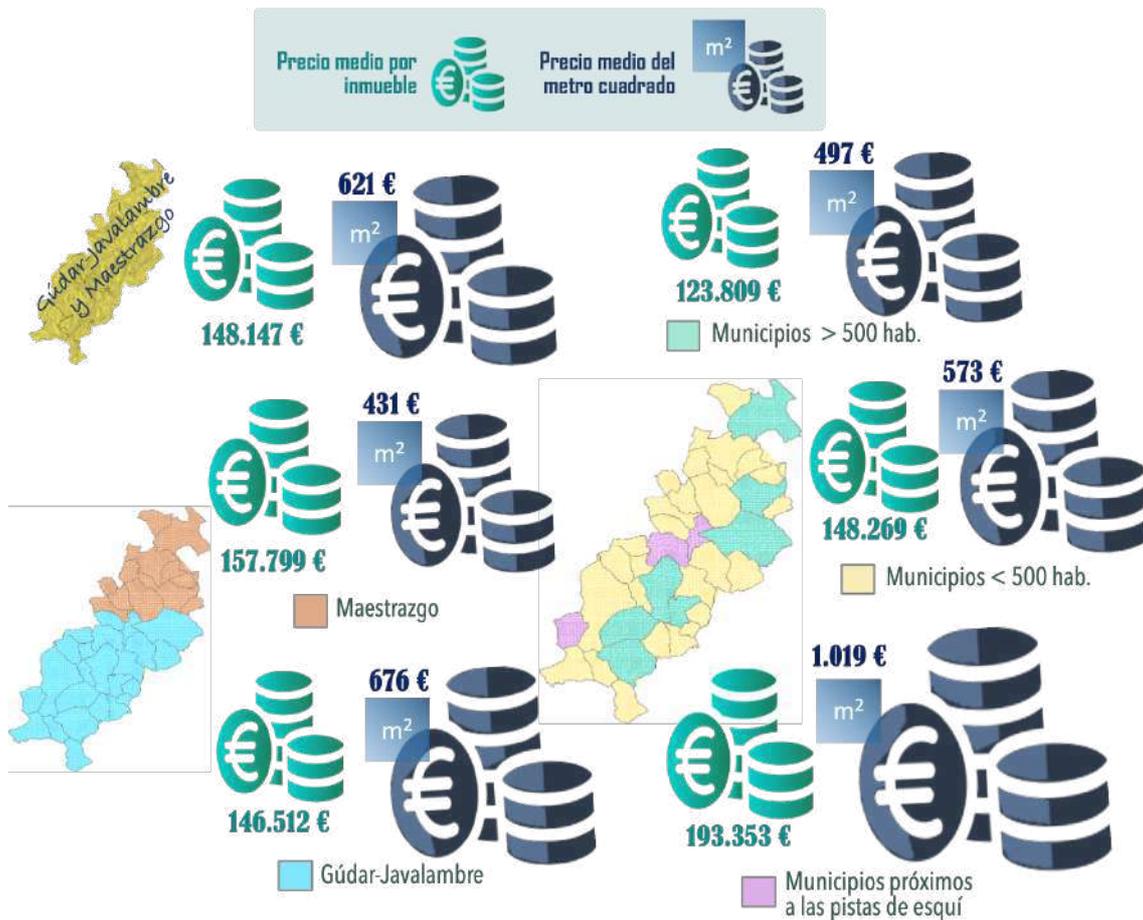
El precio medio de una vivienda ofertada en el portal Idealista (mayo de 2024) asciende a 148.147 euros. En los municipios más vinculados a las estaciones de esquí el precio se eleva a 193.353 euros, un 49,7% más caro que la media.

El precio es más alto en los municipios más pequeños, 148.269 euros de media, que en los de más de 500 habitantes, 123.809. Esta paradoja se explica por la distorsión que suponen la mayor presencia relativa de inmuebles de gran tamaño y elevado precio localizados en los municipios pequeños (casonas, palacetes, masías y fincas rústicas). De hecho, si no se consideran este tipo de inmuebles el precio medio de los municipios pequeños desciende a 98.949 euros, más acorde con la realidad rural.

El precio del metro cuadrado es de 621 euros, pero con importantes diferencias territoriales. Sube a 1.019 euros en los municipios vinculados a las estaciones de esquí (un 64,1% más caro). Se reduce en los otros dos ámbitos: 497 euros en los municipios de más de 500 habitantes y 573 euros en los pequeños (donde disminuye a 411 euros si se descartan los referidos inmuebles de gran superficie).



PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

Nos encontramos con un mercado de viviendas comparativamente baratas. El coste del metro cuadrado es un 55,8% y 56,5% inferior a la media provincial y autonómica, respectivamente. La diferencia es especialmente significativa con la media española, un 70,7% más cara. Es decir, el precio de venta de una vivienda equivalente a 80 metros cuadrados es de 49.687 euros, menos de la mitad que los referentes provincial y autonómico, y tres veces menos que la media del país.

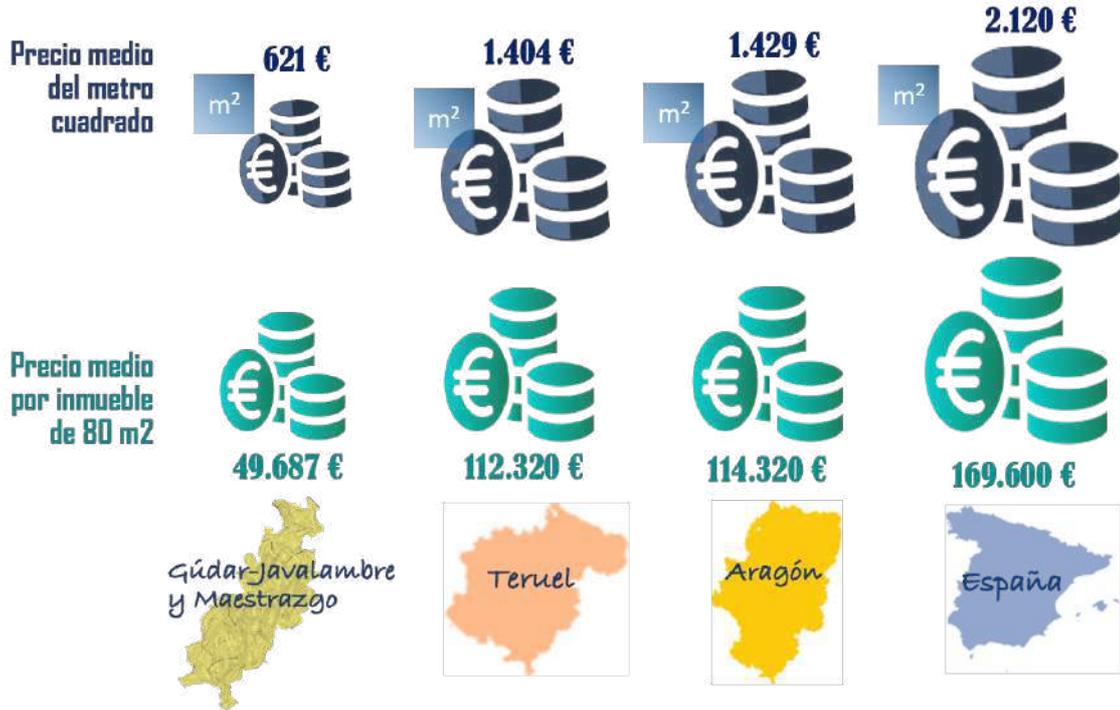
No obstante, es preciso matizar estas diferencias por las peculiaridades rurales del mercado residencial del territorio de Agujama: con una preponderancia de oferta de gran tamaño (239 metros cuadrados de media) y la menor representatividad de pisos o apartamentos (con mayor valor añadido por metro cuadrado) que en otras áreas más urbanas o turísticas del país.

De hecho, ya se ha señalado que el precio de la oferta de los tres municipios vinculados a las estaciones de esquí se incrementa significativamente, 1.019 euros el metro cuadrado. Asimismo, en el caso de los pisos ofertados para el conjunto del territorio el precio medio es de 1.180 euros (la superficie media de estos pisos es de 90 metros



cuadrados), frente a un valor medio de 556 euros el metro cuadrado del resto de inmuebles (cuya superficie media se corresponde con 295 metros cuadrados).

PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA: ANÁLISIS COMPARADO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



3.2 Oferta visible de vivienda para alquiler

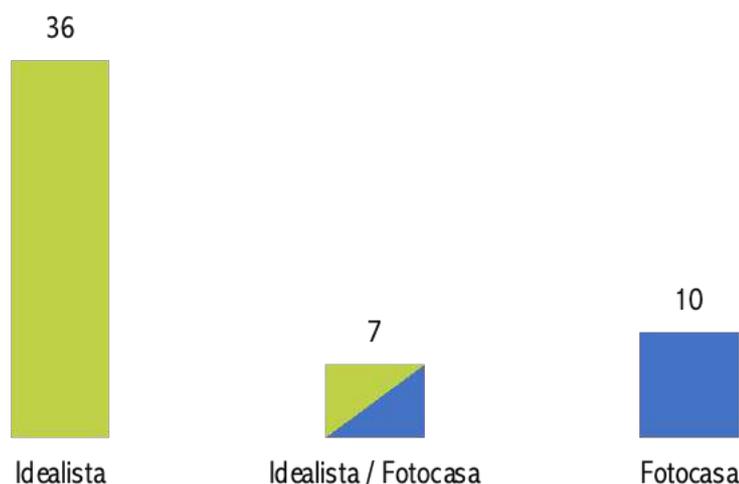




3.2.1 Presentación de la oferta inmobiliaria para alquiler

La oferta disponible de alquiler en el mercado online es muy limitada. Considerando las dos plataformas inmobiliarias digitales más importantes del país, Idealista y Fotocasa, el número de anuncios de alquiler en los 39 municipios del ámbito territorial de Agujama se reduce a 53.

ALQUILERES OFERTADOS EN LOS PORTALES WEB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo-junio de 2024)

La práctica totalidad de la oferta de alquiler se localiza en el ámbito de Gúdar-Javalambre (50 anuncios, 94,3%). Es decir, en el Maestrazgo, con tan sólo tres anuncios encontrados, se evidencia la inexistencia de un mercado de alquiler visible. Asimismo, más de la mitad de los anuncios de alquiler se concentran en los municipios vinculados a las estaciones de esquí, 50,9%. Los municipios de más de 500 habitantes representan un 37,7% y los municipios más pequeños tan sólo un 11,3%.

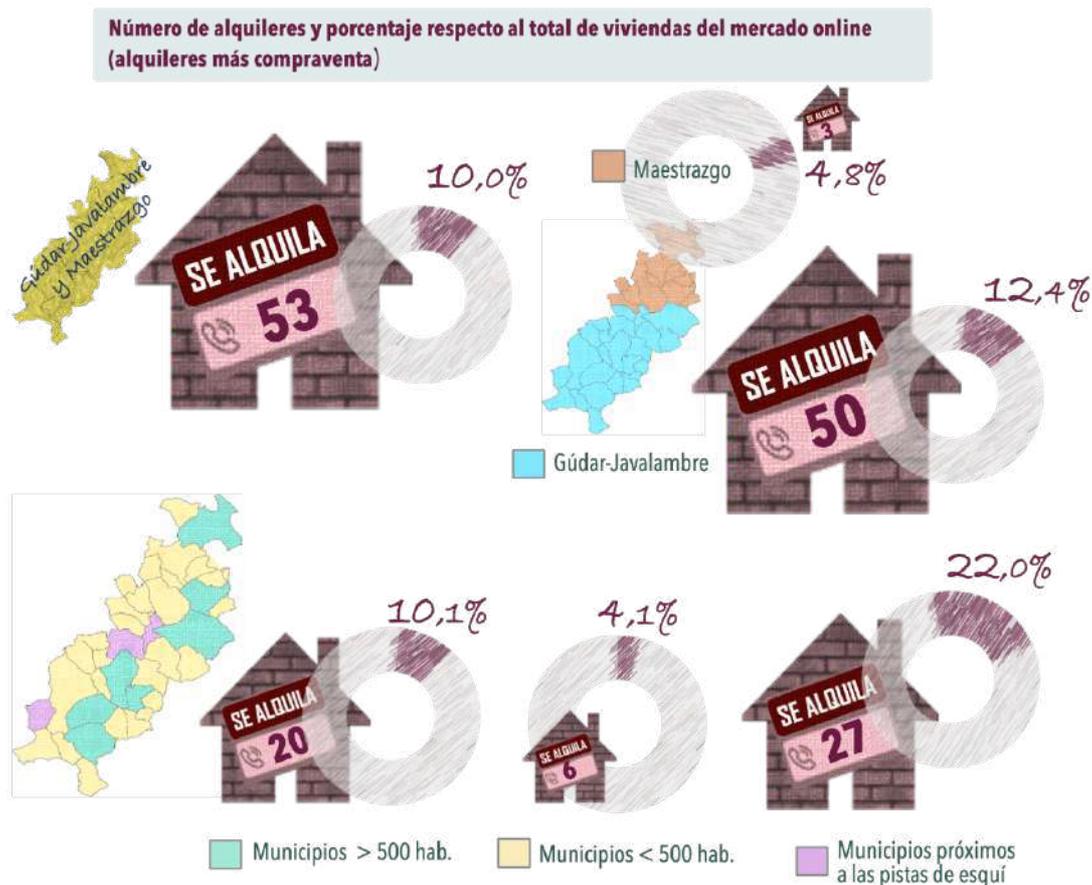
Otro ejemplo de la escasa relevancia del mercado de alquiler es su reducida ratio respecto al total de viviendas del mercado online⁶, 10%, o una de cada diez. Esta ratio se reduce al 4,8% en el Maestrazgo, tres veces menos que en Gúdar-Javalambre, 12,4%. En los municipios vinculados a las estaciones de esquí sube significativamente al 22%. La ratio de alquileres es también reducida en los municipios de menos de 500

⁶ La cifra del mercado total online se corresponde con la suma de las 414 viviendas en venta (referidas sólo al portal de Idealista) y las 53 en alquiler (43 en Idealista y otras 10 de Fotocasa no repetidas en los anuncios de Idealista).



habitantes, 4,1%, mientras que en los municipios de más de 500 habitantes coincide con la media.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER

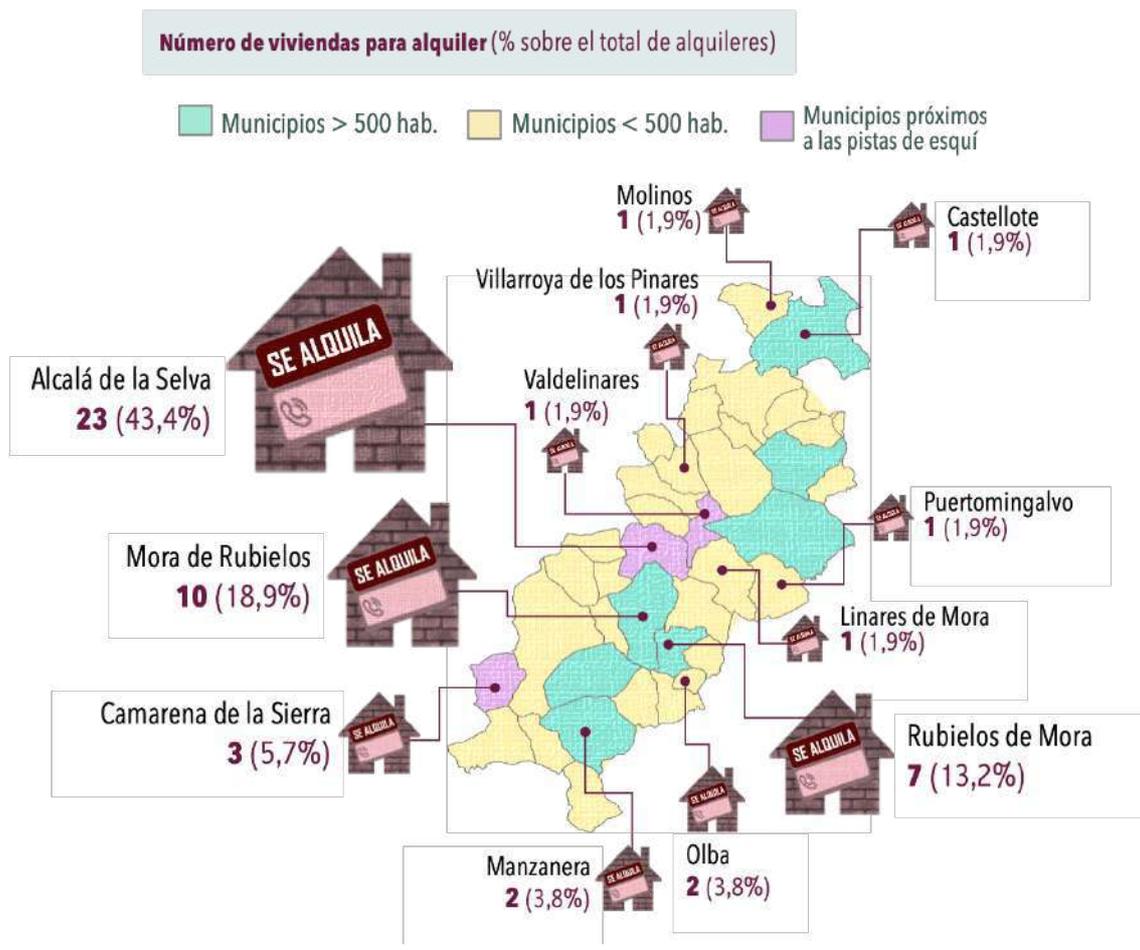


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

Un análisis más detallado permite observar la extremada polarización en la distribución territorial del alquiler. Un único municipio, Alcalá de la Selva, acapara el 43,4% de la oferta. La especialización turística-residencial de este municipio derivada del activo que supone la proximidad de la estación de esquí de Valdelinares que ha influido en su empuje inmobiliario (con protagonismo de las urbanizaciones construidas en la primera década del siglo). Este mayor dinamismo, tanto de la oferta como la demanda residencial, se materializa en un mayor protagonismo de tipologías residenciales modernas (puesto de manifiesto en el análisis del mercado en venta) y mayor presencia relativa de los alquileres. A continuación, se posicionan los municipios de Mora de Rubielos y Rubielos de Mora, que de manera agregada representan un 32,1%. Sus funciones de cabecera y subcabecera comarcal, junto a su mayor dinamismo socioeconómico influyen en este hecho. Pero estos tres municipios son una rareza, ajena al resto del mercado residencial del ámbito territorial de Agujama, y en términos cuantitativos su oferta no es relevante.



DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER

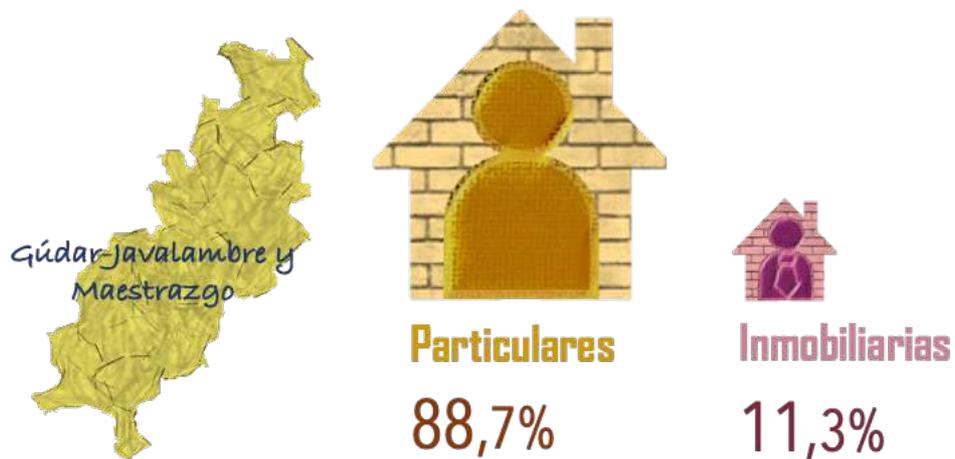


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

Por tipo de anunciante, la inmensa mayoría son particulares, 88,7%, a diferencia de las viviendas en venta donde predomina los anuncios de inmobiliarias, 61,5%. Lo cual evidencia una reducida profesionalización de la oferta o el escaso foco de las inmobiliarias en el mercado del alquiler de la zona.



VIVIENDAS PARA ALQUILER SEGÚN ANUNCIANTE



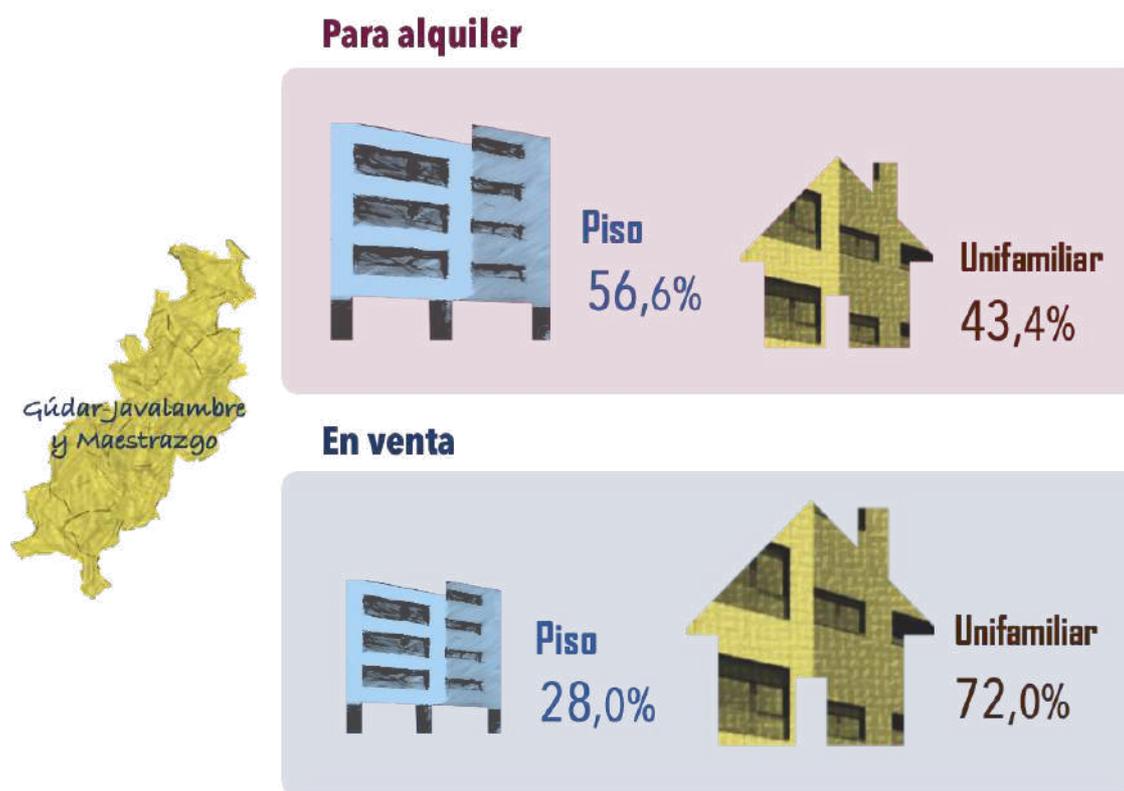
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



3.2.2 Tipologías de viviendas para alquiler

Los pisos conforman la tipología residencial ofrecida en alquiler más frecuente, 56,6%, el doble que las viviendas en venta, 28%. Esta situación casa con las necesidades de los nichos de demanda más habituales (alquiler joven o formación de nuevos hogares, trabajadores temporales, etc.), y su localización preferente en los municipios vinculados a las estaciones de esquí y los municipios de mayor tamaño (donde se concentran los edificios de pisos). Las viviendas unifamiliares constituyen un 43,4%, una oferta inferior pero destacable en términos relativos por las peculiaridades rurales de la zona (con predominio de inmuebles unifamiliares). No se han considerado las tipologías de vivienda unifamiliar distinguidas en el mercado de compraventa, porque todos los casos se corresponden con la típica casa de pueblo tradicional. Asimismo, el 100% de la oferta de alquiler se circunscribe a vivienda usada o de segunda mano.

TIPOLOGÍA DE VIVIENDAS PARA ALQUILER: PISOS Y UNIFAMILIAR

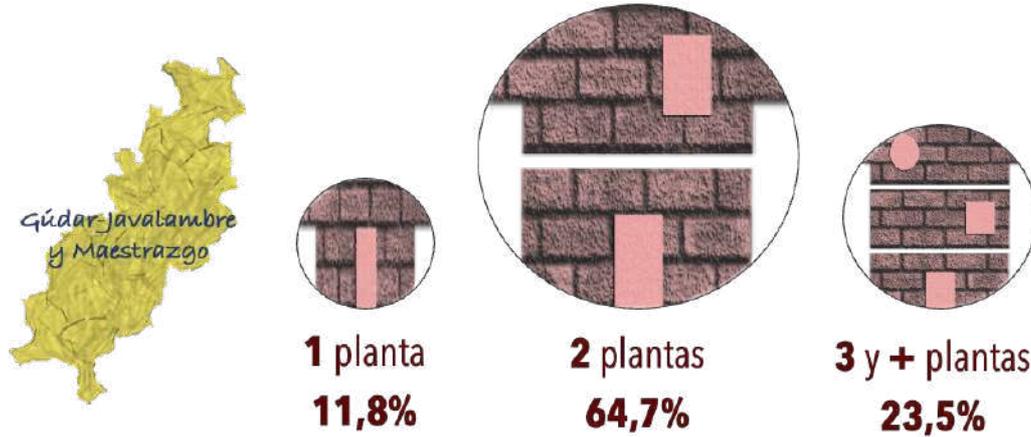


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



A pesar del protagonismo de los pisos –generalmente ubicados en edificios de más de 2 plantas–, la oferta de alquiler alcanza su porcentaje más alto en edificios de dos plantas (64,7%). Pero este dato debe ser interpretado con cautela, dado el número limitado de inmuebles en alquiler (53, de los cuáles tan sólo 17 apuntan el número de plantas del edificio).

NÚMERO DE PLANTAS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



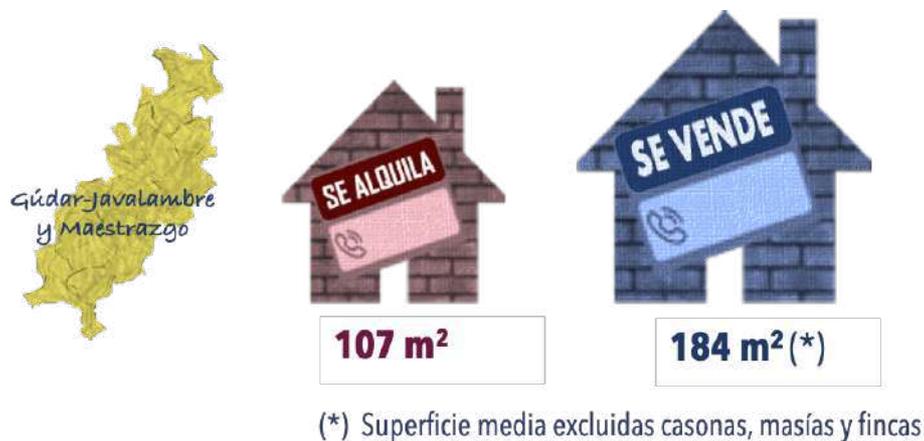
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



3.2.3 Tamaño de las viviendas en alquiler

El tamaño medio de las viviendas para alquiler es de 107 metros cuadrados, 77 menos que las puestas en venta; diferencia que se ensancha a 132 metros cuadrados si se consideran los inmuebles en venta de gran tamaño (casonas, palacetes, masías o fincas). El menor tamaño medio de los alquileres refleja la preponderancia de los pisos y apartamentos cuya superficie media es de 79 metros cuadrados.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER SEGÚN LA SUPERFICIE MEDIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

De igual modo, la menor superficie influye en el menor número de habitaciones y baños por vivienda en alquiler: 2,8 y 1,7 unidades, respectivamente.



TAMAÑO DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER SEGÚN LA MEDIA DE HABITACIONES Y BAÑOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

3.2.4 Estado de conservación de las viviendas en alquiler

Para valorar el estado de conservación de los inmuebles disponibles para alquiler se han tenido en cuenta las casuísticas anteriormente expuestas en el análisis del mercado de compraventa.

El porcentaje de inmuebles ofrecidos en alquiler considerados nuevos por su reciente construcción o total renovación (y, por ello, equiparables a una vivienda nueva), equivale al 35,8%. Un porcentaje muy alto respecto a las viviendas en venta, 3,8%, aunque matizable por el escaso número de oferta.

Las viviendas reformadas⁷ representan el grueso de la oferta de alquiler, 56,5%; una circunstancia pareja a las viviendas en venta.

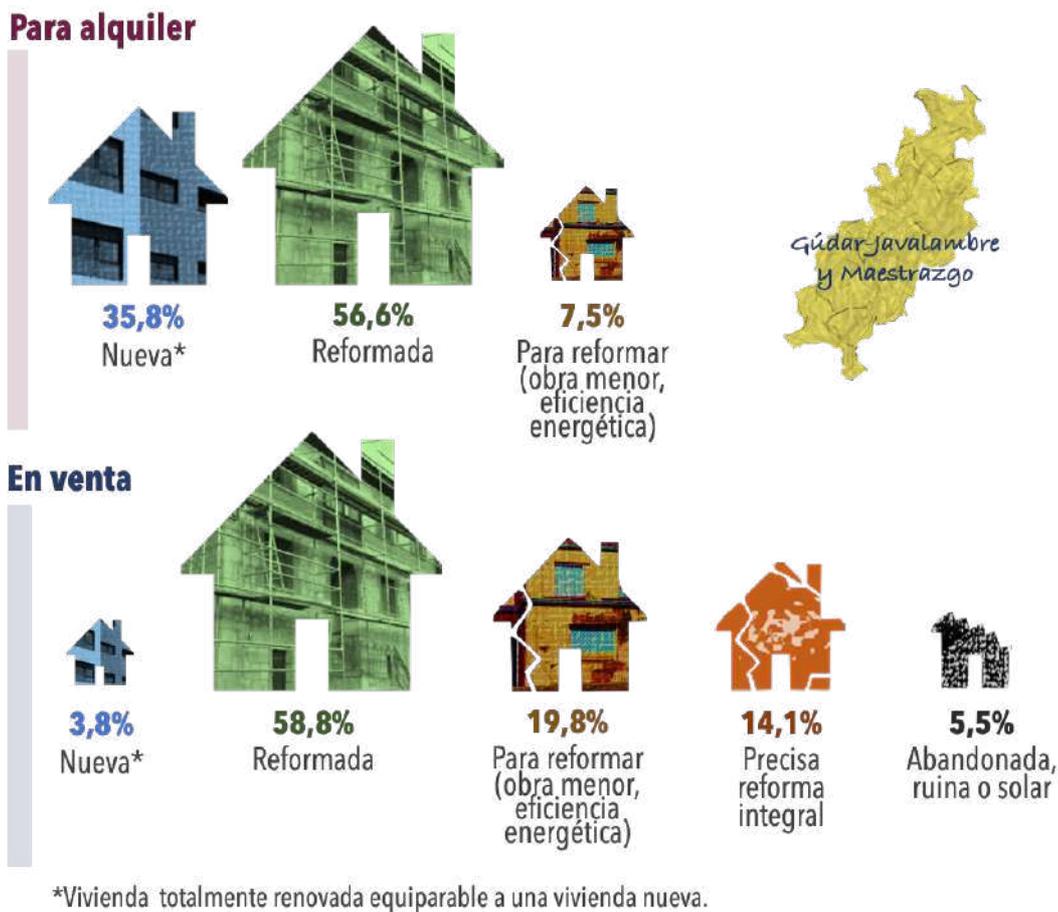
del total de alquileres ofertados. De forma agregada, nuevas y reformadas suman un 92,5%, es decir, nueve de cada diez son plenamente habitables. El resto, 7,5%, son viviendas que para mejorar su habitabilidad –y un uso prolongado todo el año–

⁷ En términos de instalaciones (calefacción, electricidad, fontanería), eficiencia energética (ventanas nuevas) o renovación de suelos y cocinas y sanitarios.



requieren acometer una reforma parcial u obra menor, particularmente incidiendo en su eficiencia energética (ventanas y sistema de calefacción) y la renovación de cocina y sanitarios. No se han detectado inmuebles que precisen una rehabilitación integral y, lógicamente, al destinarse al alquiler tampoco se encuentran situaciones de abandono, ruina y solar.

ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

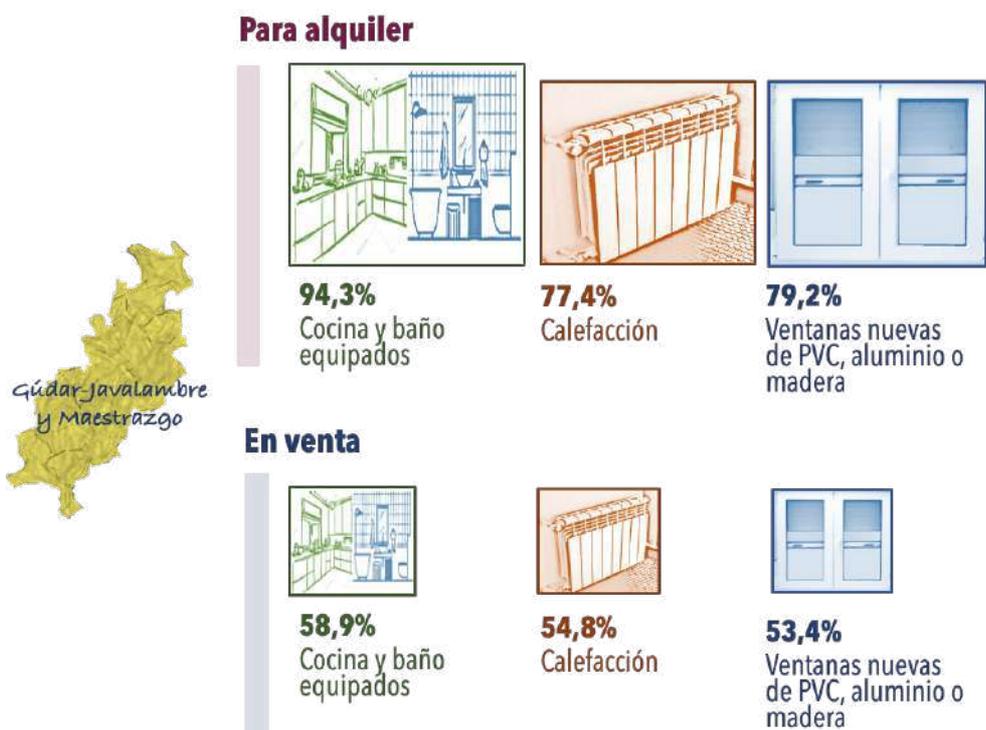


3.2.5 Indicadores de habitabilidad de las viviendas en alquiler

Para calcular los estándares de calidad y confort de las viviendas puestas en alquiler se han tenido en cuenta la información relativa a la cocina y baño/s, calefacción y ventanas. La apreciación cualitativa de las imágenes aportadas en los anuncios ha sido una metodología clave del análisis, cuyos principales resultados se resumen a continuación:

- Casi la totalidad de los inmuebles ofertados en alquiler están equipadas con cocina y baño/s, 94,3%, 35,4 puntos más que en el caso de la oferta en venta.
- Se estima que el 77,4% de los alquileres cuentan con un sistema de calefacción completo o integral, 22,5 puntos porcentuales más que las viviendas en venta.
- De igual modo, el 79,2% contarían con ventanas nuevas (en PVC, aluminio o madera), 25,9 puntos más que el mercado en venta.

EQUIPAMIENTOS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



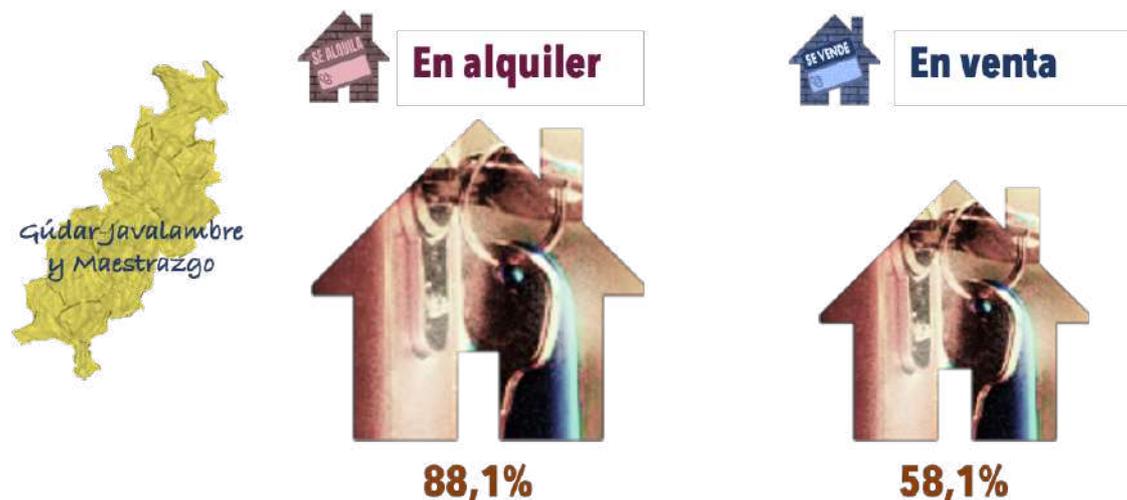
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



Teniendo en cuenta estos elementos de equipamiento básico, combinado con el análisis del estado de conservación, se ha confeccionado un índice sintético⁸ que permite estimar el porcentaje viviendas en alquiler que son aptas para entrar a vivir.

En total, se ha estimado que un 88,1% de la oferta para alquiler se considera apta para entrar a vivir, sin necesidad de acometer obras de reforma, casi 30 puntos más que las viviendas en venta.

VIVIENDAS OFERTADAS EN ALQUILER PARA ENTRAR A VIVIR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

El certificado energético es obligatorio a la hora de alquilar una vivienda (Real Decreto 235/2013)⁹, a excepción de las que se vayan a reformar. Sin embargo, los anuncios que confirman que la vivienda dispone de un certificado energético (CE) se circunscriben al 56,6%. En consecuencia, un 43,4% de la oferta aún no cuenta con un CE, argumentando en la mayoría de los casos que está en trámites de conseguirlo.

⁸ Índice sintético Vivienda para entrar a vivir = (PROMEDIO(VN+VR)*50%)+(PROMEDIO(CB+CA+VN))*50%). Donde: VN vivienda nuevas, VR viviendas reformadas, CB cocina y baño/s equipados, CA calefacción y VN ventanas nuevas.

⁹ Desde junio de 2013, es obligatorio contar con un certificado energético de la vivienda si se pretende alquilar, en base a la normativa del Real Decreto 235/2013 que establece el procedimiento básico para la certificación energética de edificios. Específicamente, es necesario obtener el certificado energético de la vivienda antes de proceder a firmar el contrato de alquiler. En el Real Decreto 235/2013 de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas estipula una serie de sanciones, según el tipo de infracción leve (300 a 600 euros), media (601 a 1.000 euros), grave (1.001 a 6.000 euros). Una infracción grave es no incluir el certificado energético en el alquiler, aunque las sanciones no siempre se imponen (la Junta de Castilla y León es la administración encargada de velar por su cumplimiento).



PORCENTAJE DE VIVIENDA PARA ALQUILER CON CERTIFICADO ENERGÉTICO



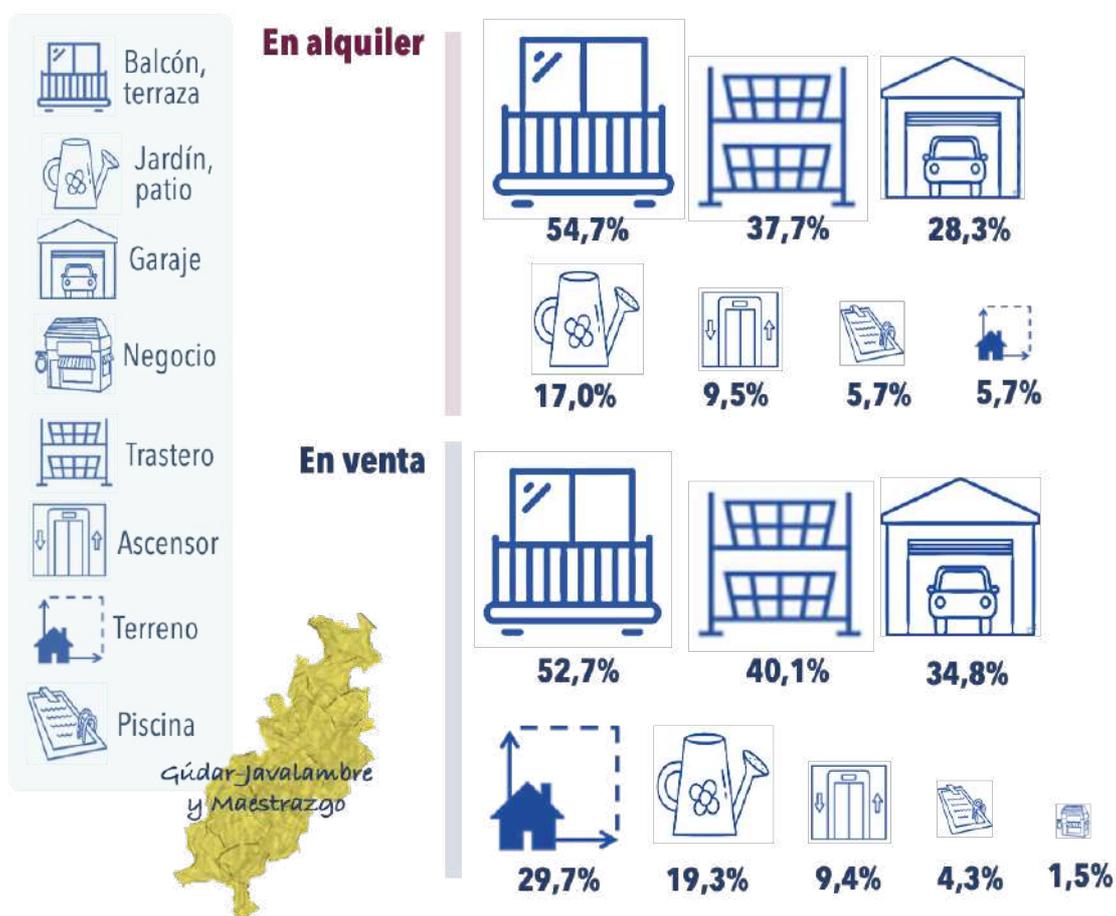
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (junio de 2024)



3.2.6 Elementos complementarios de la vivienda de interés para su alquiler

El 60% de las viviendas ofertadas en alquiler están amuebladas. Otros extras apuntados en las viviendas en alquiler son por este orden: balcón exterior o terraza (con 54,7% de los anuncios), seguido por trastero (37,7%) y plaza de garaje o aparcamiento (28,3%). En comparación con el mercado de ventas, la existencia de una parcela o terreno aledaño se encuentra menos en los inmuebles de alquiler (5,7%, frente a un 29,7%), aunque el extra de jardín o patio se señala en el 17% de los anuncios, ligeramente por debajo de los inmuebles en venta. Las viviendas que cuentan con un ascensor son minoritarias, 9,5%, y es un resultado esperable teniendo en cuenta el predominio de edificios de dos alturas.

EXTRAS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



3.2.7 Precios de la vivienda en alquiler

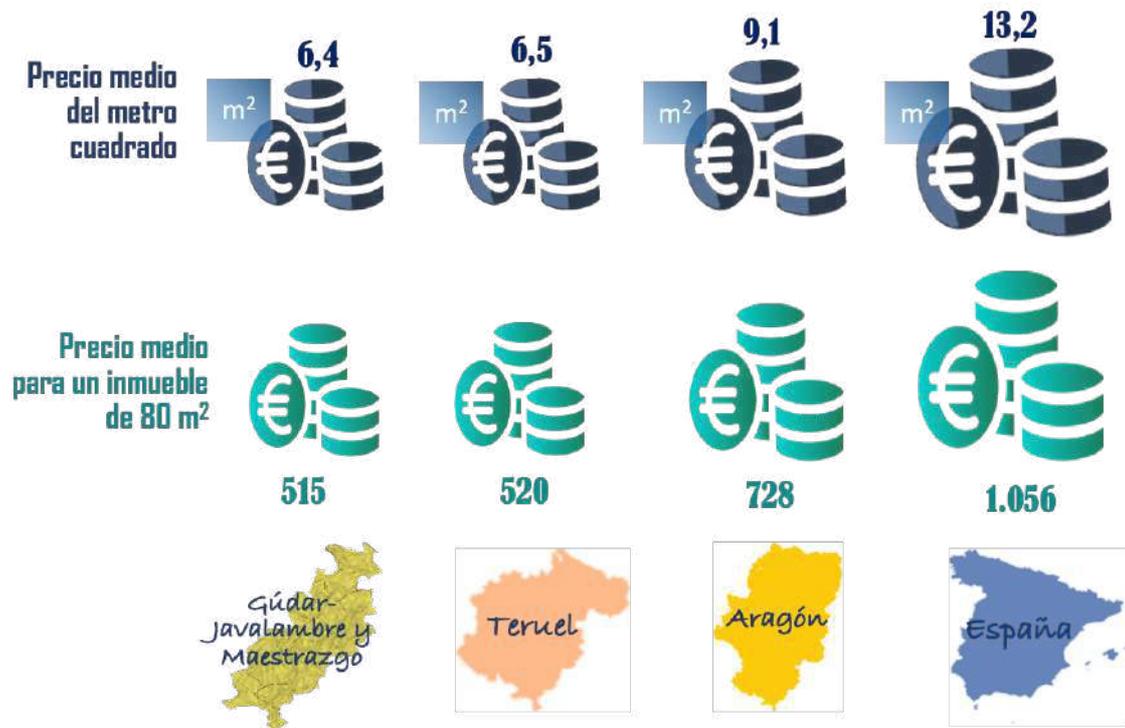
El precio medio de los inmuebles en alquiler alcanza los 698 euros (mayo de 2024), lo que equivale a 6,4 euros por metro cuadrado. Para facilitar el análisis comparado, tomando como referencia una vivienda estándar de 80 metros cuadrados, el precio medio del alquiler en el ámbito territorial de Agujama alcanza los 515 euros, en línea con la media provincial (520 euros). El alquiler en la zona es más asequible que la media autonómica (41,5% más caro) y, sobre todo, que la media española (que duplica el precio). Estas diferencias también se pueden comprobar en el precio medio por metro cuadrado.

El alquiler relativamente más barato se explica por tratarse de un ámbito rural con una oferta online escasamente dinamizada (tan sólo 53 anuncios recopilados), así como por contar con inmuebles de mayor tamaño (107 metros cuadrados de media, frente a los menos de 90 metros cuadrados en los referentes territoriales de comparación). En este sentido, si el análisis se circunscribe a la oferta de pisos en alquiler, cuya media de superficie baja a 88 metros cuadrados, el precio medio del metro cuadrado asciende a 7 euros, que para una vivienda de 80 metros cuadrados equivaldría a 565 euros. En el resto de los inmuebles, generalmente de mayor tamaño (su superficie media es de 132 metros cuadrados), el precio del alquiler por metro cuadrado baja a 5,8 euros.

Otro dato económico que se ha considerado en los alquileres es la fianza exigida. Los anuncios que estipulan la fianza se reducen al 37,7%, y la media obtenida es de 1,5 meses que equivale a 648 euros por alquiler.



PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER: ANÁLISIS COMPARADO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)





Estudio sobre mercado de alquiler
y compraventa de vivienda
en tres territorios rurales

4 | Análisis de la oferta visible de vivienda en venta y alquiler: PRODESE (Serranía de Cuenca)







Contenidos

4.1 OFERTA VISIBLE DE VIVIENDA EN VENTA.....	9
4.1.1 PRESENTACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA EN VENTA	10
4.1.2 TIPOLOGÍAS DE VIVIENDAS EN VENTA	13
4.1.3 TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS EN VENTA.....	17
4.1.4 ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN VENTA.....	19
4.1.5 INDICADORES DE HABITABILIDAD DE LAS VIVIENDAS EN VENTA.....	23
4.1.6 ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS DE LA VIVIENDA DE INTERÉS PARA SU VENTA	27
4.1.7 PRECIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA.....	29
4.2 OFERTA VISIBLE DE VIVIENDA PARA ALQUILER.....	32
4.2.1 PRESENTACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA PARA ALQUILER.....	33
4.2.2 TIPOLOGÍAS DE VIVIENDAS PARA ALQUILER.....	36
4.2.3 TAMAÑO DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	38
4.2.4 ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	39
4.2.5 INDICADORES DE HABITABILIDAD DE LAS VIVIENDAS EN ALQUILER	41
4.2.6 ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS DE LA VIVIENDA DE INTERÉS PARA SU ALQUILER	44
4.2.7 PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ALQUILER	45



Introducción

El estudio recopila toda la oferta de vivienda disponible para comprar o alquiler en los portales online especializados de vivienda y en las inmobiliarias presentes en el ámbito territorial de Prodes (Serranía de Cuenca). La información se ha analizado de forma exhaustiva atendiendo a la localización geográfica de las viviendas, su caracterización (tamaño, estado de conservación y nivel de habitabilidad), elementos complementarios y precio.

Como en el resto del país, Idealista es el medio hegemónico en el mercado inmobiliario de Internet. Idealista, destaca tanto por el número de anuncios como por los datos referidos a las viviendas y recursos visuales (fotografías, planos, mapas de situación). Por el contrario, el resto de los portales tiene una presencia más reducida y con una información más deficiente (anuncios con escasos datos y frecuentemente sin fotografías que permita realizar una aproximación del estado y elementos de la vivienda). Por todo ello, el análisis de la caracterización de las viviendas se ha realizado a partir de la información de Idealista.

OFERTA DISPONIBLE

Portales Web	Inmobiliarias en la zona
	
	
	
	
	



Atendiendo a los datos recopilados en el mes de mayo de 2024, en Prodesse se han contabilizado un total de 461 anuncios de vivienda en venta en los portales inmobiliarios digitales. Idealista es la principal plataforma elegida, con 227 anuncios (49,2%), seguida a gran distancia por Fotocasa y Wallapop (28,0% y 10,2%, respectivamente). La presencia del resto de portales con información inmobiliaria es poco significativa (Pisos.com, Milanuncios y Servihabitat, en total, suman un 12,6% de los anuncios). La oferta disponible en alquiler es muy limitada, con tan sólo 28 anuncios, y 23 si se excluyen los anuncios de un inmueble repetidos en varios portales.

NÚMERO DE VIVIENDAS OFERTADAS EN LOS PORTALES WEB

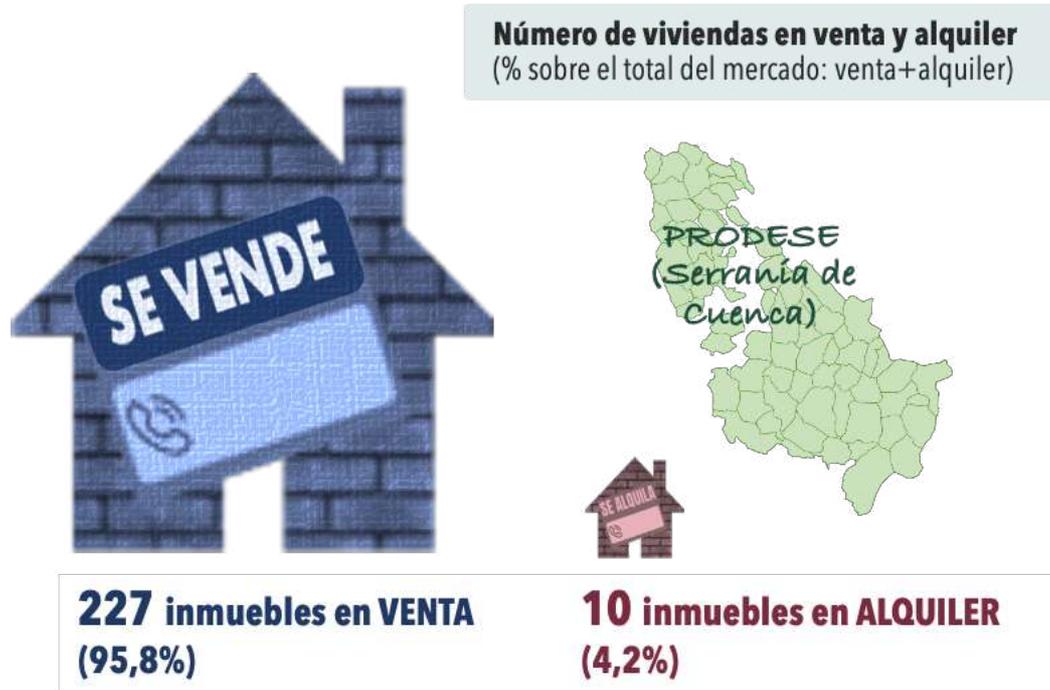
	Serranía de Cuenca / Prodesse		Provincia Cuenca	
	Venta	Alquiler	Venta	Alquiler
Idealista	227	10	2.290	169
Fotocasa	129	13	2.060	146
Wallapop	47	2	229	73
Pisos.com	34	3	778	42
Milanuncios	21	0	344	2
Servihabitat	3	0	15	0
TOTAL	461	28	5716	432

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web (búsquedas realizadas en los meses de abril y mayo de 2024)

Tomando como referencia los anuncios de Idealista, Prodesse representa el 9,9% de las viviendas en venta y el 5,5% de los alquileres de la provincia de Cuenca, por debajo de su peso en el parque de viviendas provincial (14,3%). La proporción de alquileres es muy reducida: tan sólo un 4,2% del mercado residencial online de Idealista, una ratio de apenas 4 alquileres por cada 100 viviendas en venta.



MERCADO INMOBILIARIO EN IDEALISTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

En cuanto a la oferta disponible en las páginas web de las tres principales inmobiliarias presentes en la zona asciende a 28 anuncios en venta, y no se encontró ninguna reseña de alquiler en el momento del levantamiento de los datos. La mayoría de estos anuncios se publicitan en los portales digitales (preferentemente Idealista, seguido de Fotocasa).

NÚMERO DE VIVIENDAS OFERTADAS EN INMOBILIARIAS DE LA ZONA

	Para comprar	Para alquilar
Vieco	15	0
Altaia	10	0
Grupo Best Cuenca	3	0
TOTAL	28	0

Fuente: Elaboración propia a partir de datos recabados en mayo de 2024

En definitiva, la oferta visible del mercado de alquiler de los municipios del territorio de Prodeese es insignificante en los portales digitales y nula en las inmobiliarias de la zona.



A continuación, se exponen los principales criterios seguidos en el análisis de la oferta de compraventa y alquiler:

- Profesionalización de la oferta: identificar si el anunciante es un particular o un agente inmobiliario.
- Tipologías: vivienda nueva/segunda mano, pisos en edificios, plurifamiliares, unifamiliar tradicional o casa de pueblo, unifamiliar en adosados y chalés independientes, vivienda y alojamiento turístico, finca rústica.
- Tamaño: superficie, número de habitaciones y baños.
- Estado de conservación: nueva, reformada, necesita una pequeña reforma, para rehabilitar de forma integral, abandonada, ruina o solar. Antigüedad o año de construcción. Valoración de las imágenes aportadas en los anuncios.
- Indicadores de habitabilidad: cocina y baño equipados, sistema de calefacción, certificado energético (consumo, emisiones y etiqueta).
- Catalogación para “entrar a vivir”, en función de la síntesis de estado de conservación e indicadores de habitabilidad.
- Elementos complementarios de interés para los compradores/arrendadores: disponibilidad de terraza o balcón, trastero, garaje o aparcamiento, jardín o patio, parcela o terreno, espacio de negocio o bajo comercial.
- Precio de la vivienda: total y por metro cuadrado.



En el diagnóstico del mercado residencial visible se ha tenido en cuenta las diferencias territoriales en las tipologías de vivienda, superficie y precio, etc., que permite valorar una especialización por subzonas. Al respecto, se han clasificado los municipios en función del tamaño de población: municipios de más de 500 habitantes versus municipios menores de 500 habitantes. Asimismo, se han considerado la especificidad residencial de algunos municipios que reúnen una o más de las siguientes características: más de 400 habitantes, proximidad territorial a la Comunidad Valenciana y especialización turística.

ÁMBITOS TERRITORIALES DE ANÁLISIS DE LA OFERTA RESIDENCIAL

Municipios > 500 habitantes	Aliaguilla, Carboneras de Guadazaón, Cañete, Landete, Mira, Sotorribas, Talayuelas
Municipios < 500 habitantes	Alcalá de la Vega, Algarra, Arcos de la Sierra, Arguisuelas, Buenache de la Sierra, Campillos Paravientos, Campillos Sierra, Cañada del Hoyo, Carrascosa, Casas de Garcimolina, Castillejo-Sierra, La Cierva, Cueva del Hierro, Fresneda de la Sierra, La Frontera, Fuentelespino de Moya, Fuertescusa, Graja de Campalbo, Henarejos, Huélamo, La Huérguina, Huerta del Marquesado, Laguna del Marquesado, Lagunaseca, Las Majadas, Mariana, Masegosa, Monteagudo de las Salinas, Narboneta, Pajarón, Pajaroncillo, Narboneta, Portilla, Poyatos, El Pozuelo, Reillo, Salinas del, Manzano, Salvacañete, San Martín de Boniches, Tejadillos, Tragacete, Uña, Valdemeca, Valdemorillo de la Sierra, Valdemoro de la Sierra, Valsalobre, Villar del Humo, Villora, Yémeda, Zafrilla, Zarzuela
Municipios singulares	Beteta, Beamud, Boniches, Cañamares, Cañizares, Cardenete, Fuentes, Garaballa, Moya, Palomera, Santa Cruz de Moya, Villalba de la Sierra

4.1 Oferta visible de vivienda en venta



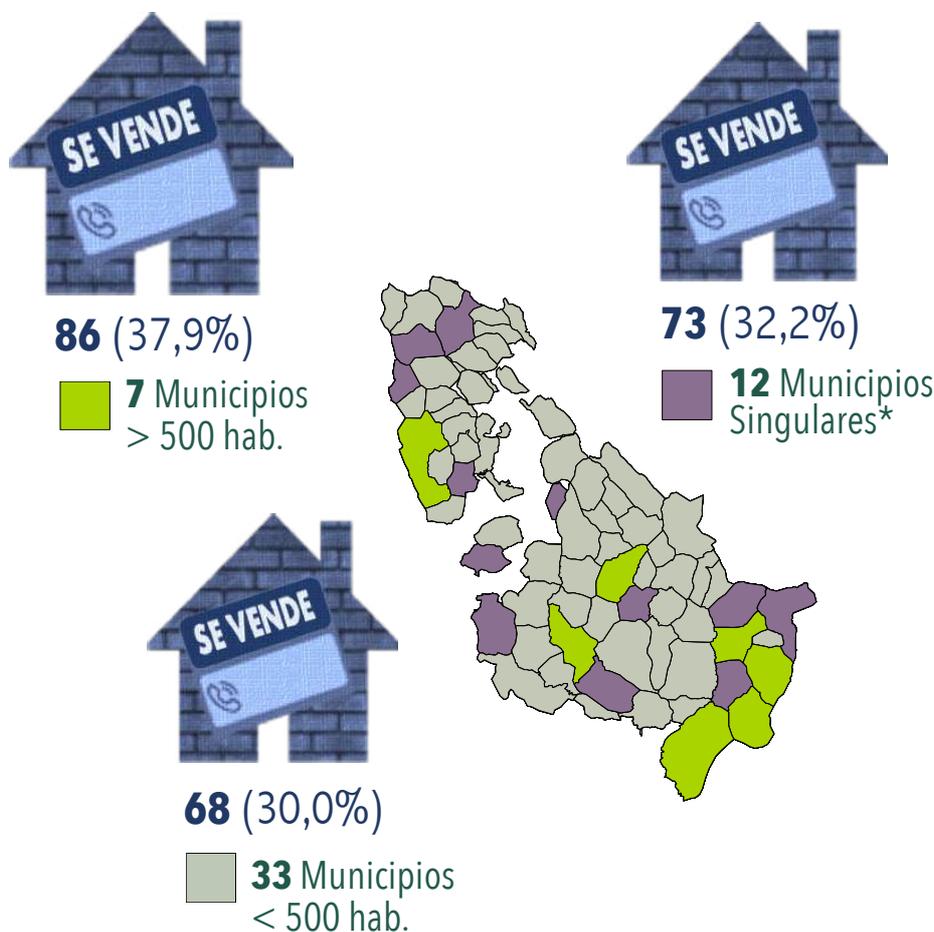


4.1.1 Presentación de la oferta inmobiliaria en venta

La oferta se polariza en los siete municipios de más de 500 habitantes y los doce municipios singulares, que en conjunto concentran el 70% de las viviendas en venta disponible en el portal Idealista, y una ratio de más de 8 viviendas por municipio. El resto del territorio, 68 municipios, tan sólo representa un 30% del mercado, reduciéndose la ratio de 2 viviendas por municipio.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LAS VIVIENDAS EN VENTA

Número de viviendas en venta (% sobre el total territorio)



*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 400 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana y/o importantes funciones turísticas

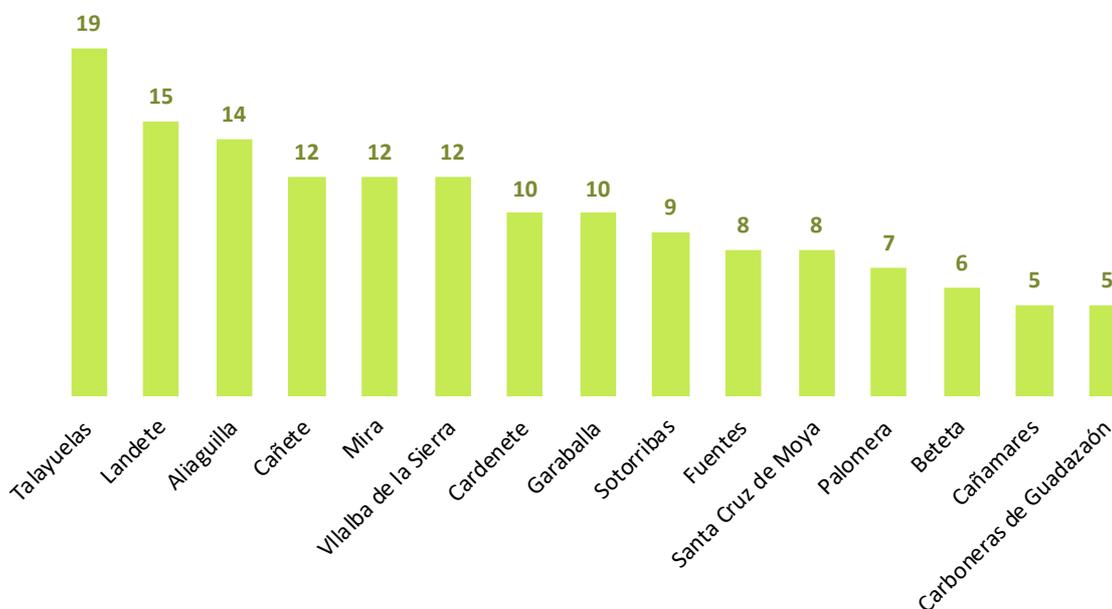
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



Talayuelas, con 19 viviendas, es el municipio más relevante. Por encima de diez viviendas, a continuación, se posicionan Landete, Aliaguilla, Cañete, Mira y Villalba de la Sierra. Todos los referentes del top-6 con más oferta se corresponden con municipios de más de 500 habitantes, a excepción de Villalba de la Sierra. El top-15 se completa con los otros dos municipios de más de 500 habitantes (Carboneras de Guadazaón y Sotorribas) y los siete singulares restantes (Cardenete, Garaballa, Fuentes, Santa Cruz de Moya, Palomera, Beteta y Cañamares). No hay ningún municipio de menos de 500 habitantes representado; Mariana con cinco viviendas ocupa el puesto dieciséis.

Los municipios con alguna vivienda en venta ofertada suman 52, es decir, los 20 restantes del territorio Prodesa no cuentan con ninguna reseña en Idealista (todos ellos municipios de menos de 500 habitantes).

RANKING MUNICIPAL EN LA OFERTA DE VIVIENDAS EN VENTA

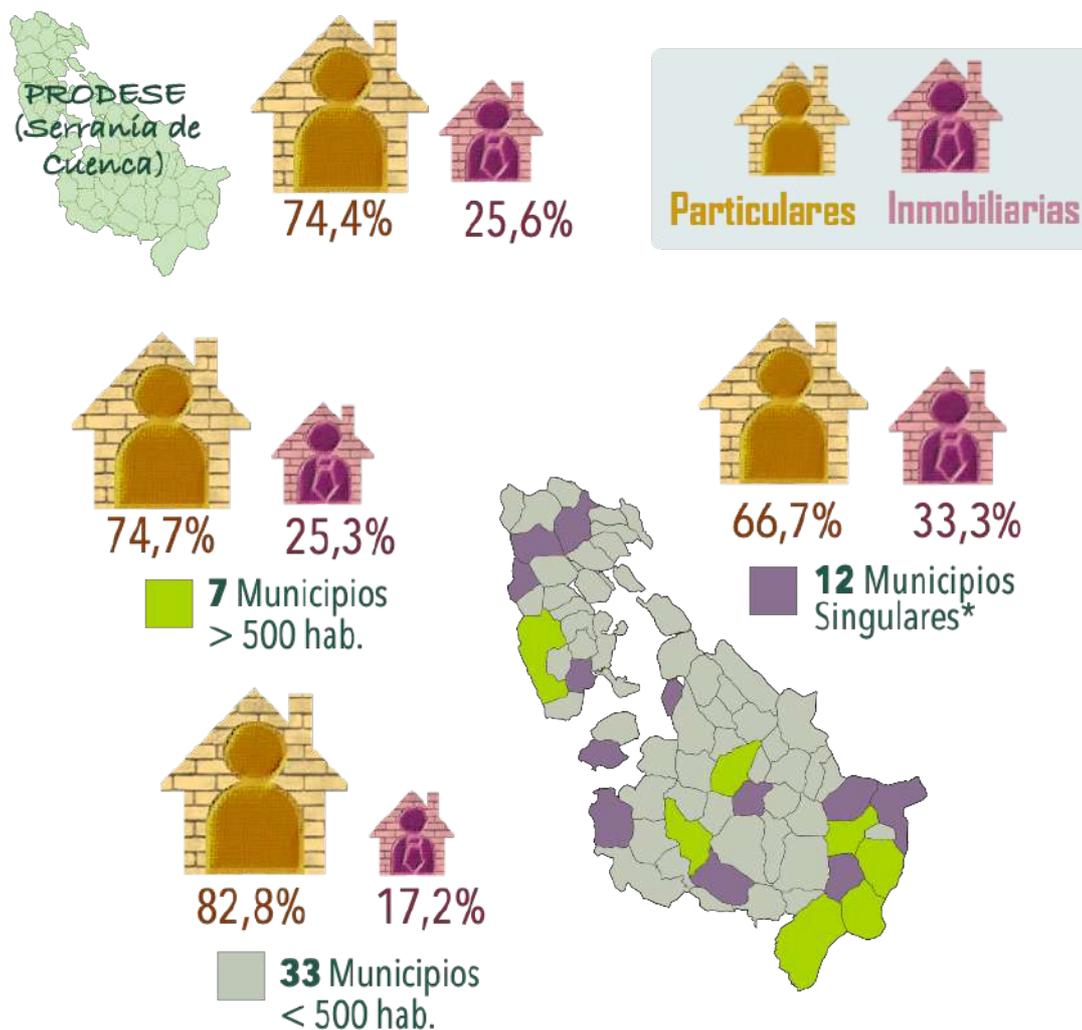


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



En cuanto al tipo de anunciante, el 74,4% se corresponden con particulares, lo que evidencia una limitada profesionalización del mercado inmobiliario. Los anuncios de inmobiliarias son minoritarios, 25,6%, aunque presenta variaciones según los ámbitos representados: aumentan a un tercio de los anuncios en los municipios singulares, y se reduce a un 17,2% en los municipios de menos de 500 habitantes, mientras que el grupo de municipios más grandes coincide con la media del conjunto del territorio.

VENTA DE VIVIENDAS SEGÚN ANUNCIANTE



*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 400 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana y/o importantes funciones turísticas

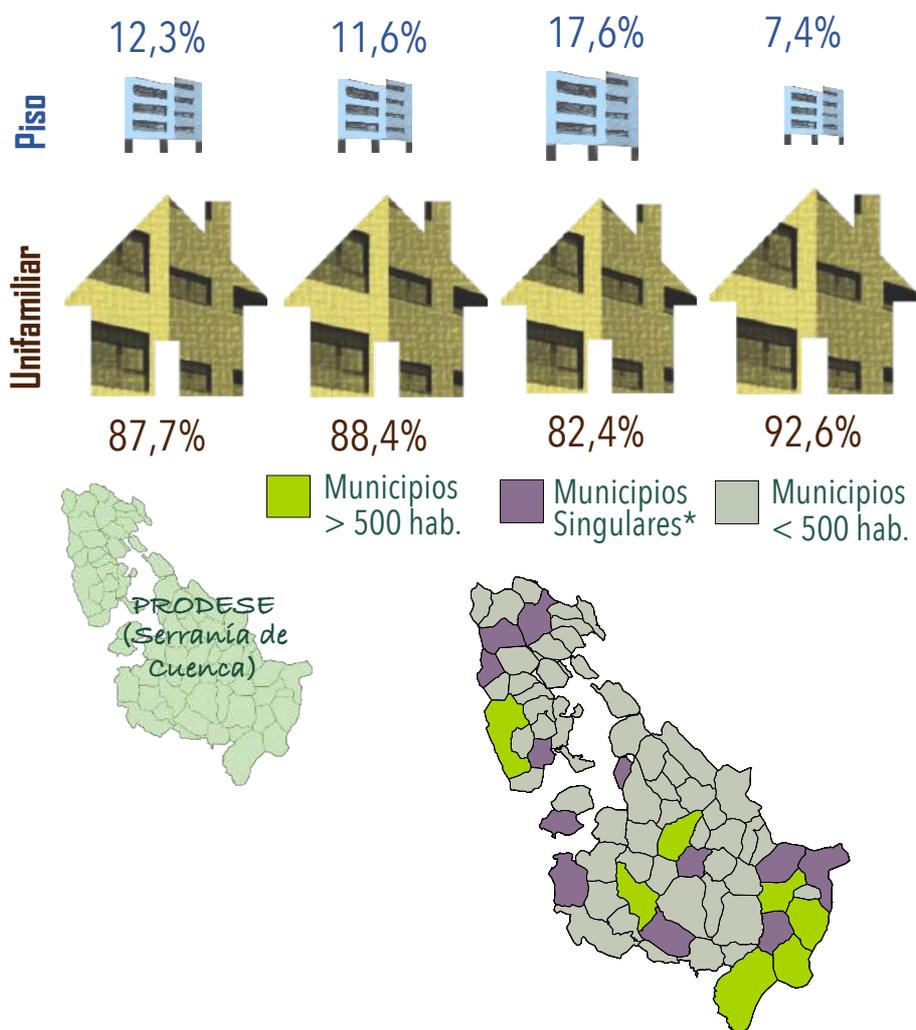
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.1.2 Tipologías de viviendas en venta

La inmensa mayoría de las viviendas en venta son unifamiliares, 87,7%. Este dato es coherente con el protagonismo de esta tipología residencial en el medio rural. E porcentaje aumenta al 92,6% en los municipios más pequeños. La oferta de pisos es muy escasa, tan sólo un 12,3% del parque en venta, alcanzando su mayor porcentaje en los municipios singulares, 17,6%.

VENTA DE VIVIENDAS: PISOS Y UNIFAMILIAR



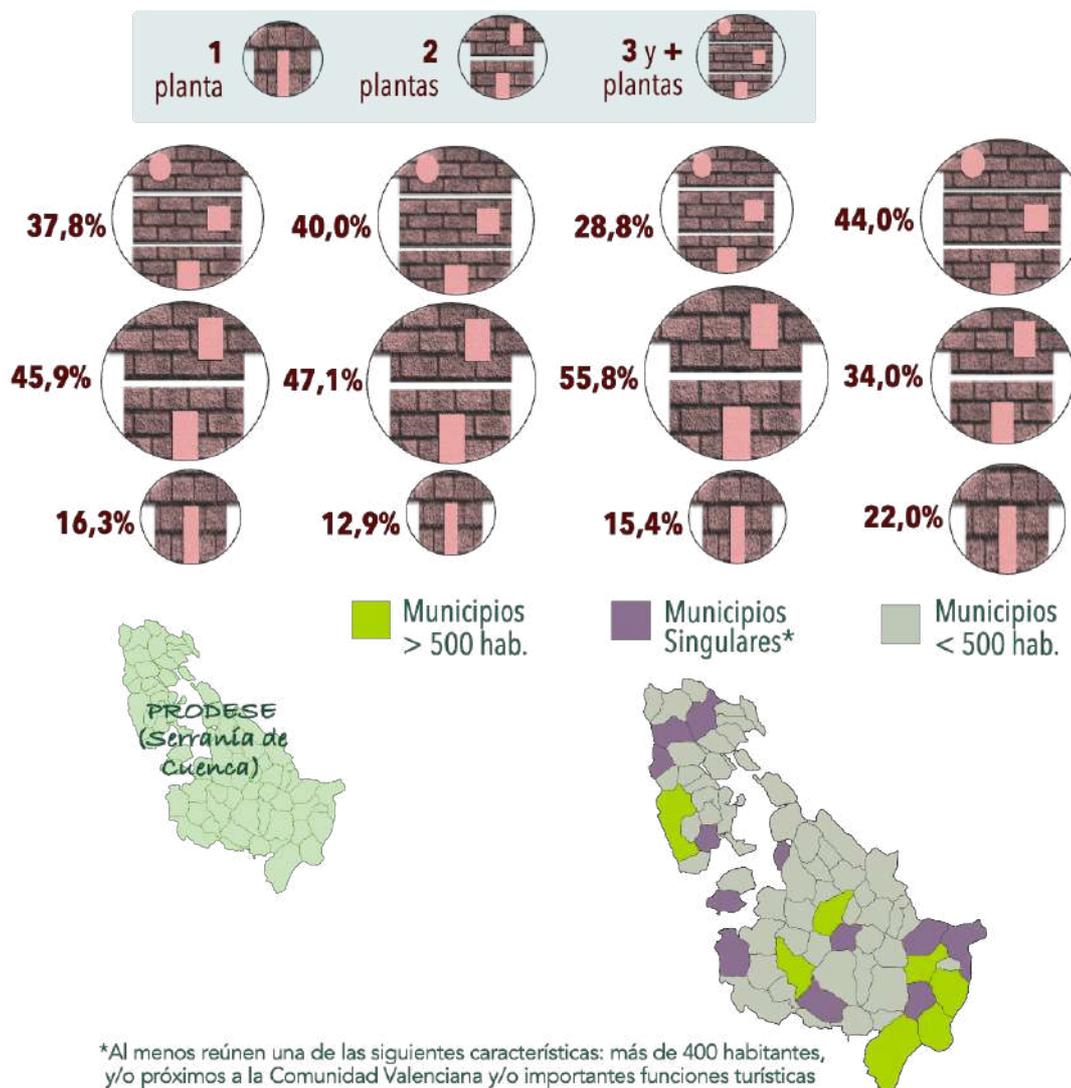
*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 400 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana y/o importantes funciones turísticas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



Predominan los inmuebles de 2 plantas, con un 45,9% de las viviendas en venta, seguido por los de 3 y más plantas, 37,8%, y, por último, de planta única un 16,3%. El protagonismo de los edificios de 2 plantas aumenta significativamente en los municipios singulares, hasta el 55,8%, mientras que los de 3 y más plantas supera a los de 2 plantas en los municipios pequeños (44% y 34%, respectivamente).

NÚMERO DE PLANTAS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

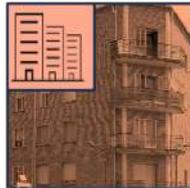


Mas allá de las tipologías clásicas de pisos y vivienda unifamiliar, el mercado residencial de Prodese se caracteriza por su diversidad o heterogeneidad. En el siguiente cuadro, se han distinguido seis tipos de inmuebles residenciales hallados en el mercado online en base la revisión de las imágenes aportadas en los anuncios

TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA/INMUEBLE EN VENTA

Edificio plurifamiliar

Piso



Vivienda unifamiliar

Casa de pueblo



Chalet adosado



Chalet parcela



Finca rústica



Alojamiento turismo rural



Fuente: Elaboración propia

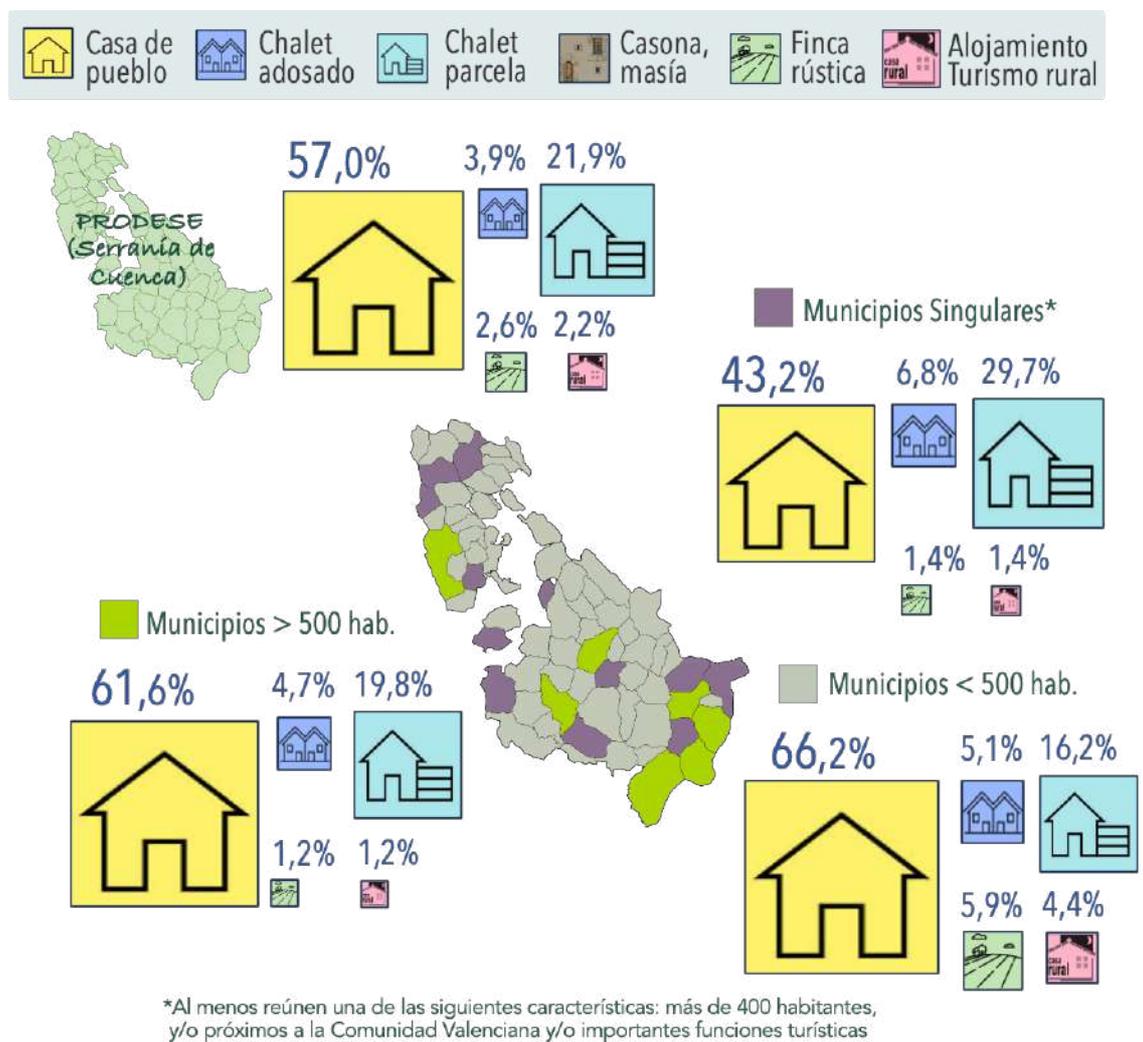
La casa típica de pueblo es el formato más representativo, 57% de toda la oferta comarcal en venta. Es importante resaltar que muchas veces los anuncios presentan como chalés individuales casas ubicadas en los cascos tradicionales de los núcleos de población compactos, es decir, construcciones tradicionales separadas por medianeras. Pero la comprobación de las fotografías aportadas, junto a su plano de situación, han permitido su correcta clasificación. La preponderancia de las casas de pueblo aumenta significativamente en los municipios pequeños, 66,2%, en consonancia con su paisaje residencial tradicional. A la inversa, disminuye a un 43,2% en los municipios singulares.

Los chalés pareados y en parcelas individuales suman un 25,2%. Si se considera de manera agregada los pisos y chalés, en los municipios singulares alcanzan el 53,4% de todos los inmuebles en venta, lo que evidencia un perfil residencial de tipologías más modernas o con mayor influjo urbano (tanto en las formas constructivas como el origen de los demandantes). En los municipios pequeños, al tener una oferta limitada de pisos, el agregado se restringe a 23,5%, mientras que en los municipios grandes alcanza un 35,3%.



El resto de las tipologías tiene un peso reducido. Las viviendas en fincas rústicas en suelo rústico, representan un 2,6% de los anuncios en venta. Las casas rurales y otro tipo de inmuebles con servicios de alojamiento turístico suponen el 2,2%. Estas proporciones aumentan en los municipios pequeños (5,9% y 4,4%, respectivamente), lo que denota las peculiaridades rurales de su oferta residencial.

TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA/INMUEBLES UNIFAMILIARES EN VENTA SEGÚN ÁMBITOS



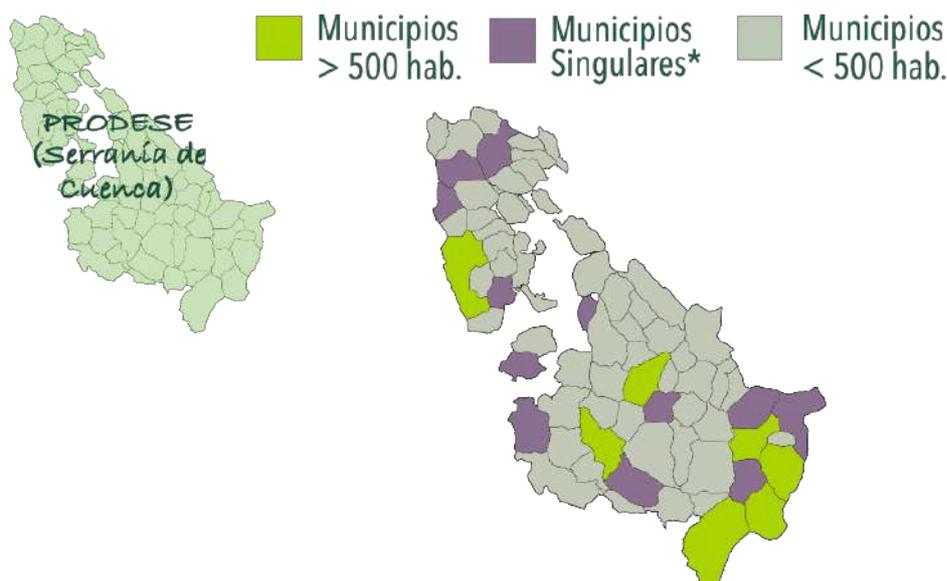
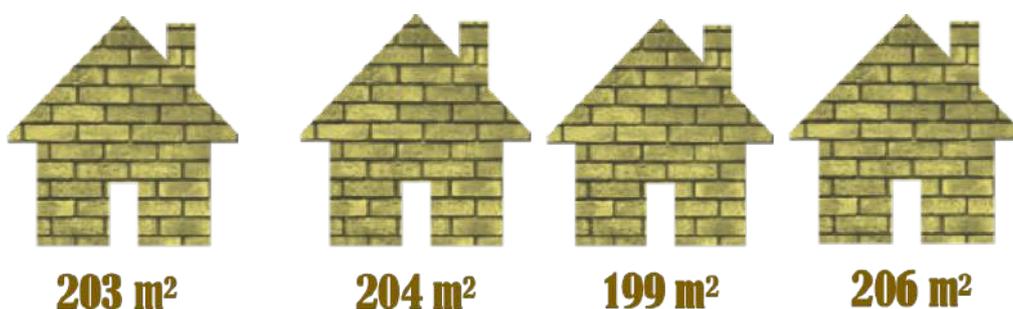
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.1.3 Tamaño de las viviendas en venta

El tamaño medio de la vivienda en venta alcanza los 203 metros cuadrados, el doble que la superficie media del parque del Censo de 2021. El tamaño disminuye singulares (199 metros cuadrados), y sube hasta los 206 en los municipios pequeños. Lógicamente, el menor peso de los pisos o apartamentos de menor tamaño en la oferta de Prodece, junto al protagonismo de las viviendas unifamiliares tradicionales de superficie media elevada, repercute en la preponderancia de viviendas de gran tamaño en el mercado.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA EN VENTA SEGÚN LA SUPERFICIE MEDIA



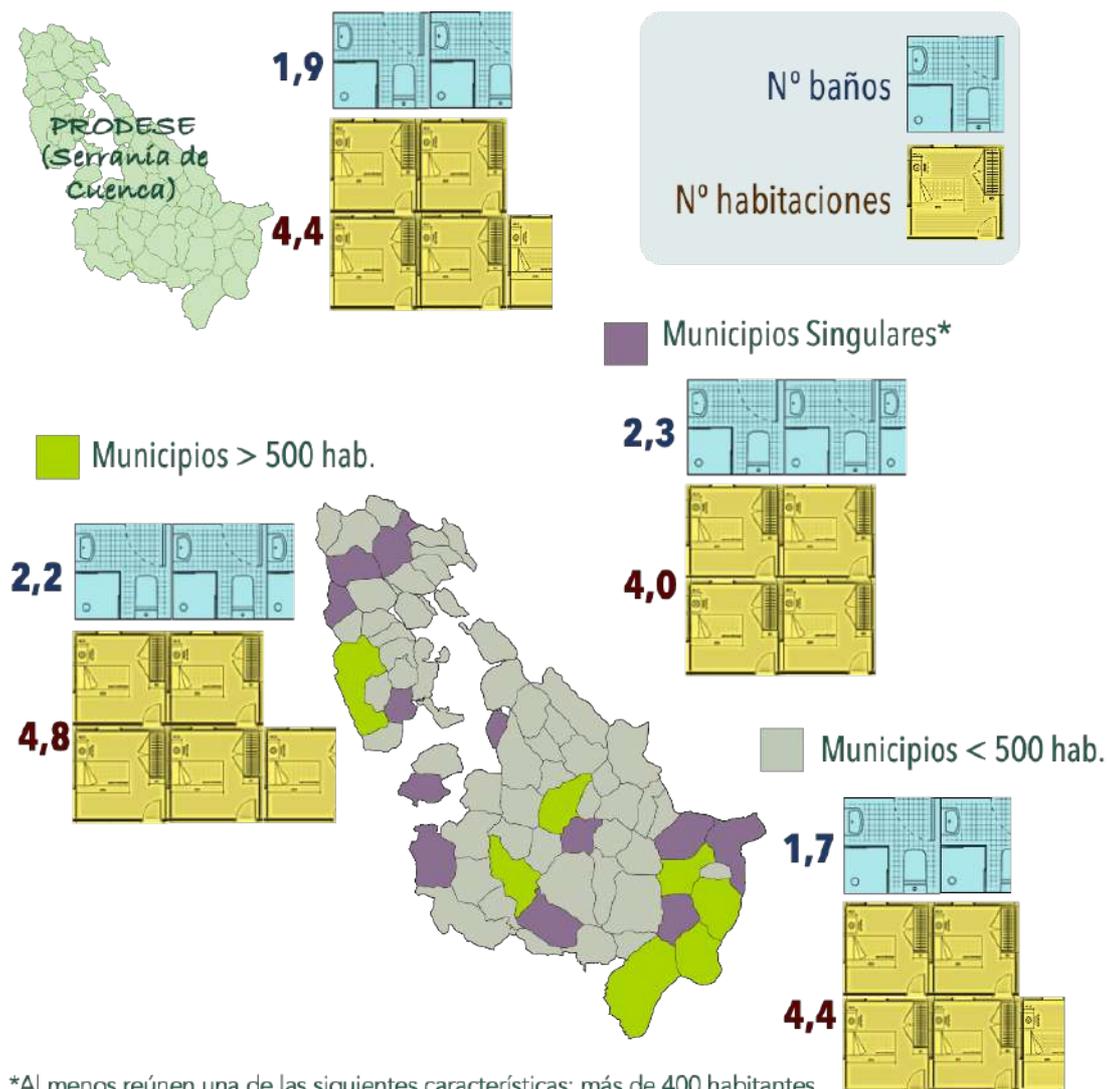
*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 500 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana o importantes funciones turísticas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



La especialización en formatos grandes se traduce en el elevado número de habitaciones y baños de media por vivienda en venta: 4,4 y 1,9 unidades, respectivamente. Esta ratio se eleva en los municipios grandes a casi cinco habitaciones y más de dos baños.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA EN VENTA SEGÚN LA MEDIA DE HABITACIONES Y BAÑOS



*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 400 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana y/o importantes funciones turísticas

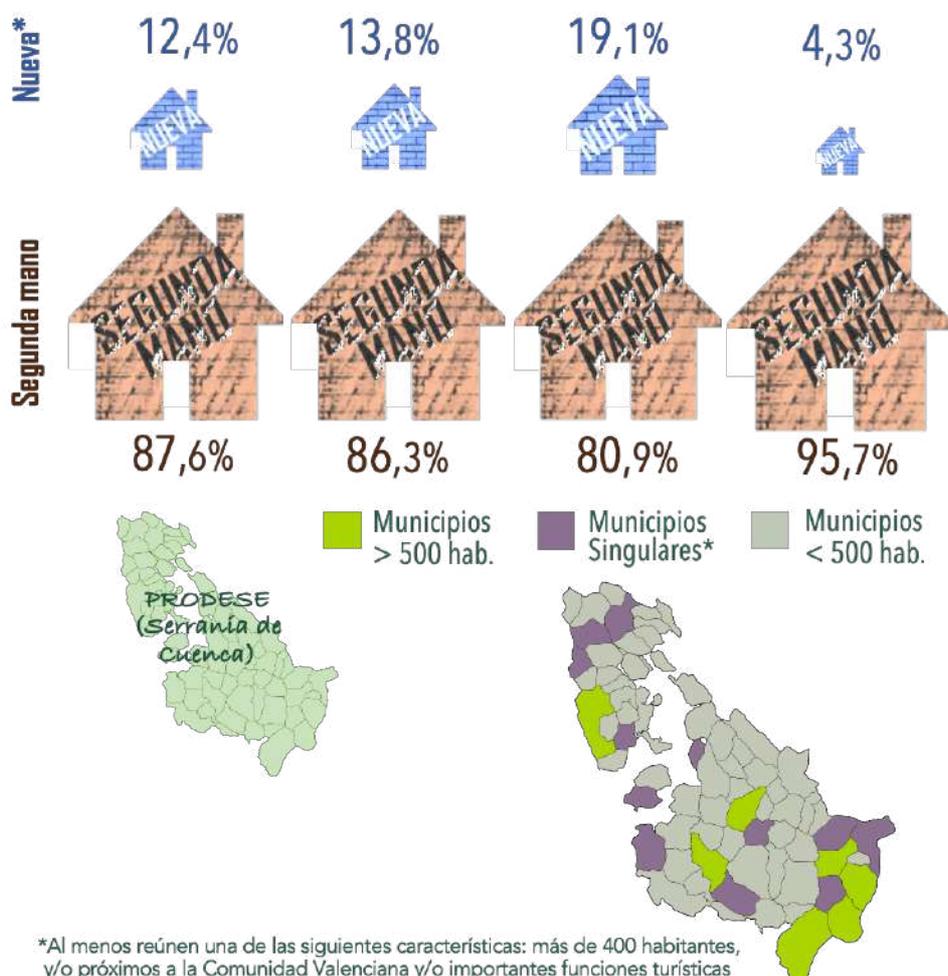
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.1.4 Estado de conservación de las viviendas en venta

En sentido estricto, en el momento del levantamiento de datos no se encontraron anuncios de viviendas en venta de promoción nueva, es decir, toda la oferta se corresponde con viviendas de segunda mano que evidencian haber tenido un uso más o menos prolongado. No obstante, se ha considerado como nuevas aquellas recientemente construidas –en el siglo XXI– o totalmente renovadas y, por ello, equiparables a una vivienda nueva. En tales circunstancias se han considerado un 12,4% de las viviendas. Este porcentaje sube significativamente en los municipios singulares, 19,1%, y bajan a tan sólo un 4,3% en los municipios pequeños.

VENTA DE VIVIENDA NUEVA Y USADA



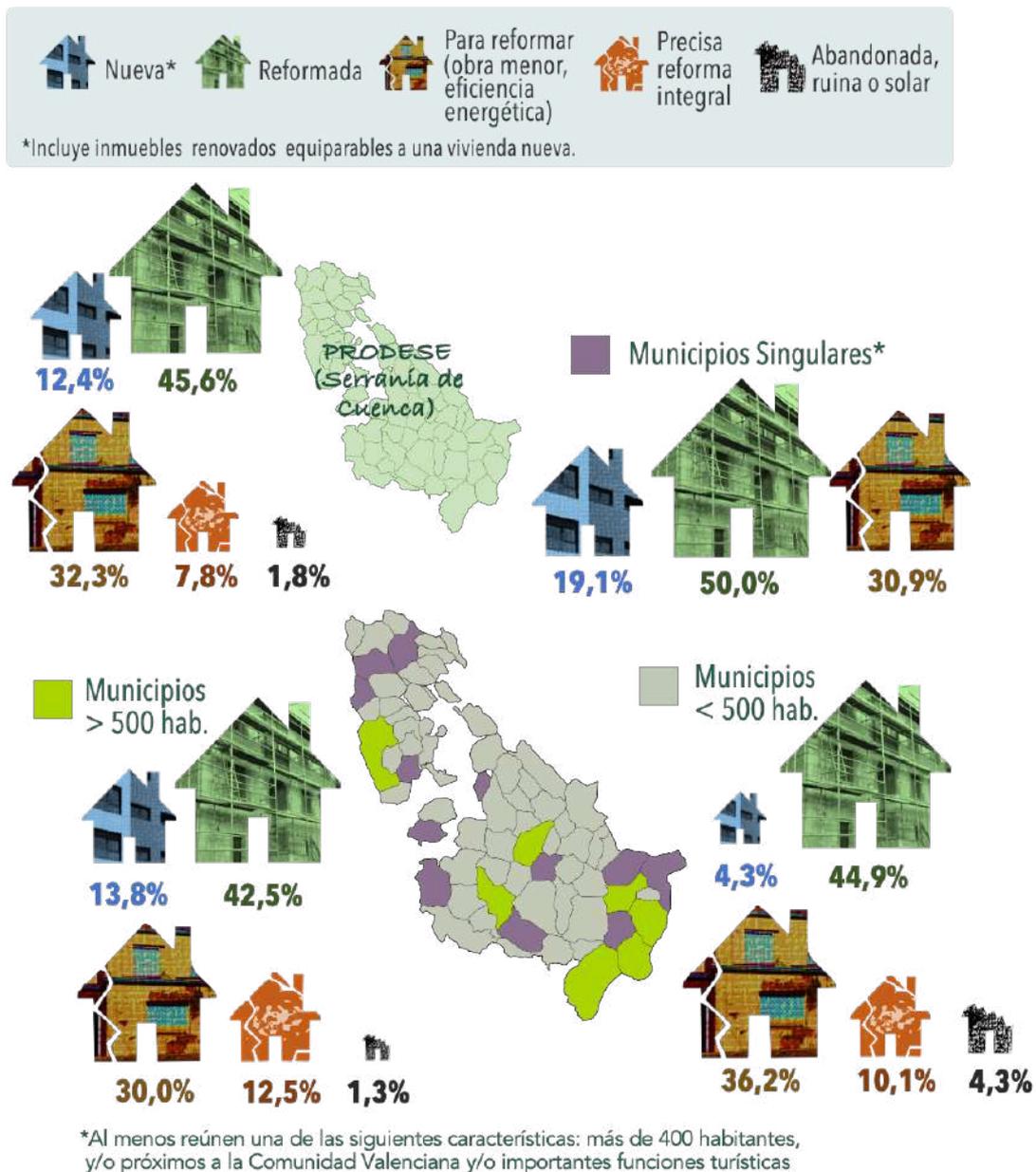
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

A continuación, se ha realizado un análisis aproximado del nivel de conservación de las viviendas distinguiendo cinco categorías, en base a la información de datos e imágenes aportados en los anuncios.



Las viviendas que han experimentado algún tipo de reforma, en términos de instalaciones (calefacción, electricidad, fontanería), eficiencia energética (ventanas nuevas) o renovación de suelos y cocina y sanitarios, constituyen la categoría más representativa, 45,6%. Viviendas nuevas y reformadas suman un 58,1%, o lo que es lo mismo más de la mitad de la oferta se compone de viviendas aptas para entrar a vivir. Este porcentaje aumenta hasta el 69,1% en el caso de los municipios singulares, y se reduce al 49,3% en los municipios pequeños.

ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA EN VENTA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (junio de 2024)



La tercera categoría se corresponde con aquellas viviendas que por su antigüedad y/o un uso más esporádico precisan una reforma parcial –u obra menor– para mejorar su habitabilidad (que permita un uso prolongado todo el año), especialmente en cuanto a la eficiencia energética (ventanas y sistema de calefacción) y la renovación de cocina y sanitarios. Solucionar estos déficits supondría una mejora de su habitabilidad y un uso potencial directo. Se ha calculado que un tercio de la oferta en venta se encuentra en este estado. Las diferencias territoriales no son relevantes: 36,1% en los municipios singulares, y en torno al 30% en los otros dos ámbitos municipales

La falta de uso (viviendas vacías sin mantenimiento) se aprecia en el deterioro de la vivienda, requiriendo su rehabilitación y puesta en funcionamiento acometer una inversión inmobiliaria de mayor coste (reforma integral y, a menudo, estructural). En este caso se ha identificado un 7,8% de la oferta. Esta proporción aumenta al 12,5% en los municipios grandes y al 10,1% en los municipios pequeños. En los municipios singulares no se ha detectado ninguna situación en este estado.

De toda esta información se puede extraer la conclusión de la dualidad de la oferta inmobiliaria: más renovada en los municipios singulares y más anticuada o en peor estado conservación en el resto del territorio: en los municipios pequeños y grandes, cuatro de cada diez viviendas en venta (46,4% y 42,5%, respectivamente) para ser plenamente habitables todo el año requieren reformarse –parcial o integralmente–; en los municipios singulares esta ratio se reduce a tres (30,9%).

Las viviendas definitivamente abandonadas y en estado de ruina o solares vacíos tan sólo representan un 1,8%, lo que denota o una falta de interés por este tipo de operaciones en el mercado inmobiliario online, consecuencia de la elevada inversión necesaria para su rehabilitación u obra nueva (empezando por el coste inicial de la demolición para convertir la ruina en un solar apto para edificar). El porcentaje de viviendas abandonadas o en estado de ruina se da en los municipios más pequeños, 4,3%, por 1,8% en los grandes. Esta categoría no está presente en la oferta de los municipios singulares.

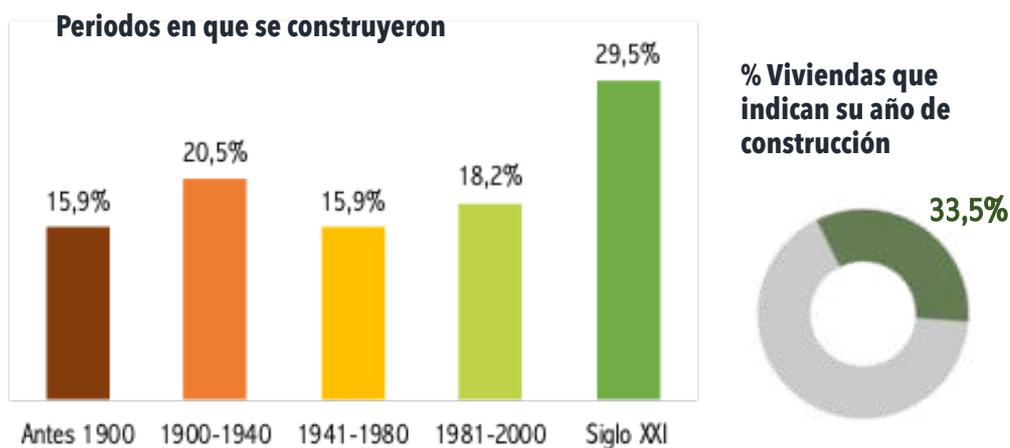
El año de construcción es una información valiosa para completar este análisis. Sin embargo, los anuncios que aportan este dato se restringen a un 29,5%. Este bajo porcentaje se explica por tratarse de una información opcional y evitar el perjuicio en la venta que supone señalar que la antigüedad de la vivienda. Por ello, puede existir una mayor inclinación a aportar esta información en el caso de viviendas recientemente construidas. Otras veces el anunciante pone el año de la última reforma, sin referirse al año de construcción del inmueble.

Con todo, se corrobora que el parque inmobiliario en venta alcanza una media de 51 años de antigüedad. El parque en venta más antiguo se corresponde con los municipios más grandes, 64 años de media, frente a 42 años en los municipios singulares. No obstante, estas diferencias territoriales manifestadas deben interpretarse con cautela,

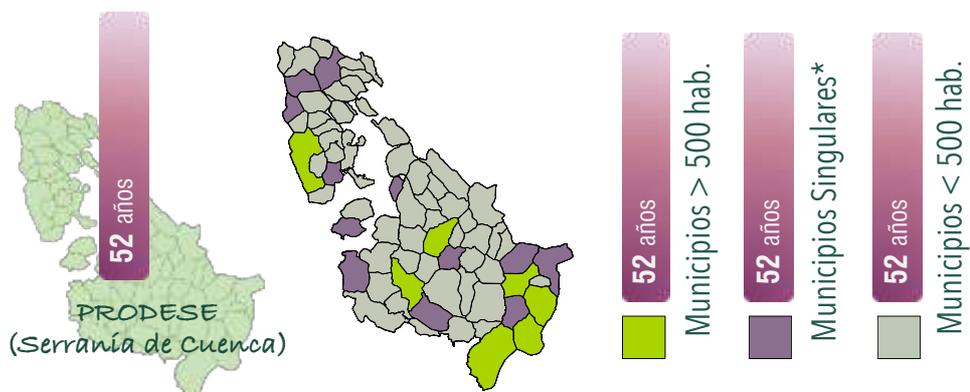


dado el escaso número de reseñas con la fecha de construcción. Por periodos, casi la mitad de las viviendas ofertadas se construyeron después de 1980 (47,7%), es decir, es un parque relativamente nuevo. En el sentido contrario, casi un tercio de las viviendas se construyeron antes de 1940 (y un 22,7% tiene más de un siglo de antigüedad), por ello, la mejora del parque residencial del territorio implica un esfuerzo rehabilitador.

ANTIGÜEDAD DE LAS VIVIENDAS EN VENTA



Años medios de antigüedad



*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 500 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana o importantes funciones turísticas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



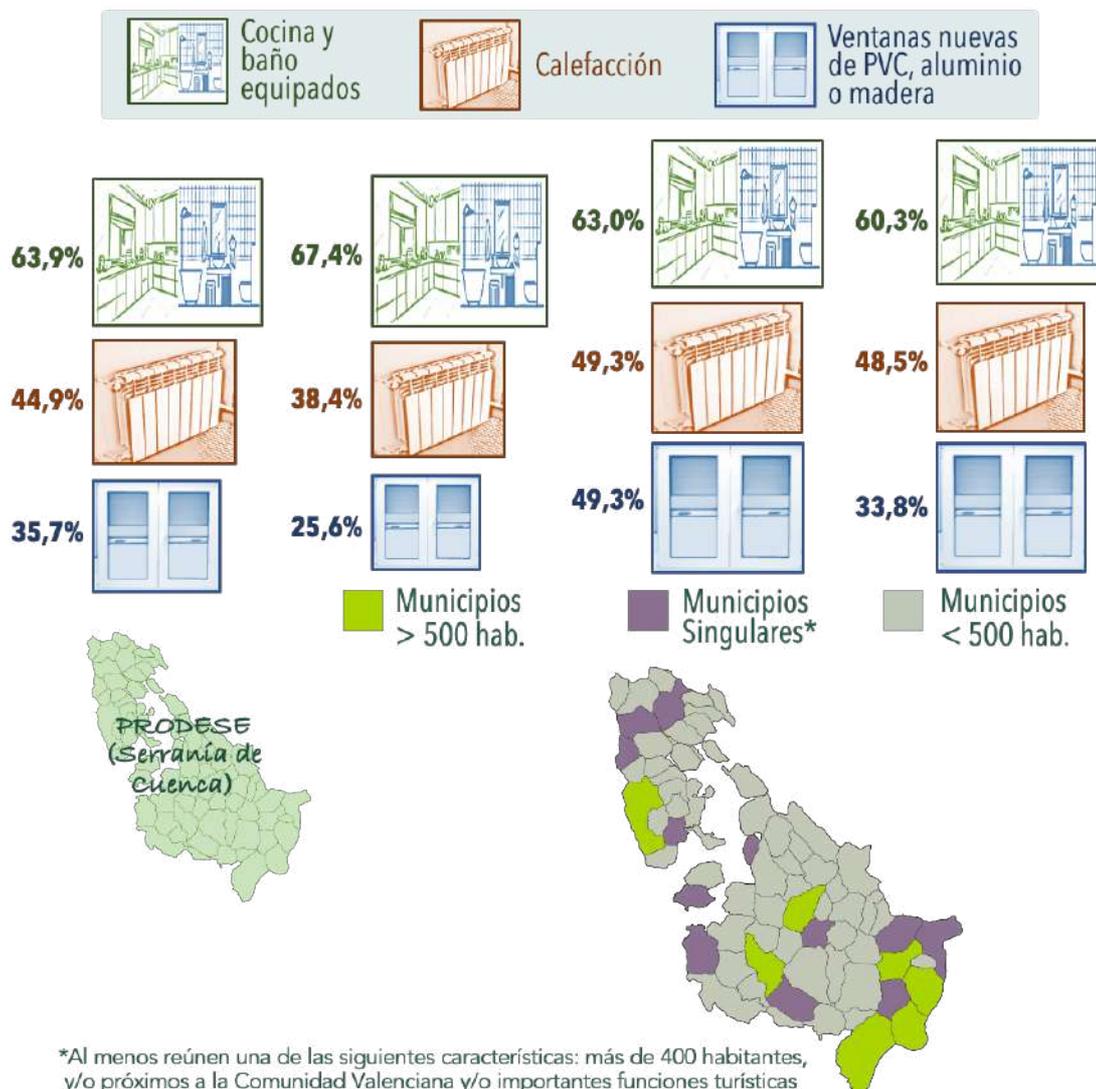
4.1.5 Indicadores de habitabilidad de las viviendas en venta

Una información de gran utilidad para calcular los estándares de calidad de las viviendas en venta se puede inferir de la información suministrada respecto a la cocina y baño/s, calefacción y ventanas, combinada con la apreciación cualitativa de las imágenes cuando no se aportan datos fehacientes. De este análisis se han extraído los siguientes resultados:

- El 63,9% de las viviendas están equipadas con cocina y baño/s. Este porcentaje sube a 67,4% en los municipios de mayor tamaño y se reduce al 60,3%. En los municipios pequeños.
- Se estima que el 44,9% de las viviendas cuentan con un sistema de calefacción. Esta proporción baja al 34,8% en los municipios grandes, frente al 49,3% de los singulares y 48,5% de los pequeños.
- Aproximadamente, un 35,7% contarían con ventanas nuevas (en PVC, aluminio o madera). Aunque, en los municipios grandes están menos presente: 25,6%, casi la mitad que el porcentaje de los municipios singulares, 49,3%.



EQUIPAMIENTOS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA



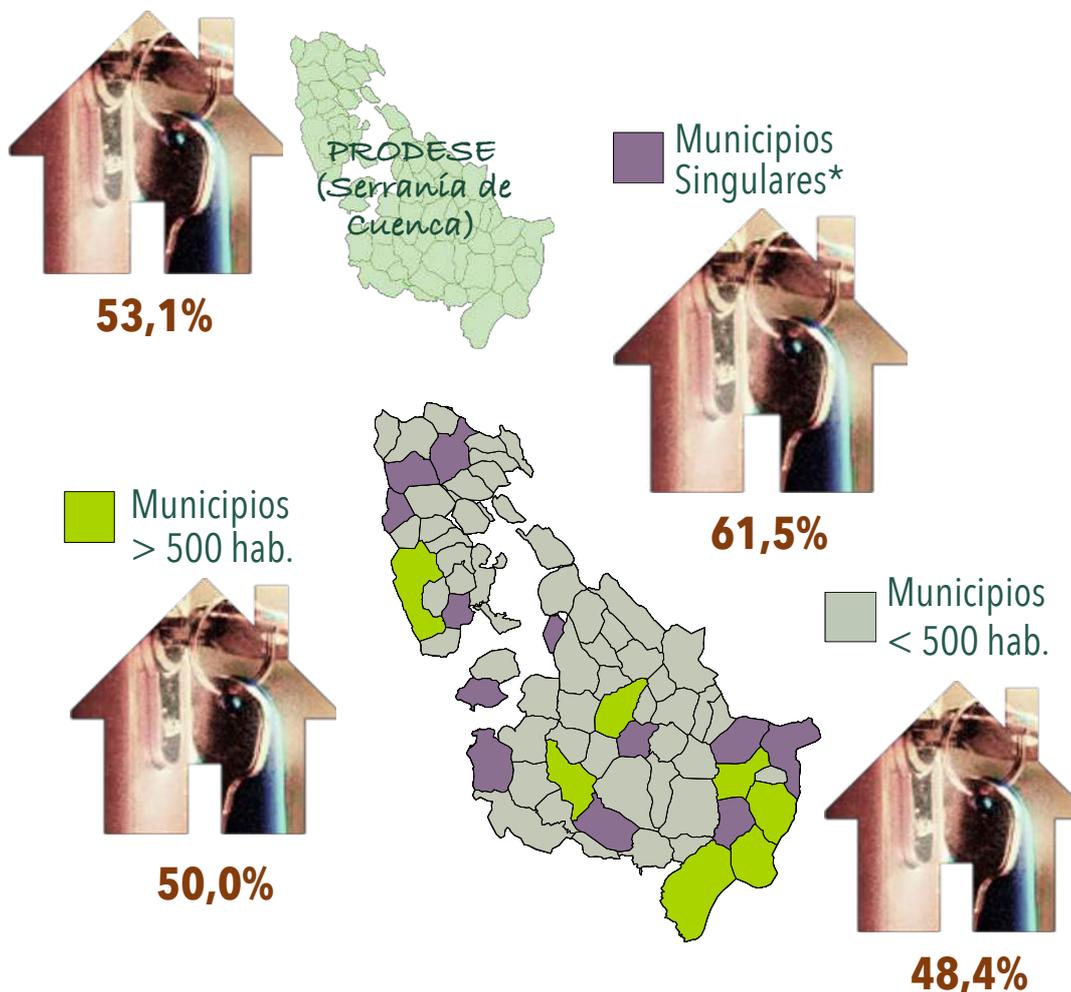
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

A partir de estas tres variables y el estado de conservación, se ha confeccionado un índice sintético¹ que permite estimar el porcentaje viviendas en venta que son aptas para entrar a vivir. En principio, algo más de la mitad de las viviendas ofertadas (53,1%) se podrían considerar como viviendas aptas para entrar a vivir. La dualidad inmobiliaria se aprecia en el contraste entre los municipios singulares con un 61,5% de viviendas aptas, por un 50% en los municipios grandes y un 48,4% en los municipios pequeños.

¹ Índice sintético Vivienda para entrar a vivir = (PROMEDIO(VN+VR)*50%)+(PROMEDIO(CB+CA+VN))*50%). Donde: VN vivienda nuevas, VR viviendas reformadas, CB cocina y baño/s equipados, CA calefacción y VN ventanas nuevas.



VIVIENDAS EN VENTA PARA ENTRAR A VIVIR



*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 400 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana y/o importantes funciones turísticas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

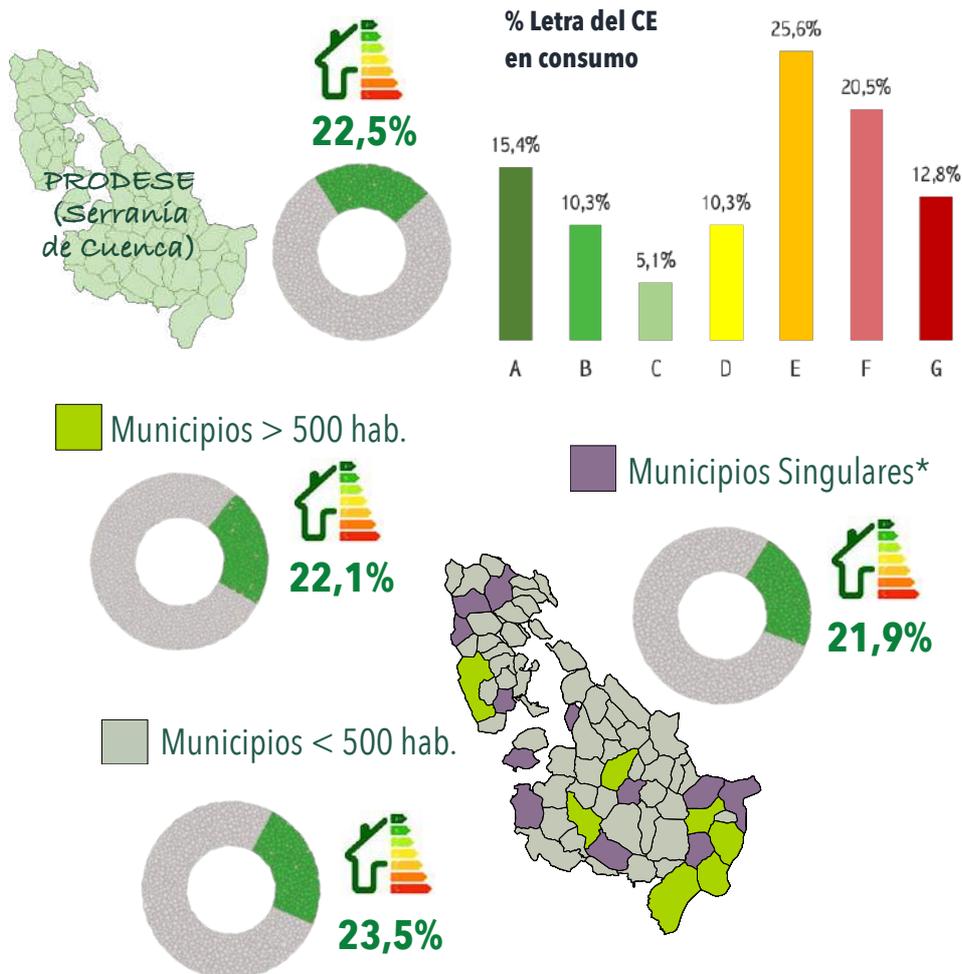
La existencia o no del certificado energético (CE) y el nivel de eficiencia alcanzado es otra información para calibrar el estándar de calidad de las viviendas. Pese a su obligatoriedad para las viviendas que se pretenden vender², menos de una cuarta parte de los anuncios (22,1%) indican la posesión del certificado energético, el resto se reparte entre los que señalan que están en trámite (una respuesta un tanto ambigua teniendo en cuenta el reducido coste y la agilidad en su tramitación) o se deja en blanco esta casilla (algunas viviendas pueden estar exentas en los supuestos de que se vayan a reformar o derribar y, por extensión, en situación de ruina y solar). La falta de

² Desde junio de 2013, es obligatorio contar con un certificado energético de la vivienda en venta, en base a la normativa del Real Decreto 235/2013.



certificado energético o valoraciones de eficiencia bajas puede traslucir una oferta residencial con déficits en eficiencia energética y habitabilidad. De hecho, seis de cada viviendas con CE señalan una reducida eficiencia energética (letras E, F y G), y menos de un tercio (30,8%) apuntan valoraciones altas (letras A, B y C).

PORCENTAJE DE VIVIENDA EN VENTA CON CERTIFICADO ENERGÉTICO



*Al menos reúnen una de las siguientes características: más de 400 habitantes, y/o próximos a la Comunidad Valenciana y/o importantes funciones turísticas

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.1.6 Elementos complementarios de la vivienda de interés para su venta

Se han recopilado un conjunto de elementos definidos como extras que acompañan la oferta de viviendas, y que los anunciantes se encargan de resaltar como un recurso de interés para los potenciales compradores.

La disponibilidad de trastero se incluye en el 44,1% de los anuncios. Otros atributos destacados son un balcón exterior o terraza (41,9%), un garaje o plaza de aparcamiento (36,6%) y contar con un terreno o parcela (31,3%).

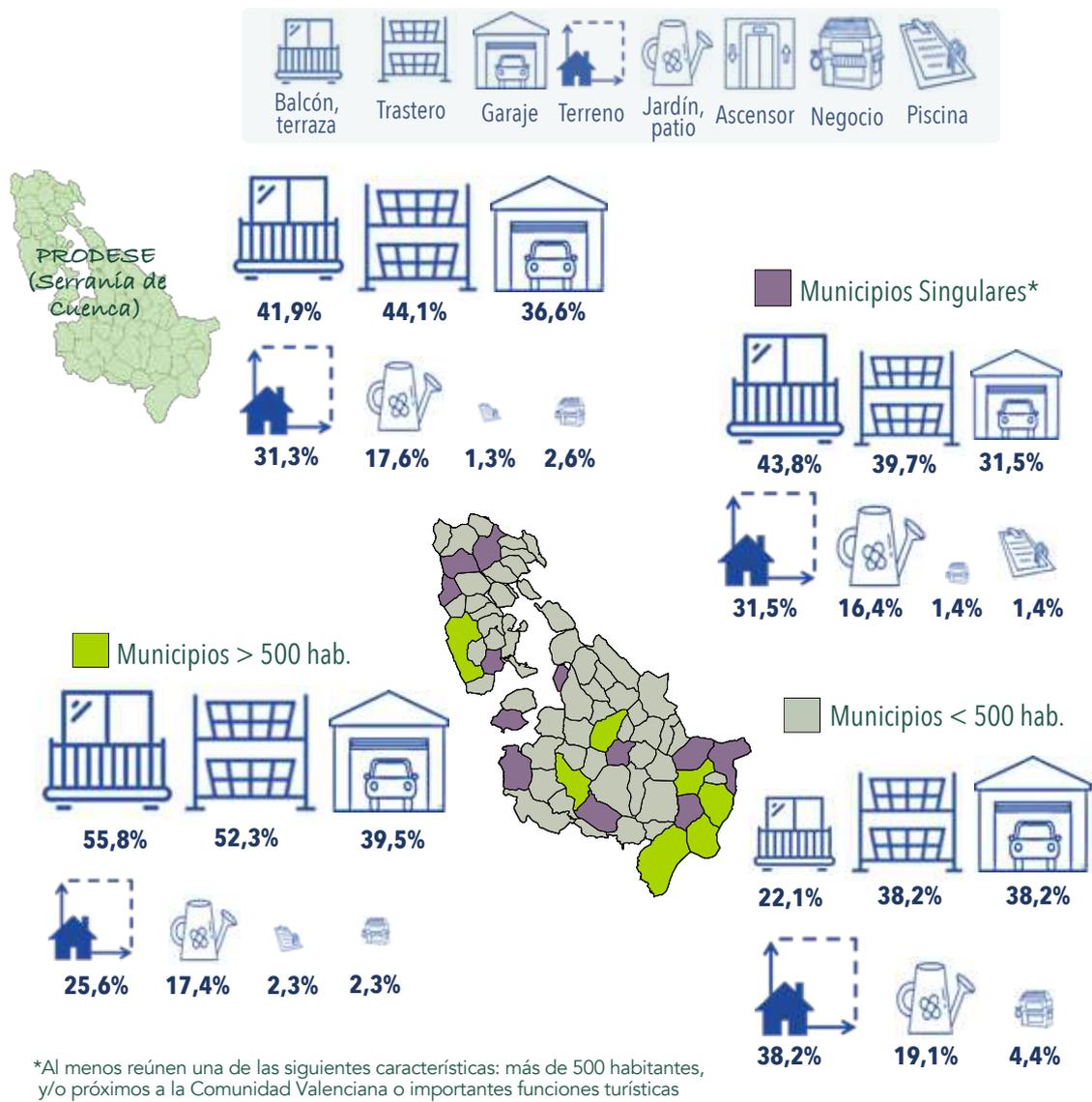
Si se consideran de forma conjunta la disponibilidad de terreno y un jardín o patio interior (presente en el 17,6% de los anuncios), se puede deducir que casi la mitad de las viviendas ofertadas cuentan con un espacio libre, lo que denota la relevancia de este tipo de oferta en el mercado residencial rural.

La presencia de otros extras es poco significativa: la posibilidad de que el inmueble funcione como un alojamiento turístico u otro tipo de negocio con sus respectivas instalaciones se limita al 2,6% de los inmuebles, y tan sólo 1,3% cuentan con una piscina propia.

Como se puede observar en la siguiente imagen, las diferencias entre ámbitos territoriales no son relevantes.



EXTRAS DE LAS VIVIENDAS EN VENTA (% DEL TOTAL DE VIVIENDAS)



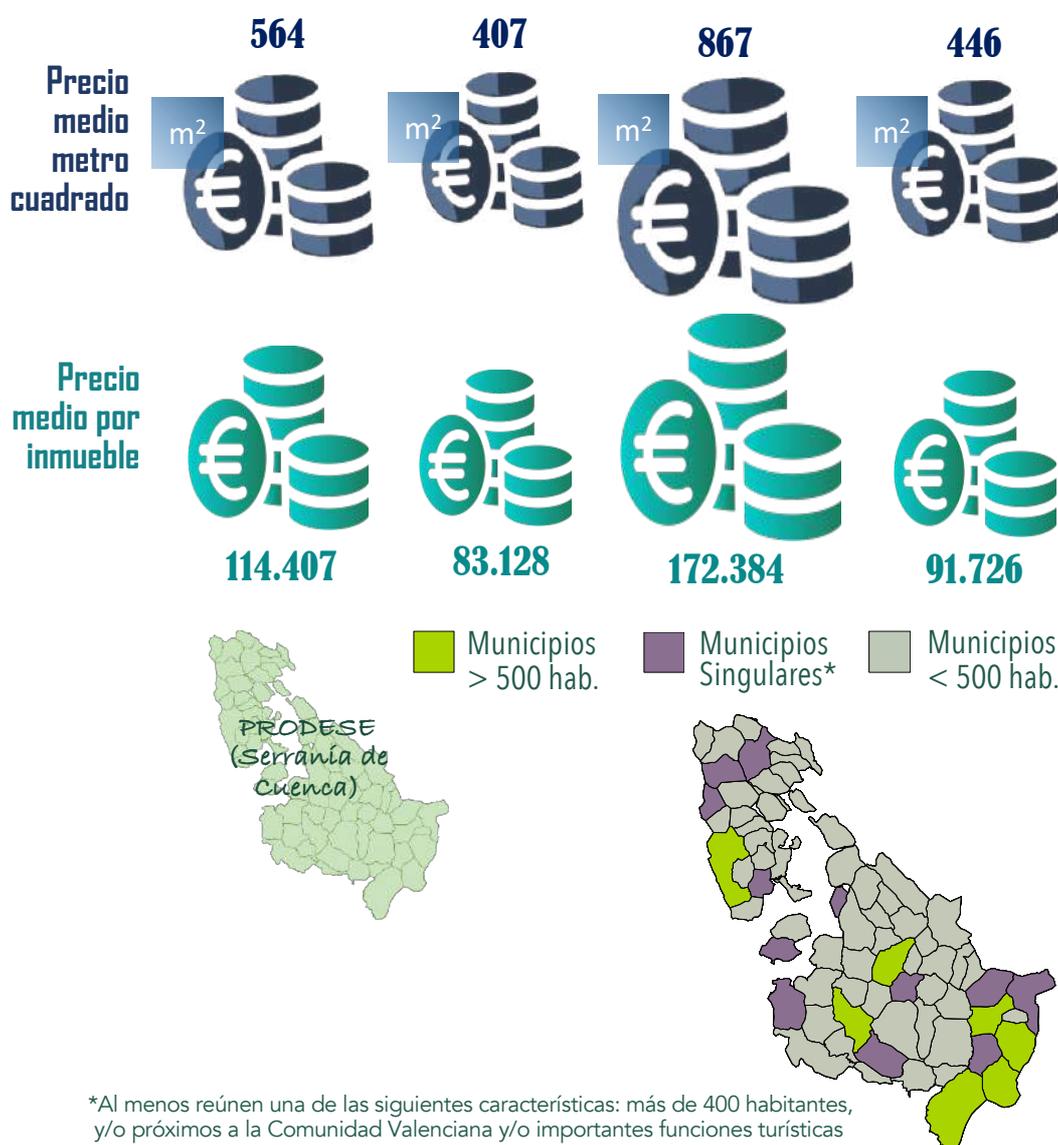
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.1.7 Precios de la vivienda en venta

En el territorio Prodeuse el precio medio de las viviendas ofertadas en el portal Idealista (mayo de 2024) asciende a 114.407 euros y 564 por metro cuadrado. El precio es significativamente más elevado en el ámbito de los municipios singulares, más de 172 mil euros por inmueble y 867 euros el metro cuadrado. La proximidad del mercado valenciano y/o especialización turística-residencial contribuyen a esta alza de precios. En el resto del territorio, con un perfil de mercado más rural o menor demanda, los precios disminuyen a la mitad.

PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA



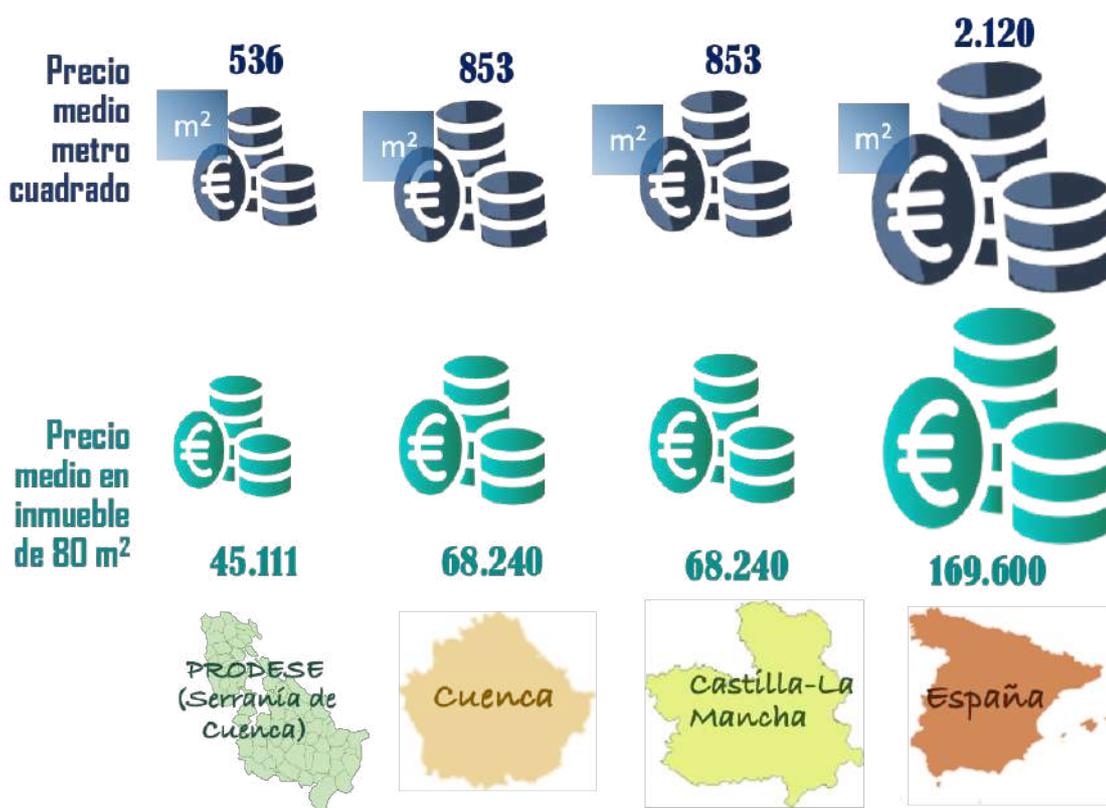
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



En términos comparados, nos encontramos con una oferta de viviendas para comprar relativamente baratas, por debajo de la media provincial y autonómica (un 34% menos) y, sobre todo, con respecto a la media del país (73,4% menos). Es decir, el precio de venta de una vivienda equivalente a 80 metros cuadrados es de 45.111 euros, un tercio menos que los referentes provincial y autonómico, y casi una cuarta parte el precio medio del país.

Estas diferencias se explican por las peculiaridades rurales del mercado residencial del conjunto del territorio: con una preponderancia de oferta de gran tamaño (203 metros cuadrados de media) y la menor representatividad de pisos o apartamentos (con mayor valor añadido por metro cuadrado) que en otras áreas más urbanas o turísticas del país.

PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA EN VENTA: ANÁLISIS COMPARADO



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.2 Oferta visible de vivienda para alquiler

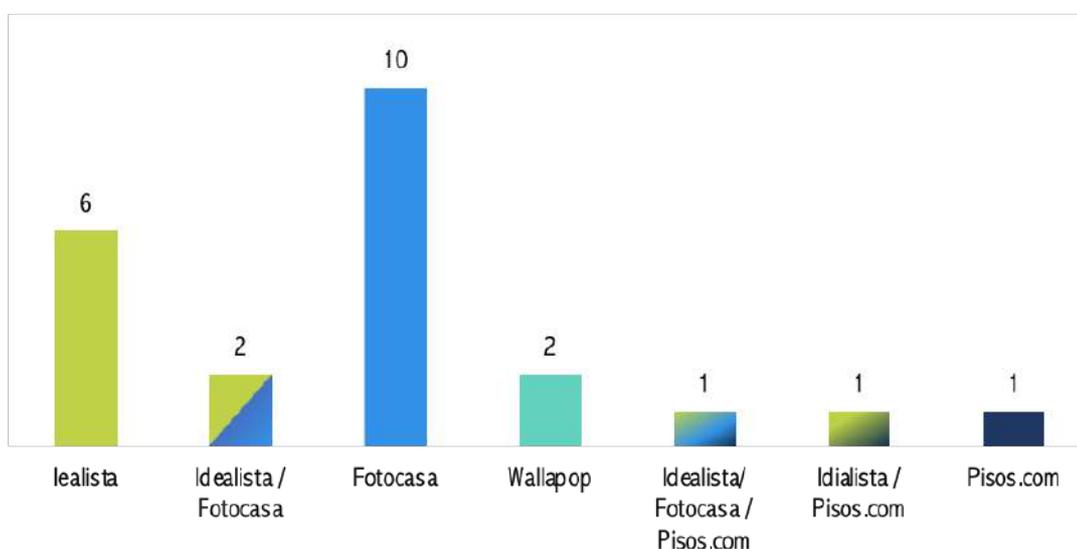




4.2.1 Presentación de la oferta inmobiliaria para alquiler

La oferta disponible de alquiler en el mercado online es insignificante: 18 anuncios para el conjunto de los 28 municipios de Prodesse, y 23 si se excluyen las repeticiones en varios portales. Los portales de Idealista y Fotocasa proporcionan una información más detallada y, por ello, han sido la base para la caracterización de los inmuebles en alquiler.

ALQUILERES OFERTADOS EN LOS PORTALES WEB



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

La mayor parte de la oferta de alquiler se ubica en cinco municipios singulares, 39%: Beamud, Cañamares, Moya, Palomera y Villalba de la Sierra. A continuación, cuatro municipios grandes reúnen el 34,8% de los alquileres, por este orden: Talayuelas (con 3 anuncios es el municipio más destacado), Carboneras de Guadazaón, Mira y Aliaguillas. Por último, se sitúan cinco municipios pequeños, 26,1%: Fresneda de la Sierra, La Frontera, Mariana, Pollatos, Reillo y Valdemoro de la sierra (todos ellos con sólo una reseña). Por consiguiente, los alquileres en los portales digitales se circunscriben a 14 municipios, es decir, 58 municipios de Prodesse carecen de oferta.



DISTRIBUCIÓN MUNICIPAL DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER

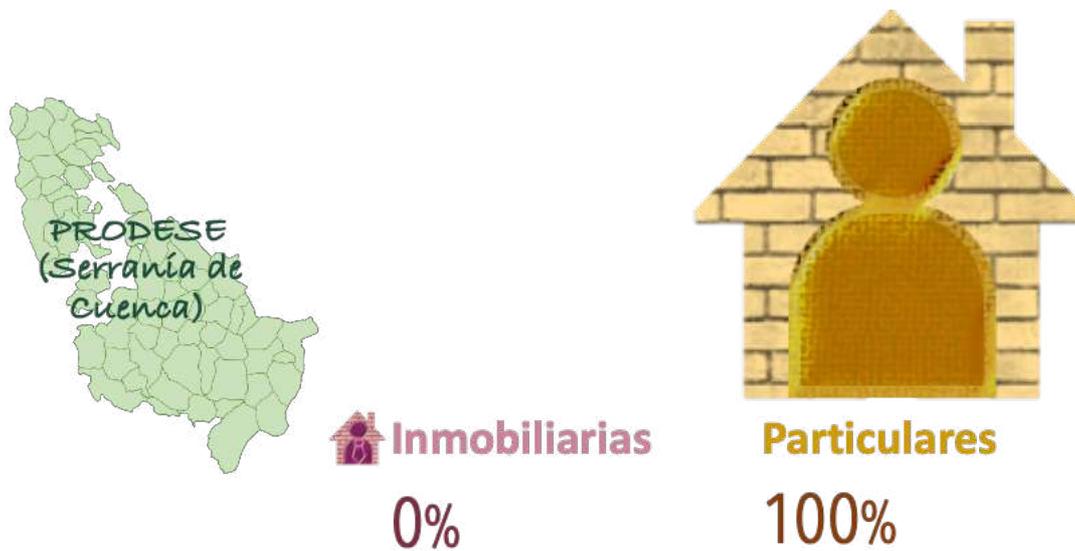


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

Por tipo de anunciante, el 100% se corresponde a particulares, lo que evidencia el reducido interés por profesionalizar la oferta y el nulo foco de las inmobiliarias en el mercado del alquiler de la zona.



VIVIENDAS PARA ALQUILER SEGÚN ANUNCIANTE



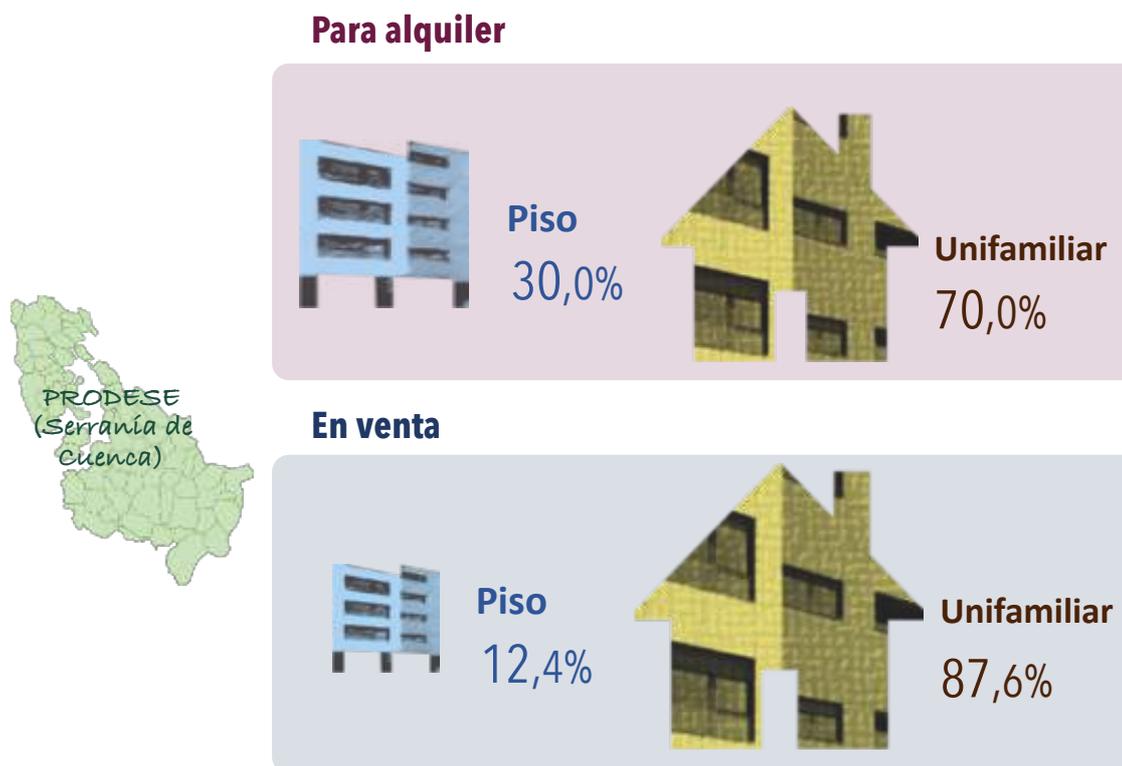
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



4.2.2 Tipologías de viviendas para alquiler

Las viviendas unifamiliares conforman la tipología residencial para alquilar más frecuente en el territorio de Prodece, 70%. A diferencia del mercado inmobiliario del país, los pisos tienen un peso minoritario, 30% de los alquileres. Esta circunstancia se explica por la preponderancia de la vivienda unifamiliar en este territorio. De hecho, el porcentaje de los pisos en el mercado de compraventa es aún más modesto, 12,4%. En definitiva, el alquiler tiene una mayor predisposición a ubicarse en pisos o apartamentos, en consonancia con los formatos de viviendas de tamaño medio-pequeño de los nichos de demanda más habituales (alquiler joven o formación de nuevos hogares, trabajadores temporales, etc.), pero la limitada presencia de edificios plurifamiliares en el territorio limita los resultados. No se han considerado las tipologías de vivienda unifamiliar distinguidas en el mercado de compraventa, porque todos los casos se corresponden con la típica casa de pueblo tradicional. Asimismo, el 100% de la oferta de alquiler se circunscribe a vivienda usada o de segunda mano.

TIPOLOGÍA DE VIVIENDAS PARA ALQUILER: PISOS Y UNIFAMILIAR

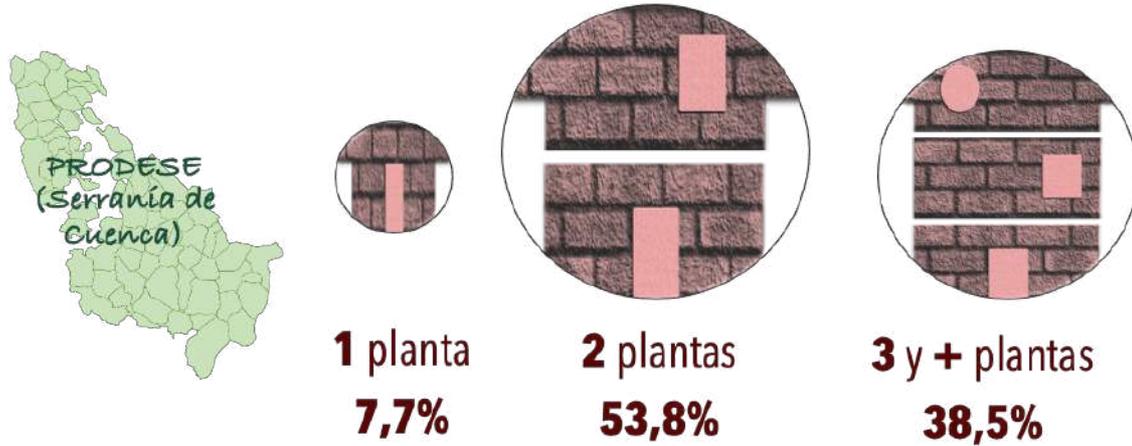


Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



El protagonismo de las viviendas unifamiliares se traduce en que seis de cada diez viviendas en alquiler sean de 1 o 2 alturas. La tipología más destacada se corresponde con los edificios de dos plantas, que concentran más de la mitad de la oferta (53,8%).

NÚMERO DE PLANTAS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



4.2.3 Tamaño de las viviendas en alquiler

El tamaño medio de las viviendas para alquiler es de 155 metros cuadrados, 48 menos que las puestas en venta. Dicha reducción se deriva de la mayor presencia de pisos, cuyo promedio de superficie es de 107 metros cuadrados, frente a los 208 en el resto de inmuebles.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER SEGÚN LA SUPERFICIE MEDIA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)

La menor superficie influye ligeramente en el menor número medio de habitaciones y baños en la oferta de alquiler (3,5 y 1,9 unidades, respectivamente) que en la oferta de compraventa.

TAMAÑO DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER SEGÚN LA MEDIA DE HABITACIONES Y BAÑOS



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (mayo de 2024)



4.2.4 Estado de conservación de las viviendas en alquiler

Para valorar el estado de conservación de los inmuebles disponibles para alquiler se han tenido en cuenta las casuísticas expuestas en el mercado de compraventa.

El porcentaje de inmuebles para alquilar considerados nuevos por su reciente construcción o total renovación (y, por ello, equiparables a una vivienda nueva), equivale al 50%. Un porcentaje muy alto respecto a las viviendas en venta, 9,5%, aunque matizable por el escaso número de oferta.

Las viviendas reformadas³ representan un tercio del total de alquileres ofertados. De forma agregada, nuevas y reformadas suman un 83,3%, es decir, ocho de cada diez son plenamente habitables. El resto, 16,7%, son viviendas que para mejorar su habitabilidad –y un uso prolongado todo el año– requieren acometer una reforma parcial u obra menor, particularmente incidiendo en su eficiencia energética (ventanas y sistema de calefacción) y la renovación de cocina y sanitarios. No se han detectado inmuebles que precisen una rehabilitación integral y, lógicamente, al destinarse al alquiler tampoco se encuentran situaciones de abandono, ruina y solar.

³ En términos de instalaciones (calefacción, electricidad, fontanería), eficiencia energética (ventanas nuevas) o renovación de suelos y cocina y sanitarios.



ESTADO DE CONSERVACIÓN DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER

Para alquiler



31,6%
Nueva*



63,2%
Reformada



5,3%
Para reformar
(obra menor,
eficiencia
energética)



En venta



9,5%
Nueva*



42,4%
Reformada



21,1%
Para reformar
(obra menor,
eficiencia
energética)



23,6%
Precisa
reforma
integral



3,5%
Abandonada,
ruina o solar

*Vivienda totalmente renovada equiparable a una vivienda nueva.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.2.5 Indicadores de habitabilidad de las viviendas en alquiler

Para calcular los estándares de calidad y confort de las viviendas puestas en alquiler se han tenido en cuenta la información relativa a la cocina y baño/s, calefacción y ventanas. La apreciación cualitativa de las imágenes aportadas en los anuncios ha sido una metodología clave del análisis, cuyos principales resultados se resumen a continuación:

- El 95% de las viviendas en alquiler están equipadas con cocina y baño/s, un tercio más que en el caso de la oferta en venta.
- Se estima que el 70% de las viviendas cuentan con un sistema de calefacción, 25 puntos porcentuales que las viviendas en venta.
- De igual modo, el 70% contarían con ventanas nuevas (en PVC, aluminio o madera), casi el doble que las viviendas en venta.

EQUIPAMIENTOS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER

Para alquiler



95,0%
Cocina y baño equipados



70,0%
Calefacción



70,0%
Ventanas nuevas de PVC, aluminio o madera



En venta



63,9%
Cocina y baño equipados



44,9%
Calefacción



35,7%
Ventanas nuevas de PVC, aluminio o madera

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



Teniendo en cuenta estos elementos de equipamiento básico, combinado con el análisis del estado de conservación, se ha confeccionado un índice sintético⁴ que permite estimar el porcentaje viviendas en alquiler que son aptas para entrar a vivir.

En total, se ha estimado que un 85% de la oferta para alquiler se considera apta para entrar a vivir, sin necesidad de acometer obras de reforma, más de 30 puntos que las viviendas en venta.

VIVIENDAS OFERTADAS EN ALQUILER PARA ENTRAR A VIVIR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)

El certificado energético es obligatorio a la hora de alquilar una vivienda (Real Decreto 235/2013)⁵, a excepción de las que se vayan a reformar. Sin embargo, el porcentaje de los anuncios confirman que la vivienda dispone de un certificado energético (CE)

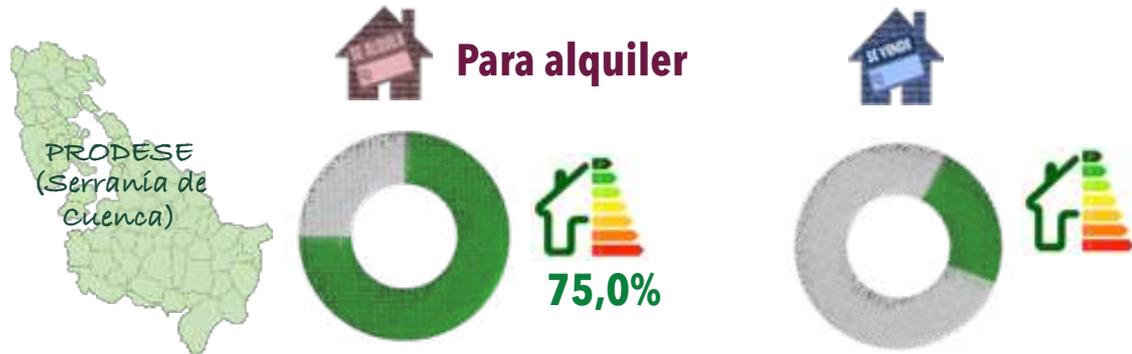
⁴ Índice sintético Vivienda para entrar a vivir = $(\text{PROMEDIO}(\text{VN}+\text{VR}) * 50\%) + (\text{PROMEDIO}(\text{CB}+\text{CA}+\text{VN})) * 50\%$). Donde: VN vivienda nuevas, VR viviendas reformadas, CB cocina y baño/s equipados, CA calefacción y VN ventanas nuevas.

⁵ Desde junio de 2013, es obligatorio contar con un certificado energético de la vivienda si se pretende alquilar, en base a la normativa del Real Decreto 235/2013 que establece el procedimiento básico para la certificación energética de edificios. Específicamente, es necesario obtener el certificado energético de la vivienda antes de proceder a firmar el contrato de alquiler. En el Real Decreto 235/2013 de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas estipula una serie de sanciones, según el tipo de infracción leve (300 a 600 euros), media (601 a 1.000 euros), grave (1.001 a 6.000 euros). Una infracción grave es no incluir el certificado energético en el alquiler, aunque las sanciones no siempre se imponen (la Junta de Castilla y León es la administración encargada de velar por su cumplimiento).



alcanza el 75%. En consecuencia, una cuarta parte de la oferta aún no cuenta con un CE, argumentando en la mayoría de los casos que está en trámites de conseguirlo.

PORCENTAJE DE VIVIENDA PARA ALQUILER CON CERTIFICADO ENERGÉTICO



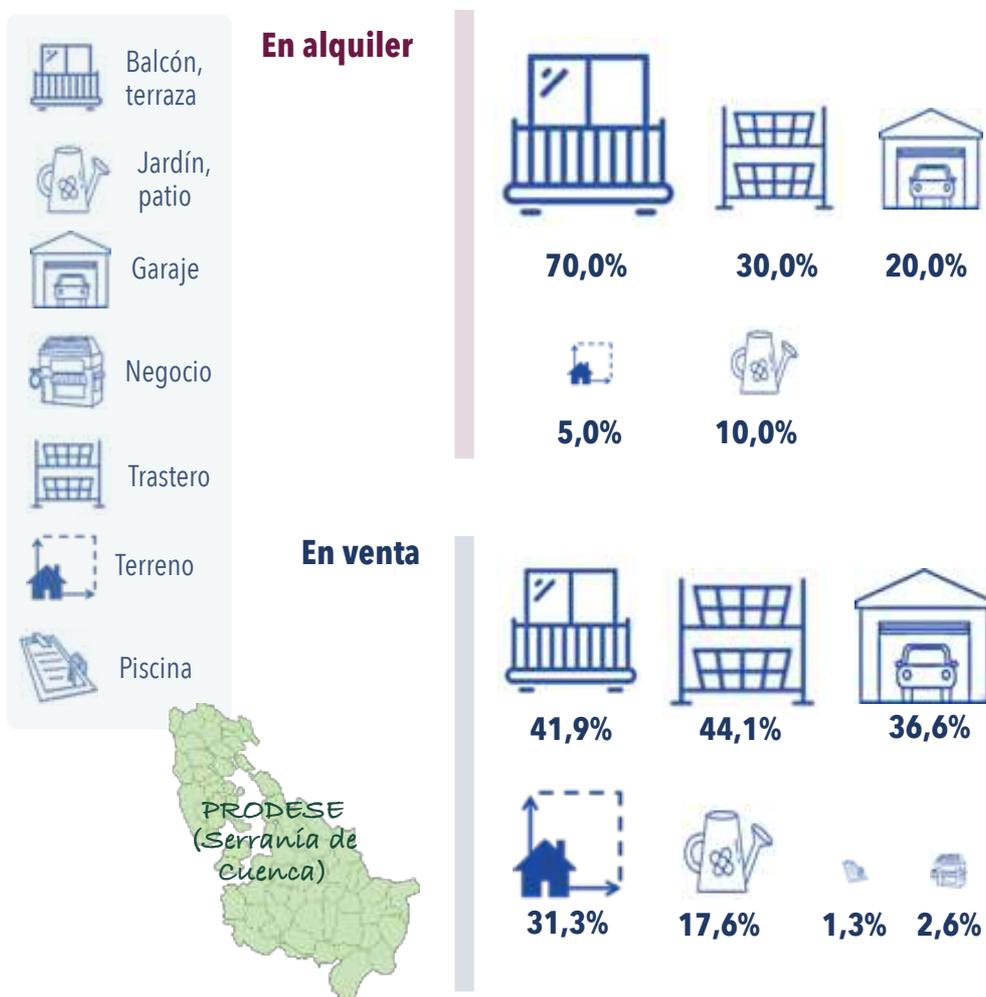
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas digitales (junio de 2024)



4.2.6 Elementos complementarios de la vivienda de interés para su alquiler

Todas las viviendas ofertadas en alquiler están amuebladas. Otros extras apuntados en las viviendas en alquiler son por este orden: balcón exterior o terraza (el 70% de los anuncios), seguido por trastero y plaza de garaje/aparcamiento (30% y 20%, respectivamente). El porcentaje de alquileres con terrenos anexos o un espacio de jardín o patio suma un 15%, sensiblemente por debajo que las viviendas en venta (48,9%). No se contabilizan ningún alquiler que incluya un espacio de negocio (bar o local comercial), ni con piscina.

EXTRAS DE LAS VIVIENDAS PARA ALQUILER



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)



4.2.7 Precios de la vivienda en alquiler

El precio medio de los inmuebles en alquiler alcanza los 523 euros (mayo de 2024), lo que equivale a 3,8 euros por metro cuadrado. Para facilitar el análisis comparado, tomando como referencia una vivienda estándar de 80 metros cuadrados, el precio medio del alquiler en el ámbito territorial de Prodese se cifra en 306 euros, en torno a un 45% menos que la media provincial y autonómica, y equivale a tan sólo un tercio de un alquiler de la media del país. Estas diferencias también se pueden comprobar en el precio medio por metro cuadrado.

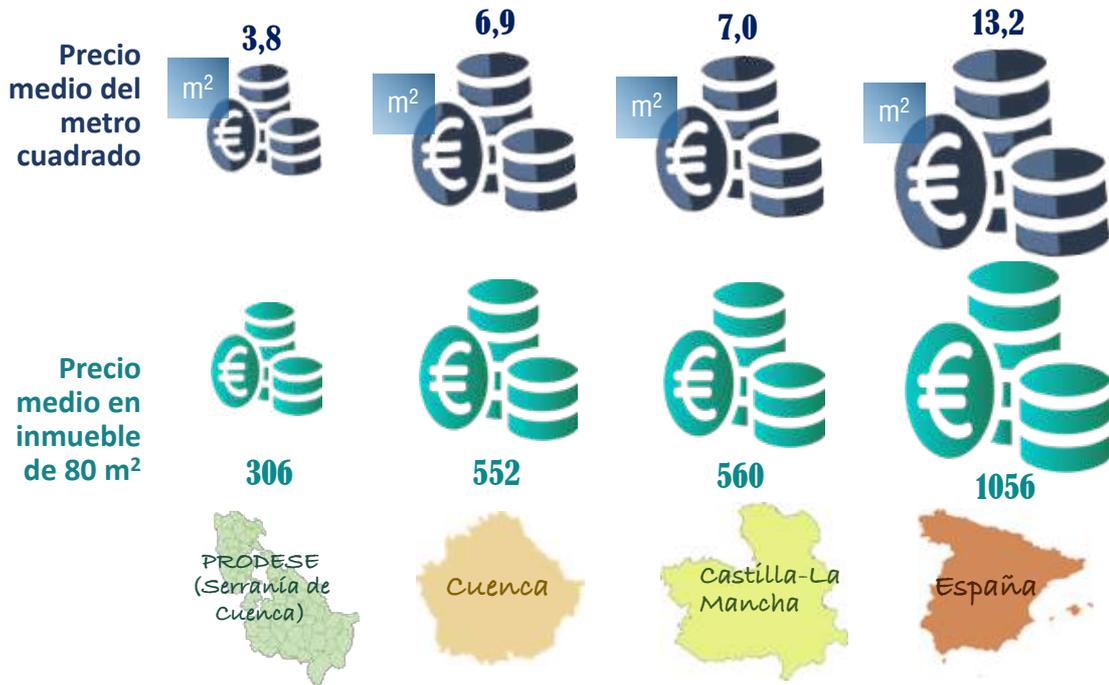
El alquiler relativamente más barato se explica por tratarse de un ámbito rural con una oferta online escasamente dinamizada (tan sólo 23 anuncios recopilados), así como por contar con inmuebles de mayor tamaño (155 metros cuadrados de media, frente a los menos de 90 metros cuadrados en los referentes territoriales de comparación).

Si el análisis se circunscribe a la oferta de pisos en alquiler, cuya media de superficie baja a 107 metros cuadrados, el precio medio del metro cuadrado asciende a 5 euros, que para una vivienda de 80 metros cuadrados equivaldría a 390 euros. En el resto de los inmuebles, generalmente de mayor tamaño (su superficie media es de 163 metros cuadrados), el precio del alquiler por metro cuadrado baja a la mitad, 2,5 euros (202 euros para 80 metros cuadrados).

Otro dato económico que se ha considerado en los alquileres es la fianza exigida. Los anuncios que estipulan la fianza se reducen al 30%, y la media obtenida es de 2,2 meses que equivale a 1.275 euros por alquiler.



PRECIOS MEDIOS DE LA VIVIENDA PARA ALQUILER: ANÁLISIS COMPARADO



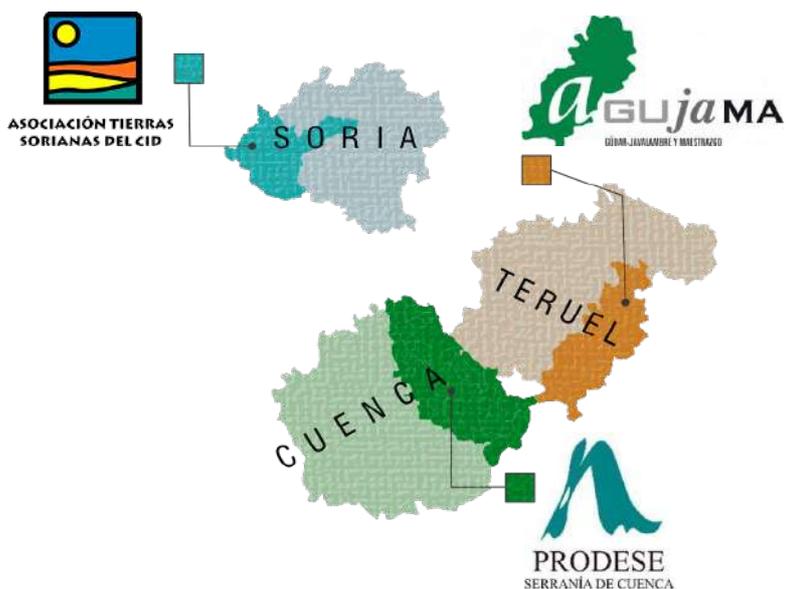
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de las plataformas web Idealista (mayo de 2024)





Estudio sobre mercado de alquiler
y compraventa de vivienda
en tres territorios rurales

**5 | Análisis cualitativo del mercado de la vivienda:
oferta oculta y valoración de la demanda**







ÍNDICE

5.1 ANÁLISIS CUALITATIVO DEL MERCADO DE LA VIVIENDA: TIERRAS SORINAS DEL CID	6
5.1.1 ESTIMACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA OCULTA	7
5.2.2 VALORACIÓN DE LA DEMANDA	16
5.2 ANÁLISIS CUALITATIVO DEL MERCADO DE LA VIVIENDA: GÚDAR-JAVALAMBRE Y MAESTRAZGO ...	21
5.2.1 ESTIMACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA OCULTA	22
5.2.2 VALORACIÓN DE LA DEMANDA.....	31
5.3 ANÁLISIS CUALITATIVO DEL MERCADO DE LA VIVIENDA: PRODESE (SERRANÍA DE CUENCA).....	37
5.3.1 ESTIMACIÓN DE LA OFERTA INMOBILIARIA OCULTA	38
5.3.2 VALORACIÓN DE LA DEMANDA	46
5.4 SINTESIS DEL MERCADO POTENCIAL Y OCULTO EN LOS TRES TERRITORIOS.....	52
5.4.1 FACTORES QUE CONDICIONAN EL ALQUILER Y LA VENTA	53
5.4.2 DESEQUILIBRIOS EN LA RELACIÓN ENTRE OFERTA Y DEMANDA.....	56
5.4.3 PROSPECTIVA DE LA DEMANDA POTENCIAL.....	63



INTRODUCCIÓN

La tercera fase del estudio se ha centrado en el análisis cualitativo del mercado inmobiliario, que completa los apartados previos de introducción al parque inmobiliario y cuantificación y caracterización del mercado inmobiliario de los tres territorios.

A continuación, se detallan los principales objetivos y metodología seguida en la investigación.

Objetivos del análisis cualitativo del mercado inmobiliario

- Estimar la **oferta inmobiliaria oculta** o no cuantificada y al margen de las plataformas de comercialización digital y las inmobiliarias locales. Es decir, la oferta que se canaliza en circuitos tradicionales o potencial/latente a la espera de mejores expectativas de mercado.
- **Valorar la demanda** actual y potencial. Identificar los perfiles de arrendatarios y compradores, en función de las características socio-profesionales, origen geográfico y tipos de vivienda demandada y su finalidad de uso. Desentrañar las motivaciones de los compradores y arrendatarios de vivienda, así como, detectar posibles nichos de mercado potenciales.
- **Relación entre oferta-demanda.** Comprobar si la oferta se corresponde con lo que se demanda, en cantidad, características y precio. Estimar el grado de desequilibrio entre oferta-demanda.
- **Factores que condicionan el alquiler y la venta.** Por el lado de la oferta, se han abordado las reticencias de los propietarios a poner en el mercado sus inmuebles. Por el lado de la demanda, se identifican las barreras de acceso a una vivienda en alquiler o compra. En base a todo ello, se han expuesto posibles alternativas para solucionar dichos obstáculos a la promoción de la oferta y las barreras en el acceso a la vivienda.

Metodología y fuentes de información

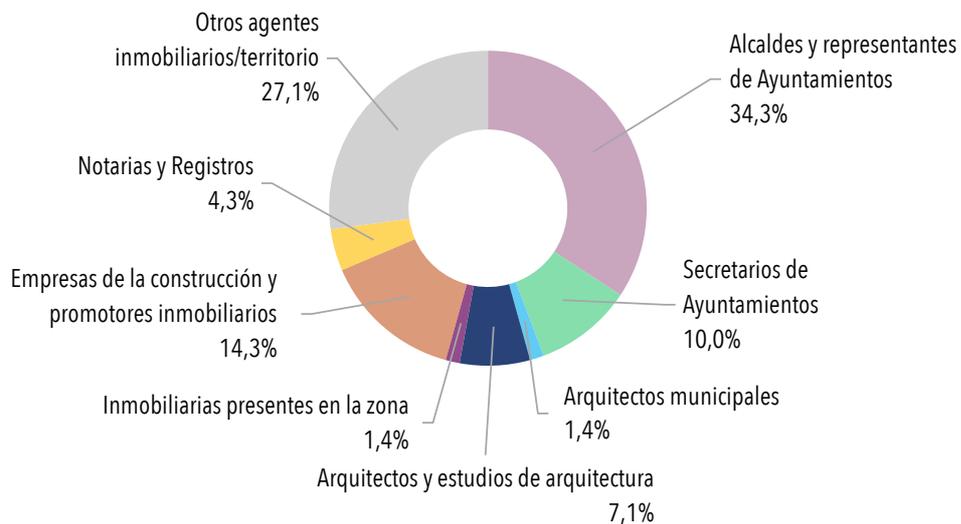
La **investigación cualitativa** tiene como fin explorar la oferta y la caracterización de la demanda de los tres territorios.

Para lo cual, se ha realizado una **encuesta a los agentes inmobiliarios y locales**, a través de un cuestionario online, lanzado en Google Forms durante los meses de mayo-



julio de 2024. El foco de la encuesta ha sido profundizar en el conocimiento de la demanda y la oferta residencial, incluyendo las denominadas “demanda potencial” y “oferta oculta”. En total participaron setenta agentes, repartidos en los tres territorios. Seguidamente, se identifica la distribución porcentual de las categorías de los agentes.

AGENTES DEL CUESTIONARIO ONLINE



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

El estudio se ha reforzado con una **encuesta dirigida al mercado urbano**, que aprovechó la presencia de HabitaRural en Presura 2024 para recabar información cualitativa, especialmente en cuanto a potenciales nuevos pobladores interesados en instalarse en los pueblos de los tres ámbitos territoriales.

Asimismo, se han aprovechado los datos del reciente **informe de la Idealista sobre el mercado inmobiliario de las provincias de Cuenca, Soria y Teruel**, lo cual ha permitido corroborar varias hipótesis y conclusiones formuladas en el estudio.

5.1 Análisis cualitativo del mercado de la vivienda: Tierras Sorinas del Cid





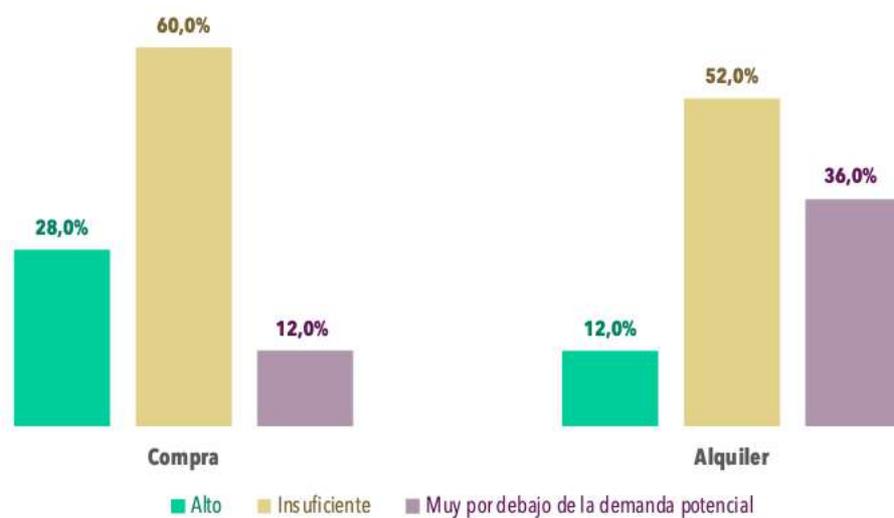
5.1.1 Estimación de la oferta inmobiliaria oculta

Atendiendo a los resultados de la encuesta online, mayoritariamente los agentes señalaron que **la oferta residencial en Tierras del Cid responde de forma insuficiente a la demanda.**

El **mayor desequilibrio se aprecia en el mercado de alquiler**, donde un 36% de los agentes apuntan que la oferta está muy por debajo de la demanda potencial y un 52% la considera insuficiente. Por el contrario, el porcentaje de las valoraciones de una cobertura alta se limitan al 12%.

En el caso de la oferta para comprar, el 60% señala que es insuficiente para la demanda. No obstante, un 28% estima que la respuesta del mercado para atender la demanda es alta, frente a tan sólo un 12% que la considera muy por debajo de la demanda potencial.

GRADO EN QUE LA OFERTA CUBRE LA DEMANDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

La **frecuencia de los canales más informales en la venta y alquiler de las viviendas**, como son los contactos personales –o el “boca a boca”– y las redes familiares y de amistades, es causa y efecto del **protagonismo que alcanza la oferta al margen del mercado visible**, formalmente publicitado en las plataformas online o inmobiliarias presentes en la zona.

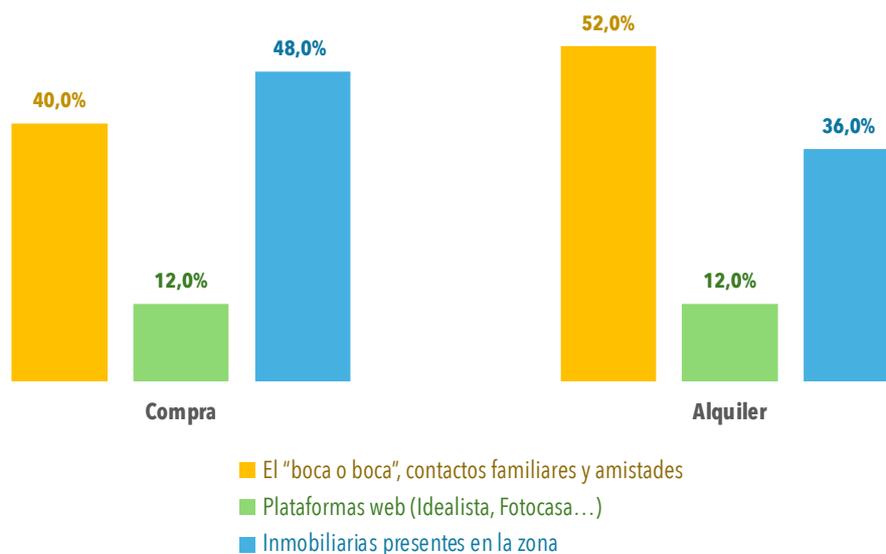
Este hecho es especialmente significativo en el alquiler, donde más de la mitad de las operaciones se calificaron dentro de los contactos personales, 52%, seguido de las inmobiliarias con un 36%.



El porcentaje de los contactos personales fue también relevante en las operaciones de compraventa, 40%, aunque superado por las inmobiliarias de la zona como canal preferente en la comercialización de las viviendas, 48%.

Tanto en las compraventas como el alquiler, las plataformas inmobiliarias tienen una escasa importancia en la puesta en el mercado de las viviendas (en ambos casos, tan sólo un 12% de los agentes las señala como canal preferente).

CANALES EN CÓMO SE OFERTA LA VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Sin embargo, **cuando se pregunta directamente por la oferta oculta** –o no visible en las plataformas online e inmobiliarias– **los agentes rebajan su impacto**.

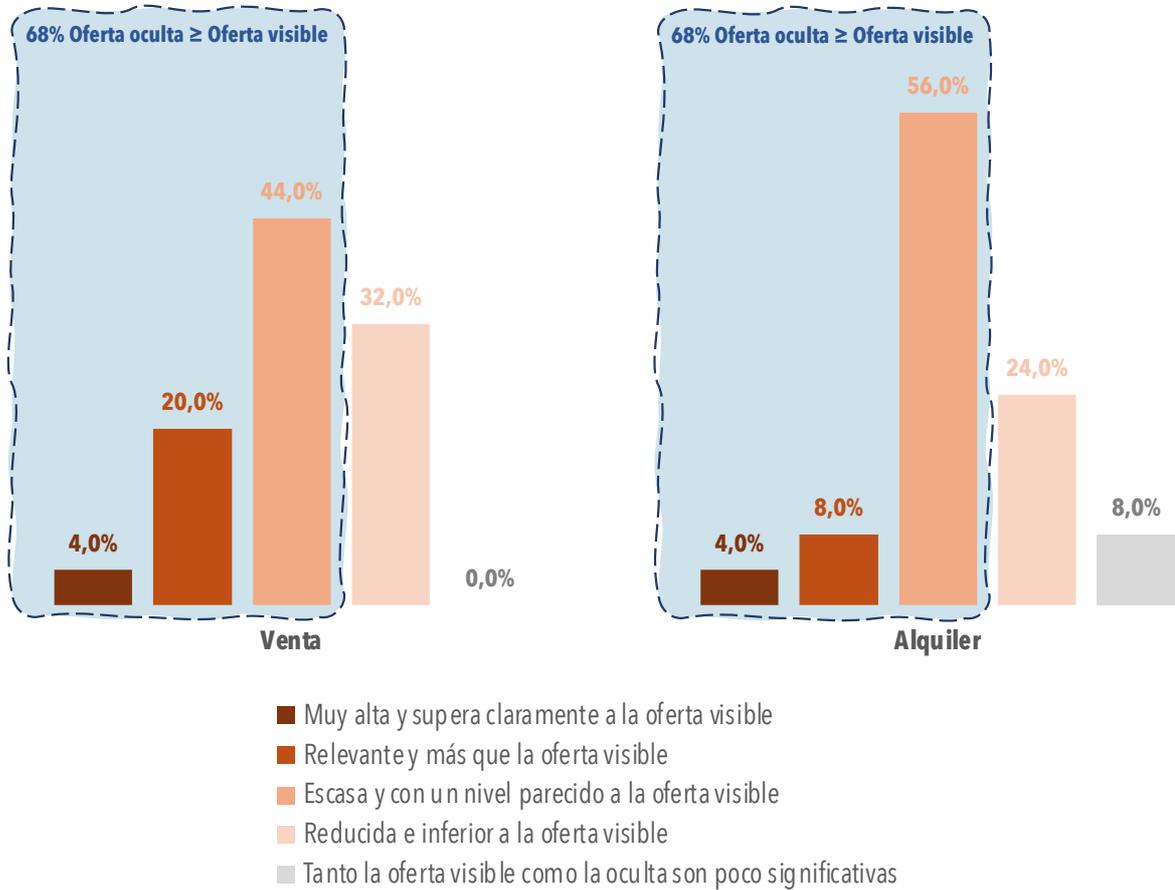
En alquiler, más de la mitad de las respuestas (56%) se inclina por una oferta oculta escasa y con un nivel parecido a la oferta visible, y casi una cuarta parte (24%) la considera inferior a la oferta visible. Ambas apreciaciones suman un 70%, por tan sólo un 12% de las valoraciones de mayor incidencia: 4% muy alta y claramente superior a la oferta visible, y 8% relevante y por encima de la oferta visible. El 8% restante apunta una situación de reducida oferta de alquiler en ambas circunstancias.

Asimismo, las valoraciones de magnitud baja en la oferta oculta también son predominantes en las compraventas: 44% escasa y con un nivel similar a la oferta visible, y 32% reducida e inferior a la oferta visible. Mientras que las valoraciones de mayor incidencia se circunscriben al 24% (aunque 12 puntos por encima de los alquileres): 4% muy alta y claramente superior a la oferta visible, y 20% relevante y por encima de la oferta visible.



No obstante, en la lectura de síntesis el 68% de los agentes estiman que la oferta oculta iguala o supera a la oferta visible, tanto en alquiler como en las compraventas.

MAGNITUD DE LA OFERTA “OCULTA” DE VIVIENDA (NO VISIBLE EN INTERNET E INMOBILIARIAS)



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024



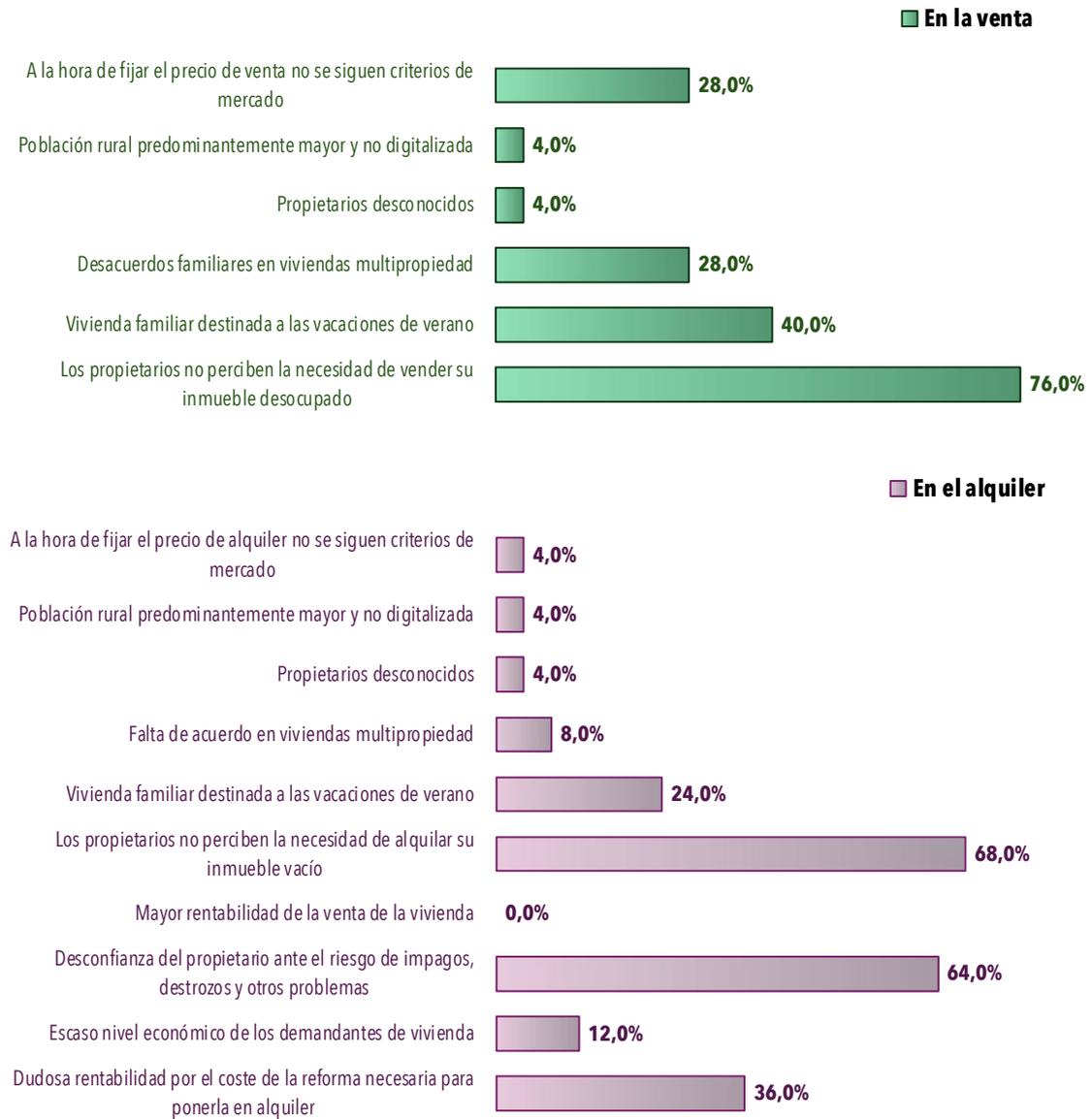
El estudio aborda **los factores que obstaculizan las operaciones inmobiliarias y, por consiguiente, que repercuten en la reducida oferta residencial de Tierras del Cid.**

En las compraventas, en primer lugar, se subraya el escaso interés o falta de necesidad de los propietarios a la hora de vender su inmueble no ocupado, concretamente el 76% de los agentes. Otros factores limitantes destacables que frenan las ventas son: su uso secundario para las vacaciones estivales (40%), la falta de acuerdos familiares en las multipropiedades (28%) y sobrevaloraciones o que no se adopten criterios de mercado en el precio de las viviendas (28%). La incidencia de propietarios de mayor edad y no digitalizados (y, por tanto, con problemas de acceso a las plataformas online) y el desconocimiento o desvinculación del propietario de su propiedad son factores poco tenidos en cuenta (ambas circunstancias, un 4%).

En el alquiler, de igual modo, la ausencia de percepción de necesidad de los propietarios es el principal obstáculo identificado, 68%. A ello hay que añadir la inseguridad inherente al arrendamiento (por el riesgo de impago, daños en la propiedad y otros problemas derivados), apuntado por el 64%. Es decir, casi siete de cada diez propietarios se consideran reticentes a alquilar sus inmuebles, porque no lo ven necesario o no quieren correr riesgos asociados. Otros factores reseñables se relacionan con aspectos económicos, como son la dudosa rentabilidad cuando la puesta en alquiler conlleva una reforma de la vivienda o que los potenciales arrendadores tengan un nivel económico insuficiente para asumir la renta de alquiler (36% y 12%, respectivamente). La circunstancia de que la vivienda tenga un uso familiar puntual para las vacaciones de verano tiene un menor efecto que en las compraventas, 24%. Por último, los factores considerados con un impacto menor en los alquileres son: los desacuerdos en viviendas familiares con varios propietarios, propietarios desconocidos, la población rural envejecida y que no se sigan criterios de mercado en la fijación de renta del alquiler.



FACTORES QUE FRENAN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS



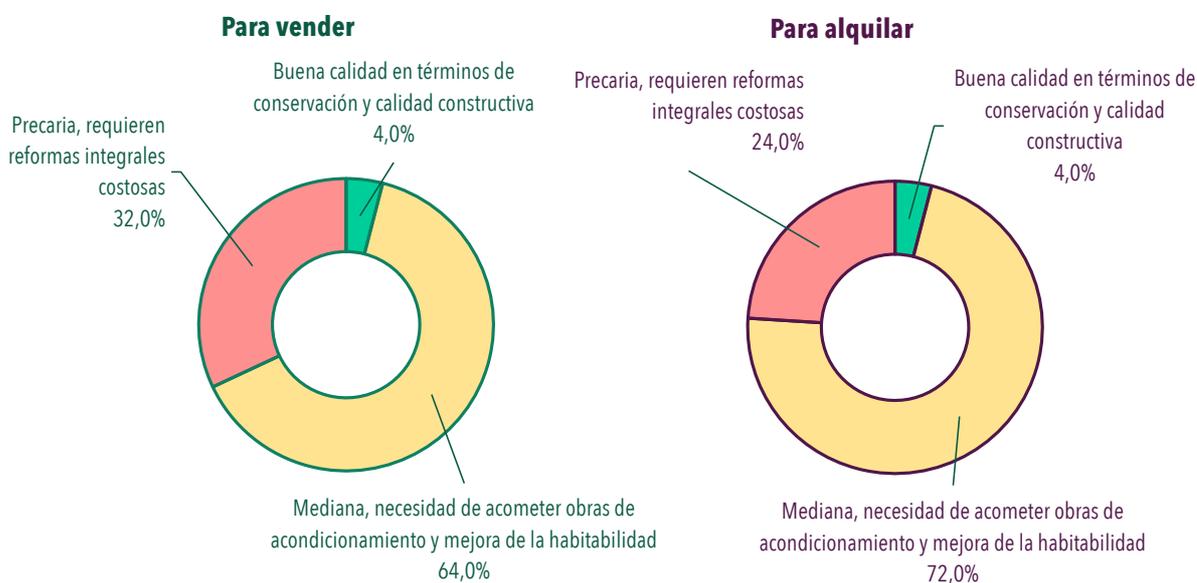
Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

El estado de conservación y calidad las viviendas ofertadas se han valorado mayoritariamente en un nivel medio, concretamente el 62% de la oferta en venta y el 72% de los alquileres. Sin embargo, el porcentaje de viviendas consideradas en mal estado y cuya habilitación requiere acometer una reforma costosa es significativo: un tercio de la oferta en venta (32%) y una cuarta parte de los alquileres. Asimismo, las viviendas en mal estado superan claramente a las ofertadas de buena calidad (4% en ambas categorías). El mayor porcentaje de viviendas en venta precarias se explica porque en este tipo de operaciones los compradores asumen la necesidad de invertir en su reforma. Tres cuartas partes de los alquileres se consideran aptos para entrar a



vivir (valorados con una calidad media y alta); pero ello conlleva que el cuarto restante precisa una reforma que mejore su habitabilidad.

VALORACIÓN DE LA CALIDAD DE LAS VIVIENDAS OFERTADAS

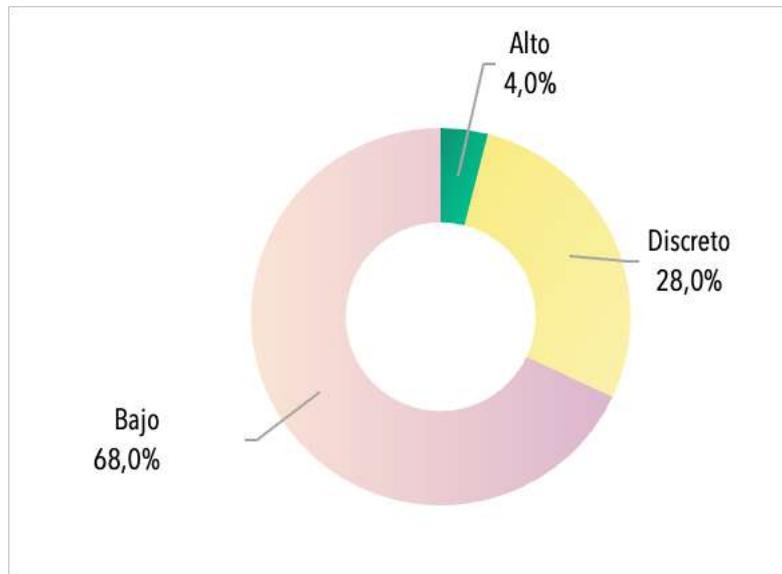


Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Teniendo en cuenta el peso de las viviendas en mal estado, o que la mejora del grueso de las viviendas de calidad mediana conlleve reformas parciales –especialmente, en términos de eficiencia energética–, **se deduce la necesidad de invertir en rehabilitación del parque residencial de Tierras del Cid** y, por tanto, de implementar líneas de ayuda en la materia. Sin embargo, la mayor parte de los agentes opinan que el impacto de las ayudas públicas para la rehabilitación es bajo, 68%; porcentaje que se eleva hasta el 96% al considerar un impacto discreto. Es decir, tan sólo un 6% se inclina por una valoración alta.



IMPACTO DE LAS AYUDAS PARA LA REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS DESTINADA AL ALQUILER

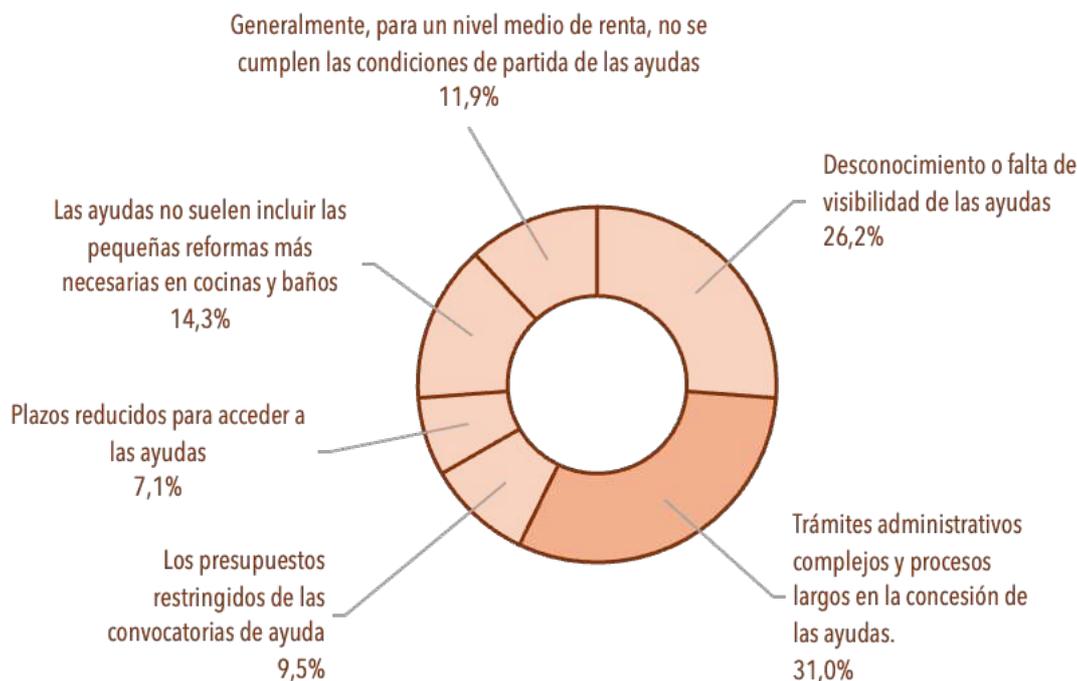


Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

La limitada incidencia de las ayudas a la rehabilitación se explica por diversos factores. En primer término, se señala la dificultad intrínseca de los trámites administrativos en la concesión de ayudas (complejos y lentos), 36,8% de los agentes, seguido del desconocimiento o falta de viabilidad de las ayudas, 26,2%. El resto de los factores referidos (falta de consideración de reformas menores, criterios de renta restrictivos para concursar en las ayudas, presupuestos restrictivos y plazos reducidos de las convocatorias de ayudas) se mueven en la horquilla del 7-14% de las respuestas, lo que corrobora la naturaleza multicausal de la débil concreción de las ayudas en este territorio rural.



CAUSAS QUE LIMITAN EL IMPACTO DE LAS AYUDAS



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Dado que la **falta de oferta de alquiler representa el mayor el problema de vivienda en Tierras del Cid**, la encuesta sondeó a los agentes sobre las **posibles soluciones**. En primer lugar, se remarcaron las ayudas para reformar las viviendas sin uso para su acondicionamiento para alquiler, 60% de los agentes.

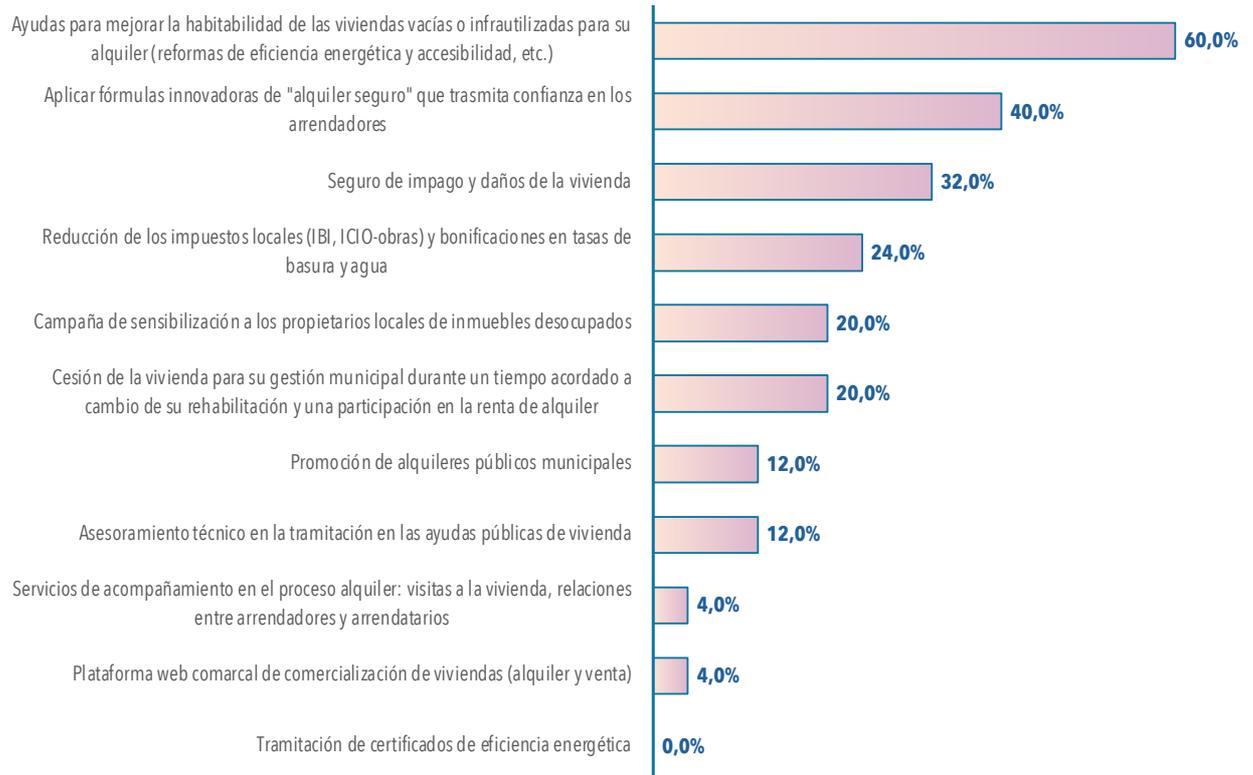
Otras soluciones prioritarias se relacionan con la seguridad de los arrendamientos, a través de fórmulas innovadoras de alquiler seguro (40%) y la promoción de los seguros de impago y daños de vivienda (32%).

También suscitaron interés la reducción de los impuestos locales y bonificaciones a los inmuebles en alquiler, la sensibilización de los propietarios para fomentar el alquiler, la cesión de las viviendas de particulares a los ayuntamientos para su reforma y alquiler, la promoción de los alquileres públicos municipales y el asesoramiento técnico en la tramitación de las ayudas públicas. Estas soluciones se mueven en la horquilla del 12-24% de los agentes.

Las soluciones con menores porcentajes y, por tanto, menos priorizadas son: los servicios de acompañamiento en los procesos de alquiler, la plataforma web de comercialización de las viviendas y la tramitación de certificados de eficiencia energética (esta última con cero respuestas).



SOLUCIONES PRIORITARIAS PARA RESOLVER EL PROBLEMA DE FALTA DE VIVIENDA EN ALQUILER



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024



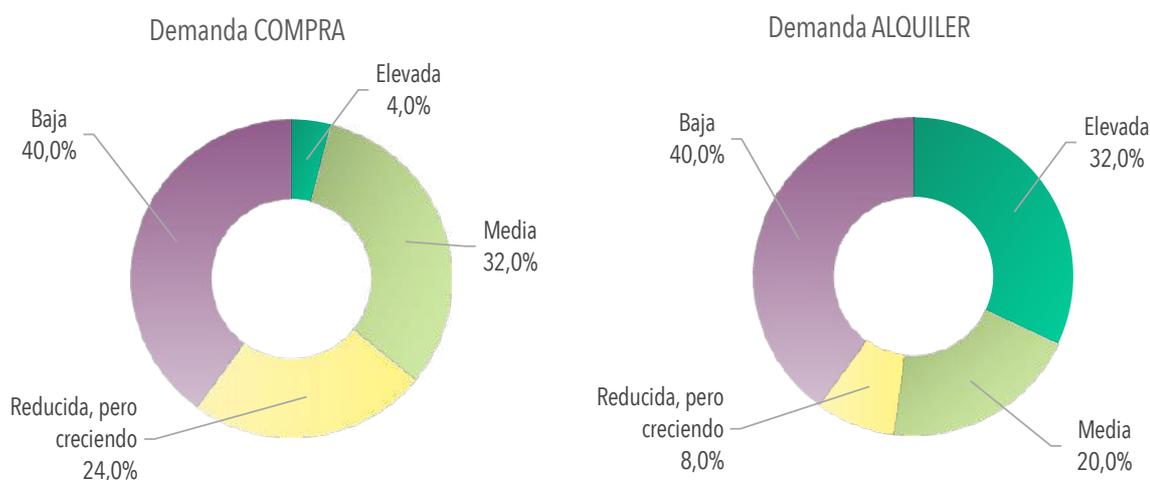
5.2.2 Valoración de la demanda

El volumen de demanda residencial se ha evaluado en un nivel medio-bajo. Un 40% del total de respuestas de los agentes define la demanda de tipo bajo, tanto para la compra de viviendas como el alquiler. La demanda media supone un tercio (32%) en las compras, por un 20% en el alquiler.

En el caso de las compras, aunque la demanda baja sea predominante, es importante remarcar el destacado porcentaje que alcanza el epígrafe de la demanda reducida en expansión, una cuarta parte de las valoraciones de los agentes.

En el alquiler, los agentes aprecian una demanda elevada significativa, 32%. De hecho, al considerar de forma conjunta la demanda media-alta suman un 52%, por encima de la demanda baja y reducida en crecimiento (48%).

VALORACIÓN DEL VOLUMEN DE DEMANDA DE VIVIENDA EN EL TERRITORIO



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

El análisis de la demanda residencial se ha desagregado en ocho perfiles, que tienen en cuenta diversas tipologías de vivienda y grupos sociales o ámbitos de mercado considerados.

En base a los resultados del sondeo a los agentes, los inmuebles destinados a **alojamientos de turismo rural y residencias vacacionales constituyen el nicho de mayor demanda en Tierras del Cid**, con un 48% de calificaciones de demanda alta. Otros perfiles con una demanda alta significativa se corresponden con los trabajadores



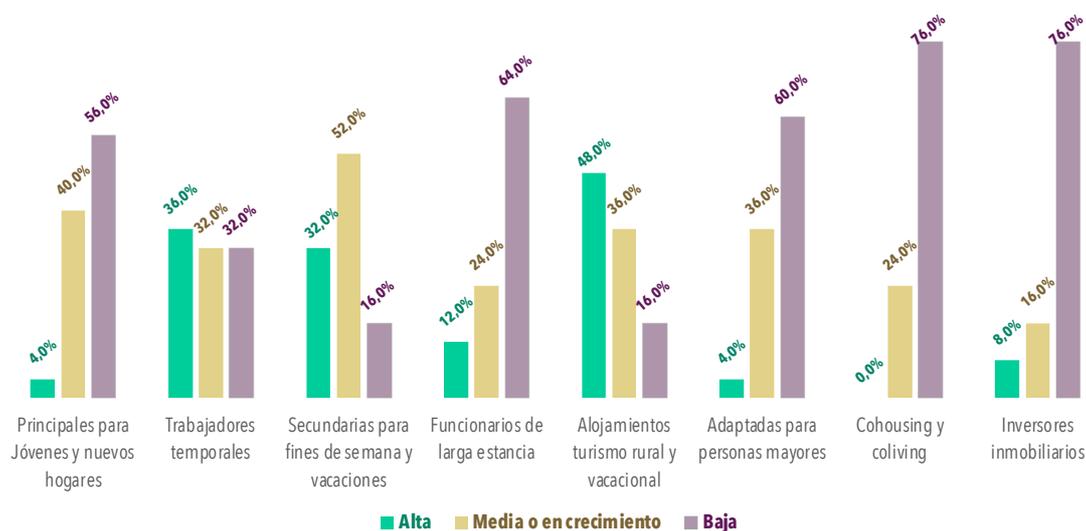
temporales (36%) y viviendas secundarias para fines de semana y vacaciones (32%). Los alojamientos turísticos y viviendas para trabajadores temporales fueron los dos únicos ámbitos en que la demanda alta fue la opción principal, mientras que en las viviendas secundarias lidera la demanda media o en crecimiento.

En el resto de los epígrafes mostraron una demanda débil. El resultado es especialmente preocupante en la demanda de viviendas principales para jóvenes y la formación de nuevos hogares, esenciales para la recuperación sociodemográfica del territorio con un 56% de las valoraciones de tipo bajo y sólo un 4% alta. Asimismo, la demanda de viviendas adaptadas y accesibles para la población mayor –un colectivo sensible por el proceso de envejecimiento rural– también está considerada un nicho de demanda bajo, 60% de las valoraciones (con tan sólo un 4% de demanda alta). No obstante, aunque la demanda de viviendas principales para jóvenes y mayores sea baja, es importante remarcar el porcentaje que alcanzan dentro del nivel medio o en crecimiento (40% y 36%).

En las viviendas para funcionarios de larga estancia predomina una demanda baja, 64%, aunque de forma conjunta su demanda alta y media suman un 36%.

Los nichos con una intensidad más débil en la demanda se corresponden con las viviendas colaborativas y de inversores inmobiliarios, ambos con un 76% de estimación baja.

PERFILES DE DEMANDA



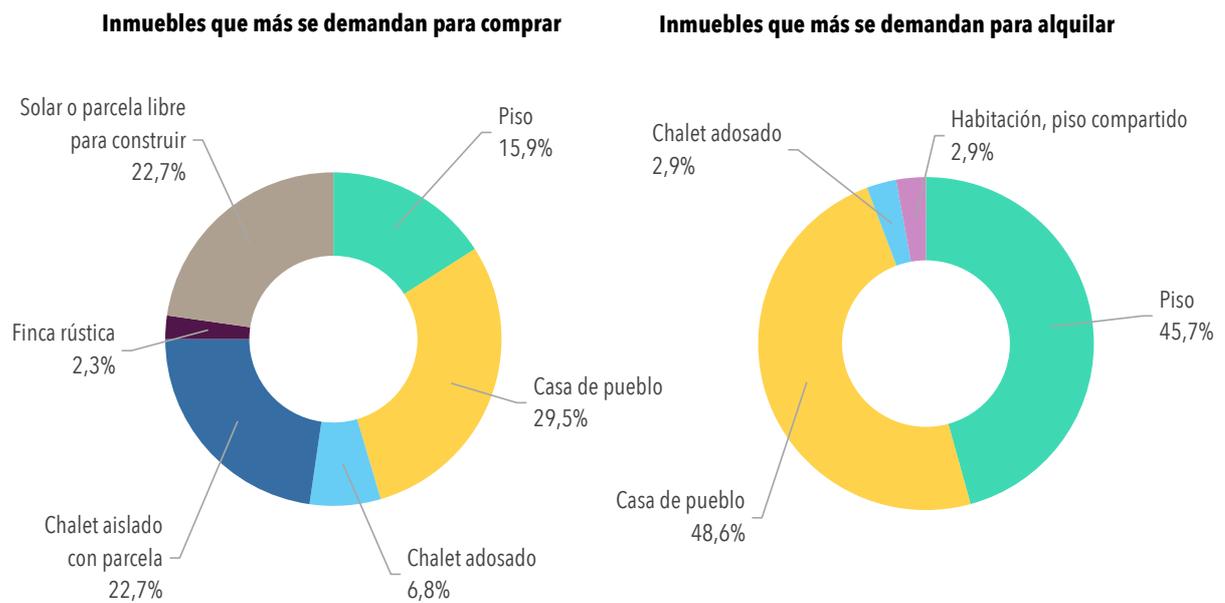
Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024



En cuanto a **los tipos de inmuebles**, la demanda varía sensiblemente según el destino en el mercado residencial. En la compra de vivienda, en primer lugar, destaca las casas de pueblo, 29,5% de la demanda preferente señalada por los agentes. A continuación, se sitúa los chalés aislados con parcela, 22,7%, y el mismo porcentaje que las casas de pueblo si se añade los chalés adosados (6,8%). Otro formato ampliamente demandado para comprar en Tierras del Cid son los solares o parcelas libres para edificar, 22,7%. El porcentaje de los pisos o apartamentos en edificios plurifamiliares se limita a un 15,9%, es decir, el grueso de la demanda se canaliza en tipologías de viviendas unifamiliares (84,1%). Por último, se señala un 2,3% en inmuebles de fincas rústicas, un porcentaje reducido pero que expresa el componente rural del mercado residencial de Tierras del Cid.

Por su parte la demanda preferente en alquiler se polariza de forma casi exclusiva en sólo dos formatos: casas de pueblo, 48,6%, y pisos, 45,7% (entre ambos suman un 96,2%). Las valoraciones de los agentes en la demanda de otras tipologías son insignificantes, circunscritas a los chalés adosados y habitaciones en pisos compartidos (ambas con un 2,9%).

TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA QUE MÁS SE DEMANDAN



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Si se cotejan estos datos de estimación de la demanda con las viviendas ofertadas en el portal de Idealista (contabilizadas en el estudio de la oferta visible online) se observan importantes diferencias.

En la oferta en venta, la primera diferencia estriba en el mayor peso de los pisos, 29,3% (lo que reduce el porcentaje de las viviendas unifamiliares a un 70,7%). Asimismo, se aprecia un mayor protagonismo de las casas de pueblo, 41,4% de la oferta de Idealista,



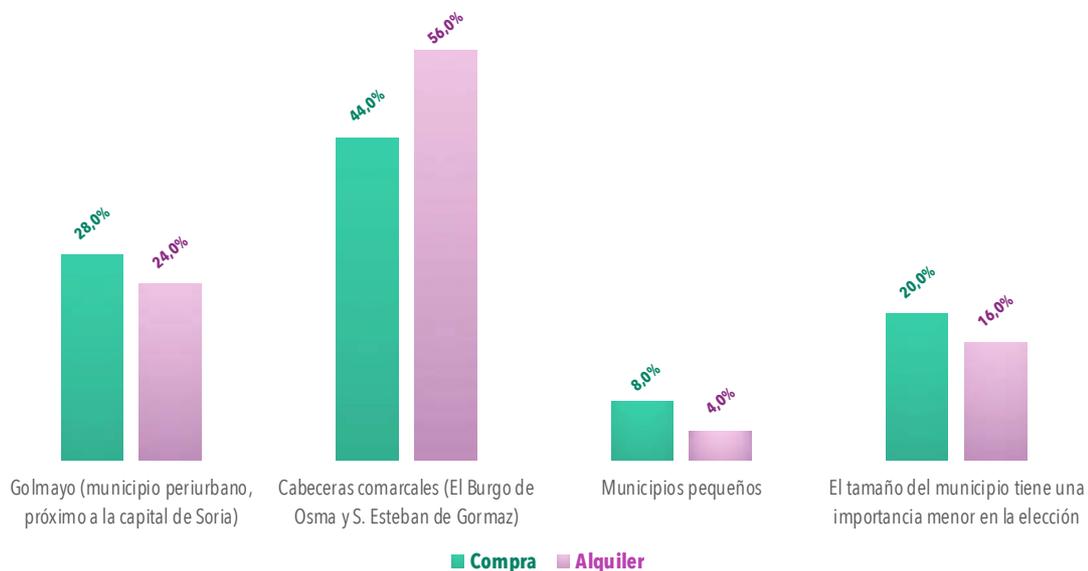
en detrimento del formato de chalés, 20,2% (siendo ahora los chalés adosados los que más peso tienen, 14,1%, por un 6,1% de los chalés con parcela).

En la comparativa de alquiler, la proporción de los pisos representa el grueso de la oferta en Idealista (58,3%, 12 puntos más que en la demanda estimada por los agentes), mientras que el porcentaje de las casas de pueblo baja a un 33,3%.

Otro objetivo del estudio es conocer las **preferencias de localización territorial de la demanda**. Al respecto, se preguntó a los agentes dónde se canaliza la demanda en base a los tres ámbitos territoriales identificados: Golmayo (municipio periurbano de Soria), las cabeceras comarcales o nodos centrales del territorio (El Burgo de Osma y San Esteban de Gormaz) y el resto del territorio compuesto por municipios pequeños de menos de 500 habitantes (a excepción de Langa de Duero).

El resultado permite corroborar la **acusada concentración de la demanda**: sólo tres municipios (las dos cabeceras comarcales y el municipio periurbano) acaparan el 80% de la demanda reflejada para el alquiler y el 72% para las viviendas en compra. El peso otorgado a los municipios pequeños es insignificante, con apenas un 8% para las compras, y aún menos para el alquiler, 4%. No obstante, es preciso indicar que un porcentaje significativo de los agentes apuntaron que el tamaño del municipio tiene una importancia secundaria en la decisión de los potenciales demandantes de vivienda (20% para la compra y 16% para alquiler).

ÁMBITO TERRITORIAL PREFERENTE DE LA DEMANDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

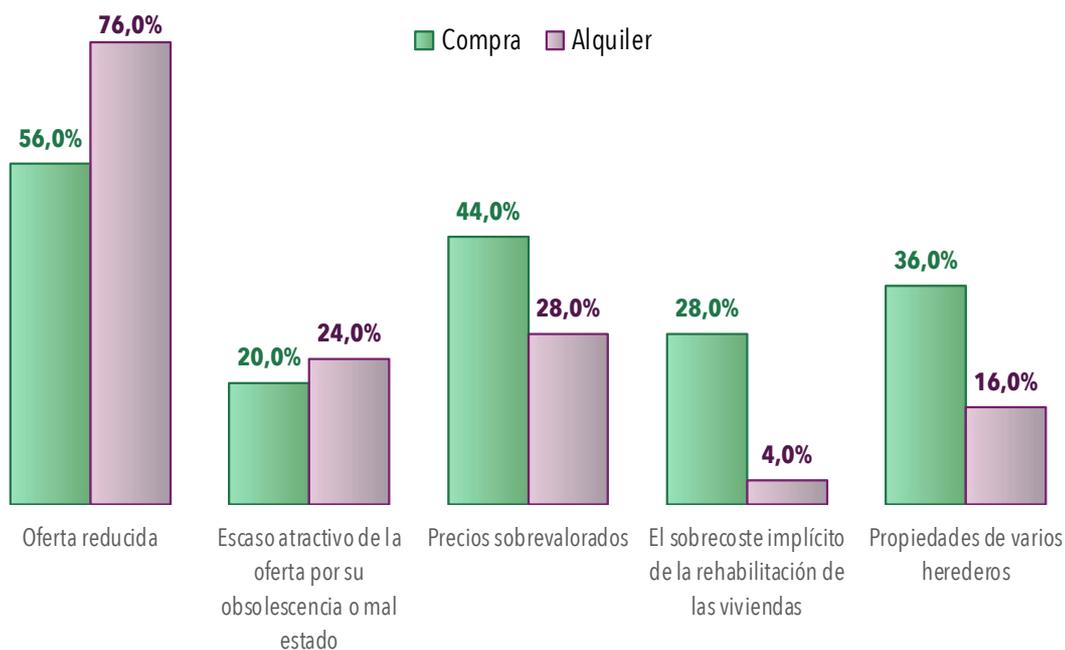


Respecto a las **barreras del mercado que dificultan el acceso a la vivienda, la limitada de oferta se identifica como el principal problema**, especialmente en el alquiler (señalado por el 76% de los agentes, y por el 56% en el caso de la compraventa).

En el ámbito de la oferta, otro freno importante se relaciona con los **precios sobrevalorados** por parte de los propietarios (teniendo en cuenta los estándares de calidad-prestaciones de las viviendas y/o la inadecuación de los precios con el nivel de renta de los demandantes), marcado por el 44% de los agentes consultado. A continuación, se señalaron la dificultad de poner de acuerdo para vender a los familiares de viviendas multipropiedad, 36%, y el sobrecoste que conlleva reformar las viviendas ofertadas en venta, 28%. En último lugar, el escaso atractivo de las viviendas por su mal estado de conservación alcanzó un 20%.

En el alquiler, más allá de la falta de oferta, el resto de los factores limitantes tuvo una incidencia menor. Al respecto, los precios sobrevalorados junto al mal estado de las viviendas para alquilar se apuntaron en torno a una cuarta parte de los agentes (28% y 24%, respectivamente). Los porcentajes menores se dieron en las barreras relativas a la multipropiedad y el coste asociado a la rehabilitación (16% y 4%, respectivamente, sensiblemente por debajo en las estimaciones de la oferta en venta).

BARRERAS DEL MERCADO EN EL ACCESO A LA VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

5.2 Análisis cualitativo del mercado de la vivienda: Gúdar-Javalambre y Maestrazgo





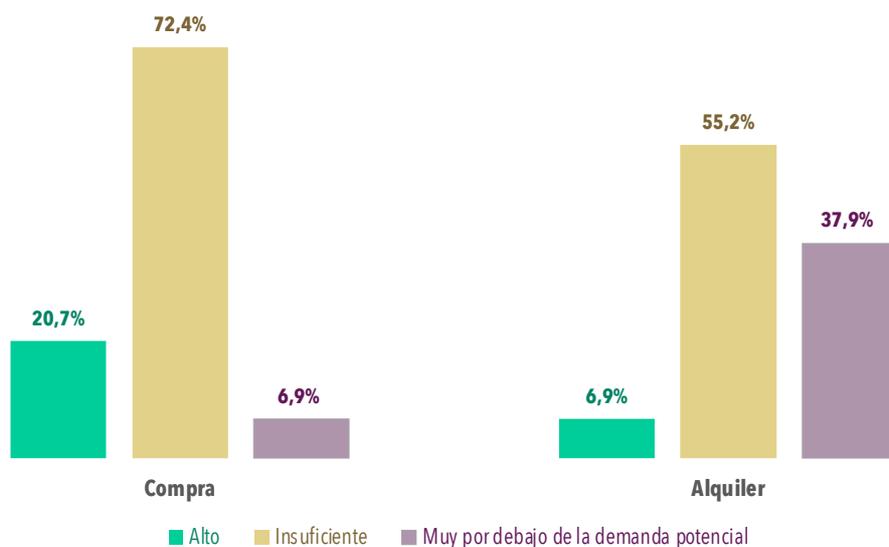
5.2.1 Estimación de la oferta inmobiliaria oculta

Atendiendo a los resultados de la encuesta online, mayoritariamente los agentes señalaron que **la oferta en el ámbito territorial de Agujama responde de forma insuficiente a la demanda residencial.**

El mayor desequilibrio se aprecia en el mercado de alquiler, donde un 37,9% de los agentes apuntan que la oferta está muy por debajo de la demanda potencial y un 55,2% la considera insuficiente. Por el contrario, el porcentaje de las valoraciones de una cobertura alta se limitan al 6,9%.

En el caso de la oferta para comprar, el 72,4% señala que es insuficiente para la demanda. No obstante, un 20,7% estima que la respuesta del mercado para atender la demanda es alta, frente a tan sólo un 6,9% que la considera muy por debajo de la demanda potencial.

GRADO EN QUE LA OFERTA CUBRE LA DEMANDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

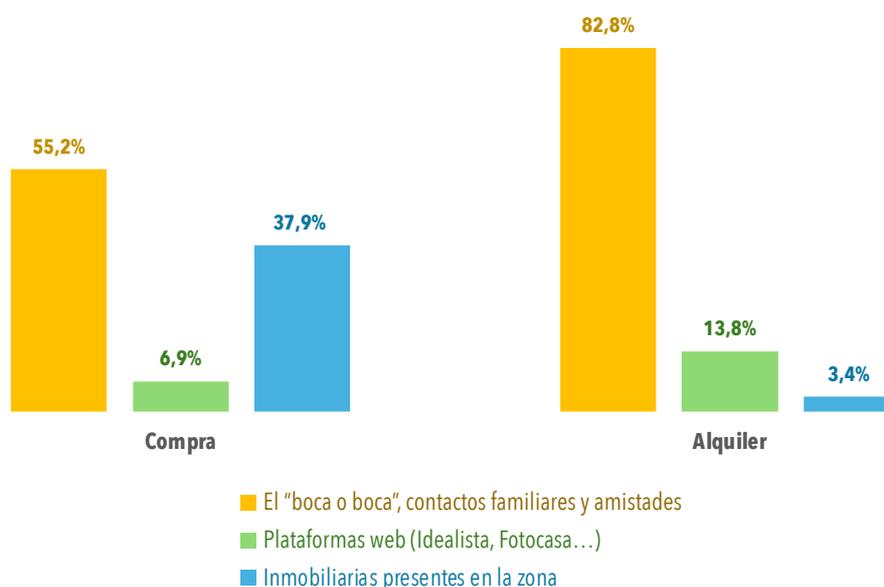
La **frecuencia de los canales más informales en la venta y alquiler de las viviendas**, como son los contactos personales –o el “boca a boca”– y las redes familiares y de amistades, es causa y efecto del protagonismo que alcanza la oferta al margen del mercado visible, formalmente publicitado en las plataformas online o inmobiliarias presentes en la zona.



Este hecho es especialmente significativo en el alquiler, donde más de la mitad de las operaciones se calificaron dentro de los contactos personales, 82,8%. Los canales más formales se reducen al 17,2%, de los cuáles un 13,8% se corresponde con las plataformas online (Idealista, Fotocasa, etc.), por tan sólo un 3,4% de las inmobiliarias presentes en el territorio.

El porcentaje de los contactos personales fue también dominante en las operaciones de compraventa, 55,2%. Aunque se aprecia un papel relevante de las inmobiliarias, 37,9% de las valoraciones, mientras que el porcentaje de las plataformas online se limita al 6,9%.

CANALES EN CÓMO SE OFERTA LA VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Cuando se pregunta directamente por **el peso de la oferta oculta o no visible** a través de las plataformas online e inmobiliarias de la zona, aparentemente los agentes rebajan su incidencia.

Para el alquiler, un 31% de las respuestas se inclina por una oferta oculta escasa y con un nivel parecido a la oferta visible, y un 13,8% la considera inferior a la oferta visible. Ambas apreciaciones, suman un 44,8%, 21 puntos porcentuales más que el agregado de las valoraciones de mayor incidencia: 6,9% muy alta y claramente superior a la oferta visible, y un 17,2% relevante y por encima de la oferta visible. Además, casi un tercio de las respuestas (31%) apunta una situación de reducida oferta de alquiler en ambas circunstancias.

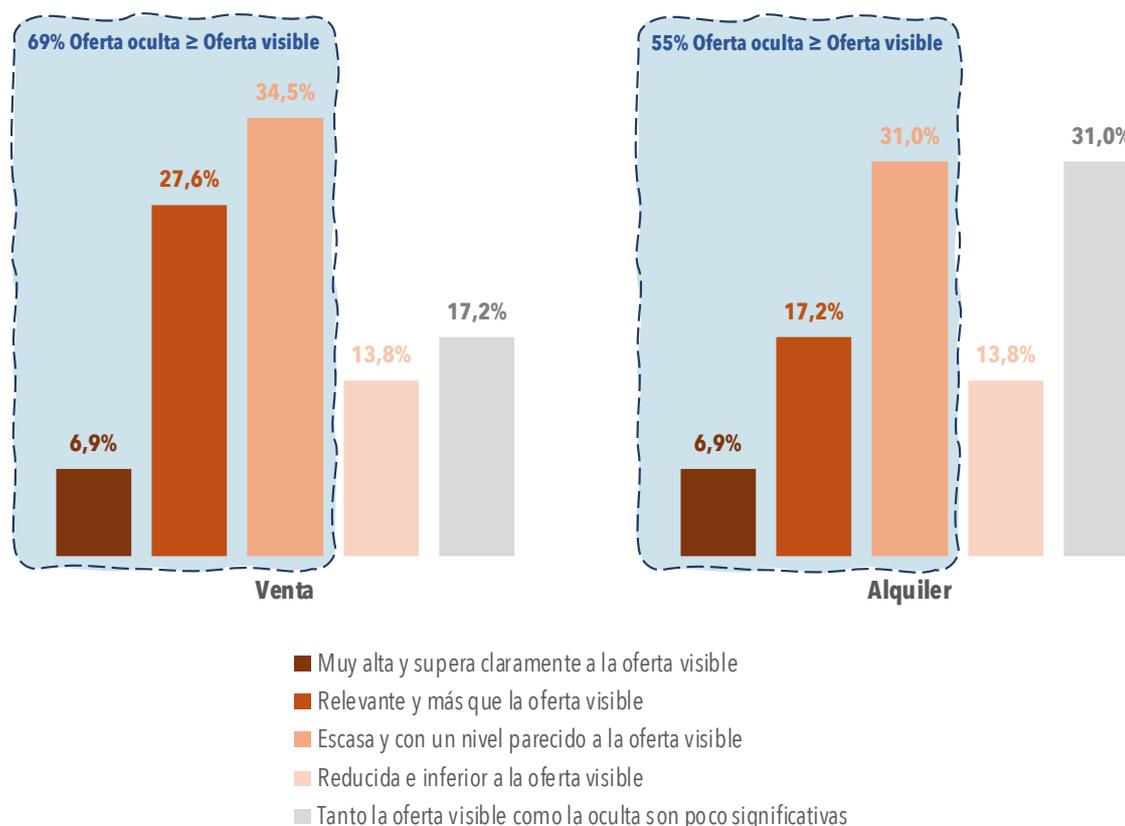
Las valoraciones de magnitud baja en la oferta oculta son incluso más predominantes en las compraventas: 34,5% escasa y con un nivel similar a la oferta visible, y 13,8%



inferior a la oferta visible, lo que suma un 48,3%. No obstante, las valoraciones de mayor incidencia son más relevantes que en el caso de los alquileres (34,5%, 14 puntos más): 6,9% muy alta y claramente superior a la oferta visible, y un 27,6% relevante y por encima de la oferta visible. La incidencia de las valoraciones bajas compartidas en oferta oculta y visible es más discreta que en el caso de los alquileres, 17,2%.

La lectura de síntesis indica un **relativo protagonismo de la oferta oculta**, ya que el 69% de los agentes la coloca en un rango igual o superior a la oferta visible en el caso de las compraventas, y un 55% para los alquileres.

MAGNITUD DE LA OFERTA “OCULTA” DE VIVIENDA (NO VISIBLE EN INTERNET E INMOBILIARIAS)



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024



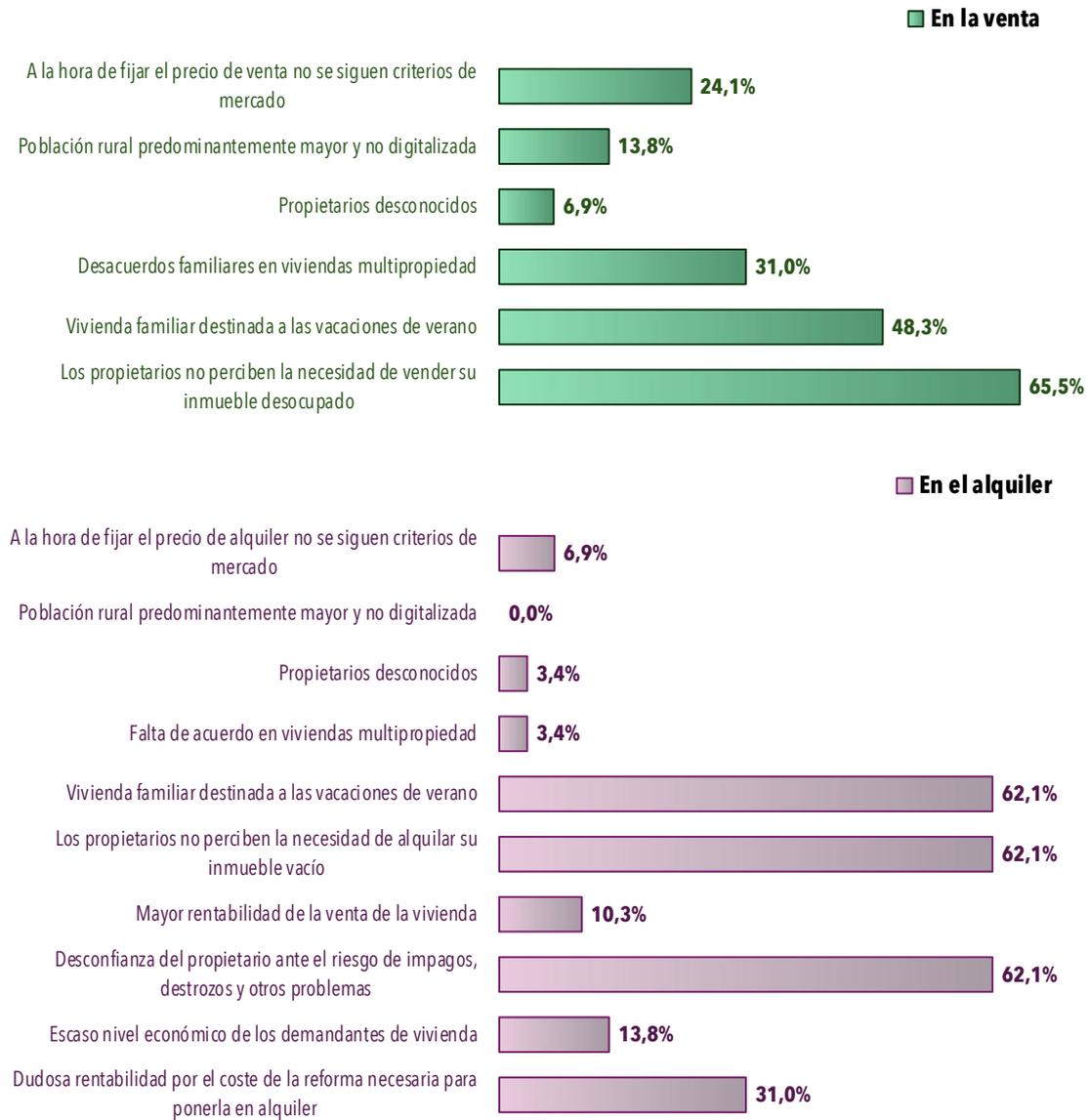
El estudio aborda los **factores que obstaculizan las operaciones inmobiliarias** y, por consiguiente, que repercuten en la reducida oferta residencial del territorio de Agujama.

En las compraventas, en primer lugar, se subraya el escaso interés o falta de necesidad de los propietarios a la hora de vender su inmueble no ocupado, concretamente el 65,5% de las respuestas de los agentes. Otros factores subrayados que frenan las ventas son: el uso secundario para las vacaciones estivales (48,3%), la falta de acuerdos familiares en las multipropiedades (31%) y sobrevaloraciones o que no se adopten criterios de mercado en el precio de las viviendas (24,1%). La incidencia de propietarios de mayor edad y no digitalizados (y por tanto con problemas de acceso a las plataformas online) y el desconocimiento o desvinculación del propietario de su propiedad son factores con un impacto menos reconocido (6,9% y 3,8%, respectivamente).

En el alquiler, la ausencia de percepción de necesidad de los propietarios es el obstáculo más señalado, pero juntamente con las reticencias derivadas de la inseguridad y el uso secundario como vivienda familiar para las vacaciones estivales (los tres con un 62,1%). Otros factores reseñables se relacionan con aspectos económicos: la dudosa rentabilidad cuando la puesta en alquiler conlleva una reforma de la vivienda (31%), así como que los potenciales arrendadores tengan un reducido nivel económico para asumir el pago de la renta por alquiler (13,8%), que se opte más por la venta de la vivienda por su mayor rentabilidad (10,3%) y que no se sigan los precios de mercado en la fijación de precios (6,9%). Por último, los factores considerados con un impacto menor en los alquileres son: los desacuerdos en viviendas familiares con varios propietarios y propietarios desconocidos (ambas con un 3,4%).



FACTORES QUE FRENAN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS



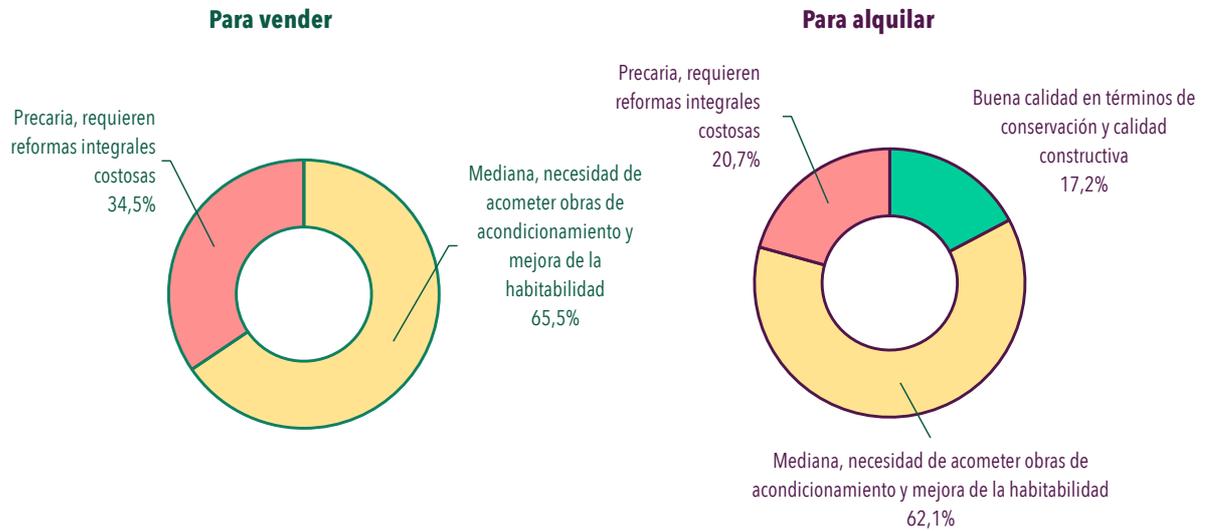
Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

El estado de las viviendas ofertadas se ha valorado mayoritariamente en un nivel medio, concretamente: el 65,5% de la oferta en venta y el 62,1% de los alquileres. Sin embargo, el porcentaje de viviendas consideradas en un estado precario y cuya habilitación requiere acometer una reforma costosa es significativo: más de un tercio de la oferta en venta (34,5%) y una quinta parte de los alquileres (20,7%). Es decir, las viviendas en mal estado superan claramente a las ofertadas de buena calidad (17,2% en los alquileres y sin referencias en el caso de la oferta en venta). El mayor porcentaje de viviendas en venta en mal estado se explica porque en este tipo de operaciones los compradores asumen la necesidad de invertir en su reforma. Ocho de cada diez alquileres se consideran aptos para entrar a vivir (valorados con una calidad media y



alta); aunque una quinta parte de los alquileres ofertados precisarían una reforma en profundidad que mejore su habitabilidad.

VALORACIÓN DE LA CALIDAD DE LAS VIVIENDAS OFERTADAS

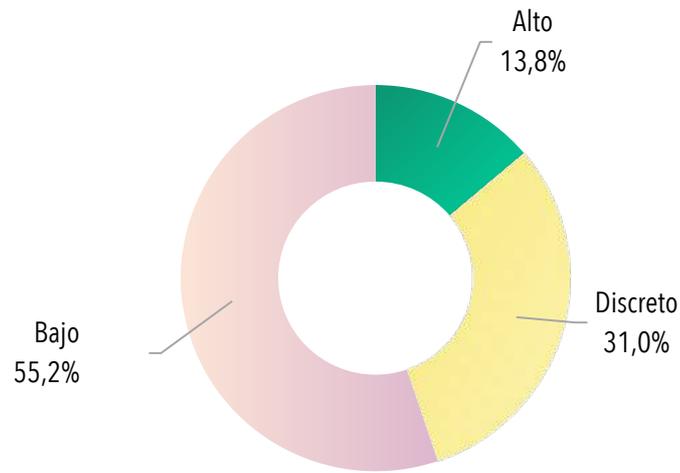


Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Teniendo en cuenta el peso de las viviendas en mal estado, o que la mejora del grueso de las viviendas de calidad mediana conlleve reformas parciales –especialmente, en términos de eficiencia energética–, **se deduce la necesidad de invertir en rehabilitación del parque residencial** del ámbito territorial de Agujama y, por tanto, de implementar líneas de ayuda en la materia. Sin embargo, la mayor parte de los agentes opinan que el impacto de las ayudas públicas para la rehabilitación es bajo, 55,2%; porcentaje que se eleva hasta el 86,2% al considerar un impacto discreto. Es decir, las valoraciones altas se limitan al 13,8%.



IMPACTO DE LAS AYUDAS PARA LA REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS DESTINADA AL ALQUILER

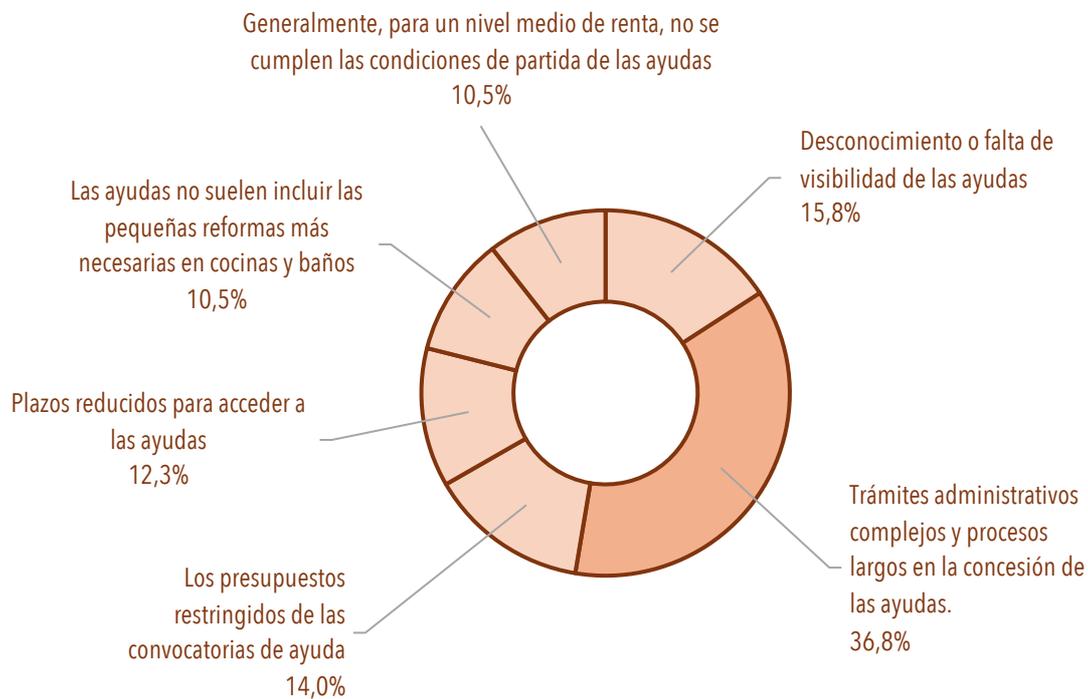


Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

La limitada incidencia de las ayudas a la rehabilitación se explica por diversos factores. En primer término, se señala la dificultad intrínseca de los trámites administrativos en la concesión de ayudas (complejos y lentos), 36,8% de los agentes. El resto de los factores referidos (presupuestos restrictivos de las convocatorias de ayudas, plazos reducidos, falta de consideración de inversiones o reformas menores y criterios de renta restrictivos para concursar en las ayudas) se mueve en la horquilla del 15-10% de las respuestas, lo que corrobora la naturaleza multicausal de la débil concreción de las ayudas en este territorio rural.



CAUSAS QUE LIMITAN EL IMPACTO DE LAS AYUDAS



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Dado que la **falta de oferta de alquiler representa el mayor el problema de vivienda** en los territorios de Agujama, la encuesta sondeó a los agentes sobre las **posibles soluciones**. En primer lugar, se remarcaron las ayudas para reformar las viviendas sin uso para su acondicionamiento para alquiler, 60% de los agentes.

Otras soluciones prioritarias se relacionan con la seguridad de los arrendamientos: los seguros de impago y daños de vivienda (41,4%) y la aplicación de fórmulas innovadoras de alquiler seguro (37,9%).

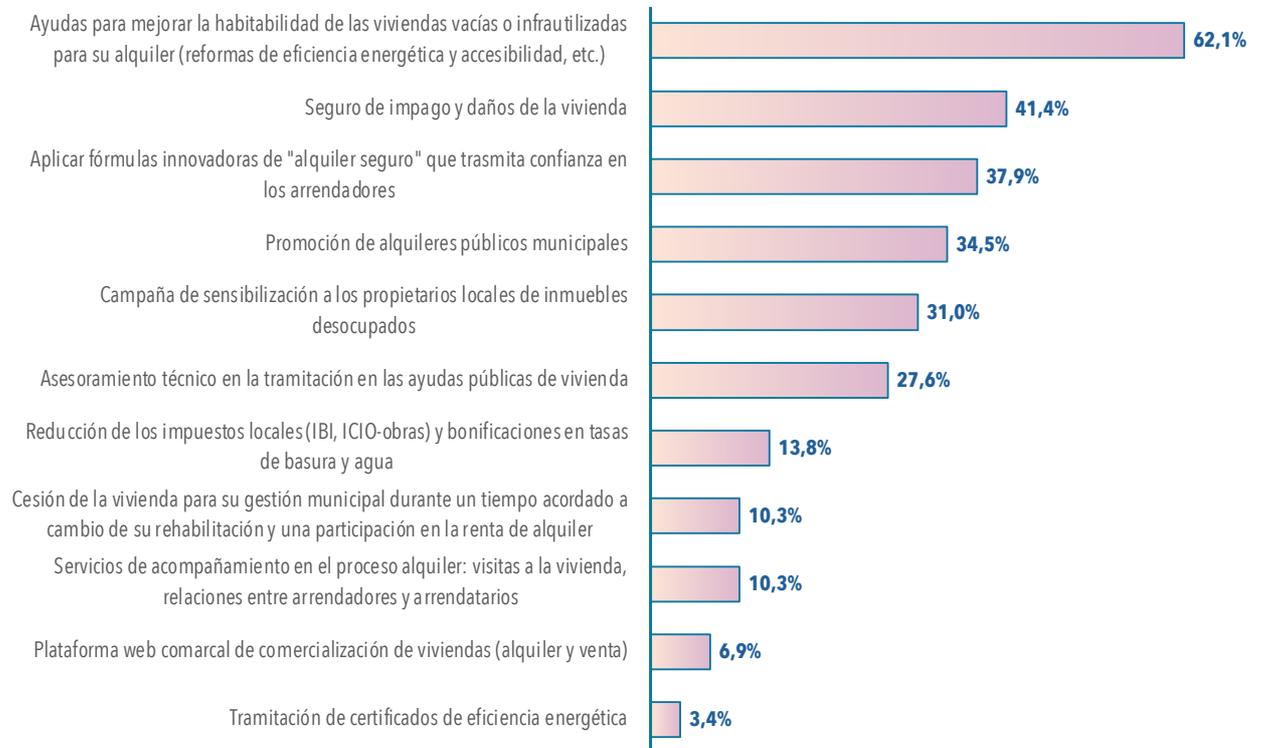
También suscitaron interés la promoción de los alquileres públicos municipales, la sensibilización de los propietarios para fomentar el alquiler, el asesoramiento técnico en la tramitación de las ayudas públicas. Dichas soluciones fueron valoradas entre el 27 y el 35% de los agentes.

Una importancia menor se dio en la reducción de los impuestos locales y bonificaciones a los inmuebles en alquiler, la cesión de las viviendas de particulares a los ayuntamientos para su reforma y alquiler, y los servicios de acompañamiento en los procesos de alquiler. Estas soluciones se mueven en la horquilla del 10-14% de los agentes.



Las soluciones con menores porcentajes y, por tanto, menos priorizadas fueron la plataforma web de comercialización de las viviendas y la tramitación de certificados de eficiencia energética.

SOLUCIONES PRIORITARIAS PARA RESOLVER EL PROBLEMA DE FALTA DE VIVIENDA EN ALQUILER



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

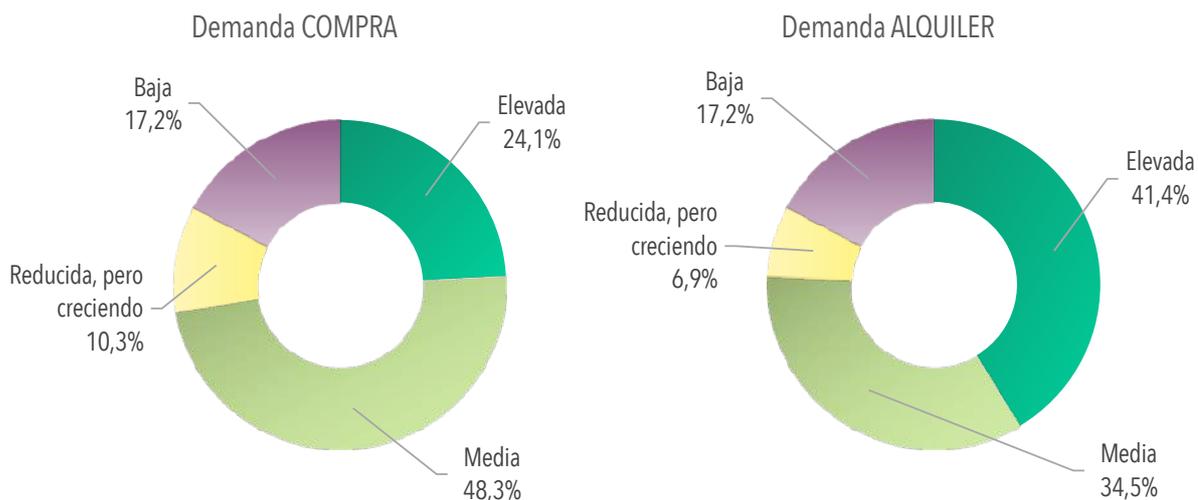


5.2.2 Valoración de la demanda

Los agentes consultados en el ámbito territorial de Agujama evalúan el volumen de demanda residencial a un nivel medio, con casi la mitad de las valoraciones en el ámbito de las viviendas para comprar (48,3%), y más de un tercio en alquiler (34,5%).

La demanda elevada es la consideración predominante en el alquiler, con el 41,4% de las respuestas de los agentes, más de 17 puntos porcentuales que en el caso de la compra. De forma agregada, la demanda elevada y media alcanza el grueso de las valoraciones: 75,9% en el alquiler y el 72,4% de la vivienda para comprar. Es decir, la demanda media-alta supera ampliamente a las estimaciones de demanda baja y reducida en crecimiento.

VALORACIÓN DEL VOLUMEN DE DEMANDA DE VIVIENDA EN EL TERRITORIO



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

El análisis de la demanda residencial se ha desagregado en base a ocho perfiles, que tienen en cuenta diversas tipologías de vivienda y grupos sociales o ámbitos de mercado considerados.

En base a los resultados del sondeo a los agentes, los inmuebles destinados a alojamientos de turismo rural y residencias vacacionales, junto a las viviendas secundarias para fines de semana y vacaciones, constituyen los dos nichos de mayor demanda en los territorios de Agujama; con un 58,6% y 55,2%, respectivamente, de calificaciones de demanda alta. Es decir, **la demanda más intensa se asocia a viviendas de uso no principal, para población no residente y visitantes esporádicos.**



El resto de los epígrafes se posicionan entre una demanda media y baja. En las viviendas principales para jóvenes y la formación de nuevos hogares, esenciales para la recuperación sociodemográfica del territorio, las valoraciones de demanda baja superaron –aunque por un estrecho margen- a las de demanda alta (31% y 27,6%, respectivamente). No obstante, en este perfil predomina el nivel medio o en crecimiento, 41,4%, que con la demanda alta suma un 69%, casi el doble que la demanda baja.

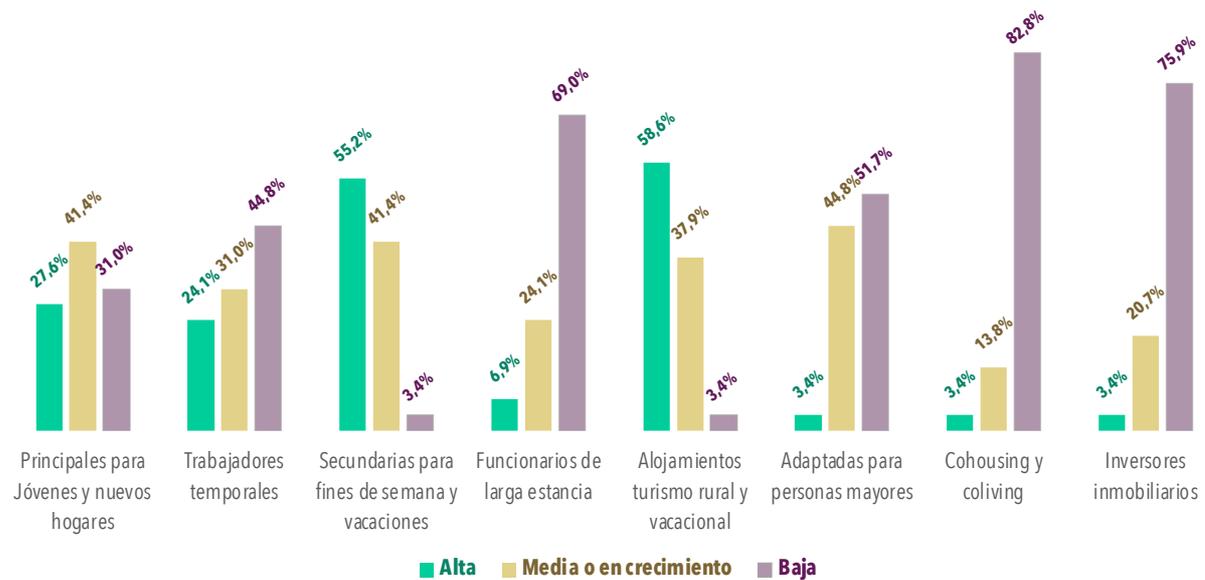
Un balance similar ofrece las viviendas de uso principal para población mayor y trabajadores temporales. La calificación predominante en la demanda residencial para trabajadores temporales fue de tipo bajo, 44,8%, aunque de forma agregada la demanda media-alta es superior, 55,2%. Para las viviendas adaptadas y accesibles para la población mayor –un colectivo sensible por el proceso de envejecimiento rural– un 51,7% optó por la demanda baja, pero también se reconoció una importante demanda de nivel medio o en ascenso, 44,8% (y 48,3% añadiendo la demanda alta).

En las viviendas para funcionarios de larga estancia predomina una demanda baja, 69%, aunque de forma conjunta su demanda alta y media no son desdeñables, suman un 41%.

Los nichos con peores valoraciones fueron las demandas de viviendas colaborativas y de inversores inmobiliarios (82,8% y 75,9% de valoración baja, respectivamente).



PERFILES DE DEMANDANTES



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

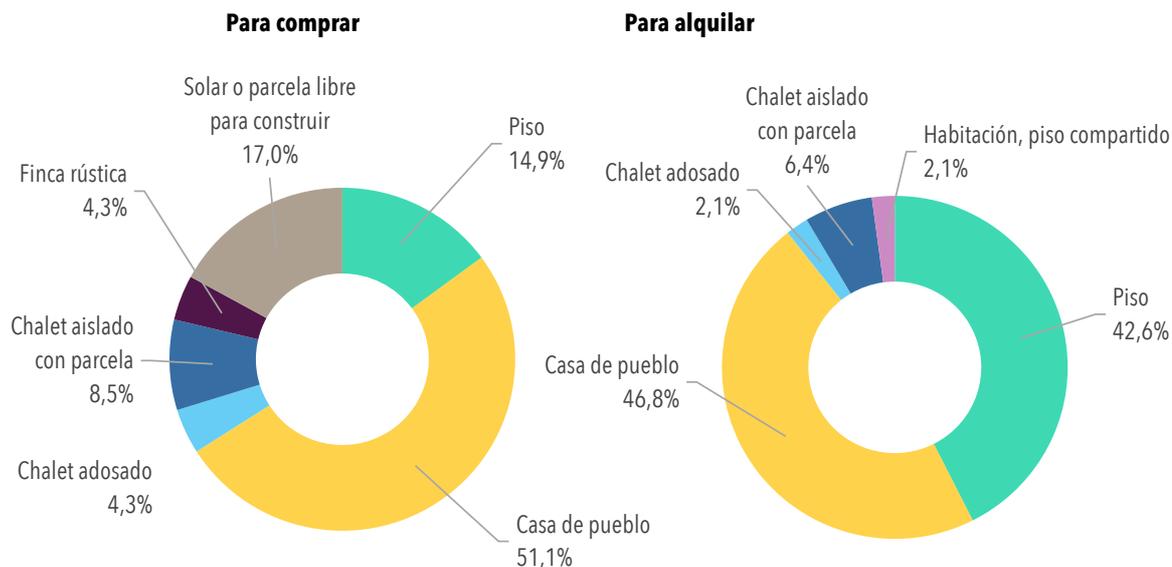
En cuanto a los tipos de inmuebles, la demanda varía sensiblemente según el destino en el mercado residencial.

En la compra de vivienda, predominan las casas de pueblo, con más de la mitad de la demanda preferente señalada por los agentes (51,5%). A gran distancia, le sigue los pisos o apartamentos en edificios plurifamiliares, un 14,9%, es decir, el grueso de la demanda se canaliza en tipologías de viviendas unifamiliares (85,1%). Otro formato ampliamente demandado para comprar son los solares o parcelas libres para edificar, 17%. En cuarta posición se encuentran los chalés, 12,8% (particularmente, los chalés aislados con parcela, 8,5%, por un 4,3% en chalés adosados). Por último, se señala un 4,3% en inmuebles de fincas rústicas, un porcentaje reducido pero que expresa el componente rural del mercado residencial de los territorios de Agujama.

Por su parte la demanda preferente en alquiler se polariza de forma casi exclusiva en dos formatos: casas de pueblo, 46,8%, y pisos, 42,6% (entre ambos suman un 89,4%). Las valoraciones de los agentes en la demanda de otras tipologías son escasas, circunscritas a los chalés (8,5%, de los cuáles un 6,4% se corresponden con chalés con parcela) y habitaciones en pisos compartidos (2,1%).



TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA QUE MÁS SE DEMANDAN



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Si se cotejan estos datos de estimación de la demanda con las viviendas ofertadas en el portal de Idealista (contabilizadas en el estudio de la oferta visible online) se observan importantes diferencias.

En la oferta en venta, la primera diferencia estriba en el mayor peso de los pisos, 28% (lo que reduce el porcentaje de las viviendas unifamiliares a un 72%), en contraposición las casas de pueblo reducen su margen en la oferta de Idealista. Asimismo, se aprecia un mayor protagonismo relativo de los chalés, 20,5% (repartidos en un 11,2% en chalés con parcela y un 9,3% chalés adosados) y de los inmuebles en fincas rústicas, 5,4%.

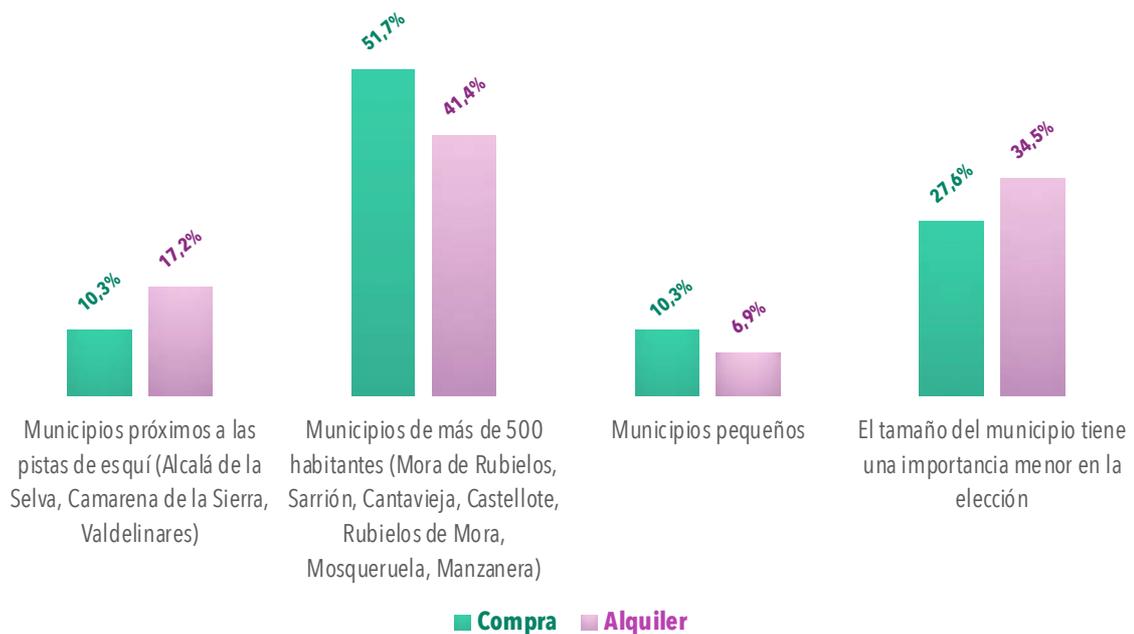
En la comparativa de alquiler, la proporción de los pisos aumenta su protagonismo al 56,6% de la oferta en Idealista (14 puntos más que en la demanda estimada por los agentes).

Otro objetivo del estudio es conocer las **preferencias de localización territorial** de la demanda. Al respecto, se preguntó a los agentes dónde se canaliza la demanda en base a los tres ámbitos territoriales identificados. Además de diferenciar los siete municipios de mayor tamaño o por encima de 500 habitantes del resto de municipios por debajo de ese umbral, se consideró la especificidad de los tres municipios más vinculados a las estaciones de esquí con importantes derivadas en el sector inmobiliario.



El resultado permite corroborar la **concentración de la demanda**: los siete municipios de mayor tamaño junto a los tres vinculados a las estaciones de esquí acaparan el 62,1% de la demanda para comprar y el 58,6% de la demanda de alquiler. Mientras que los 29 municipios pequeños tan sólo reúnen el 10,3% de las demandas de compra y 6,9% del alquiler. No obstante, es preciso indicar que una parte significativa de los agentes apuntaron que el tamaño del municipio tiene una importancia secundaria en la decisión de los potenciales demandantes de vivienda (34,5% para alquiler y 27,6% para la compra).

ÁMBITO TERRITORIAL PREFERENTE DE LA DEMANDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

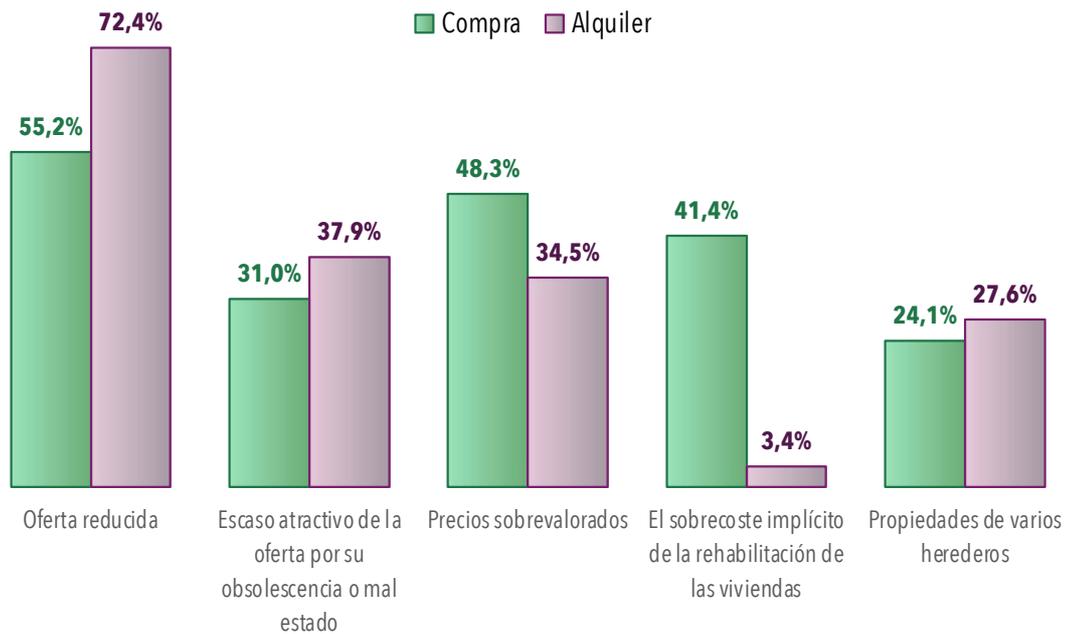
Respecto a las **barreras del mercado que dificultan el acceso a la vivienda** en los territorios de Agujama, **la limitada de oferta se identifica como el principal problema**, especialmente en el alquiler (señalado por el 72,4% de los agentes, y por el 55,2% en el caso de la compraventa).

En el ámbito de la oferta, otro freno importante se relaciona con los precios sobrevalorados por parte de los propietarios (teniendo en cuenta los estándares de calidad-prestaciones de las viviendas y/o la inadecuación de los precios con el nivel de renta de los demandantes), marcado por el 48,3% de los agentes consultados. A continuación, se señalaron el sobrecoste que conlleva reformar las viviendas ofertadas en venta (41,4%), el escaso atractivo de las viviendas por su mal estado de conservación (31%) y, por último, la dificultad de poner de acuerdo para vender a los familiares de las viviendas en multipropiedad (24,1%).



En el alquiler, al margen del gran escollo que supone la falta de oferta, las barreras que más se destacan son el escaso atractivo de las viviendas por su deficiente conservación, los precios sobrevalorados de los alquileres y las viviendas familiares en multipropiedad (37,9%, 34,5% y 27,6%, respectivamente). La barrera de menor importancia para los potenciales demandantes se otorgó al coste derivado de su acondicionamiento para alquiler (ya que éste, por lo general, es asumido por el arrendador).

BARRERAS DEL MERCADO EN EL ACCESO A LA VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

5.3 Análisis cualitativo del mercado de la vivienda: Prodesse (Serranía de Cuenca)





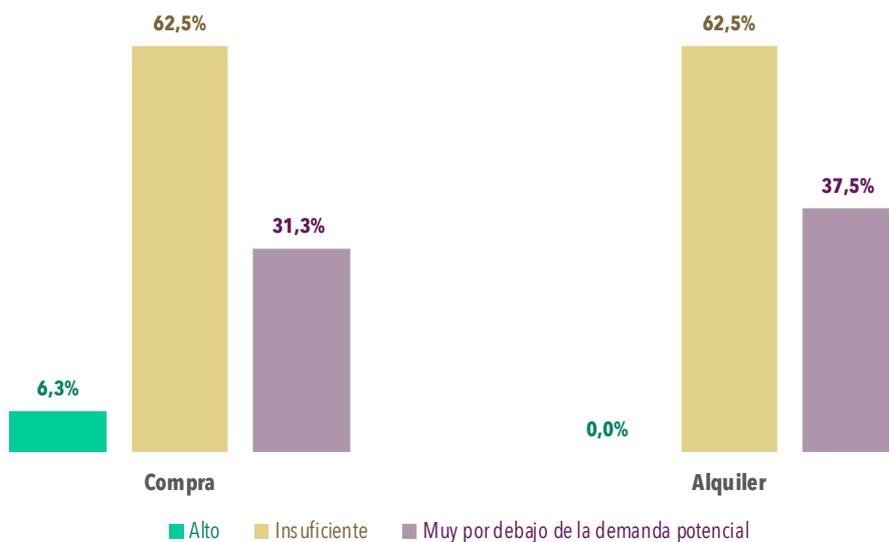
5.3.1 Estimación de la oferta inmobiliaria oculta

Atendiendo a los resultados de la encuesta online, mayoritariamente los agentes señalaron que **la oferta en el ámbito territorial de Prodesse responde de forma insuficiente a la demanda residencial.**

El mayor desequilibrio se aprecia en el mercado de alquiler, donde un 37,5% de los agentes apuntan que la oferta está muy por debajo de la demanda potencial y un 62,5% la considera insuficiente. Por el contrario, ningún agente valoró una cobertura alta.

En el caso de la oferta para comprar, las apreciaciones fueron similares: el 62,5% señala que es insuficiente para la demanda y un 20,7% la considera muy por debajo de la demanda potencial. No obstante, un 6,3% señaló que la respuesta del mercado para atender la demanda es alta.

GRADO EN QUE LA OFERTA CUBRE LA DEMANDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

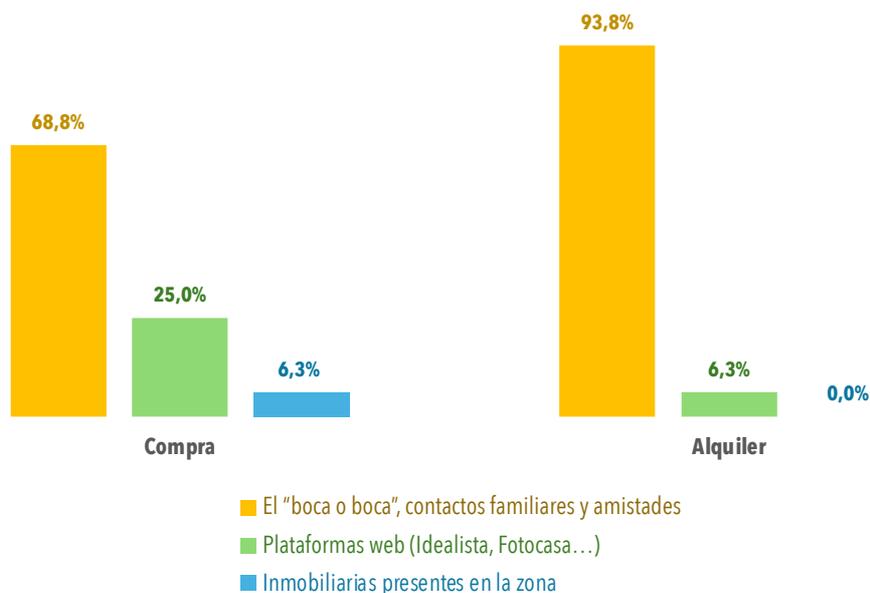
La **preponderancia de los canales más informales en la venta y alquiler de las viviendas**, como son los contactos personales –o el “boca a boca”– y las redes familiares y de amistades, es causa y efecto del protagonismo que alcanza la oferta al margen del mercado visible, formalmente publicitado en las plataformas online o inmobiliarias presentes en la zona.



Este hecho, es especialmente significativo en el alquiler, donde la inmensa mayoría de las operaciones se calificaron dentro de los contactos personales, 93,8%, y tan sólo un 6,3% apuntó a las plataformas online, y no hubo respuestas para las inmobiliarias.

El porcentaje de los contactos personales fue también dominante en las operaciones de compraventa, 68,8%. Aunque se aprecia un papel relevante de las plataformas online, 25% de las valoraciones, mientras que el porcentaje de las inmobiliarias se limita al 6,3%.

CANALES EN CÓMO SE OFERTA LA VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Cuando se pregunta directamente por el **peso de la oferta oculta** –o no publicitada en las plataformas online e inmobiliarias de la zona–, aparentemente los agentes rebajan su incidencia.

En las compraventas, un 50% las respuestas se inclinan por una oferta oculta escasa y con un nivel parecido a la oferta visible, y un 6,3% la considera inferior a la oferta visible. Ambas apreciaciones suman un 56,3%, 19 puntos porcentuales más que las valoraciones de mayor incidencia: 37,5% relevante y por encima de la oferta visible (no hay ninguna respuesta en muy alta y claramente superior a la oferta visible). El 6,3% restante apunta una situación de reducida oferta de alquiler en ambas circunstancias.

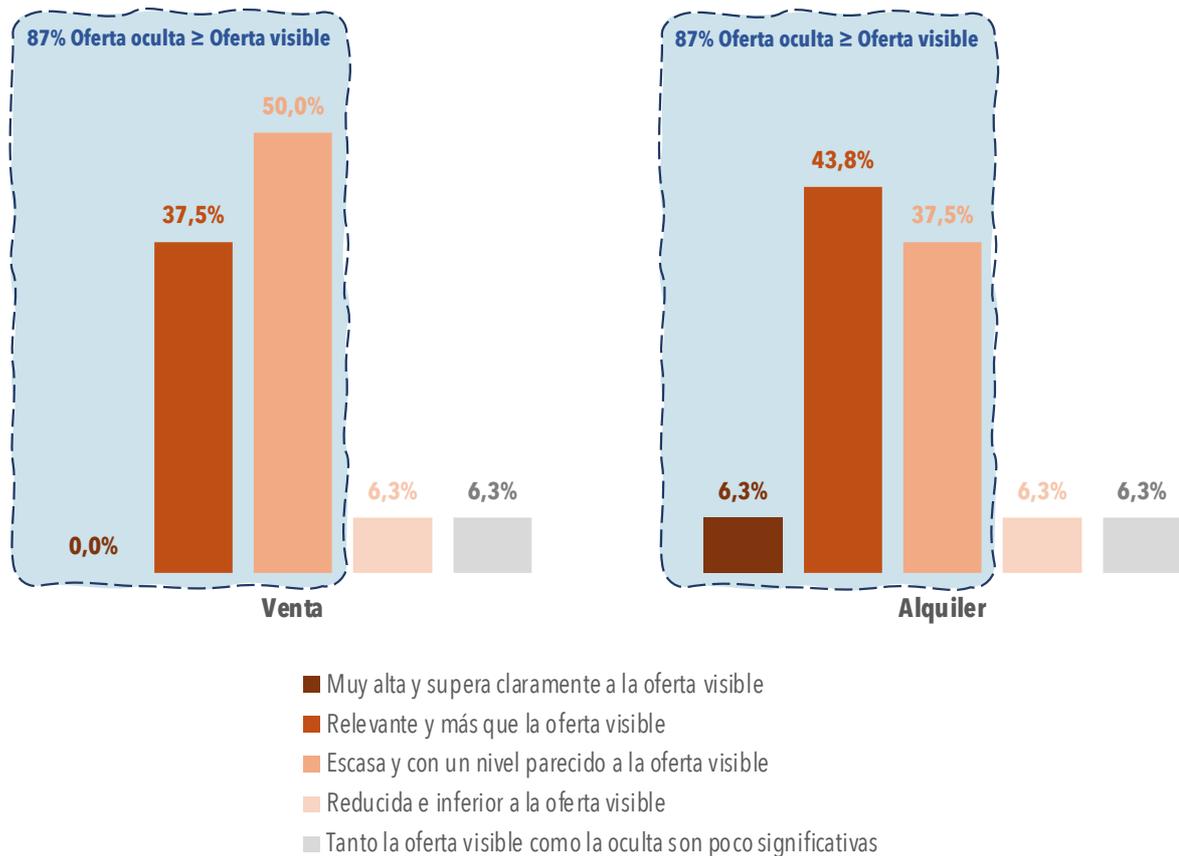
No obstante, **en el caso del alquiler el impacto de la oferta oculta es significativamente más alto**. El 50% de las respuestas de los agentes señalaron valoraciones de alta incidencia: 6,3% muy alta y claramente superior a la oferta visible, y 43,8% relevante y por encima de la oferta visible. Las valoraciones de magnitud baja



en la oferta oculta se circunscribieron al 43,8% (de los cuales 37,5% escasa y con un nivel similar a la oferta visible, y 6,3% reducida e inferior a la oferta visible).

Asimismo, la lectura de síntesis identifica que **el 87% de los agentes estiman que la oferta oculta iguala o supera a la oferta visible**, tanto en alquiler como en las compraventas.

MAGNITUD DE LA OFERTA "OCULTA" DE VIVIENDA (NO VISIBLE EN INTERNET E INMOBILIARIAS)



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024



El estudio aborda los **factores que obstaculizan las operaciones inmobiliarias** y, por consiguiente, que repercuten en la reducida oferta residencial de la Serranía de Cuenca.

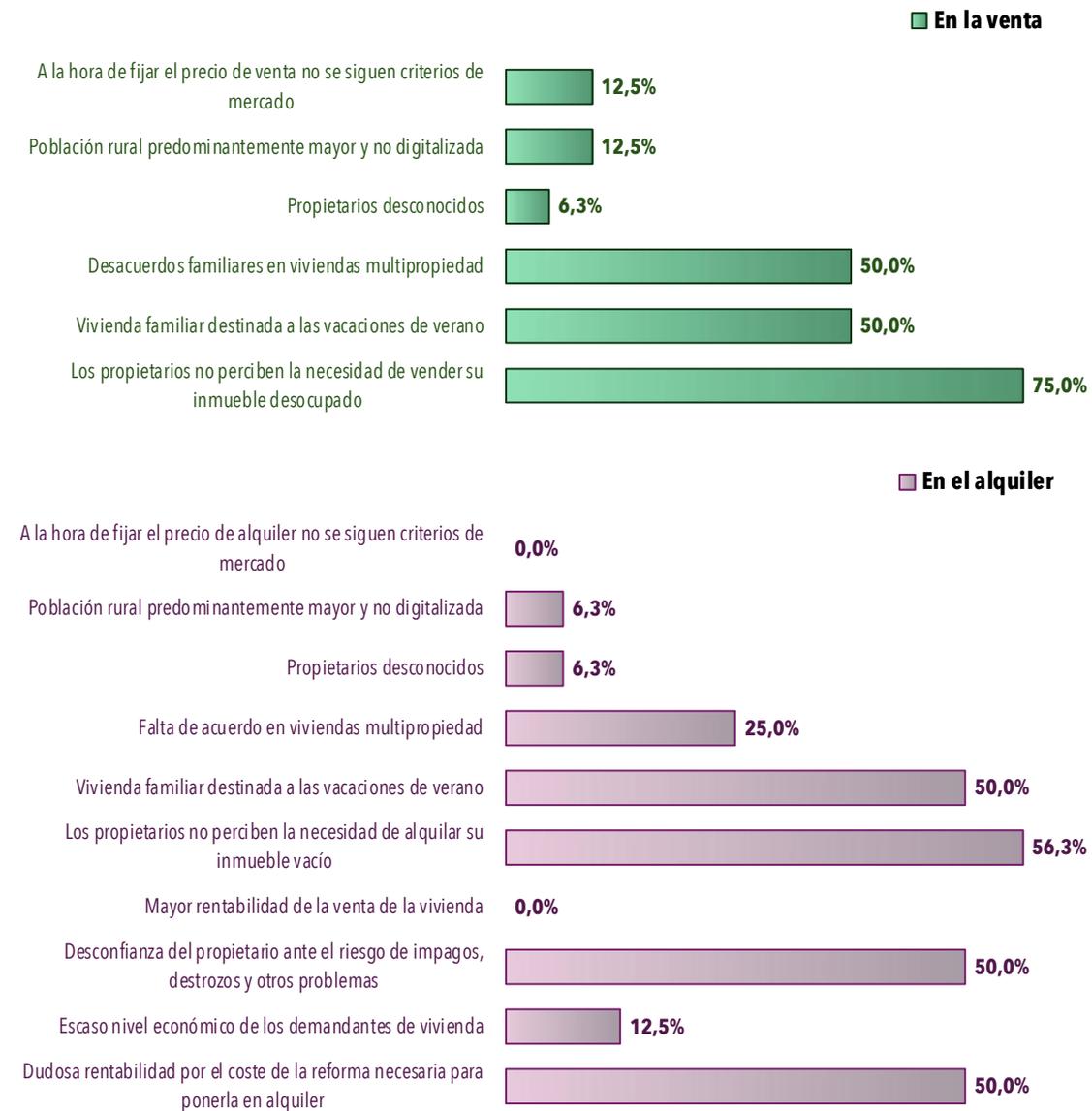
En las compraventas, en primer lugar, se subraya el escaso interés o falta de necesidad de los propietarios a la hora de vender su inmueble no ocupado, concretamente el 75% de los agentes. Otros factores limitantes destacables se relacionan con el perfil familiar de las viviendas, tanto por su uso secundario durante las vacaciones estivales como por la dificultad de llegar a un acuerdo en el caso de las multipropiedades (ambos factores, señalados por la mitad de los agentes). En el sentido contrario, los factores considerados que tienen una menor incidencia son: la falta de adopción de criterios de mercado en el precio de las viviendas, 12,5%, propietarios de edad avanzada y no digitalizados (y por tanto con problemas de acceso a las plataformas online), 12,5%, y el desconocimiento o desvinculación del propietario de su propiedad, 6,3%.

En el alquiler, la ausencia de percepción de necesidad de los propietarios es también el principal obstáculo, pero con un porcentaje algo menor, 56,3%. A continuación, con un porcentaje similar se señalan las reticencias derivadas de la inseguridad, el uso secundario como vivienda familiar para las vacaciones de verano y la dudosa rentabilidad cuando la puesta en alquiler conlleva una reforma de la vivienda (los tres factores alcanzan un 50%)

Otros factores menos remarcados son la falta de acuerdos en viviendas familiares con varios propietarios (25%), el reducido nivel económico de los potenciales arrendadores para asumir el pago de la renta (12,5%), así como el envejecimiento de la población rural y los propietarios desconocidos (ambos señalados por un 6,3%). El resto de los factores, precios desajustados con el mercado o la mayor rentabilidad de las ventas, no tienen ninguna reseña.



FACTORES QUE FRENAN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

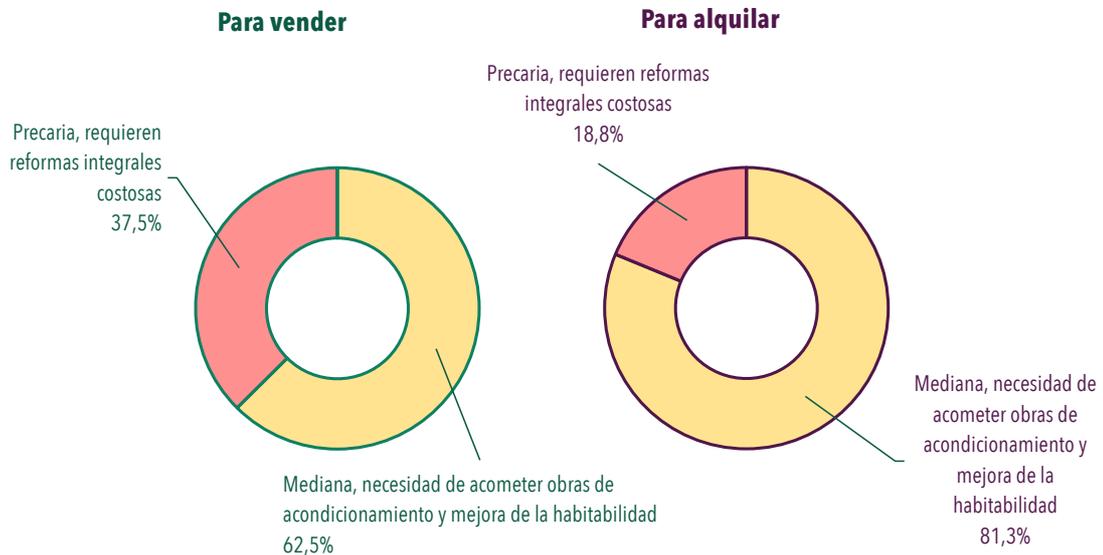
El estado de las viviendas ofertadas se ha valorado mayoritariamente en un nivel medio, concretamente: el 62,5% de la oferta en venta y el 81,3% de los alquileres.

Sin embargo, el **porcentaje de viviendas consideradas en mal estado y cuya habilitación requiere acometer una reforma costosa es significativo: casi cuatro de cada diez viviendas en venta (37,5%) y cerca de una quinta parte de los alquileres (20,7%)**. Asimismo, en las respuestas de los agentes no se ha contabilizado ninguna calificación de alta calidad de las viviendas. El mayor porcentaje de viviendas en venta precarias se explica porque en este tipo de operaciones los compradores asumen la necesidad de invertir en su reforma. Ocho de cada diez alquileres se consideran aptos para entrar a vivir (valorados con una calidad media y alta); aunque cerca de una quinta



parte de los alquileres ofertados precisarían una reforma en profundidad para mejorar su habitabilidad.

VALORACIÓN DE LA CALIDAD DE LAS VIVIENDAS OFERTADAS

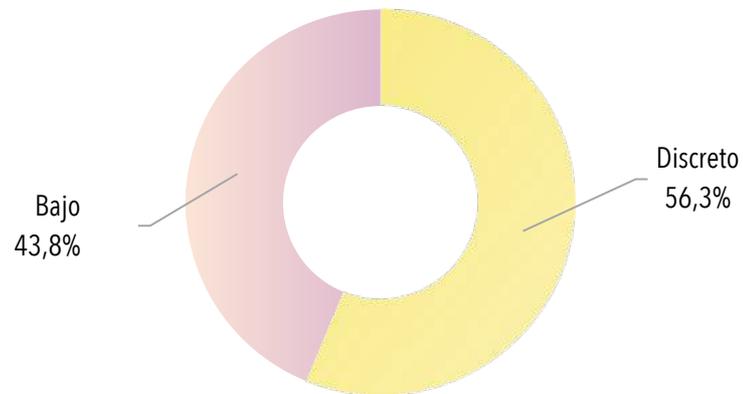


Fuente: Cuestionario online Google Forms, mayo-julio de 2024

Teniendo en cuenta el peso de las viviendas en mal estado, o que la mejora del grueso de las viviendas de calidad mediana conlleve reformas parciales –especialmente, en términos de eficiencia energética–, **se deduce la necesidad de invertir en rehabilitación** del parque residencial del ámbito territorial de Prodese y, por tanto, de implementar líneas de ayuda en la materia. Sin embargo, la mayor parte de los agentes opinan que el impacto de las ayudas públicas para la rehabilitación es bajo, 43,8%, y 56,3% lo considera con un impacto discreto. Es decir, no se ha recogido ninguna reseña de un impacto alto.



IMPACTO DE LAS AYUDAS PARA LA REHABILITACIÓN DE VIVIENDAS DESTINADA AL ALQUILER

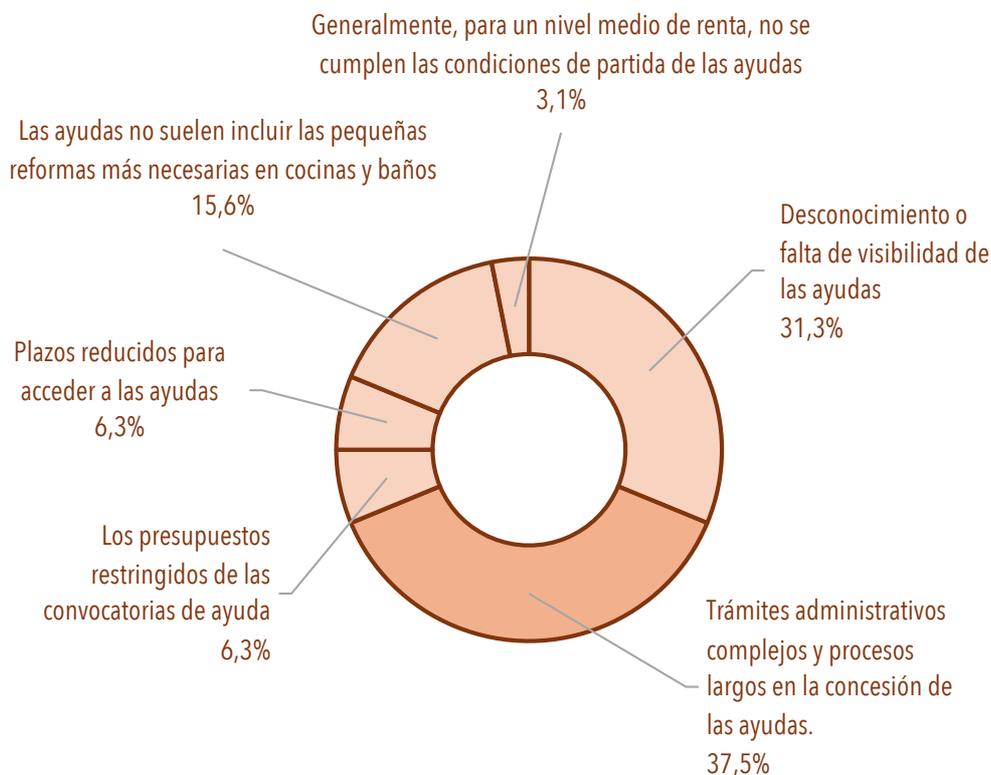


Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

La limitada incidencia de las ayudas a la rehabilitación se explica por diversos factores. En primer término, se señala la dificultad intrínseca de los trámites administrativos en la concesión de ayudas (complejos y lentos), 37,5% de los agentes. A continuación, se apuntan el desconocimiento o falta de viabilidad de las ayudas, 31,3%, y la falta de consideración de inversiones o reformas menores, 15,6%. El resto de los factores tenidos en cuenta (presupuestos restrictivos y plazos reducidos en las convocatorias de ayudas, y criterios de renta restrictivos para concursar) tienen una repercusión menor, moviéndose en la horquilla del 3-6% de las respuestas.



CAUSAS QUE LIMITAN EL IMPACTO DE LAS AYUDAS



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

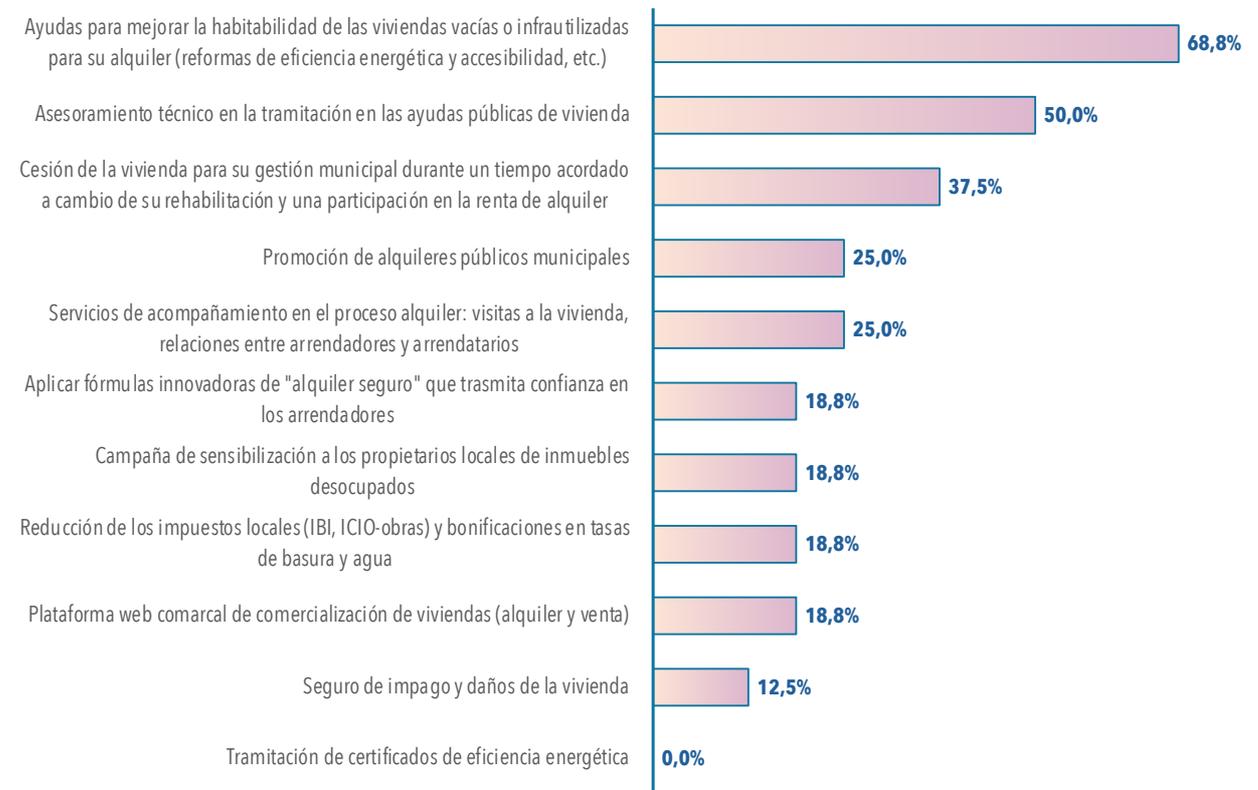
Dado que la **falta de oferta de alquiler representa el mayor el problema de vivienda** en la Serranía de Cuenca, la encuesta sondeó a los agentes sobre las **posibles soluciones**. En primer lugar, se remarcaron las ayudas para reformar las viviendas sin uso para su acondicionamiento para alquiler, 68,8% de los agentes.

Otras soluciones prioritarias se relacionan con el asesoramiento técnico en la tramitación de las ayudas públicas (50%) y la cesión de las viviendas de particulares a los ayuntamientos para su reforma y alquiler (37,5%).

También suscitaron interés la promoción de los alquileres públicos municipales, los servicios de acompañamiento en los procesos de alquiler, la aplicación de fórmulas innovadoras de alquiler seguro, la sensibilización de los propietarios para fomentar el alquiler, la reducción de los impuestos locales y bonificaciones a los inmuebles en alquiler, una plataforma web comarcal para la promoción de las viviendas y los seguros de impago y daños de vivienda. Dichas soluciones fueron valoradas entre el 12 y el 25% de los agentes.



SOLUCIONES PRIORITARIAS PARA RESOLVER EL PROBLEMA DE FALTA DE VIVIENDA EN ALQUILER



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

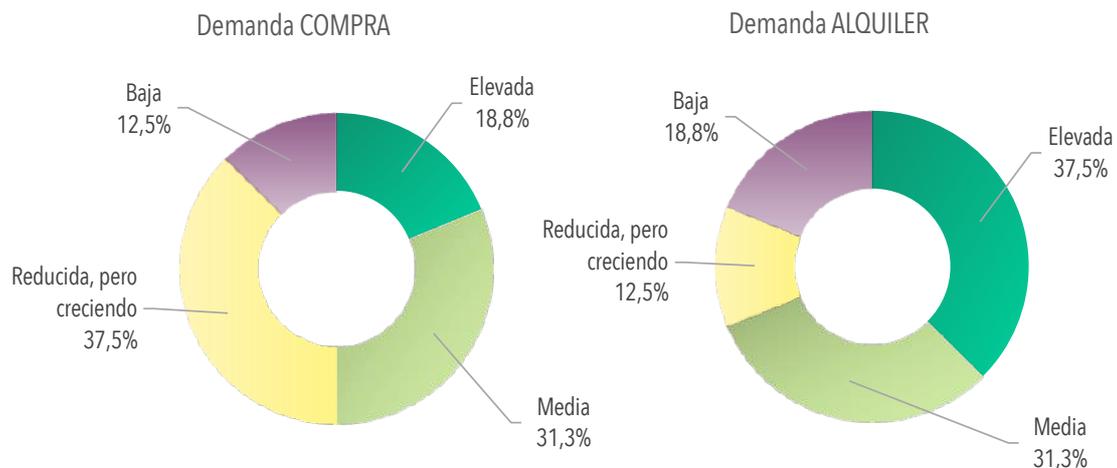
5.3.2 Valoración de la demanda

Los agentes consultados evalúan el volumen de demanda residencial a un nivel **medio**, con casi un tercio de las valoraciones (31,3%), tanto para las compras como el alquiler. No obstante, existen importantes diferencias: la demanda reducida, pero en crecimiento, es la respuesta mayoritaria en el caso de las compras, 37,5%; mientras que la demanda elevada alcanza el mayor porcentaje en los alquileres, también un 37,5%.

De forma agregada, la **demand media y alta alcanza el grueso de las valoraciones en el alquiler**, 68,8%, y en el caso de las compras iguala al 50% al agregado de estimación de demanda baja y reducida en crecimiento.



VALORACIÓN DEL VOLUMEN DE DEMANDA DE VIVIENDA EN EL TERRITORIO



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

El análisis de la demanda residencial se ha desagregado en base a ocho perfiles, que tienen en cuenta diversas tipologías de vivienda y grupos sociales o ámbitos de mercado considerados.

En base a los resultados del sondeo a los agentes, **el nicho de mayor demanda en la Serranía de Cuenca se corresponde con las viviendas secundarias** para fines de semanas o periodos vacacionales, cuya calificación de demanda alta alcanza un 56,3%.

Otros perfiles con una demanda alta significativa se corresponden con inmuebles destinados a alojamientos de turismo rural o residencias vacacionales (37,5%) y viviendas para trabajadores temporales (31,3%). No obstante, en ambos perfiles el mayor predominio se encuentra en la demanda media o en crecimiento (56,3% y 50%, respectivamente).

El resto de los epígrafes se posicionan entre la demanda media y baja. En las viviendas principales para jóvenes y nuevos hogares, esenciales para la recuperación sociodemográfica del territorio, las valoraciones de demanda baja superaron claramente a las de demanda alta (25% por un 6,3%). Aunque en este perfil predomina el nivel medio o en crecimiento, 68,8%, que con la demanda alta suma un 75%, es decir, el triple que la demanda baja.

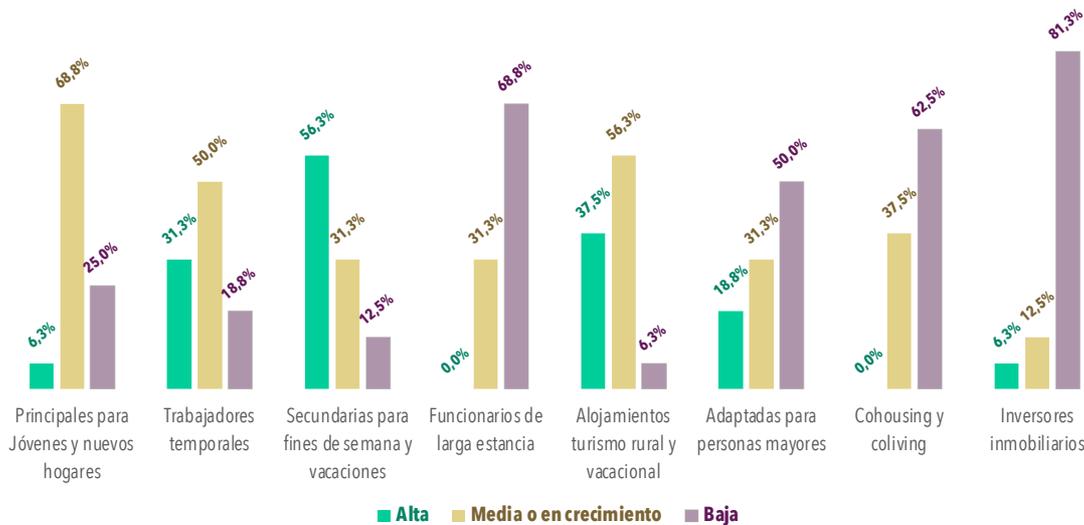
Un balance similar ofrece las viviendas de uso principal para población mayor y trabajadores temporales. La calificación predominante en la demanda residencial para trabajadores temporales fue de tipo bajo, 44,8%, aunque de forma agregada la demanda media-alta es superior, 55,2%.



Para las viviendas adaptadas y accesibles para la población mayor –un colectivo sensible por el proceso de envejecimiento rural– la demanda baja alcanza el 50%, pero se contrapone con el 50% que suman la demanda media y alta.

Los nichos con peores valoraciones fueron las demandas relativas a viviendas colaborativas, funcionarios de larga estancia e inversores inmobiliarios (62,5%, 68,8% y 81,3% de valoración baja, respectivamente).

PERFILES DE DEMANDANTES



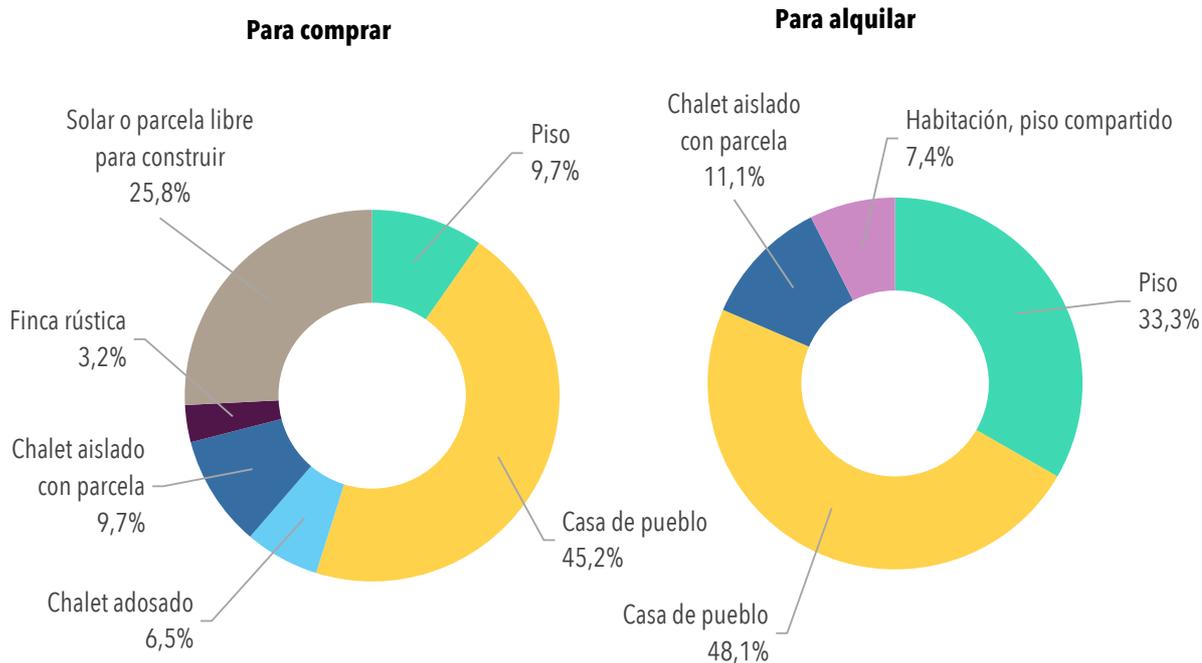
Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

En cuanto a los **tipos de inmuebles**, la demanda varía sensiblemente según el destino en el mercado residencial. En la compra de vivienda, predominan las casas de pueblo, con un 45,2% la demanda preferente señalada por los agentes. Mientras que los pisos o apartamentos en edificios plurifamiliares representan tan sólo un 9,7%, es decir, el grueso de la demanda se canaliza en tipologías de viviendas unifamiliares (90,3%). Otro formato ampliamente demandado para comprar son los solares o parcelas libres para edificar, 25,8%. En cuarta posición se encuentran los chalés, 16,1% (particularmente, los chalés aislados con parcela, 9,7%, por un 6,5% en chalés adosados). Por último, se señala un 3,2% en inmuebles de fincas rústicas, un porcentaje reducido pero que expresa el componente rural del mercado residencial del territorio de Prodese.

Por su parte la demanda preferente en alquiler se polariza en dos formatos: casas de pueblo en primer lugar, 48,1%, seguida de los pisos, 33,3% (entre ambos suman un 81,5%). Las valoraciones de los agentes en la demanda de otras tipologías son menos frecuentes, circunscritas a los chalés con parcela (11,1%) y habitaciones en pisos compartidos (7,4%).



TIPOLOGÍAS DE VIVIENDA QUE MÁS SE DEMANDAN



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Si se cotejan estos datos de estimación de la demanda con las viviendas ofertadas en el portal de Idealista (contabilizadas en el estudio de la oferta visible online) se observan algunos matices.

En la oferta en venta, las principales diferencias estriban en el mayor peso de las casas de pueblo, 57,5% de la oferta de Idealista, y de los chalés, 25,2% (preferentemente con parcela, 21,2%, frente a un 4% de los chalés adosados). En segundo término, los pisos aumentan ligeramente su participación (12,4%), y la diferencias con respecto a los inmuebles en fincas rústicas es poco significativa (2,7%). La oferta residencial del portal de Idealista no se incluyen solares o parcelas libres edificables (canalizada en otras secciones).

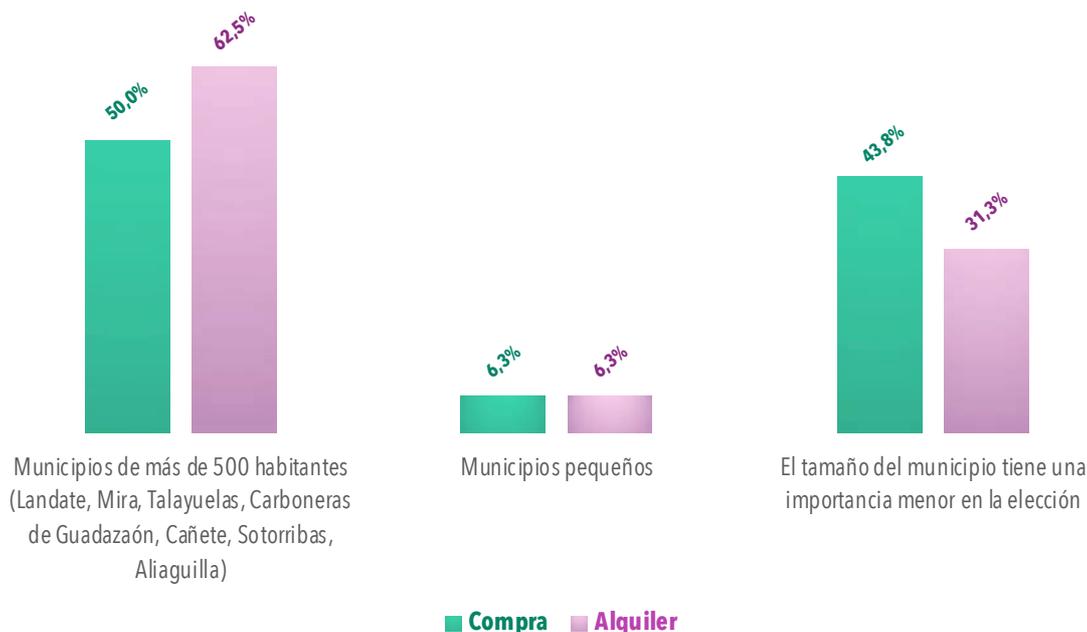
En la comparativa de alquiler, la polarización de la oferta en casas de pueblo y pisos es algo menor en el portal de Idealista (45% y 30%, respectivamente), lo que permite una mayor visibilidad de otros formatos: los chalets un 20% (ahora con más protagonismo de los adosados, 15%, por un 5% de los con parcela).

Otro objetivo del estudio es conocer las **preferencias de localización territorial** de la demanda. Al respecto, se preguntó a los agentes dónde se canaliza la demanda en base a los dos ámbitos territoriales identificados en función del tamaño de los municipios: los siete de mayor tamaño que superan 500 habitantes del resto de municipios por debajo de ese umbral.



El resultado permite corroborar la **concentración de la demanda**: los siete municipios de mayor tamaño acaparan el 62,5% de la demanda de alquiler y el 50% de la demanda de compra. Mientras que el resto del territorio tan sólo reúnen el 6,3% de la demanda considerada, tanto en compra como alquiler. No obstante, es preciso indicar que una parte significativa de los agentes apuntaron que el tamaño del municipio tiene una importancia secundaria en la decisión de los potenciales demandantes de vivienda, especialmente en el segmento de la compra (43,8%, por un 31,3% del alquiler).

ÁMBITO TERRITORIAL PREFERENTE DE LA DEMANDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Respecto a las **barreras del mercado que dificultan el acceso a la vivienda** en la Serranía de Cuenca, la **limitada de oferta** se identifica como principal problema, especialmente en el alquiler (señalado por el 75% de los agentes, y por el 62,5% en el caso de la compraventa).

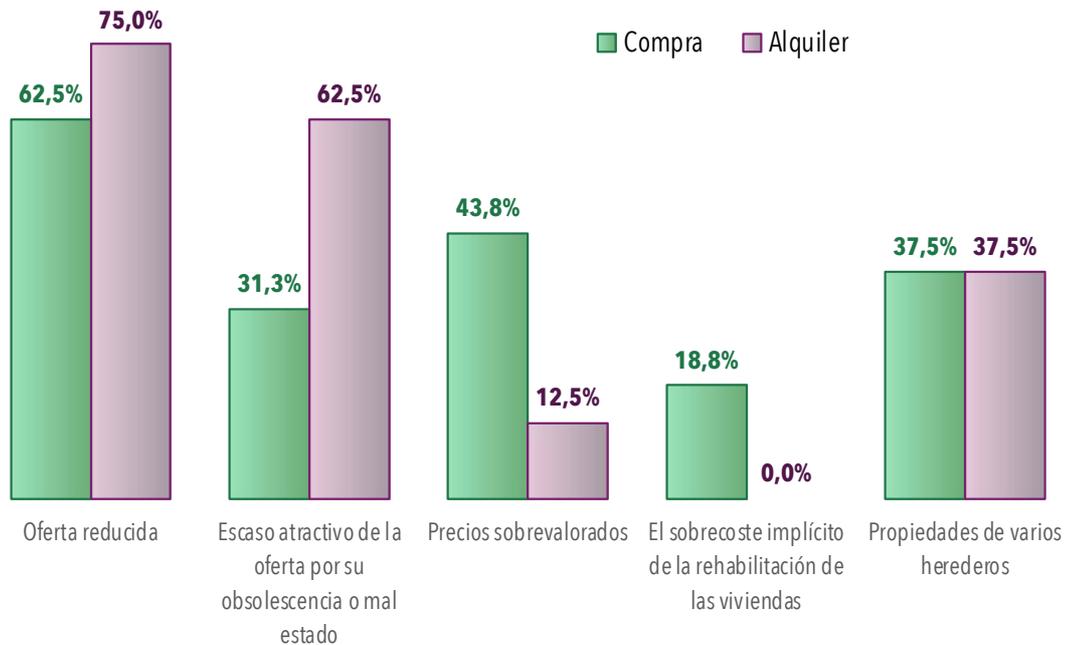
En el ámbito de las viviendas para comprar, otro freno importante se relaciona con los precios sobrevalorados por parte de los propietarios (teniendo en cuenta los estándares de calidad-prestaciones de las viviendas y/o la inadecuación de los precios con el nivel de renta de los demandantes), marcado por el 43,8% de los agentes consultados. A continuación, se señalaron la dificultad de poner de acuerdo para vender a los familiares de las viviendas en multipropiedad (37,5%), el escaso atractivo de las viviendas por su mal estado de conservación (31,3%) y, por último, el sobrecoste que conlleva reformar las viviendas ofertadas en venta (18,8%).

En el alquiler, al margen del gran escollo que supone la falta de oferta, la barrera que más se destaca es el escaso atractivo de las viviendas potenciales para alquiler por su deficiente nivel de conservación, 62,5%, seguida de la dificultad que supone poner de acuerdo para alquilar viviendas en multipropiedad, 37,5%. Los precios sobrevalorados



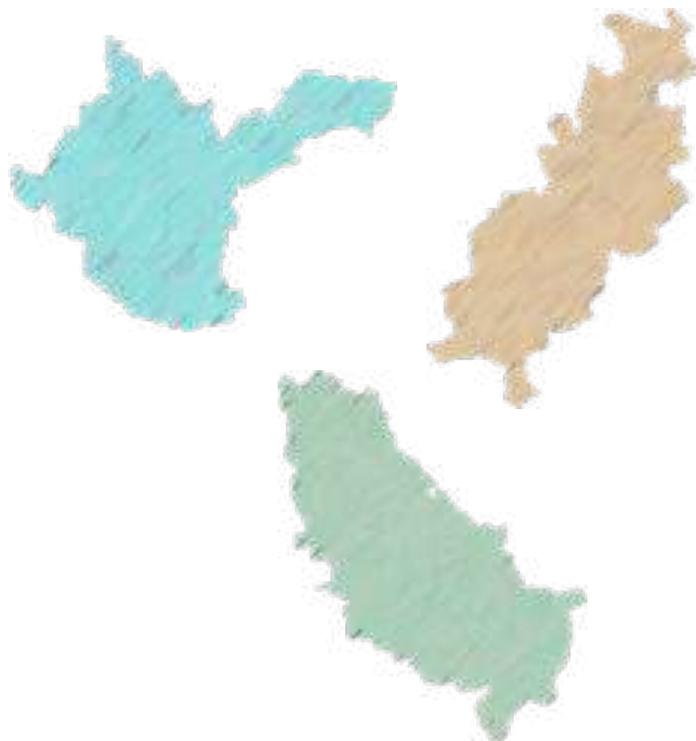
tienen una escasa repercusión (12,5%) y no hay referencias al coste del acondicionamiento de una vivienda para su alquiler (al respecto, hay que tener en cuenta que este gasto, por lo general, es asumido por el arrendador).

BARRERAS DEL MERCADO EN EL ACCESO A LA VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

5.4 Síntesis del mercado potencial y oculto en los tres territorios





5.4.1 Factores que condicionan el alquiler y la venta

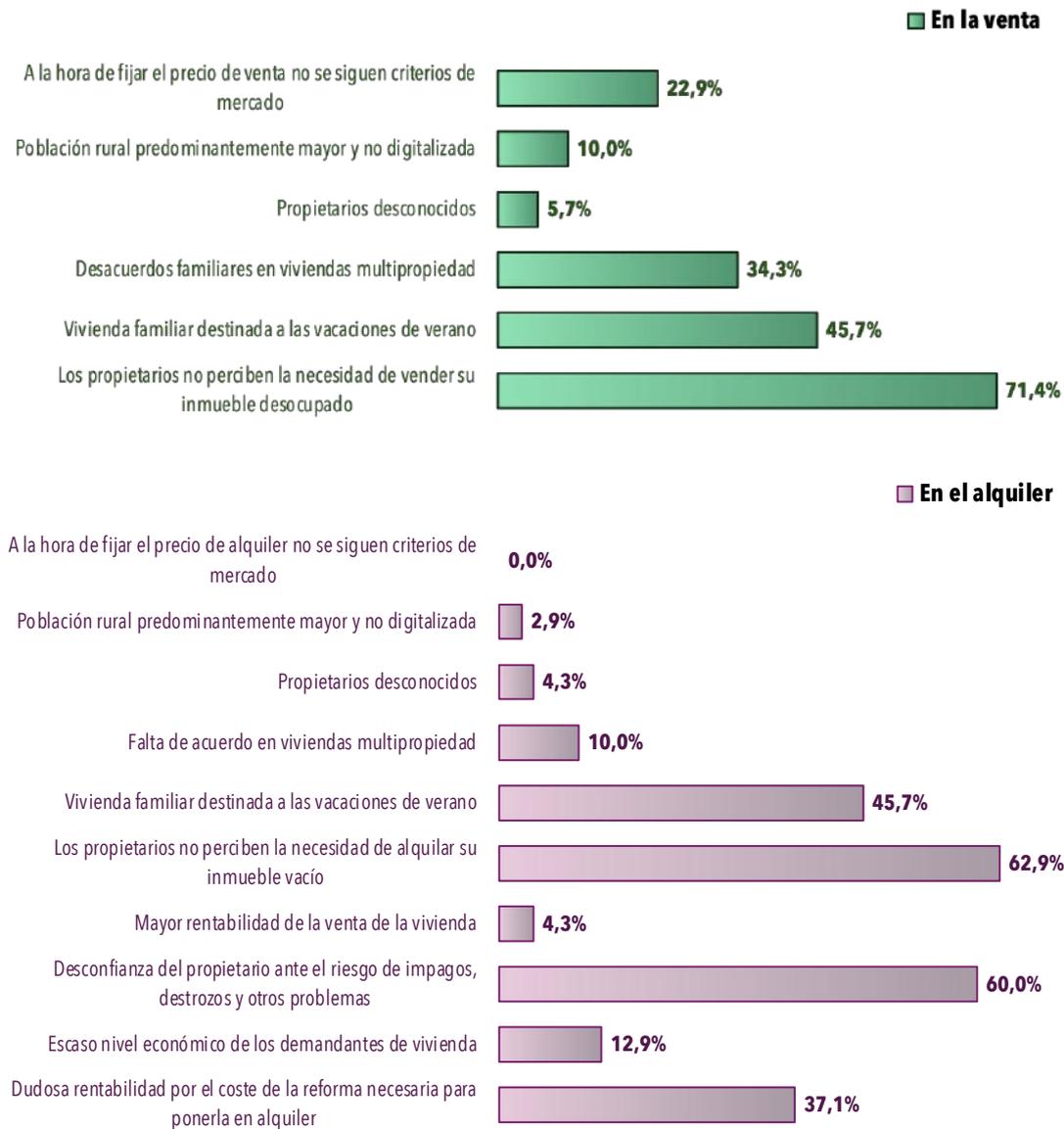
A partir de los resultados del cuestionario online realizado a los agentes locales y del sector inmobiliario, **el estudio aborda los factores que obstaculizan las operaciones inmobiliarias y, por consiguiente, que repercuten en la reducida oferta residencial de estos tres territorios rurales.**

En las compraventas, en primer lugar, se subraya el escaso interés –o baja percepción de necesidad para hacerlo– de los propietarios a la hora de vender sus inmuebles no ocupados, concretamente señalado 71,4% de los agentes. Otros factores limitantes destacables que frenan las ventas son: el uso secundario de las viviendas básicamente para las vacaciones estivales (45,7%), la falta de acuerdos familiares en las multipropiedades (34,3%) y la sobrevaloración –o que no se sigan criterios de mercado– en la fijación del precio de las viviendas (22,9%). La incidencia de propietarios de mayor edad y no digitalizados (y por tanto con problemas de acceso a las plataformas de comercialización online) y el desconocimiento o desvinculación del propietario de su propiedad son factores menos tenidos en cuenta (10% y 5,7%, respectivamente).

En el alquiler, de igual modo, la ausencia de percepción de necesidad de los propietarios es el principal obstáculo identificado, 62,9% de los agentes. A ello hay que añadir la inseguridad inherente al arrendamiento (por el riesgo de impago, daños en la propiedad y otros problemas derivados), apuntado por el 60%. Es decir, seis de cada diez propietarios se distinguen como reticentes a alquilar sus inmuebles, porque no lo ven necesario o no quieren correr riesgos asociados. Asimismo, el hecho de que la vivienda tenga un uso secundario esporádico es un importante freno, 45,7%. Otros factores reseñables se relacionan con aspectos económicos, como son la dudosa rentabilidad cuando la puesta en alquiler conlleva una reforma de la vivienda o que los potenciales arrendadores tengan un nivel económico insuficiente para asumir la renta de alquiler (37,1% y 12,9%, respectivamente). Por último, los factores considerados con un impacto menor en los alquileres son: los desacuerdos en viviendas familiares con varios propietarios, propietarios desconocidos, mayor rentabilidad de las operaciones de venta y la población rural envejecida.



FACTORES QUE FRENAN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Respecto a las barreras del mercado que dificultan el acceso a la vivienda de los potenciales demandantes, la limitada oferta se identifica como el principal problema, especialmente en el alquiler (señalado por el 74,3% de los agentes, y por el 57,1% en el caso de la compraventa).

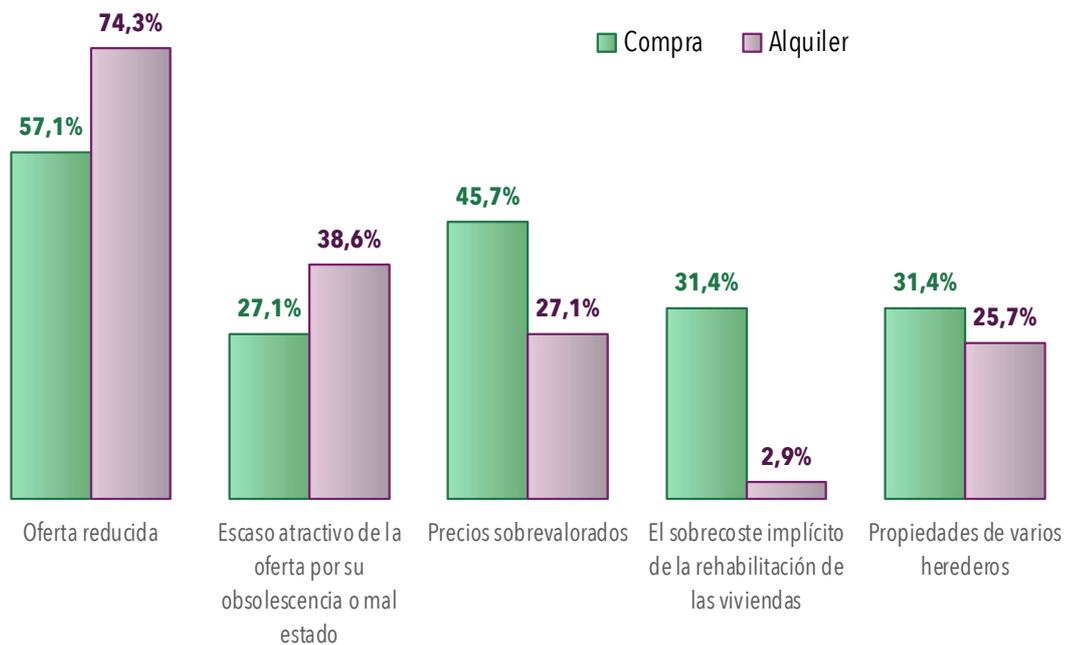
En el ámbito de la oferta, otro freno importante se relaciona con los precios sobrevalorados por parte de los propietarios (teniendo en cuenta los estándares de calidad-prestaciones de las viviendas y/o la inadecuación de los precios con el nivel de renta de los demandantes), marcado por el 45,7% de los agentes consultados. A continuación, se señalaron el sobrecoste que conlleva reformar las viviendas ofertadas en venta y la dificultad de poner de acuerdo para vender a los familiares de las viviendas



en multipropiedad (ambas con un 31,4%) y, por último, el escaso atractivo de las viviendas por su mal estado de conservación (27,1%)

En el alquiler, al margen del gran escollo que supone la falta de oferta, la barrera que más se destaca es el escaso atractivo de las viviendas por su deficiente conservación (38,6%), seguida de los precios sobrevalorados de los alquileres y las viviendas familiares en multipropiedad (27,1% y 25,7%, respectivamente). La barrera de menor importancia para los potenciales demandantes se otorgó al coste derivado de su acondicionamiento para alquiler, 2,9% (ya que éste, por lo general, es asumido por el arrendador).

BARRERAS DEL MERCADO EN EL ACCESO A LA VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024



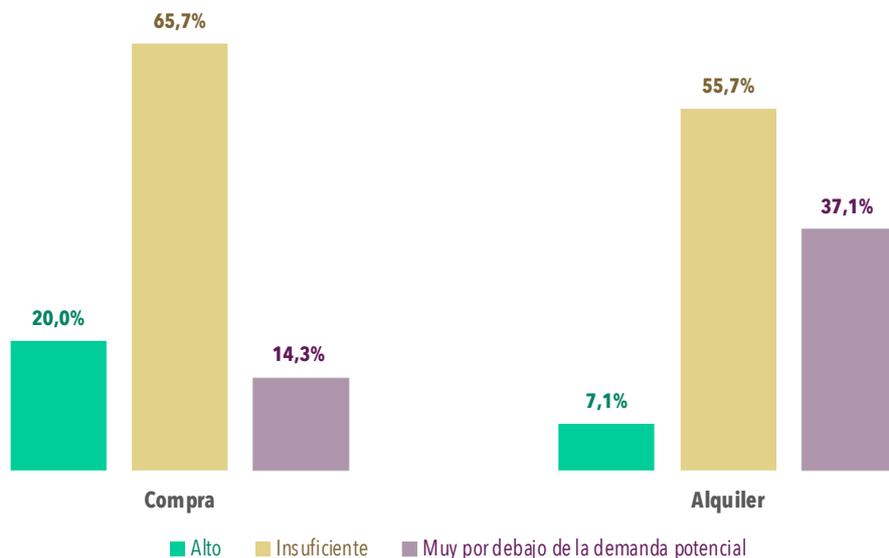
5.4.2 Desequilibrios en la relación de oferta y demanda

Atendiendo a los resultados de la encuesta online de los tres territorios, mayoritariamente los agentes señalaron que **la oferta responde de forma insuficiente a la demanda residencial**.

El mayor desequilibrio se aprecia en el mercado de alquiler, donde un 37,1% de los agentes apuntan que la oferta está muy por debajo de la demanda potencial y un 55,7% la considera insuficiente. Es decir, el 85,7% la considera insuficiente o muy deficiente. Por el contrario, el porcentaje de las valoraciones de una cobertura alta se limitan al 7,1%.

En el caso de la oferta para comprar, el 65,7% señala que es insuficiente para la demanda. No obstante, un 20% estima que la respuesta del mercado para atender la demanda es alta, por encima de los que la consideran muy por debajo de la demanda potencial, 14,3%.

GRADO EN QUE LA OFERTA CUBRE LA DEMANDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

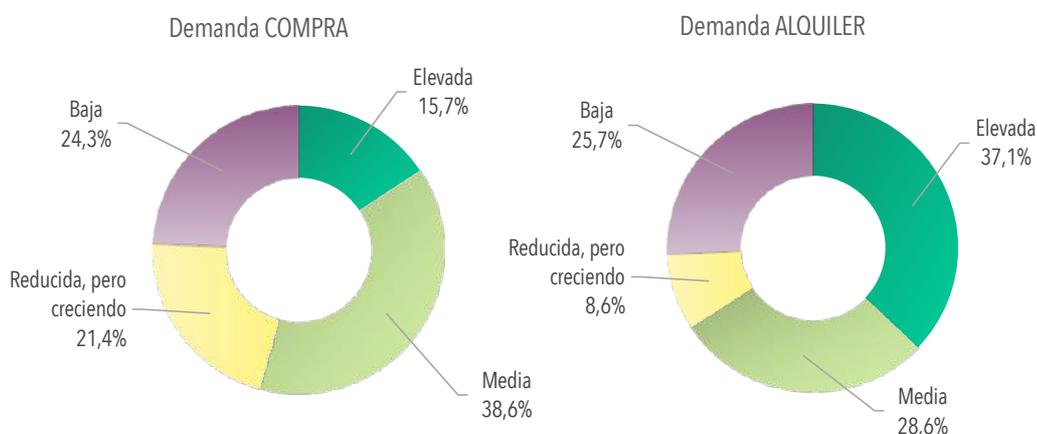
Esta oferta residencial limitada no se corresponde con la apreciación de una demanda de nivel medio-alto en la síntesis de los tres territorios.



Los agentes consultados evalúan el volumen de demanda residencial a un nivel medio, con un 38,6% en el ámbito de las viviendas para comprar y un 28,6% en alquiler.

La demanda elevada es la consideración predominante en el alquiler, con el 37,1% de las respuestas de los agentes, 21,4 puntos porcentuales más que en el caso de la compra. De forma agregada, la demanda elevada y media alcanza el grueso de las valoraciones: 67,5% en el alquiler y el 54,3% de la vivienda para comprar. Es decir, la demanda media-alta supera a las estimaciones de demanda baja y reducida en crecimiento.

VALORACIÓN DEL VOLUMEN DE DEMANDA DE VIVIENDA



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

En detalle, el análisis se ha desagregado en base a **ocho perfiles de demanda residencial**, que tienen en cuenta diversas tipologías de vivienda y grupos sociales o ámbitos de mercado considerados.

En base a los resultados del sondeo a los agentes, los dos nichos más demandados se relacionan con usos turístico-residenciales: los inmuebles destinados a alojamientos de turismo rural o residencias vacacionales y las viviendas secundarias para fines de semanas y periodos vacacionales, cuyas calificaciones de demanda alta alcanza 50% y 47,1%, respectivamente. Es decir, **la demanda más intensa se asocia a viviendas de uso no principal, para población no residente y visitantes esporádicos**.

Otro perfil con una demanda alta significativa compete a las necesidades habitacionales de los trabajadores temporales, 30%. Aunque en este caso la proporción de calificación baja sea ligeramente superior, 34,3%, la combinación de demanda media y alta suma un 65,7%.

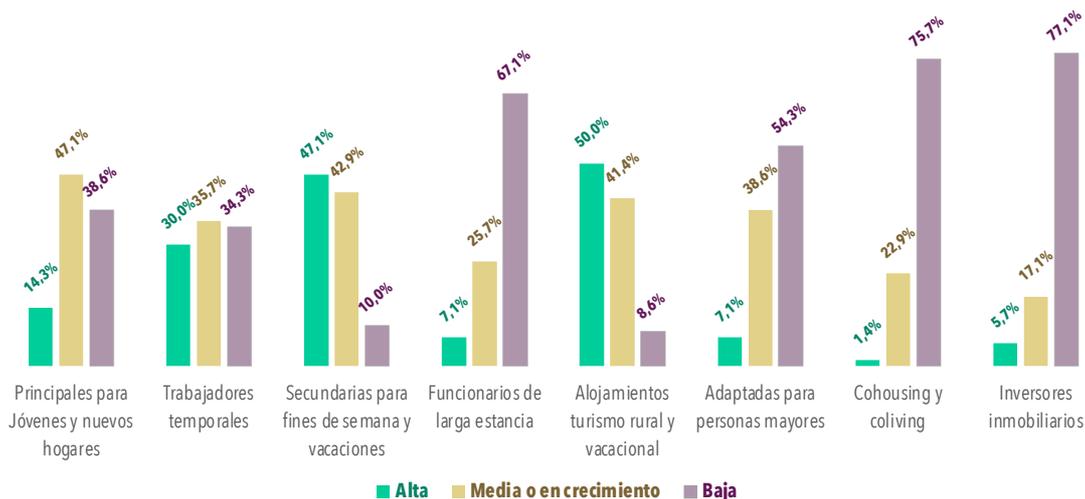


El resto de los epígrafes se posicionan entre una demanda media y baja. **En las viviendas principales para jóvenes y nuevos hogares**, esenciales para la recuperación sociodemográfica del territorio, **las estimaciones de demanda baja superan claramente a las de demanda alta** (38,6% por un 14,3%). No obstante, en este perfil predomina el nivel medio o en crecimiento, 47,1%, que con la demanda alta suma un 61,4%.

Para las viviendas principales adaptadas y accesibles para la población mayor –un colectivo sensible por el proceso de envejecimiento rural– la demanda baja alcanza el 54,3%, aunque se contrapone con el 45,7% que suman la demanda media y alta.

Los nichos con peores valoraciones fueron las demandas relativas a funcionarios de larga estancia, viviendas colaborativas e inversores inmobiliarios (67,1%, 75,7% y 77,1% de valoración baja, respectivamente).

PERFILES DE DEMANDANTES



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024

Dado que **la falta de oferta de alquiler representa el mayor el problema de vivienda** en los tres territorios, la encuesta sondeó a los agentes sobre las **posibles soluciones**.

En primer lugar, **se remarcaron las ayudas para reformar las viviendas sin uso para su acondicionamiento para alquiler**, 62,9% de los agentes.

Otras **soluciones prioritarias se relacionan con la seguridad de los arrendamientos**: la aplicación de fórmulas innovadoras de alquiler seguro (34,3%) y los seguros de impago y daños de vivienda (31,4%).



También suscitaron un relativo interés el asesoramiento técnico en la tramitación de las ayudas públicas, la promoción de los alquileres públicos municipales, la sensibilización de los propietarios para fomentar el alquiler y la cesión de las viviendas de particulares a los ayuntamientos para su reforma y alquiler. Dichas soluciones fueron valoradas entre el 20 y el 27% de los agentes.

Una importancia menor se dio en la reducción de los impuestos locales y bonificaciones a los inmuebles en alquiler, los servicios de acompañamiento en los procesos de alquiler y la plataforma web de comercialización de las viviendas. Estas soluciones se mueven en la horquilla del 8-19% de los agentes.

La solución con menor porcentaje y, por tanto, menos priorizada fue la tramitación de certificados de eficiencia energética.

SOLUCIONES PRIORITARIAS PARA RESOLVER EL PROBLEMA DE FALTA DE VIVIENDA EN ALQUILER



Fuente: Cuestionario agentes inmobiliarios y del territorio, en Google Forms, mayo-julio de 2024



El informe también aborda la **presión de la demanda sobre la oferta**, calculada a partir de los leads recibidos por anuncio. De nuevo se aprecia **valores por debajo de la media del país** (3,5 leads por anuncio en las ventas y 32,4 en el caso de los alquileres).

Soria es la provincia que muestra una presión de la demanda en las ventas más alta, con 2,3 leads por anuncio, con el municipio de Golmayo a la cabeza, 3,3 leads (en línea con la capital soriana, 3,4). Las cifras de Cuenca y Teruel son más modestas (1,5 y 1,8, respectivamente). La demanda aumenta en los municipios de más de 1.000 habitantes, particularmente en Soria y Teruel. No obstante, las cabeceras comarcales de referencia, a excepción de Golmayo, muestran valores bajos (en Mora de Rubielos, por ejemplo, 0,7).

En el alquiler, la mayor demanda también coincide con la provincia de Soria, 22 leads por anuncio. Esta ratio disminuye a 13,8 en Cuenca y 14,1, es decir, menos de la mitad que la media del país. La demanda se incrementa en los municipios de mayor tamaño, a excepción de la provincia de Cuenca. De nuevo Golmayo presenta el mejor dato, 16,9, aunque por debajo de la ciudad de Soria (26,3). Los otros municipios de referencia como en el caso de los anuncios en venta presentan valores bajos.

Presión de la demanda sobre la oferta en base a los leads de los anuncios en Idealista

CUENCA	SORIA		TERUEL		CUENCA	SORIA		TERUEL	
	Venta	Alquiler	Venta	Alquiler		Venta	Alquiler	Venta	Alquiler
Media provincial	1,49	13,78	Media provincial	2,30	22,05	Media provincial	1,78	14,10	
Mun. > 1.000 hab.	1,55	13,72	Mun. > 1.000 hab.	2,55	23,23	Mun. > 1.000 hab.	2,23	16,15	
Mun. < 1.000 hab.	1,35	14,16	Mun. < 1.000 hab.	1,40	9,21	Mun. < 1.000 hab.	1,27	9,90	
Landete	1,00		El Burgo de Osma	1,42	2,50	Mora de Rubielos	0,75	8,86	
			S. Esteban de Gormaz	0,74	6,50	Sarrión	1,00		
			Golmayo	3,35	16,86				
España	Venta	3,47	Alquiler	32,39					

Fuente: Idealista

El análisis de los precios completa las referencias del informe de Idealista. Como cabía de esperar de un entorno de menor presión de demanda, **los precios por superficie se sitúan por debajo de la media nacional**. Soria encabeza el nivel de precios unitarios: 1.154 euros por metro cuadrado en las ventas y 7,8 por metro cuadrado de alquiler. Golmayo es el municipio de referencia con precios más elevados (1.440 en las ventas y 8,3 en alquiler). A grandes rasgos, los precios son más altos en los municipios de mayor tamaño, a excepción de los alquileres en la provincia de Teruel (donde los municipios pequeños aventajan el precio unitario).



Precio (€/m²)

CUENCA	SORIA		TERUEL					
	Venta	Alquiler	Venta	Alquiler		Venta	Alquiler	
Media provincial	852,7	6,9	Media provincial	1.153,9	7,8	Media provincial	940,6	6,7
Mun. > 1.000 hab.	958,6	7,2	Mun. > 1.000 hab.	1.250,2	7,8	Mun. > 1.000 hab.	1.006,5	6,6
Mun. < 1.000 hab.	621,4	5,0	Mun. < 1.000 hab.	806,4	7,5	Mun. < 1.000 hab.	806,5	7,0
Landete	719,8		El Burgo de Osma	1.037,0	5,2	Mora de Rubielos	1.030,8	6,0
			S. Esteban de Gormaz	721,9	4,6	Sarrión	1.020,2	
			Golmayo	1.439,6	8,3			
España	Venta	2.138,2	Alquiler	13,4				

Fuente: Idealista

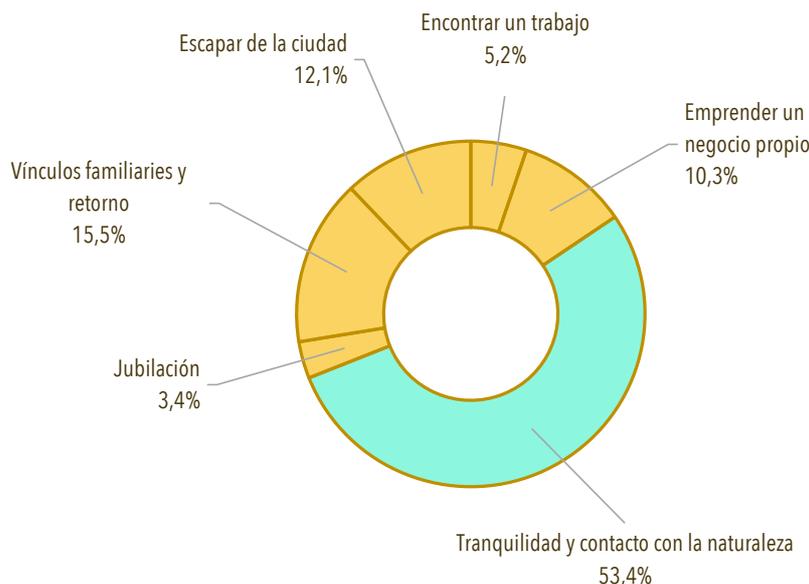


5.4.3 Prospectiva de la demanda potencial

La presencia de HabitaRural en Presura 2024² ha brindado la oportunidad de recabar información cualitativa del mercado urbano, especialmente en cuanto a potenciales nuevos pobladores interesados en instalarse en los pueblos de los tres ámbitos territoriales. Al respecto, durante Presura se repartió folletos con un enlace en QR para rellenar una encuesta online³. A continuación, se exponen los principales hallazgos de la encuesta.

Se preguntó directamente sobre cuál son las **motivaciones para querer vivir en un pueblo**. Señalado por más de la mitad de los participantes (53,4%), la **tranquilidad y proximidad de la naturaleza se erigió como principal estímulo**. En menor medida, otras motivaciones resaltadas son los vínculos familiares o deseo de retorno al medio rural de origen, las ganas de cambiar de residencia o escapar de la ciudad o la oportunidad para emprender un negocio vinculado con medio rural (todos estos argumentos se reseñaron entre el 10 y el 15% de los agentes). Por último, la jubilación o búsqueda de trabajo fueron elementos tenidos poco en cuenta.

MOTIVACIONES PARA INSTALARSE EN UN PUEBLO



Fuente: Encuesta realizada en ocasión de Presura 2024 (octubre).

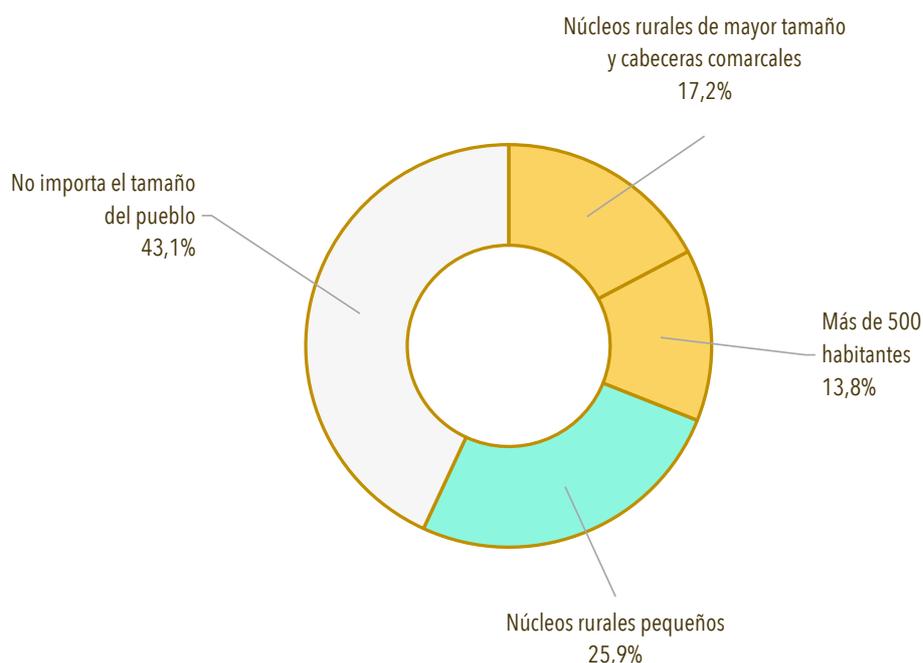
² VIII Ferina Nacional para la Repoblación de la España Rural, Madrid, 18-20 de octubre.

³ Para incentivar que los asistentes a la Feria rellenasen la encuesta, se han sorteado entre los participantes tres premios de una noche en un alojamiento rural de estos territorios. Atendiendo al foco de la encuesta dirigida a la demanda potencial de origen urbano, se estableció el criterio de que los participantes residan en un municipio urbano de más de 20.000 habitantes. En total, se contestaron 58 encuestas.



Seguidamente, **se buscó averiguar si el tamaño del municipio para instalarse en el medio rural influye**. La respuesta mayoritaria es que no tiene importancia o es un factor secundario, 43,1%. Este elevado porcentaje se entiende por el sesgo urbanita o potencial perfil neorrural de los encuestados (no hay que olvidar que la encuesta se lanzó en Presura 2024, celebrada en Madrid). Asimismo, de manera integrada las cabeceras comarcales, municipios de mayor tamaño y/o que superen el umbral de los 500 habitantes, sumaron el 31% de las preferencias, apenas cinco puntos más que los municipios rurales pequeños.

PREFERENCIAS POR EL TAMAÑO DEL NÚCLEO RURAL

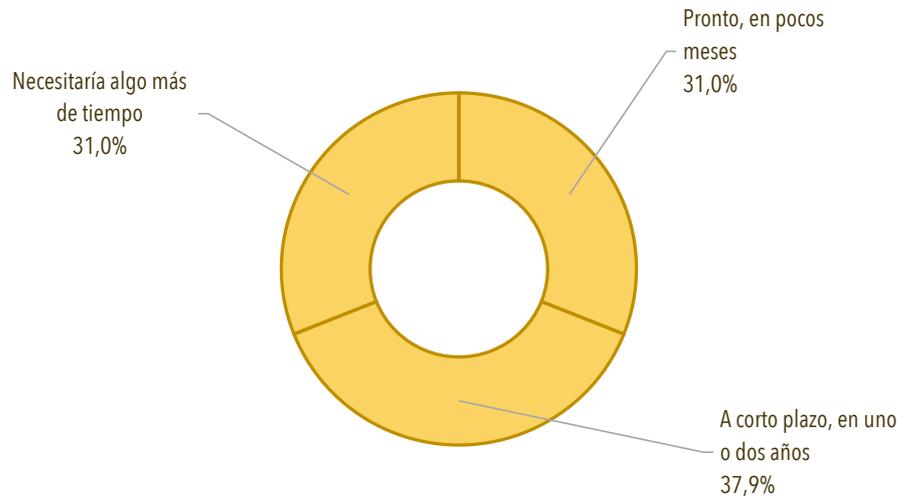


Fuente: Encuesta realizada en ocasión de Presura 2024 (octubre)

La mayoría de los participantes desean instalarse en un pueblo en pocos meses o a corto plazo (62%), frente a los que requieren más tiempo, prueba su alta motivación. En ello influye el contexto donde se lanzó la encuesta (y, por ello, que la mayoría de sus participantes estuvieran presentes en Presura), pero dicha motivación es un dato a tener en cuenta.



PREDISPOSICIÓN A VIVIR EN UN PUEBLO MEDIDA EN TIEMPO PARA INSTALARSE



Fuente: Encuesta realizada en ocasión de Presura 2024 (octubre)

En cuanto al **tipo de vivienda para venir a vivir a un pueblo, el grueso de los participantes se inclina por la titularidad en propiedad** (casi tres cuartas partes). El hecho que el alquiler sea una elección minoritaria responde a sus factores más limitantes a la hora de propiciar el proyecto de vida independiente que desean plasmar los nuevos pobladores en el entorno rural.

PREFERENCIA DEL TIPO DE VIVIENDA



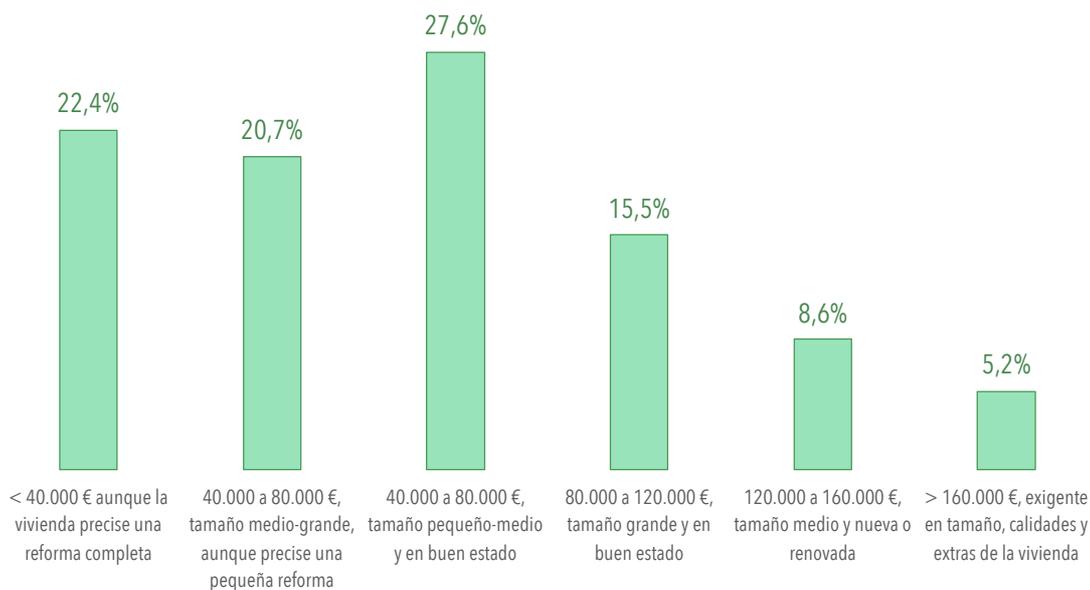
Fuente: Encuesta realizada en ocasión de Presura 2024 (octubre)



Para averiguar más sobre el **perfil de los potenciales nuevos** pobladores y sus derivadas en las posibles tipologías de vivienda demandadas, se preguntó el rango de precios que están dispuestos a pagar en la compra o alquiler de una vivienda.

Los resultados son elocuentes: **el grueso de los potenciales residentes aspira a comprar una vivienda de precio medio-bajo**. La opción dominante, 27,6%, fue la horquilla de 40.000-80.000 euros, aunque la vivienda sea de pequeño-medio tamaño, pero con la condición de que se encuentre en buen estado (es decir, no requiera una inversión para entrar a vivir). De hecho, esta proporción supera en siete puntos al grupo que está dispuesto a pagar la misma cantidad pero que buscan una vivienda de mayor tamaño, aunque requiera una pequeña reforma (básicamente de eficiencia energética). Otro porcentaje significativo, 22,4%, fueron aquellos cuya principal motivación es el precio reducido (por debajo de los 40.000 euros), a sabiendas que el inmueble requiera una profunda reforma. En definitiva, la mayoría de los participantes se encuentran por debajo de los 80.000 euros (70,7%). En el sentido contrario, los dispuestos a pagar precios más acordes al mercado urbano, de 120.000 euros en adelante, es una minoría (13,8%) y supeditada a unos criterios de calidad y tamaño más exigentes.

RANGO DE PRECIOS PARA COMPRAR UNA VIVIENDA



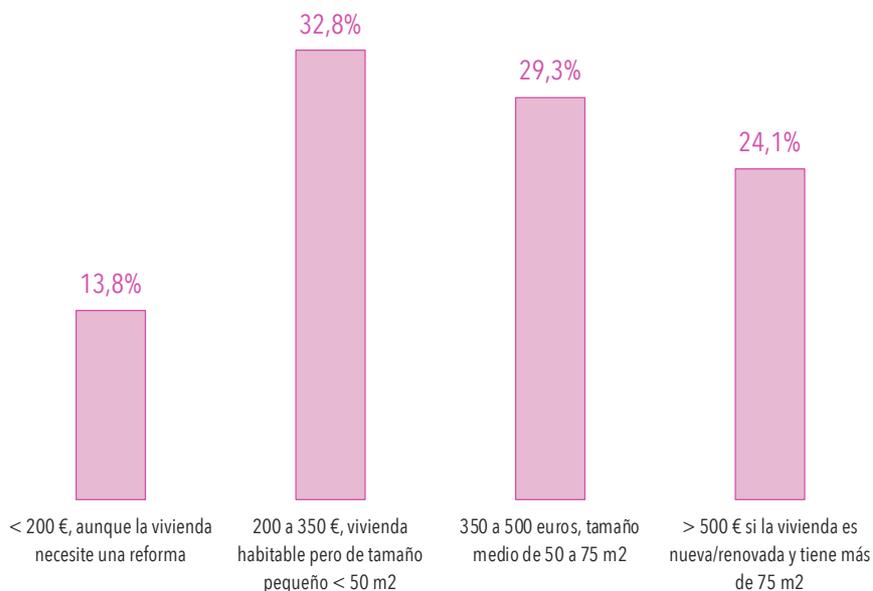
Fuente: Encuesta realizada en ocasión de Presura 2024 (octubre)

Asimismo, **la renta de alquiler que aspiran a pagar en el medio rural se sitúa en unos precios relativamente bajos**. La principal demanda se encuentra en el rango de 200-350 euros en viviendas habitables o acondicionadas para entrar a vivir, aunque el tamaño sea pequeño. Precios más reducidos (por debajo de 200 euros) en viviendas que precisen una reforma para entrar en vivir es una opción minoritaria, 13,8%. Un



29,3% estaría dispuesto a aumentar el nivel de renta, entre 350 y 500 euros, si la vivienda alcanza un tamaño medio (de 50 a 75 metros cuadrados). La proporción de los que están dispuestos a pagar rentas superiores a 500 euros se limitan a una cuarta parte, y siempre y cuando la vivienda sea nueva o reformada y supere los 75 metros cuadrados.

RANGO DE PRECIOS PARA ALQUILAR UNA VIVIENDA

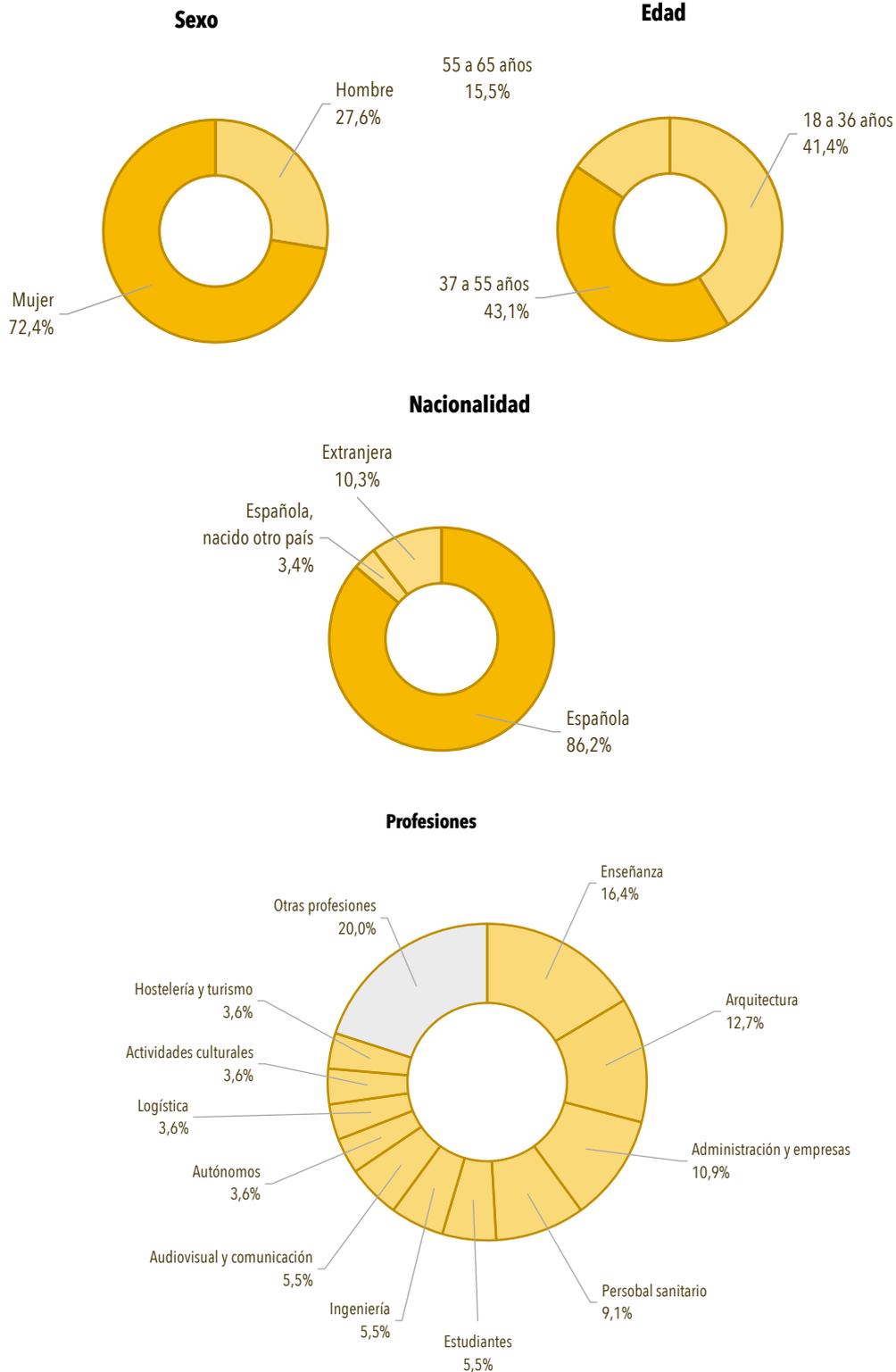


Fuente: Encuesta realizada en ocasión de Presura 2024 (octubre)

Finalmente, se incluyen varios datos para conocer las características de los participantes. Predominan claramente las mujeres (72,4% de las encuestas contestadas). El rango de edad más frecuente se identifica con edades medias entre 37 y 55 años (43,1%), seguidos de los jóvenes entre 18 y 36 años (41,4%). En cuanto a la nacionalidad, la inmensa mayoría son españoles (86,2%), aunque el porcentaje conjunto de población de otras nacionalidades o de nacimiento en el extranjero suma un 13,8%. Predominan las profesiones liberales (arquitectos, ingenieros), funcionarios (enseñanza, sanidad) y de administraciones y empresas, es decir, cuadros profesionales correspondientes a clases medias.



PERFIL DE LOS DEMANDANTES



Fuente: Encuesta realizada en ocasión de Presura 2024 (octubre)

