INSTITUTO JUAN DE MARIANA

Fiscalidad y acceso a la primera vivienda en España

Cómo menos impuestos y mejores políticas económicas pueden reducir la barrera de liquidez que impide la emancipación de nuestros jóvenes

Octubre 2026

AUTORES

Diego Sánchez de la Cruz
Iván Campuzano Hurtado
Andrés Ureña Rodríguez



INSTITUTO JUAN DE MARIANA

Fiscalidad y acceso a la primera vivienda en España

Cómo menos impuestos y mejores políticas económicas pueden reducir la barrera de liquidez

Autores: Diego Sánchez de la Cruz, Iván Campuzano Hurtado y Andrés Ureña Rodríguez
© 2026 Instituto Juan de Mariana. Madrid.
juandemariana.org

Índice

Resumen ejecutivo

Introducción

1 La barrera de acceso a la vivienda en España

2 Una oferta que no responde a la demanda

3 Cuánto puede ahorrar un joven con una rebaja de impuestos

4 Una propuesta fiscal acompañada de más oferta

Sobre el IJM

Resumen ejecutivo

El acceso de los jóvenes a la vivienda en propiedad se ha deteriorado de forma significativa durante los últimos años. Entre 2018 y 2024, los precios de vivienda aumentaron un 34,6 % en términos acumulados, mientras que los salarios crecieron solo un 23,0 %. El resultado es la generación que más tarda en emanciparse de toda la Unión Europea.

EL PROBLEMA DE LA EMANCIPACIÓN, EN CINCO DATOS

30 años	+4 años	67%	47%	x7 veces
Edad media de emancipación en España (2024): la más tardía de su serie histórica	Por encima de la media de la Unión Europea (26,2 años)	De los jóvenes de 18 a 34 años todavía vive con sus padres	De los jóvenes de 26 a 34 años en el hogar familiar no puede permitirse alquilar ni comprar	La renta neta anual que cuesta una vivienda para un hogar joven no propietario

01 Una rebaja fiscal de hasta cinco puntos en el ITP

Con un beneficio máximo de 15.000 euros, reduce el efectivo inicial que un joven debe reunir de 90.000 a 75.000 euros en una operación de 300.000 euros: 2,96 años de ahorro con una tasa del 12 %. La medida actúa sobre la liquidez, no sobre la solvencia: beneficia a quien podría pagar la hipoteca pero no ha reunido el efectivo para entrada, impuestos y gastos.

02 La oferta debe acompañar a la rebaja fiscal

Entre 2021 y 2025, el Banco de España estima un desfase acumulado de 750.000 viviendas. Sin una respuesta de la oferta, una parte sustancial del ahorro fiscal se trasladará a los precios y beneficiará a los propietarios actuales, no a los jóvenes compradores.

03 La rebaja y la oferta no son alternativas

Son medidas complementarias de una misma estrategia: la rebaja fiscal reduce de inmediato el dinero que el joven debe entregar al Estado; la ampliación de la oferta protege esa ventaja frente a la subida de precios.

Introducción

El acceso de los jóvenes a la vivienda en propiedad constituye un problema estructural en la economía española. Dentro de este problema cabe distinguir dos obstáculos diferentes. El primero afecta a quienes no disponen de ingresos suficientes para sostener una hipoteca. El segundo afecta a quienes podrían pagar la cuota mensual, pero carecen del ahorro necesario para cubrir la entrada, los impuestos y los demás gastos asociados a la compra.

Este estudio se centra en el segundo grupo y responde a una pregunta precisa: ¿cuánto puede reducir una rebaja fiscal de hasta cinco puntos en el ITP el dinero que un joven necesita reunir para comprar su primera vivienda?

Los datos muestran la urgencia de la pregunta. Entre 2018 y 2024, el salario medio anual aumentó un 23,0 %, mientras que la media anual del Índice de Precios de Vivienda avanzó un 34,6 %. Al incorporar 2025, el incremento acumulado de precios alcanza el 51,7 %. Simultáneamente, la oferta no ha respondido al ritmo de formación de hogares, en particular en las áreas que concentran población y empleo. A esta combinación se añade una fiscalidad que debe pagarse cuando el comprador dispone de menor liquidez: después de reunir la entrada y antes de comenzar a amortizar la hipoteca.

El análisis toma como referencia una vivienda usada de 300.000 euros, con financiación del 80 %, un ITP del 8 % y otros gastos del 2 %. Bajo estos supuestos, el comprador necesita reunir 90.000 euros antes de completar la operación. Los cálculos que siguen muestran cómo cambia esa cantidad con rebajas de tres y cinco puntos porcentuales, bajo distintos escenarios de ahorro y de respuesta de precios.

Los resultados demuestran que una rebaja fiscal reduce de manera material la cantidad que un joven debe entregar al Estado. Esa mejora de liquidez es acompañada de una mayor deuda hipotecaria y, por tanto, de más intereses a lo largo de la vida del préstamo. El efecto final sobre el coste de la compra depende también de cómo reaccione el precio de la vivienda ante el aumento de demanda, lo que a su vez depende de la capacidad del mercado para expandir la oferta donde existe demanda residencial.

1 La barrera de acceso a la vivienda en España

> *Entre 1999 y 2024 el valor tasado de la vivienda creció un 136 %, frente a un 86 % del salario de los jóvenes. La edad media de emancipación se sitúa en 30 años, 3,8 años por encima de la media de la UE-27. Para los hogares jóvenes no propietarios, el precio de compra equivale a más de siete veces la renta neta anual.*

1.1 El crecimiento desigual de precios y salarios

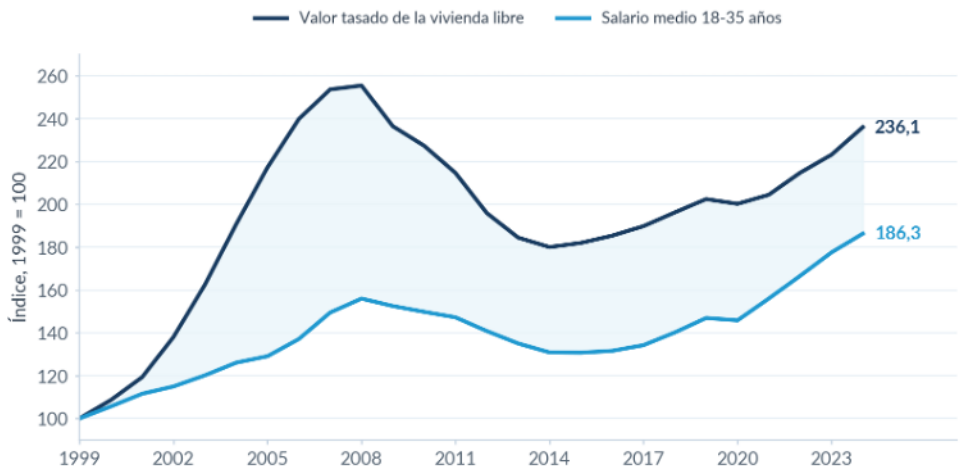
El salario medio bruto anual pasó de 24.009 euros en 2018 a 29.540 euros en 2024, un incremento acumulado del 23,0 %. En el mismo período, la media anual del índice general de precios de vivienda aumentó un 34,6 %. Al incorporar 2025, el aumento acumulado desde 2018 alcanza el 51,7 %. En el primer trimestre de 2026 el IPV creció un 12,9 % interanual, con un 13,5 % en vivienda usada y un 9,1 % en vivienda nueva.

Entre 1999 y 2024, el valor tasado medio de la vivienda libre pasó de un índice 100 a 236,1, mientras que el salario anual medio de los asalariados jóvenes avanzó hasta 186,3. La vivienda se encareció un 136,1 %, frente a un aumento del 86,3 % del salario. Al terminar el período, la diferencia entre ambos índices se acercaba a los cincuenta puntos.

El recorrido no fue lineal. La vivienda alcanzó su máximo en 2008 y cayó con fuerza durante los años posteriores. Entre ese máximo y el mínimo de 2014, su valor tasado se redujo un 29,5 %. La crisis corrigió una parte de la distancia abierta durante la expansión inmobiliaria, pero no la eliminó. En 2024, el valor tasado seguía casi cincuenta puntos por encima del índice salarial.

La Encuesta Anual de Estructura Salarial del INE proporciona contexto adicional. En 2024, el salario medio mensual estimado por la EPA fue de 1.372,8 euros para las personas de 16 a 24 años y de 2.131,6 euros para las de 25 a 34, frente a los 2.385,6 euros del conjunto de asalariados. Los jóvenes deben formar el ahorro necesario para comprar precisamente durante los primeros años de su trayectoria laboral, cuando sus salarios son inferiores a la media y existe una mayor presencia del empleo temporal y a tiempo parcial.

FIGURA 1. EVOLUCIÓN DEL PRECIO DE LA VIVIENDA Y EL SALARIO MEDIO (1999-2024).



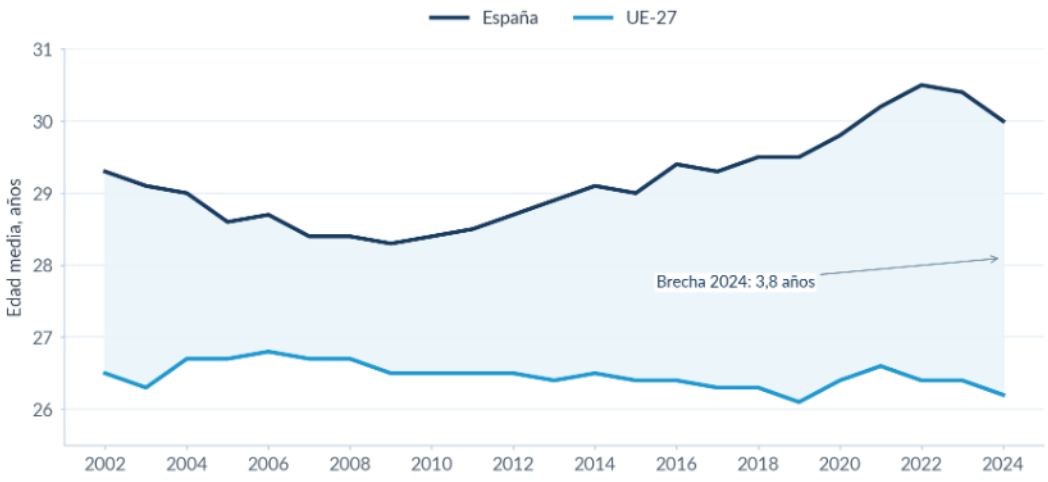
1.2 El deterioro de las condiciones de emancipación

El Banco de España estima para 2024 una ratio entre el precio de adquisición y la renta neta anual del hogar de 4,3 para el conjunto de los hogares, 6,8 para los hogares que no son propietarios y 7,1 para los hogares jóvenes no propietarios, definidos como aquellos cuyo principal perceptor tiene menos de 35 años. Para estos últimos, el precio de compra equivale a algo más de siete veces su renta neta anual.

La Encuesta de Condiciones de Vida de 2025 proporciona un retrato directo de esta realidad. El 67,1 % de las personas entre 18 y 34 años vive con alguno de sus padres. Entre quienes tienen entre 26 y 34 años, la proporción sigue siendo del 44,3 %. En ese intervalo de edad, buena parte ya ha terminado sus estudios y se ha incorporado al mercado laboral.

Entre los jóvenes de 26 a 34 años que conviven con sus padres, un 34,6 % declaró que no podía permitirse alquilar y un 12,7 % que no podía permitirse comprar. El 47,3 % de este colectivo señaló que no podía alquilar o comprar. Otros datos del mismo módulo muestran que un 13,0 % estaba ahorrando para hacerlo y un 23,6 % no se había planteado independizarse. Estos guarismos confirman el peso decisivo de la restricción económica en la decisión de emanciparse.

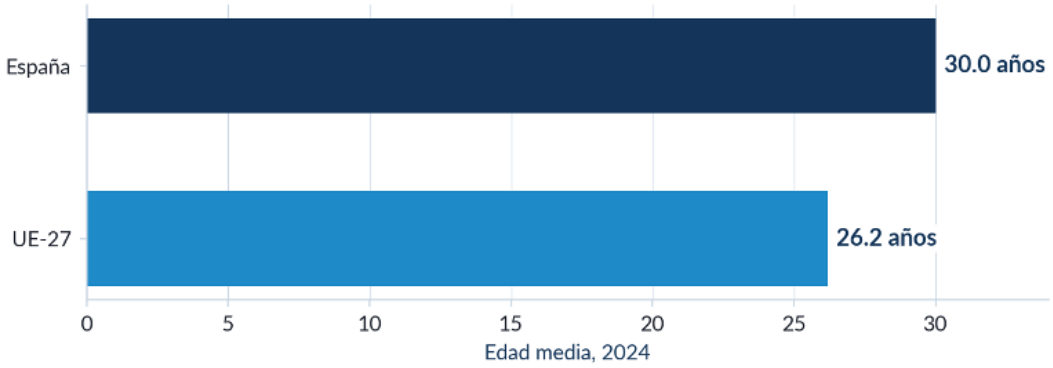
FIGURA 2. EDAD MEDIA DE EMANCIPACIÓN, ESPAÑA VS. UE-27 (2002-2024).



La comparación europea es inequívoca. En 2024, los jóvenes españoles abandonaron el hogar parental a una edad media de 30,0 años, frente a los 26,2 años del conjunto de la Unión Europea. La diferencia de 3,8 años sitúa a España entre los países europeos con una emancipación más tardía. Esta brecha no es un fenómeno reciente, pero su tamaño ha variado. En 2002 era de 2,8 años; en 2007, de 1,7; y en 2022, de 4,1. El retraso respecto a la media europea es persistente y se ha acentuado en los años recientes.

La dificultad de acceso también se aprecia en el perfil de quienes consiguen comprar. Según el Banco de España, los compradores residentes de 18 a 35 años representaron el 22,4 % de las adquisiciones en 2025, alrededor de veinte puntos porcentuales menos que en 2007. La edad media del comprador residente alcanzó los 46,8 años. Aunque la composición demográfica ha cambiado durante este período y explica una parte de la reducción, lo que muestran los datos es un mercado en el que los jóvenes tienen cada vez menos presencia y en el que la compra se desplaza hacia edades más avanzadas, cuando resulta más probable haber acumulado ahorro, patrimonio previo o apoyo familiar.

FIGURA 3. EDAD MEDIA DE EMANCIPACIÓN POR PAÍS (2024).



1.3 Dos obstáculos distintos: solvencia y liquidez

Existe un paso intermedio entre la renta mensual y la compra de una vivienda: reunir el dinero necesario para pagar la entrada, los impuestos y los demás gastos de la operación. Este paso tiene importancia decisiva para los jóvenes, cuya capacidad de ahorro depende crucialmente de si permanecen en el hogar familiar, pagan un alquiler o reciben apoyo familiar.

Las cuentas no financieras del INE situaron la tasa de ahorro del conjunto de los hogares en el 12,0 % de la renta disponible bruta en 2025. La capacidad de ahorro de una persona joven puede alejarse considerablemente de esa media.

El Banco de España considera, en sus ejercicios sobre capacidad de compra, que un hogar dispone de recursos suficientes cuando puede cubrir una entrada del 20 %, los impuestos, los gastos y un colchón equivalente a un año de consumo, y cuando su renta permite asumir una hipoteca del 80 % sin que el servicio de la deuda supere el 35 % de la renta neta. Esta financiación del 80 % coincide con la práctica habitual de las entidades de crédito, que normalmente no conceden préstamos por encima de ese porcentaje del valor de tasación.

La restricción de solvencia aparece cuando los ingresos no permiten pagar la cuota hipotecaria con un margen razonable. En ese caso, una rebaja tributaria reduce el coste inicial, pero no convierte una hipoteca inasumible en una operación prudente.

> *La restricción de liquidez es distinta. Afecta a quien podría pagar la cuota mensual, pero todavía no ha reunido el dinero exigido para cubrir la entrada, los impuestos y los gastos de compra. Este es el único grupo sobre el que puede actuar de forma directa una reducción de la fiscalidad.*

El comprador al que beneficia una rebaja fiscal es, por tanto, un joven o una pareja joven con ingresos suficientes para asumir la hipoteca y cierta estabilidad laboral, pero sin patrimonio suficiente para cubrir la entrada, los impuestos y los demás gastos de la operación. La medida no se dirige a resolver una insuficiencia de ingresos, sino a reducir la cantidad que debe reunirse antes de poder comprar.

La literatura económica confirma la importancia de esta restricción. Las transferencias familiares destinadas a la primera vivienda redujeron entre un 9 y un 20 % el período necesario para reunir la entrada (Engelhardt y Mayer, 1998). Tras la crisis financiera, el

endurecimiento de las condiciones de entrada y de acceso al crédito redujo apreciablemente la probabilidad de convertirse en propietario en Estados Unidos (Acolin et al., 2016). Más recientemente, la expansión de hipotecas con financiación del 95 % en el Reino Unido elevó las compras de primera vivienda especialmente entre hogares con pocas posibilidades de recibir ayuda familiar (Tracey y van Horen, 2025).

2 Una oferta que no responde a la demanda

> *El Banco de España estima una brecha de 750.000 viviendas entre 2021 y 2025. En 2025 se terminaron 92.000 viviendas, mientras que se crearon 240.000 hogares nuevos. Una rebaja de impuestos solo es efectiva si va acompañada de un aumento de la oferta residencial allí donde existe demanda.*

2.1 La magnitud del desfase

En 2025, el número neto de hogares aumentó en 240.000 unidades, mientras que se terminaron aproximadamente 92.000 viviendas. La diferencia durante un solo año se acercó a las 150.000 viviendas.

El Banco de España estima que entre 2021 y 2025 el desfase acumulado entre la creación de hogares y la vivienda terminada rondó las 750.000 unidades, una cifra equivalente al 3,7 % del número total de hogares. El 52,5 % de esta diferencia se concentró en Madrid, Barcelona, Alicante, Valencia, Murcia y Málaga. La concentración territorial es especialmente relevante, porque una vivienda disponible en un municipio con poca demanda no sustituye la vivienda que se necesita en las ciudades y provincias que concentran población y empleo.

Una estimación elaborada para el Instituto Juan de Mariana cifra el desfase en 841.000 viviendas entre 2018 y 2025 (Sánchez de la Cruz y Calvo López, 2026). Ambas estimaciones señalan la magnitud del problema. Las diferencias en sus períodos de cobertura explican parte de su divergencia; en cualquier caso, apuntan a un desfase sustancial entre la creación de hogares y la vivienda terminada.

FIGURA 4. HOGARES NETOS CREADOS Y VIVIENDAS INICIADAS, ESPAÑA

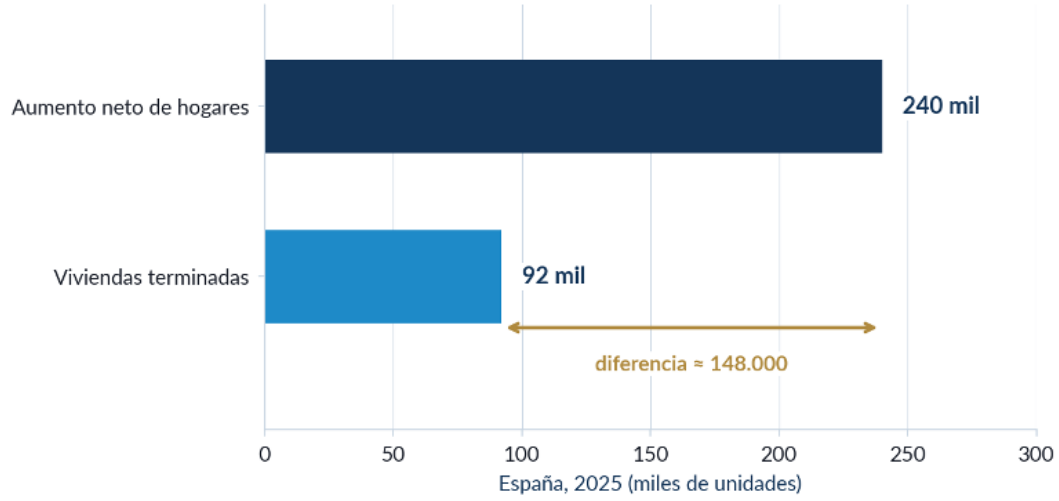
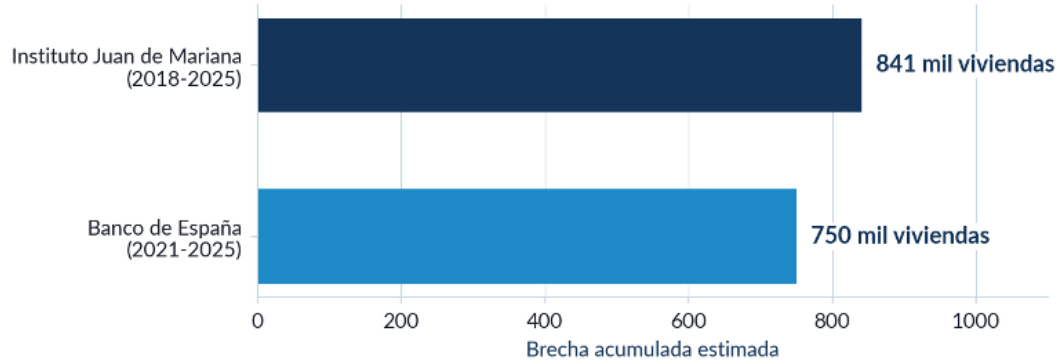


FIGURA 5. BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA: ESTIMACIONES DEL IJM Y DEL BANCO DE ESPAÑA



2.2 Las causas del estrangulamiento

La distancia entre demanda y oferta no depende únicamente del número de viviendas que comienzan a construirse. Entre la aparición de una necesidad residencial y la entrega de una vivienda nueva intervienen la disponibilidad de suelo ejecutable, el planeamiento, la concesión de licencias, la financiación, la capacidad constructora y el tiempo de ejecución de la obra.

El Informe sobre España de 2026 de la Comisión Europea identifica un grave desajuste entre la oferta y la demanda de vivienda. Entre los principales obstáculos señala la disponibilidad de suelo, los plazos de los permisos, los cuellos de botella administrativos, la fragmentación del sector de la construcción, su baja productividad y la escasez de trabajadores cualificados.

Estas limitaciones tienen consecuencias. El retraso entre proyecto, licencia, construcción y entrega es prolongado. La capacidad de compra puede aumentar de forma inmediata mediante una rebaja fiscal, mientras que la oferta necesita varios años para responder.

2.3 El efecto en los precios: por qué importa la oferta

Cuando muchas personas compiten por las mismas viviendas, una parte de la rebaja fiscal se incorpora al precio y beneficia a los propietarios que venden. Cuanto más rígida sea la oferta, mayor será ese traslado. La reducción de impuestos disminuiría el coste fiscal de la operación, pero la ventaja inicial se vería parcialmente absorbida por el encarecimiento de la vivienda.

Si, por el contrario, resulta posible construir, rehabilitar o poner en uso más viviendas allí donde existe demanda, una parte mayor del ahorro permanecerá en manos del comprador. La evidencia disponible confirma esta dinámica.

En Portugal, el régimen IMT Jovem, anunciado en mayo de 2024, exime o reduce el impuesto de transmisiones para la primera vivienda habitual de compradores de hasta 35 años. Un análisis de la medida estima un aumento adicional de 0,26 puntos porcentuales en el crecimiento mensual real de los precios de oferta tras la comunicación de la medida, equivalente aproximadamente a un 3,2 % acumulado adicional si se mantuviera durante doce meses (Clemente-Casinhas y Vale, 2026).

El programa *Help to Buy* en Reino Unido ofrece una comparación más esclarecedora (Carozzi, Hilber y Yu, 2024). En Londres, con oferta restringida, aumentaron los precios sin un efecto detectable sobre la construcción. Cerca de la frontera entre Inglaterra y Gales, con oferta más flexible, aumentó la construcción sin un efecto apreciable sobre los precios.

> *Las políticas de oferta forman así parte del propio diseño de cualquier rebaja fiscal sobre transmisiones. Sin una respuesta suficiente de construcción, el ahorro se diluye en el precio. Con una oferta capaz de crecer donde existe demanda, la reducción de impuestos tiene más posibilidades de permanecer en manos del comprador y facilitar de manera efectiva el acceso a la vivienda.*

3 Cuánto puede ahorrar un joven con una rebaja de impuestos

3.1 El ejemplo central: una vivienda de 300.000 euros

El precio medio por vivienda se situó en 214.581 euros en España durante 2025. Las diferencias territoriales son considerables: alcanzó 386.239 euros en la Comunidad de Madrid y 410.322 euros en las Illes Balears. En provincias como Málaga superó también los 300.000 euros. El ejemplo se sitúa por encima de la media nacional, pero representa una operación posible en algunos de los mercados más tensionados (Colegio de Registradores, 2026).

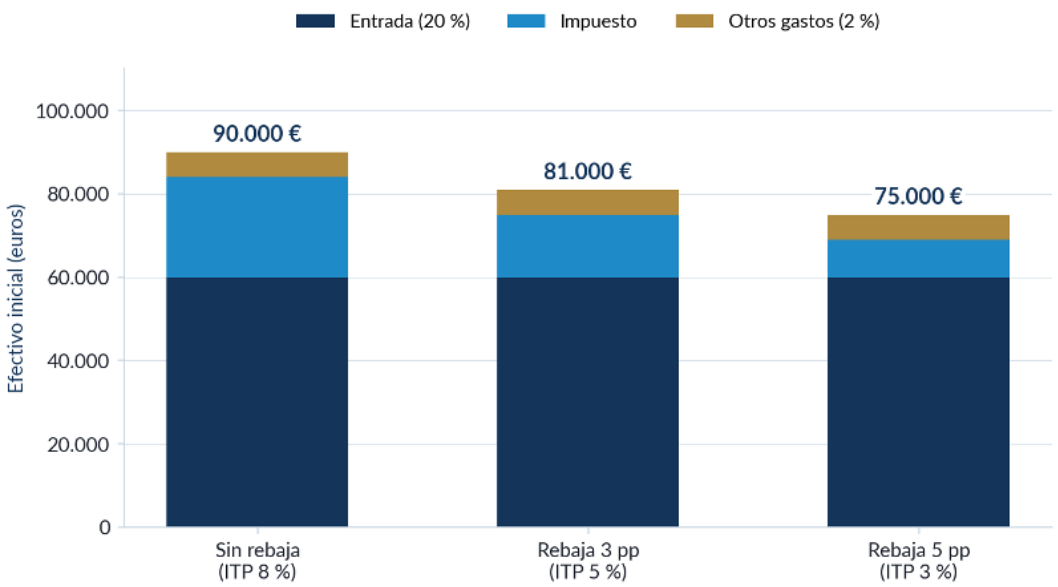
El cálculo se apoya en cuatro supuestos claros: vivienda usada de 300.000 euros, hipoteca equivalente al 80 % del precio, ITP del 8 %, otros gastos correspondientes al 2 %. Con estos supuestos, la hipoteca asciende a 240.000 euros y el comprador debe aportar 60.000 euros de entrada. El ITP supone otros 24.000 euros y los demás gastos se estiman en 6.000. La cantidad que debe reunir antes de completar la compra alcanza los 90.000 euros. Una rebaja de tres puntos porcentuales reduce el ITP del 8 al 5 % y deja el impuesto en 15.000 euros. El efectivo inicial disminuye hasta 81.000 euros. Con una rebaja de cinco puntos, el tipo baja al 3 %, el impuesto se reduce a 9.000 euros y la cantidad necesaria para comprar queda en 75.000.

TABLA 1 · EFECTIVO INICIAL EN EL EJEMPLO CENTRAL (EUROS)

Concepto	Sin rebaja	Rebaja 3 pp	Rebaja 5 pp
Precio	300.000	300.000	300.000
Hipoteca (80 %)	240.000	240.000	240.000
Entrada (20 %)	60.000	60.000	60.000
Tipo de ITP	8 %	5 %	3 %
Impuesto	24.000	15.000	9.000
Otros gastos	6.000	6.000	6.000
Efectivo inicial	90.000	81.000	75.000
Reducción (%)	0 %	10,0 %	16,7 %

La rebaja de tres puntos reduce el efectivo inicial un 10 %, mientras que la de cinco puntos lo hace un 16,7 %.

FIGURA 6. EFECTIVO INICIAL NECESARIO EN EL EJEMPLO CENTRAL



> *Una rebaja de tres puntos reduce el efectivo inicial de 90.000 a 81.000 euros (ahorro de 9.000 €). Con cinco puntos, baja a 75.000 euros (ahorro de 15.000 €).*

3.2 En términos de años de ahorro

La cifra de 15.000 euros tiene una importancia limitada para quien dispone de patrimonio, pero puede representar varios años de ahorro para quien depende principalmente de sus ingresos. Para medir ese esfuerzo, la rebaja puede expresarse como el número de años necesarios para acumular una cantidad equivalente bajo diferentes tasas de ahorro.

Se utiliza la ratio precio-renta de 7,1 estimada por el Banco de España para los hogares jóvenes no propietarios. Aplicada a una vivienda de 300.000 euros, esta ratio implica una renta neta anual aproximada de 42.254 euros. Para una hipoteca de 240.000 euros a 30 años y TIN del 3 %, la cuota es de 1.011,85 euros al mes, el 28,74 % de esa renta. Sin otras cuotas de deuda, queda por debajo del umbral del 35 %.

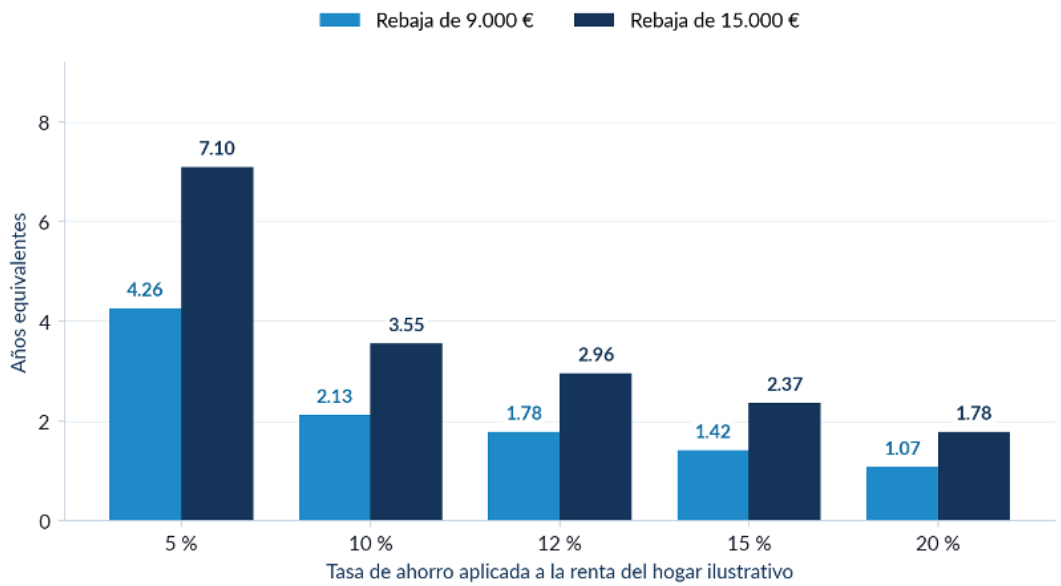
Si el hogar ahorra el 12 % de esa renta, acumula alrededor de 5.070 euros al año. En ese supuesto, los 9.000 euros de una rebaja de tres puntos equivalen a 1,78 años de ahorro. Los 15.000 euros de una rebaja de cinco puntos representan 2,96 años.

TABLA 2. AÑOS DE AHORRO EQUIVALENTES SEGÚN LA TASA DE AHORRO

Tasa de ahorro	**5 %**	**10 %**	**12 %**	**15 %**	**20 %**
Rebaja 9.000 €	4,26 años	2,13 años	1,78 años	1,42 años	1,07 años
Rebaja 15.000 €	7,10 años	3,55 años	2,96 años	2,37 años	1,78 años

La sensibilidad del resultado a la tasa de ahorro es notable: va de 1,78 a 7,10 años cuando esa tasa pasa del 20 % al 5 %.

FIGURA 7. AÑOS DE AHORRO EQUIVALENTES SEGÚN LA TASA DE AHORRO



3.3 Vivienda nueva: estructura de gastos diferente

En vivienda nueva la composición del desembolso cambia. La compra al promotor tributa con carácter general al 10 % de IVA y su escritura queda sujeta al AJD (Acto Jurídico Documentado), cuyo tipo depende de cada comunidad autónoma y oscila aproximadamente entre el 0,5 % y el 2 %.

Para una vivienda nueva de 300.000 euros, el IVA asciende a 30.000 euros. Con un AJD del 1 % y otros gastos del 2 %, el comprador necesita 99.000 euros: 60.000 de entrada, 30.000 de IVA, 3.000 de AJD y 6.000 de otros gastos. Esta estructura diferente tiene implicaciones para el diseño de la rebaja en vivienda nueva.

3.4 Escenarios de respuesta de precios

La evidencia internacional muestra que los impuestos sobre transmisiones afectan a las compraventas, a su calendario y a los precios (Best y Kleven, 2018; Besley, Meads y Surico, 2014). El traslado a precios depende de la capacidad de respuesta de la oferta.

Para ilustrar posibles respuestas del precio en España, el análisis utiliza cinco escenarios: el precio aumenta en una cuantía igual al 0, el 25, el 50, el 80 o el 100 % del beneficio fiscal máximo de 15.000 euros. En todos los escenarios se supone que la operación conserva íntegramente el derecho al beneficio.

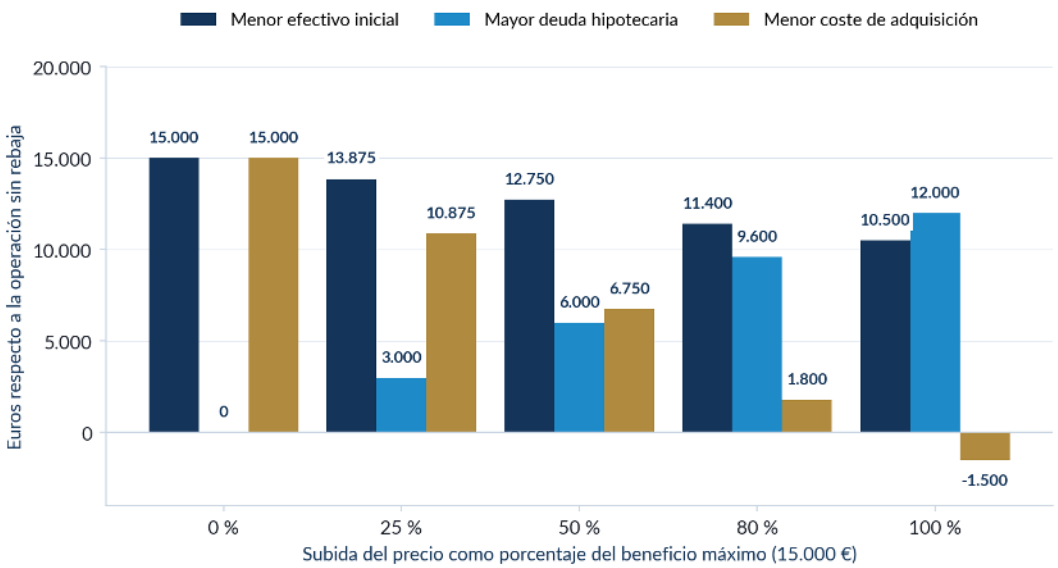
TABLA 3. ESCENARIOS CON BENEFICIO FISCAL MÁXIMO DE 15.000 EUROS

Traslación	Precio	ITP	Hipoteca	Efectivo	Menor efect.	Mayor deuda	Años ahorro
0 %	300.000	9.000	240.000	75.000	15.000	0	2,96
25 %	303.750	9.300	243.000	76.125	13.875	3.000	2,74
50 %	307.500	9.600	246.000	77.250	12.750	6.000	2,51
80 %	312.000	9.960	249.600	78.600	11.400	9.600	2,25
100 %	315.000	10.200	252.000	79.500	10.500	12.000	2,07

Con una subida del precio igual a la mitad de la ventaja fiscal inicial, el hogar necesita 12.750 euros menos de efectivo, equivalentes a 2,51 años de ahorro, y asume 6.000 euros más de hipoteca.

Estos son mejoras de liquidez, no ahorros netos de la misma cuantía en el coste total de adquisición. La mayor deuda hipotecaria genera intereses adicionales durante la vida del préstamo. Suponiendo un préstamo a 30 años con TIN del 3 %, cada 1.000 euros adicionales de hipoteca generan aproximadamente 520 euros de intereses totales. En el escenario con subida del precio igual al 100 % de la ventaja, los 12.000 euros extra de deuda implican en torno a 6.200 euros adicionales en intereses.

FIGURA 8. ESCENARIOS DE TRASLADO DEL BENEFICIO FISCAL AL PRECIO



> *El cálculo demuestra que una rebaja fiscal reduce de forma material el efectivo inicial bajo los supuestos utilizados. El efecto sobre el coste de adquisición es distinto: si el precio sube 15.000 euros y el beneficio está limitado a esa cantidad, el coste de compra aumenta 1.500 euros antes de intereses. Se necesitan 10.500 euros menos al firmar, pero se deben 12.000 euros más durante treinta años.*

4 Una propuesta fiscal acompañada de más oferta

Los cálculos anteriores demuestran que una rebaja de los impuestos asociados a la compra reduce el ahorro que necesita reunir un joven. El resultado final, sin embargo, no depende únicamente de la cantidad que deja de pagar al firmar. También depende de cómo reaccione el precio de la vivienda ante el aumento de demanda, lo que a su vez depende de la capacidad del mercado para expandir la oferta.

La investigación económica es clara sobre este punto. Glaeser, Gyourko y Saks (2005) muestran que el precio de la vivienda puede separarse de sus costes de construcción cuando la regulación limita la posibilidad de edificar. Saiz (2010) añade que la capacidad de respuesta depende tanto de las limitaciones geográficas como de la regulación urbanística. Hilber y Vermeulen (2016) llegan a una conclusión similar para Inglaterra.

La Comisión Europea señala entre las principales restricciones españolas la escasez de suelo disponible para construir, la lentitud de los permisos, la fragmentación administrativa y la reducida productividad del sector.

4.1 Tres direcciones de reforma de la oferta

Primera: reducir los plazos de ejecución.

La transformación del suelo planificado en vivienda terminada requiere una tramitación más previsible, una mayor coordinación entre administraciones y unos plazos claros.

Segunda: aumentar la capacidad residencial.

Las zonas en las que ya existen población, empleo y servicios deben permitir una densificación razonable, facilitar la rehabilitación y favorecer los cambios de uso.

Tercera: reforzar la seguridad jurídica.

Unas reglas estables, una aplicación administrativa previsible y una menor incertidumbre favorecen la entrada de promotores, propietarios e inversores y aumentan la competencia.

> *La política fiscal y la política de oferta deben avanzar de forma coordinada. Si la rebaja entra en vigor cuando la construcción sigue bloqueada, el ahorro tributario aparece de manera inmediata, mientras que las nuevas viviendas tardan años en llegar. El resultado será un aumento de precios que beneficia a los propietarios actuales, no a los compradores jóvenes.*

4.2 Elementos de diseño de la rebaja

Una rebaja de hasta cinco puntos porcentuales, con una ventaja máxima de 15.000 euros y una retirada progresiva al superar los límites establecidos, representa una referencia de política que puede someterse a evaluación. Una reducción de tres puntos constituiría una alternativa más moderada.

La aplicación concreta requeriría definir edad máxima del comprador, requisito de primera vivienda habitual, límites de renta y precio de la vivienda, mecanismos de retirada gradual y tratamiento de compras compartidas. La reforma del ITP debe articularse con las comunidades autónomas y sus beneficios fiscales vigentes.

Es necesario acompañar la propuesta de una memoria de impacto presupuestario rigurosa. Su efecto varía entre comunidades autónomas según el tipo de ITP aplicable, los beneficios vigentes y la magnitud de la rebaja. Esta memoria debería valorar tanto el ahorro potencial de los ciudadanos como el impacto sobre los ingresos y el equilibrio presupuestario de las administraciones afectadas.

4.3 Conclusión

La fiscalidad de acceso a la vivienda no es una cuestión secundaria. Para un joven que intenta comprar su primera vivienda, los impuestos no son simplemente una parte más del coste total. Deben pagarse precisamente cuando la liquidez es más escasa.

Una rebaja de 9.000 o 15.000 euros puede separar a quien todavía necesita varios años de ahorro de quien ya dispone del efectivo necesario para comprar. El beneficiario está claramente delimitado: el joven o la pareja joven con capacidad para pagar una hipoteca y cierta estabilidad de ingresos, pero sin suficiente patrimonio acumulado para cubrir la entrada, los impuestos y los gastos.

Las políticas de oferta son necesarias porque protegen ese resultado. Si el número de viviendas no responde, una parte del ahorro puede trasladarse al precio y beneficiar al vendedor.

> *La discusión no debería reducirse a elegir entre bajar impuestos o aumentar la oferta. Ambas actuaciones responden a partes distintas del mismo problema. El objetivo final es reducir una carga fiscal que retrasa la compra de quienes pueden pagarla y permitir que el mercado produzca más vivienda donde existe demanda.*

Sobre el IJM

Desde su creación en 2005, el IJM se ha consolidado como el centro de estudios liberal más influyente de Hispanoamérica. Con más de 400 menciones anuales en medios y cerca de 9.300 estudiantes en sus cursos de formación, el IJM mantiene asimismo una intensa línea de investigación y publicación de libros, estudios e informes, tarea que complementa con la celebración y promoción de eventos y conferencias que han reunido a más de 8.500 asistentes en 2026. A todo ello hay que sumarle una intensa presencia en redes sociales, con más de 215.000 suscriptores y 13 millones de visualizaciones anuales en sus principales canales. Fundado y presidido por Gabriel Calzada en 2005, el IJM está dirigido desde 2023 por Manuel Llamas.

SOBRE LOS AUTORES

Diego Sánchez de la Cruz es Jefe de Estudios del Instituto Juan de Mariana, CEO de Foro Regulación Inteligente e investigador asociado del Instituto de Estudios Económicos. Es autor o coautor de siete libros y traductor de más de una treintena de obras. Colabora de forma habitual en prensa, radio y televisión. Imparte docencia en universidades y escuelas de negocio.

Iván Campuzano Hurtado es Doctor en Economía e investigador especializado en economía de la vivienda y fiscalidad.

Andrés Ureña Rodríguez es investigador especializado en economía de la vivienda y fiscalidad.



juandemariana.org