

La casa que no tenemos.

Por qué seguimos viviendo en casas pensadas para otros.

1. El producto acabado.

Vivimos en la era de la personalización. Configuramos el coche al milímetro, elegimos el color y el corte de la ropa, seleccionamos las series que vemos según nuestros gustos o adaptamos el teléfono a nuestras necesidades con aplicaciones que responden a nuestros hábitos. Todo se diseña para que el usuario sienta que el producto es suyo. Todo, menos lo más importante, la casa.

La vivienda, el espacio donde transcurre nuestra vida, donde dormimos, comemos, amamos, criamos a nuestros hijos y cuidamos a nuestros mayores, sigue siendo un producto estandarizado. Un piso de ochenta metros cuadrados con dos habitaciones y un salón con cocina americana, repetido hasta la saciedad en miles de promociones idénticas. Un chalé adosado con jardín delantero y trasero, clonado en urbanizaciones que se extienden hasta el horizonte. La casa que habitamos no se adapta a nosotros; somos nosotros quienes nos adaptamos a ella. Y esa adaptación, que parece natural, es el resultado de un sistema que ha decidido que la vivienda no es un espacio para vivir, sino un producto para vender.

2. El negocio del stock. Por qué al mercado no le interesa.

La razón principal por la que la vivienda no se personaliza no es técnica, sino económica. El negocio inmobiliario tradicional se basa en la producción en serie. Construir el mismo modelo miles de veces reduce costes, simplifica la gestión y acelera la venta. La personalización, en cambio, introduce complejidad: más tiempo de diseño, procesos más difíciles de estandarizar y mayor riesgo de errores. Desde la lógica del promotor, personalizar no es rentable. Es más barato construir un producto estándar y convencer al comprador de que se adapte a él.

Pero hay algo más profundo. La vivienda, en las últimas décadas, ha dejado de ser un bien de uso para convertirse en un activo financiero. No se compra para vivir, sino para invertir. No importa si el salón es demasiado pequeño o si la cocina no tiene ventilación. Importa la revalorización, la plusvalía y la rentabilidad. En ese contexto, la optimización del espacio o la adaptación a las necesidades vitales de quienes la habitan son irrelevantes.

Esta lógica tiene una consecuencia perversa. Como la vivienda se compra para especular, el comprador no exige calidad, diseño o adaptación. Exige que el precio suba y el promotor, que lo sabe, construye lo que se vende, no lo que se necesita. El resultado es un parque inmobiliario homogéneo, repetitivo y funcional a la especulación, pero ajeno a la vida.

3. Un sector que no se moderniza.

La construcción es uno de los sectores menos digitalizados de la economía. Mientras la industria manufacturera ha vivido una revolución tecnológica en las últimas décadas, la construcción sigue anclada en métodos artesanales. Se construye a pie de obra, con mano de obra intensiva y mediante procesos que apenas han cambiado en un siglo. La productividad del sector ha crecido a un ritmo muy inferior al de la economía en su conjunto y esa falta de modernización tiene consecuencias directas sobre la calidad y la personalización de la vivienda.

La industrialización de la construcción (fabricar los componentes de la casa en una fábrica y ensamblarlos en el solar) es una vieja promesa que nunca se ha cumplido del todo. Existen experiencias notables, como las casas prefabricadas de madera en los países nórdicos o los módulos apilables en Japón, pero en España la construcción industrializada sigue siendo marginal. Representa menos del 5% del total, frente a porcentajes muy superiores en Alemania, Suecia o Japón, donde supera el 15% en algunos casos. La razón no es técnica, es cultural y económica. La industria del ladrillo, acostumbrada a la obra tradicional, resiste el cambio. Y las administraciones, que dependen de los ingresos urbanísticos, no tienen incentivos para promover otra forma de construir.

Es también una cuestión normativa. La legislación urbanística, con su maraña de competencias y su lentitud, dificulta la innovación. Cada ayuntamiento tiene sus propias reglas, plazos y exigencias. Un sistema, que debería facilitar la construcción de vivienda, se ha convertido en un laberinto que desincentiva la experimentación. Y, mientras tanto, la vivienda que se construye sigue siendo la misma de siempre, un producto estándar pensado para venderse, no para vivirse.

4. La tecnología ya existe.

La paradoja es que la tecnología para personalizar la vivienda existe. No es una utopía, es una posibilidad técnica que solo espera a ser aplicada. El diseño generativo, por ejemplo, permite que un algoritmo genere decenas de distribuciones óptimas de un espacio a partir de las necesidades de los usuarios. Con inteligencia artificial, se pueden explorar miles de combinaciones de metros cuadrados, orientaciones, alturas y materiales para encontrar la que mejor se adapte a cada caso en minutos.

El modelado BIM (*Building Information Modeling*) permite integrar toda la información de un edificio en un solo modelo digital. Desde el diseño hasta la fabricación, desde la construcción hasta el mantenimiento. Con BIM, cada componente de la casa puede personalizarse sin perder eficiencia: la fábrica recibe las especificaciones exactas y produce la pieza única en una línea de producción automatizada. Es lo que se llama personalización en masa: adaptar cada producto a cada cliente sin renunciar a las ventajas de la producción industrial.

Hay ejemplos que demuestran que funciona. La empresa alemana WeberHaus construye casas prefabricadas altamente personalizadas. Su sistema combina un catálogo de modelos base con la posibilidad de modificar casi cualquier elemento: mover paredes, cambiar ventanas o añadir componentes. Cada casa se diseña en un centro de muestras donde el cliente puede ver y tocar los materiales. Y luego se fabrica en una planta automatizada que envía las piezas a la obra en el orden exacto de montaje. El resultado es una casa única, construida con la eficiencia de una fábrica y con la participación de sus futuros habitantes.

5. El caso español. Una oportunidad desaprovechada.

España tiene un problema de vivienda. No solo de precio, también de calidad. El parque inmobiliario es antiguo, ineficiente energéticamente y poco adaptado a las necesidades de una población que envejece y cuyos hogares son cada vez más pequeños.

Hay, sin embargo, señales de cambio. En 2023, el Gobierno lanzó el PERTE de Industrialización de la Vivienda, un proyecto estratégico con una inversión inicial de 1.300 millones de euros cuyo objetivo es alcanzar las 20.000 viviendas industrializadas anuales en diez años. El programa busca modernizar el sector, fomentar la construcción en fábrica y mejorar la calidad de la vivienda. Es un paso en la dirección correcta, pero insuficiente. Porque la industrialización, por sí sola, no garantiza la personalización. Se pueden fabricar en serie casas idénticas, tan estándar como las de ladrillo. La clave no es solo cómo se construye, sino qué se construye y para quién.

La lección de otros países es clara. En Japón, las casas prefabricadas representan más del 15% del mercado. Empresas como Sekisui House o Daiwa House ofrecen viviendas personalizadas que se fabrican en serie. En Suecia, el programa Million Homes Programme de los años sesenta y setenta sentó las bases de una industria madura que hoy permite construir viviendas de alta calidad con plazos y costes controlados. Cuando hay voluntad política y una industria preparada, la personalización es posible. En España, falta esa voluntad y falta esa industria.

6. La vivienda como derecho.

Hay una pregunta que subyace a todo este ensayo: ¿para quién se construye la vivienda? La respuesta del mercado es clara: para quien puede pagarla. La respuesta de la Constitución es otra: para todos. El artículo 47 reconoce el derecho a una vivienda digna y adecuada. Pero ese derecho, como tantos otros, se ha quedado en papel mojado. La vivienda no es un derecho, es una mercancía. Y como mercancía, se rige por la ley de la oferta y la demanda, no por la ley de las necesidades.

La diferencia entre ambos planteamientos no es retórica. En España, el artículo 47 está en el capítulo de los principios rectores de la política social y económica, no en el de los derechos fundamentales. Eso significa que no es exigible ante los tribunales. Si el Estado no garantiza una vivienda, no se le puede demandar por incumplimiento. La propiedad privada, en cambio, está protegida por el artículo 33, que sí es un derecho fundamental y sí es exigible. La propiedad está blindada y la vivienda desprotegida.

Cambiar esa lógica implica un cambio de paradigma. Implica dejar de pensar en la vivienda como un producto que se vende y empezar a pensar en ella como un servicio que se presta. Implica poner la vida en el centro, no el beneficio. Implica reconocer que una casa no es solo un conjunto de metros cuadrados, sino el espacio donde transcurre nuestra existencia, donde construimos nuestros recuerdos y donde cuidamos a los nuestros. Y ese espacio merece ser pensado, diseñado y adaptado a quienes lo habitan.

Hay países que lo han hecho. En Viena (Austria), más del 60% del parque inmobiliario es público o cooperativo. El resultado es que el alquiler es asequible y los desahucios son raros. En Países Bajos, las cooperativas de vivienda gestionan un parque importante de vivienda social. En Dinamarca, el sistema de vivienda pública permite que personas de ingresos medios accedan a viviendas de calidad. No son utopías, son realidades que funcionan en países de nuestro entorno.

7. Habitar en lugar de ocupar.

La vivienda que tenemos no es la vivienda que necesitamos. Es el resultado de un sistema que prioriza el beneficio sobre la vida, la cantidad sobre la calidad y el producto sobre el hábitat. Un sistema que ha convertido la casa en un activo financiero, la ciudad en un mercado y el hogar en una mercancía. Y mientras ese sistema no cambie, seguiremos viviendo en casas pensadas para otros, adaptándonos a espacios que no nos representan y ocupando lugares que no sentimos como nuestros.

La tecnología para hacerlo de otra manera existe. Las experiencias que demuestran que es posible están ahí. Lo que falta es voluntad política, industria preparada y una cultura que ponga la vida en el centro. La vivienda personalizada, optimizada y adaptada a cada caso no es una utopía, es una posibilidad que espera a ser realizada. Y realizarla no es solo una cuestión de eficiencia o de confort, es una cuestión de dignidad.

Porque habitar no es lo mismo que ocupar. Ocupar es estar en un sitio. Habitar es sentirse en casa, es el primer paso para sentirse en el mundo. Una casa que se adapta a sus habitantes mejora su calidad de vida, reduce el consumo energético y facilita el cuidado de quienes lo necesitan. Una casa pensada para vivir y no solo para vender es una casa que nos permite ser quienes somos. Y eso, en un sistema que nos trata como clientes y no como personas, es una forma de resistencia.

La pregunta que se desprende de este ensayo es: ¿seguiremos construyendo casas para venderlas o empezaremos a construirlas para vivirlas?