

## Resumen

La vivienda es un bien de gran trascendencia individual, familiar y colectiva, y gran motivo de ocupación y preocupación tanto a nivel microeconómico como macroeconómico. Los estudios sobre el mercado de la vivienda presentan un notable interés, en especial los relacionados con el comportamiento de la demanda y con la determinación de los precios de mercado. Sin embargo, el precio de mercado de la vivienda ha sido tradicionalmente estudiado desde la perspectiva de la oferta, apostando por predicciones de tipo cuantitativo, sin plantear la relación cualitativa existente entre el precio y la demanda, a escala microeconómica. Es objetivo de la presente Tesis Doctoral aportar información nueva que contribuya al avance del conocimiento en materia de valoración inmobiliaria a través del estudio de las preferencias de los compradores para la toma de decisiones en materia de vivienda.

Utilizamos las técnicas de decisión multicriterio, en concreto el Método de las Jerarquías Analíticas de Saaty, para el análisis de las preferencias de la demanda, basándonos en la teoría de la utilidad multiatributo de la vivienda para determinar la importancia relativa de cada característica de vivienda y su peso dentro del marco del proceso de decisión. Utilizamos los métodos de regresión múltiple para seleccionar un modelo econométrico con suficiente capacidad predictiva, basado en el verdadero conocimiento de las características de los inmuebles y los precios efectivamente pagados. La primera investigación la realizamos a través de una encuesta a compradores de vivienda en la ciudad de Valencia. En la segunda investigación analizamos una amplia muestra representativa de compraventas en la ciudad de Valencia para el periodo comprendido entre 2005 y 2014, con el que poder reflejar la variabilidad de los precios en función de los cambios en cantidad y calidad de las distintas categorías de vivienda. El objetivo último es contrastar los resultados de los dos procesos para determinar cómo los precios de mercado están reflejando realmente las preferencias de la demanda.

Asumiendo que la intrínseca heterogeneidad de la vivienda produce dificultades en el establecimiento de los precios de mercado, los resultados de nuestra investigación permiten deducir que el precio predecible de una vivienda depende de un conjunto más o menos reducido de características contenidas en ella, y que están relacionadas con la Ubicación, la Superficie y el Estado de la Vivienda, y de otro tipo de características que le dan valor y diferenciación, como la altura de la Planta, la disponibilidad de Terraza y la Distribución. Seis características principales parecen ser suficientes para poder explicar el mercado de la vivienda a través de nuestro modelo de regresión, que validado estadísticamente, es también explotado para demostrar la congruencia de éste con la Función de Utilidad Global de la Demanda determinada a través de las preferencias de los compradores en el complejo mundo de extraer conocimiento sobre el comportamiento de los intervinientes en el sector, al respecto del establecimiento de los precios de mercado.

**PALABRAS CLAVES:** MERCADO DE LA VIVIENDA. AHP. PREFERENCIAS DE LA DEMANDA