

EXPERIENCIA EN ALQUILER EN 2024

Cada año menos inquilinos negocian el precio: en 2024 lo hicieron un 24% frente al 29% de un año atrás

- Cada año se reduce el número de inquilinos que negocian el precio y mientras en 2021 el 34% negociaron, en 2024 cae 10 puntos hasta el 24%
- El 57% de los que negociaron el precio consiguieron una rebaja, doce puntos menos que en 2022
- Se incrementa el porcentaje de los inquilinos que tras negociar el precio han obtenido un incremento en el precio final: en 2024 le ha pasado al 28% de los inquilinos, en 2023 le pasó al 23% y en 2022 al 17%
- Un 21% de los propietarios confiesa haber negociado el precio con el inquilino y en el 62% de los casos fue a la baja
- El 68% de los que consiguen rebaja la consiguieron del 10%

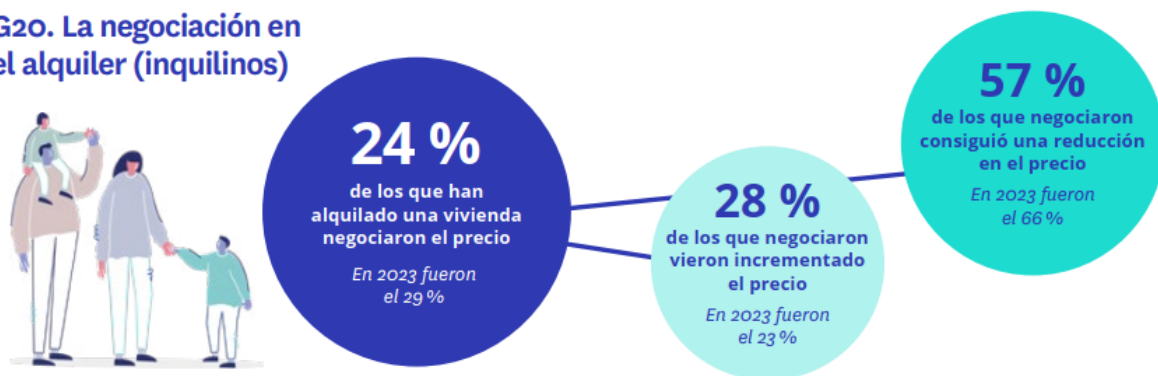
Madrid, 20 de septiembre de 2024

Uno de cada cuatro personas (24%) que ha alquilado una vivienda para vivir en ella en el último año ha negociado el precio. **Esta cifra supone un descenso significativo en comparación con 2022 y 2023, cuando fue algo que hicieron el 29%.** Esta caída es aún más significativa si se compara con 2021. Entonces fueron el 34% los que negociaron el coste de la vivienda, diez puntos más que ahora. Así lo muestra el informe "[Experiencia en alquiler en 2024](#)" que pretende trazar una exhaustiva radiografía del mercado inmobiliario en alquiler.

¿Cuál fue el resultado de estas negociaciones? El 57% de ellos consiguió un descenso a la baja. En 2023 esta cifra fue idéntica. Sin embargo, en 2022 era ostensiblemente más alta: con respecto a hace dos años, ha decaído doce puntos porcentuales el volumen de inquilinos que negocia el precio y consigue una reducción a la baja.

En contraposición a esta situación, se ha producido, en los dos últimos años, **un aumento estadísticamente relevante del porcentaje de particulares que han alquilado que, tras negociar el precio, lo han visto incrementado respecto al precio inicial**. Es algo que en el último año le ha pasado al 28% de los inquilinos. En 2023 era algo que declaraban el 23% y en 2022 el 17%.

G20. La negociación en el alquiler (inquilinos)

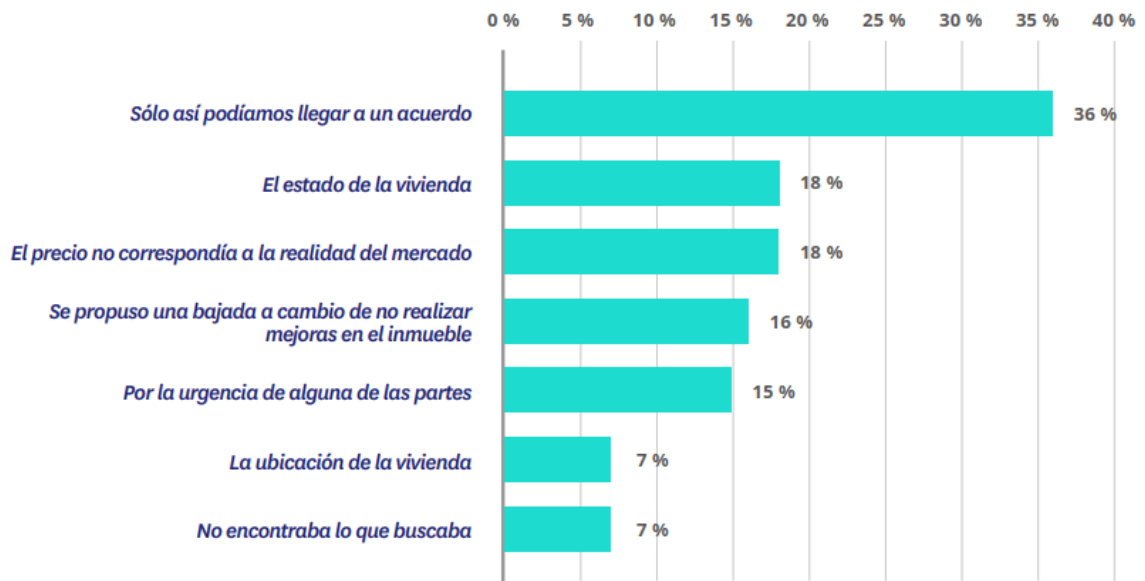


En el caso de las negociaciones a la baja, **la amplia mayoría experimentaron una bajada de hasta el 10%**. Fueron, concretamente, el 68% (72% en 2023). Seguidamente, hubo un 23% que consiguió una rebaja que osciló entre el 10% y el 15%.

“El descenso de cinco puntos porcentuales en la negociación del precio de la renta refleja la tensión existente en el mercado del arrendamiento debido al gran desequilibrio entre oferta y demanda. Cuanta más presión ejerce la demanda por alquilar sobre las pocas viviendas disponibles, el precio fijado por el propietario muestra una menor tendencia de rebajarse. En estos momentos, hay más de 27 potenciales inquilinos esperando por cada vivienda ofertada. Una cifra de interesados que se eleva al doble en ciudades como Madrid o Barcelona”, **comenta María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.**

En cuanto a los motivos que incentivaron a los inquilinos a solicitar una rebaja en el precio de la cuota del alquiler, el más destacado es que esta era la única forma de llegar a un acuerdo (36%). Tras este se sitúan el estado de la vivienda (18%), que el precio no correspondiese con la realidad del mercado (18%) y que se les propuso una bajada a cambio de no realizar mejoras en el inmueble (16%).

G21. Motivos para el cambio de precio según los inquilinos (% sobre particulares que han alquilado y el precio varió respecto al inicial)



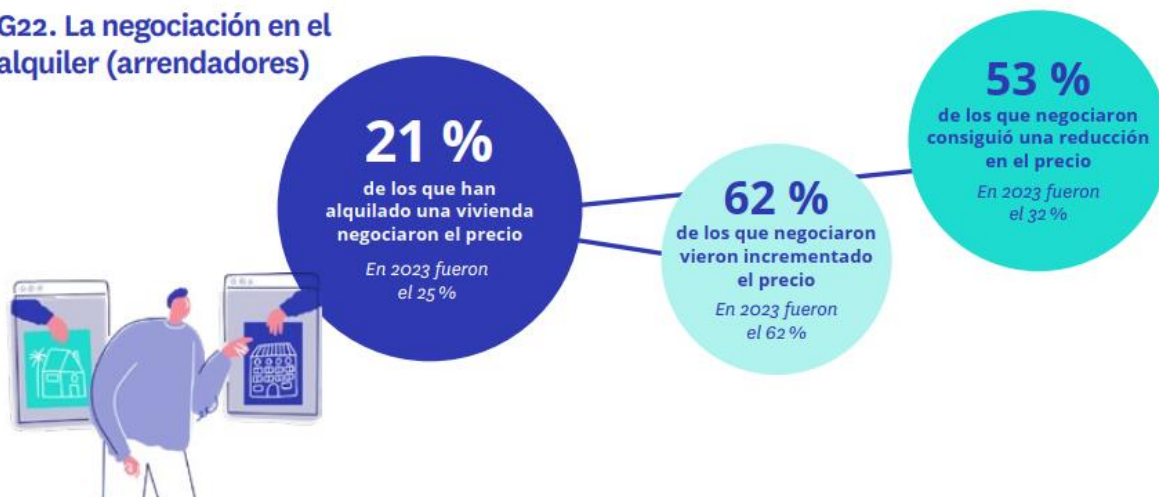
Un 21% de los propietarios ha negociado el precio

Entre los propietarios de una vivienda de alquiler **hay un 21% que, durante el último año, ha negociado la renta mensual.** Se trata de una proporción algo más baja que la del pasado año, cuando fue algo que hicieron el 25%.

En la mayor parte de los casos, **el sentido de estas negociaciones fue a la baja. Concretamente, el 62% de los arrendadores negociaron el precio para reducirlo.** Tal y como sucedía con los inquilinos, no hay cambios con respecto a 2023 (62%) pero sí que los hay con respecto a 2022. Entonces, fueron un 74% los que llevaron a cabo una negociación con los inquilinos para reducir el precio del alquiler.

Aparte de estos cambios tras negociar con los arrendatarios, hay un 11% de los propietarios que, aunque no llevó a cabo una negociación con la parte demandante, sí que cambió el precio que había puesto de partida.

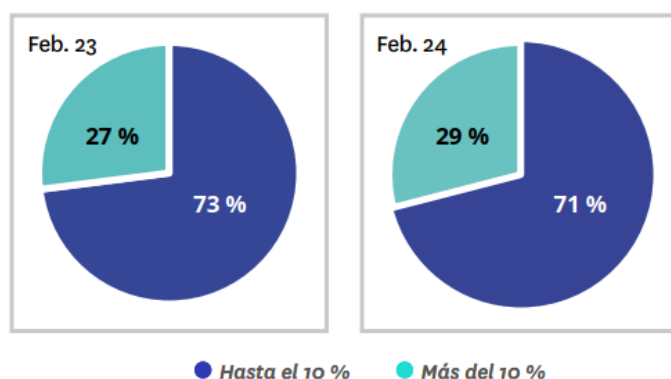
G22. La negociación en el alquiler (arrendadores)



Si ponemos el foco en aquellos que negociaron **el precio a la baja se puede observar que, la práctica de descender el coste de la cuota, para muchos de ellos, no es nueva.** Concretamente, un 46% ya había realizado estas variaciones en el precio más veces, frente al 54% que asegura que, durante el último año, lo ha hecho por primera vez.

Estos cambios, igual que sucedía en años anteriores, **habitualmente no superan el 10% del coste del alquiler.** De hecho, este fue el rango de variación que asumieron siete de cada diez propietarios. Asimismo, hay un 19 % que asegura que la modificación del precio osciló entre el 10% y el 15%.

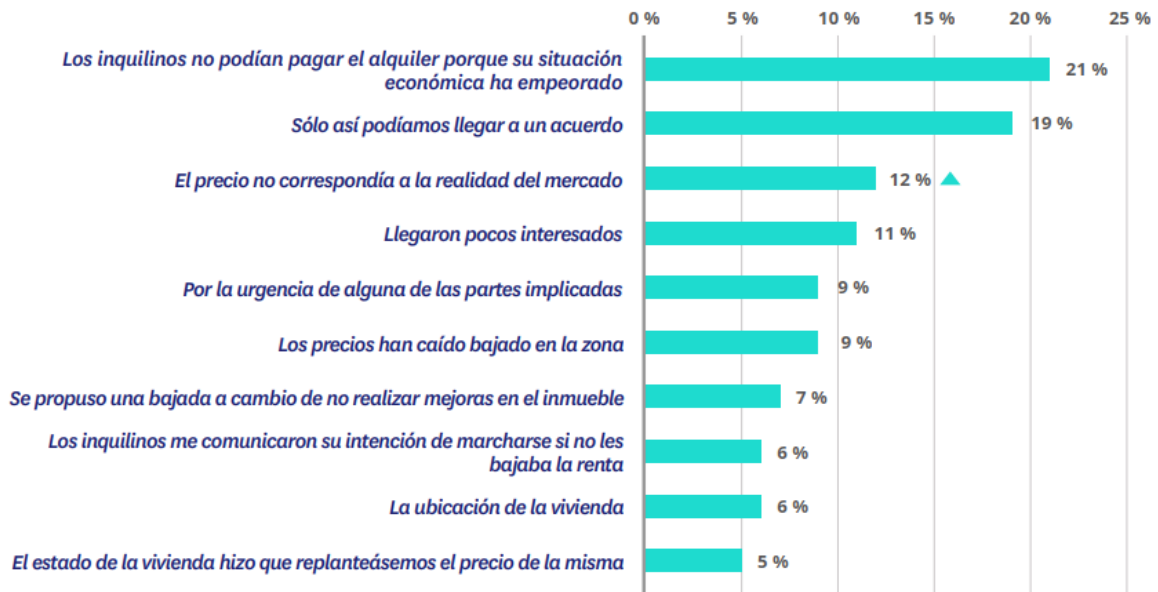
G23. Cuantía de las bajadas de precios en la negociación (% sobre arrendadores que han bajado el precio)



Tras la decisión de bajar el precio del alquiler, en el 21% de los casos se encuentra el mismo motivo: **que los inquilinos no podían pagar el alquiler porque su situación económica había empeorado.**

Y, pese a que esta sea la razón más mencionada, hay otras que también tienen un peso relevante. Por ejemplo, **un 19% lo hizo porque era la única forma de llegar a un acuerdo y un 12% porque el precio no correspondía con la realidad del mercado.** En este caso, se trata de un motivo cuya importancia ha crecido de manera estadísticamente significativa en el último año: en 2023 era algo a lo que aludieron solamente el 5%.

G24. Motivos para el cambio de precio según los arrendadores (% sobre arrendadores que han alquilado el precio)



Sobre Fotocasa

Portal inmobiliario que cuenta con inmuebles de segunda mano, promociones de obra nueva y viviendas de alquiler. Cada mes genera un tráfico de 34 millones de visitas (75% a través de dispositivos móviles). Mensualmente elabora el [índice inmobiliario Fotocasa](#), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler. Toda nuestra información la puedes encontrar en nuestra [Sala de Prensa](#).

Fotocasa pertenece a [Adevinta](#), una empresa 100% especializada en Marketplaces digitales y el único “pure player” del sector a nivel mundial.

[Más información sobre Fotocasa.](#)

Sobre Adevinta Spain

Adevinta Spain es una compañía líder en marketplaces digitales y una de las principales empresas del sector tecnológico del país, con más de 18 millones de usuarios al mes en sus plataformas de los sectores inmobiliario ([Fotocasa](#) y [habitaclia](#)), empleo ([InfoJobs](#)), motor ([coches.net](#) y [motos.net](#)) y compraventa de artículos de segunda mano ([Milanuncios](#)).

Los negocios de Adevinta han evolucionado del papel al online a lo largo de más de 40 años de trayectoria en España, convirtiéndose en referentes de Internet. La sede de la compañía está en Barcelona y cuenta con una plantilla de 1.200 personas comprometidas con fomentar un cambio positivo en el mundo a través de tecnología innovadora, otorgando una nueva oportunidad a quienes la están buscando y dando a las cosas una segunda vida.

Adevinta tiene presencia mundial en 10 países. El conjunto de sus plataformas locales recibe un promedio de 3.000 millones de visitas cada mes.

Más información en adevinta.es

Departamento Comunicación Fotocasa

Anaïs López

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

Llorente y Cuenca

Fanny Merino

emerino@llyc.global

663 35 69 75

Judit Campillos

jcampillos@llyc.global

699 13 91 53

Alicia Salvatella

alicia.salvatella@llyc.global

697 65 54 68