

ANÁLISIS DE LA VIVIENDA HEREDADA EN ESPAÑA

Las viviendas heredadas representan el 16% de la oferta total en el mercado español

- El peso de los herederos en el segmento de compraventa (23%) duplica al que estos tienen en el mercado de alquiler (11%)
- Los motivos personales y los problemas con el pago del alquiler llevan a una mayoría preferir la venta de una propiedad heredada
- El perfil del heredero es el de un hombre con una edad media de 54 años, de clase alta o media-alta, y que vive mayoritariamente con pareja e hijos

Madrid, 28 de mayo de 2025

Las viviendas heredadas constituyen el 16% de la oferta total del mercado inmobiliario español, según los datos extraídos a partir de una encuesta de [**Fotocasa Research**](#) realizada en febrero de 2025. Este porcentaje se ha mantenido estable durante los últimos años y se sitúa únicamente un punto por encima de la registrada en febrero del año anterior (15%), y dos puntos por debajo de la tasa más alta de la serie histórica (18%), observada en 2021, justo tras la pandemia de coronavirus.

Por segmentos, **el peso de los herederos en el mercado de compraventa duplica históricamente al que estos tienen en el alquiler**. De esta manera, las personas que han recibido una vivienda en herencia representan el 23% de la oferta en el mercado de compra (un punto por encima que en 2024), mientras que este porcentaje se reduce al 11% en el segmento de alquiler (también un punto superior con relación al año anterior).

“Cada año aumenta el peso de la vivienda heredada como resultado de la transición demográfica que protagoniza la generación del *baby boom*. Estimamos que en la próxima década se producirá la mayor transferencia de patrimonio intergeneracional de la historia, lo que tendrá un impacto estructural en el mercado. Sin embargo, por cada vivienda heredada que se destina al alquiler, el

doble se vende. Es un desequilibrio que responde a necesidades económicas de los herederos, pero también a los riesgos asociados al alquiler, una cuestión que ha aumentado 8 puntos porcentuales en el último año. En el arrendamiento es donde se necesita más vivienda en estos momentos, por lo que, si se lograra generar un entorno de más seguridad y confianza, muchas de estas viviendas heredadas podrían convertirse en una vía natural para incrementar la oferta en alquiler”, explica **María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa**.

El perfil del heredero que oferta una vivienda en el mercado inmobiliario es el de **un hombre (en el 60% de los casos), con una edad media de 54 años, de clase alta o media-alta, y que vive mayoritariamente con pareja e hijos** (en el 45% de los casos). Entre los principales mercados inmobiliarios a nivel nacional, Madrid es la comunidad con mayor peso dentro de los herederos (18%), seguida de Andalucía (16%), Cataluña (14%) y la Comunidad Valenciana (12%), mientras que el resto de las autonomías representan el 40%.

Los motivos personales superan a las razones de mercado entre los herederos que ofertan una vivienda de compra

Por norma general, **los herederos que participan en el mercado de la vivienda apuntan más a cuestiones personales que a planteamientos económicos**, especialmente en comparación con el conjunto de encuestados activos en dicho mercado. En este sentido, entre los herederos que prefieren vender un inmueble de su propiedad antes que alquilarlo, destacan quienes esgrimen motivos personales para esta decisión: un 34% de estos señalan esta opción como su motivo principal para vender, tres puntos por encima del colectivo de los vendedores en general.

En segundo lugar, **los herederos que prefieren vender también lo hacen para evitar problemas con el pago del alquiler** (32%), una opción que ha incrementado notablemente su apoyo en los últimos años, ya que se situaba en el 23% en 2024. Igualmente, destacan otras motivaciones para optar por la venta, como evitar que los inquilinos causen desperfectos en el inmueble (21%) o la ausencia de beneficios fiscales que compensen los riesgos vinculados al alquiler (21%). Por otro lado, entre los principales problemas que se encuentran para vender un inmueble de su propiedad, los herederos señalan los elevados precios (21%) y la ubicación de la vivienda (14%).

El alquiler de una vivienda como fuente de ingresos seduce a la mayoría de los herederos que participa en este mercado

Por otro lado, **los herederos de viviendas que optan por poner su propiedad en el mercado de alquiler señalan de forma mayoritaria (66%) que lo hacen porque esta alternativa supone una fuente de ingresos**. Se trata de una opción que ha ganado peso en los últimos años: ha subido su apoyo en diez puntos porcentuales con relación al 2024. Además, en este caso, el colectivo de los herederos arrendadores tiene un comportamiento muy similar al del conjunto de propietarios que ofertan una vivienda en alquiler, ya que también un 66% de estos tienen una propiedad en este mercado por ser una vía de ingresos. La segunda razón más defendida por los herederos que participan en el mercado del alquiler es **la preferencia por mantener su vivienda ocupada, algo que señalan el 44% de los encuestados** (seis puntos más que entre el colectivo de los arrendadores en general).

En tercer lugar, **un 38% de los herederos prefieren el alquiler a la compra por la rentabilidad que ofrece esta primera opción**. Además, se trata de una motivación que ha ido en aumento en los últimos años: se encuentra dos puntos por encima de la tasa registrada en 2024 y es siete puntos más alta que en 2023. Por último, entre las dificultades para alquilar una vivienda, los herederos señalan de forma mayoritaria la desconfianza hacia los potenciales inquilinos (55%) y la poca disponibilidad de tiempo para enseñar el inmueble (14%).

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](#).

[Más información sobre Fotocasa](#).

Sobre Adevinta

Adevinta es un grupo de empresas líder en marketplaces digitales y una de las principales empresas del sector tecnológico del país, con más de 18 millones de usuarios únicos 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. Con sede en Barcelona, la compañía cuenta con una plantilla de más de 1.000 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 2.500 millones de visitas cada mes.

Más información en adevinta.es

Departamento Comunicación Fotocasa

Anaïs López

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

