

EXPERIENCIA EN ALQUILER EN 2025

Descienden los inquilinos que negocian el precio: solo un 23% de ellos negocia antes de cerrar el contrato

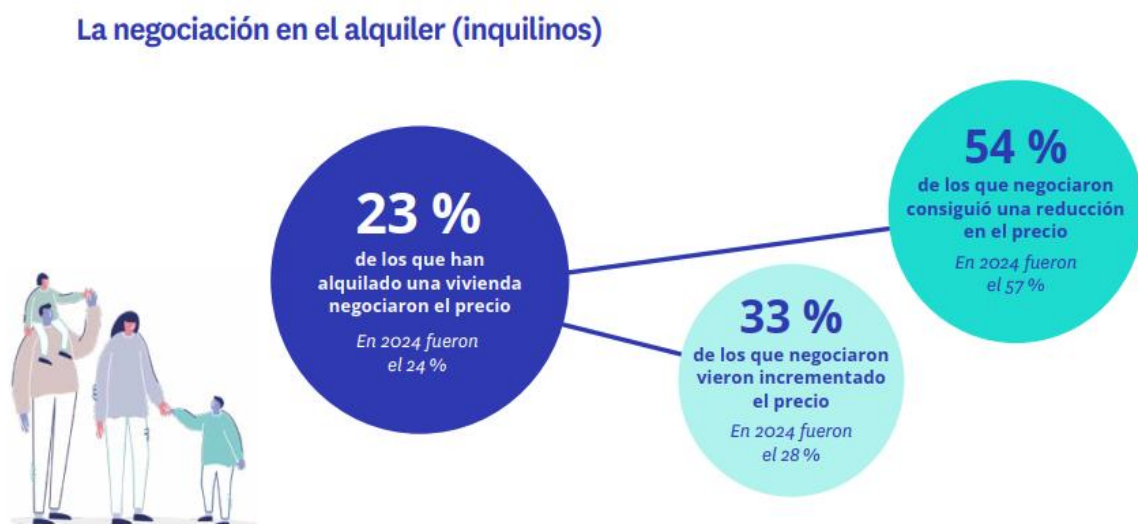
- Cada año se reduce el número de inquilinos que negocian el precio y mientras en 2021 el 34% negociaron, en 2024 cae 11 puntos hasta el 23%
- El 54% de los que negociaron consiguieron una reducción en el precio y es tres puntos porcentuales menos que hace un año
- El 33% de los que negociaron vieron incrementar el precio final de la renta mensual
- El 65% logró rebajar el precio menos de un 10% y un 24% lo rebajó entre un 10% y un 15%

Madrid, 24 de julio de 2025

Aproximadamente **uno de cada cuatro inquilinos (23%) que ha alquilado una vivienda para vivir en ella en el último año ha negociado el precio**. Se trata de un porcentaje muy similar al del año anterior, cuando fue del 24%, pero que ahonda en la línea descendente de esta cuestión en comparación con 2022 y 2023, cuando fue del 29%. El retroceso es aún más acusado respecto a 2021, cuando fueron el 34% los que negociaron el coste de la vivienda, once puntos más que ahora, apenas cuatro años después. Esta es una de las principales conclusiones del informe "[*Experiencia en alquiler en 2025*](#)", que traza una exhaustiva radiografía del mercado de la vivienda en arrendamiento.

En cuanto al fruto de estas negociaciones, **el 54% logró una reducción, un porcentaje algo inferior al del año anterior cuando fueron el 57% los que lo consiguieron**. De nuevo, hay una tendencia descendente. No en vano, si nos remontamos a 2022 comprobamos que entonces la cifra de inquilinos que negoció el precio y conquistó una bajada de precio alcanzaba el 69%. En 2023 ya bajó hasta el 66%.

Por el contrario, **se detecta un aumento relevante del porcentaje de inquilinos que, tras negociar el precio, lo han visto incrementado respecto al precio inicial.** Es algo que en el último año le ha pasado al 33% de los inquilinos. En 2024 esto le sucedió únicamente al 28%, mientras que en 2023 era algo que declaraban el 23% y en 2022 el 17%.



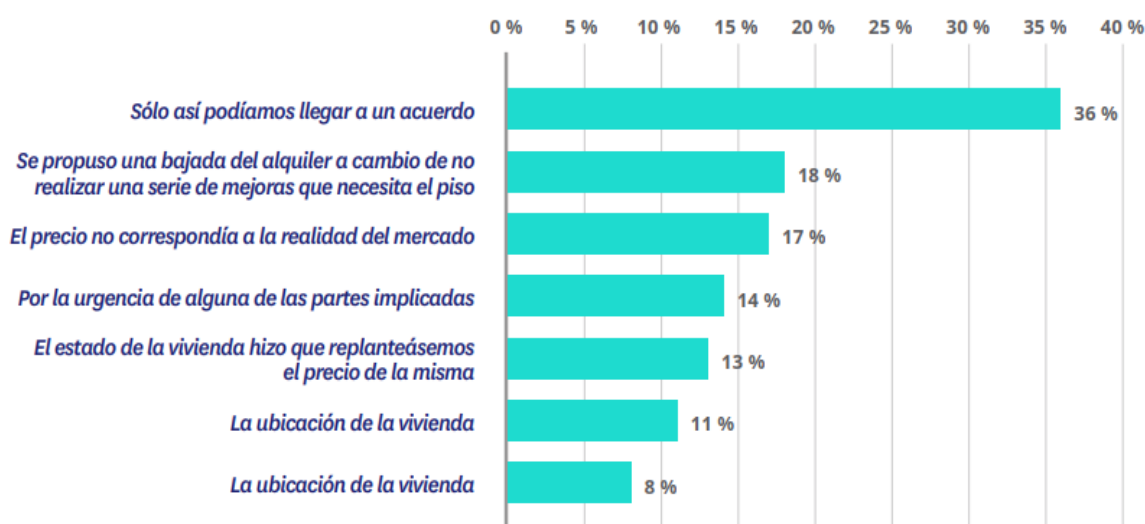
“Desde la drástica reducción de la oferta de viviendas disponibles en alquiler, el mercado ha entrado en una dinámica de fuerte desequilibrio, en la que la demanda supera con creces a la oferta. Esta escasez de oferta coloca a los propietarios en una posición dominante, que les permite fijar precios y establecer criterios a la hora de elegir al inquilino, priorizando aquellos perfiles que consideran más solventes, estables o afines a sus expectativas. En este contexto, los márgenes de negociación se han reducido drásticamente. Las oportunidades para conseguir una rebaja se reducen y cuando se logran, rara vez superan el 10%. Además, estas reducciones suelen ir acompañadas de concesiones por parte del inquilino, como aceptar que no se lleven a cabo determinadas mejoras o actualizaciones necesarias en la vivienda. El resultado es un mercado cada vez más tensionado, donde los inquilinos no solo compiten entre sí por un número limitado de viviendas, sino que también deben asumir condiciones menos favorables en calidad del inmueble”, **comenta María Matos, directora de Estudios y portavoz de [Fotocasa](#).**

El 65% de los inquilinos logró que le rebajaran el precio menos de un 10%

Cuando el resultado de las conversaciones fue un precio inferior, **en la mayoría de los casos ese descenso no superó el 10%. Fueron, concretamente, el 65%** (68% en 2024). A continuación, se sitúan los que lograron un descuento de entre el 10% y el 15%, que constituyeron el 24%, un punto porcentual más que doce meses antes.

En cuanto al periodo durante el que se produjo la negociación culminada con éxito para los inquilinos, **el 61% dedicó a este proceso menos de un mes**, el 19% entre uno y tres meses y otro 21 % necesitó entre tres meses y más de un año.

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

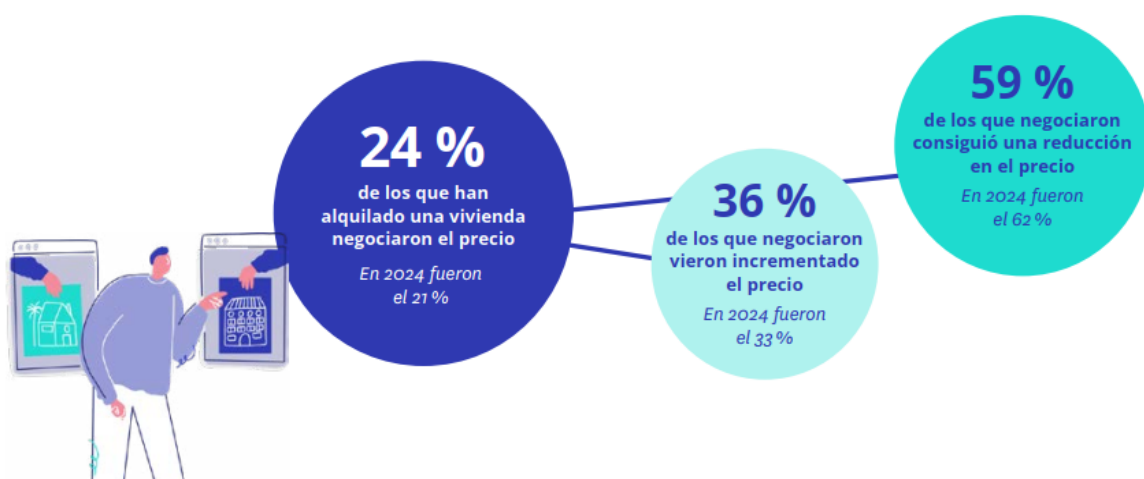


El 24% de los propietarios asegura haber negociado el precio del alquiler

En el caso de los propietarios de vivienda en alquiler, **el 24% asegura que en el último año ha negociado el precio de la renta mensual**. Se trata de una proporción más alta que la del pasado año, cuando fue algo que hicieron solo el 21%.

Desde el punto de vista de los arrendadores, **el resultado de las negociaciones condujo en la mayoría de los casos a la bajada del precio**. Así fue en el 59% de los casos, si bien este porcentaje se reduce respecto al del informe anterior, cuando alcanzaba el 62%. Por su parte, hay un 36% de los propietarios que, tras la negociación, logró aumentar el precio de la renta mensual, un porcentaje tres puntos por encima del de 2024.

La negociación en el alquiler (arrendadores)

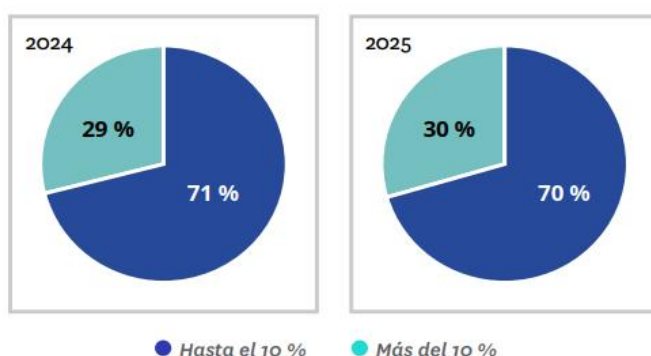


En el análisis de los propietarios que negociaron el precio a la baja vemos que se trata de un escenario que muchos de ellos ya conocen. De hecho, **un 49% ya había realizado estas variaciones en el precio más veces**, frente al 51% que afirma haberse estrenado en estas lides durante el último año.

Cabe recordar que **las modificaciones del precio no suelen superar el 10% del coste del alquiler**, de manera que este fue el rango de variación que asumieron el 70% de los arrendadores que redujeron el precio del alquiler de su vivienda. Otro **20% asegura que la modificación del precio osciló entre el 10% y el 15%**.

En cuanto al tiempo que llevó la negociación, en la mayor parte de los casos fue de menos de un mes, periodo dentro del cual el 65% de los particulares propietarios de una vivienda de alquiler que descendieron el precio alcanzaron un acuerdo con la otra parte. A estos hay que sumar un 16% que tardó entre uno y tres meses y otro 19% que necesitó más tiempo.

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

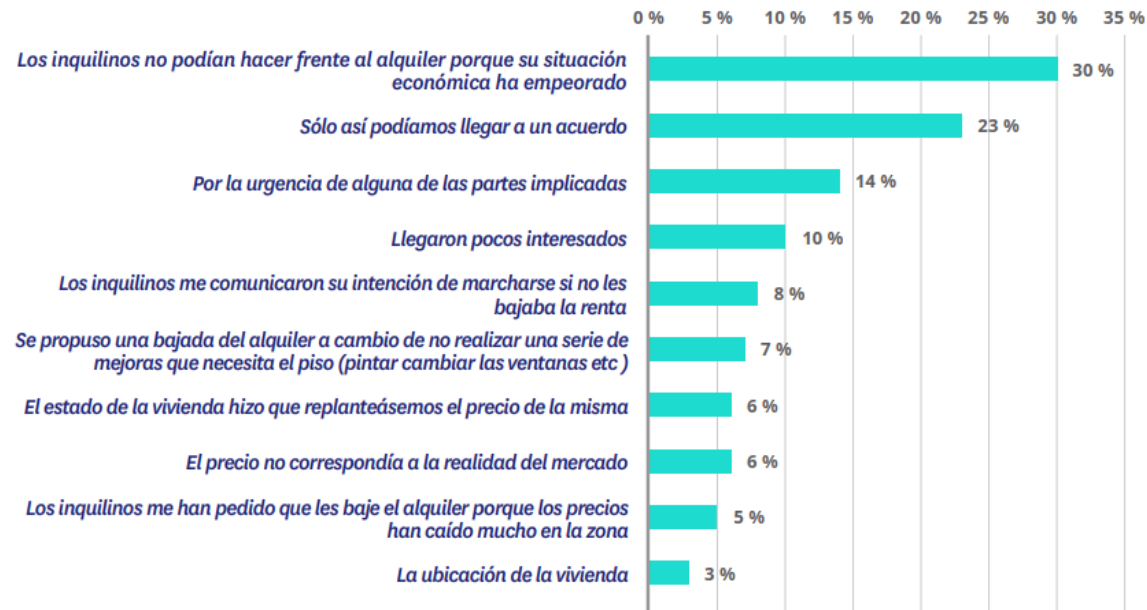


La medida de reducir el precio del alquiler viene marcada, en el 30% de los casos, por el mismo motivo: **que los inquilinos no podían pagar el alquiler porque su situación económica había empeorado**. Se trata, además, de un factor que experimenta un fuerte auge en doce meses, ya que en febrero de 2024 se situaba únicamente en el 21%.

Otras causas que también tienen un peso relevante son que solo así se podía llegar a un acuerdo, razón que expone el 23% de los propietarios. También en este caso se aprecia un significativo incremento porcentual, desde el 19% del año anterior.

Por el contrario, **el motivo de que el precio no correspondía con la realidad del mercado se desploma del 12% al 6%**. El tercer motivo más mencionado se asienta en **la urgencia de alguna de las partes implicadas en las conversaciones**, una razón que comparten el 14% de los propietarios consultados.

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](#).

[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