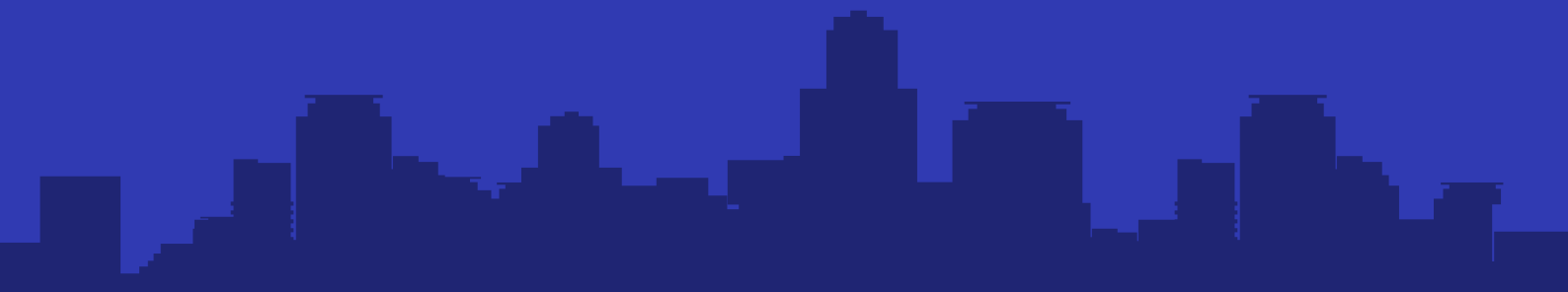
Radiografía del mercado de la vivienda en el segundo semestre de 2025



fotocasa

Índice

1. Así está el mercado de la vivienda 4

2. Diferencias territoriales 12

3. Diferencias por edad 15

4. Intención de compra 21

5. Opinión sobre el mercado 25

6. Conclusiones 30

7. Nota metodológica 32

Prólogo

El mercado de la vivienda afronta la recta final de 2025 con un fuerte impulso, mostrando los niveles de actividad más altos de los últimos tres años. Tras varios ejercicios de oscilaciones, el sector vuelve a exhibir una vitalidad clara, consolidando su papel como uno de los motores económicos del país. La compraventa se sitúa en máximos de participación y marca el ritmo de un mercado que vive un nuevo auge, impulsado por el retorno de la confianza y las condiciones hipotecarias más favorables de los últimos años.

Los datos respaldan este dinamismo: se espera que el ejercicio cierre con más de 700.000 operaciones, lo que convertirá a 2025 en el mejor año desde 2007. El furor del comprador se ha convertido en el gran apoyo del mercado, alimentado por la sensación de oportunidad antes de nuevas subidas de precios y por la creciente percepción de que comprar sigue siendo más rentable que alquilar.

La compraventa es, sin duda, la gran protagonista del mercado. En un contexto de recuperación del crédito y estabilidad del Euríbor, los compradores vuelven con fuerza, especialmente los de reposición, aunque el volumen de demandantes que busca vivienda sin éxito sigue creciendo. Así, cada vez son más quienes no encuentran una opción que encaje con su presupuesto ni con sus expectativas. Esta dificultad, especialmente marcada entre los jóvenes y los hogares con menos recursos, refleja la creciente brecha entre el deseo de acceder a una vivienda y la posibilidad real de conseguirlo.

Del lado del mercado del alquiler, su acceso se complica todavía más debido a su limitada oferta disponible y su consecuente alto coste. Cada vez más ciudadanos se decantan por la compra ante la imposibilidad de asumir rentas en máximos históricos. Este desplazamiento de la demanda hacia la compra refleja un cambio estructural que seguirá marcando el pulso del sector en el próximo año.

De hecho, en la compraventa la intensa presión de la demanda contrasta con una oferta claramente insuficiente, lo que mantiene los precios al alza y dibuja un escenario de fuerte tensión en el mercado. El encarecimiento a nivel nacional alcanza ya el 18% interanual en octubre, el incremento más elevado de toda la serie histórica desde que en Fotocasa existen registros. Además, el precio por metro cuadrado (2.789€) se sitúa apenas un 5,5% por debajo del máximo registrado en la burbuja de 2007, por lo que todo apunta a que 2026 será el año de los precios históricos.

Por ello, el acceso a la vivienda sigue siendo el gran desafío del sector inmobiliario. La escasez de oferta que se traduce en unos altos precios expulsa a los más jóvenes y a las rentas medias, alimentando la frustración de una generación que busca sin éxito su primera oportunidad.

Con este informe, Fotocasa Research vuelve a ofrecer una radiografía completa del mercado de la vivienda, profundizando en las motivaciones, dificultades y nuevas tendencias de quienes forman parte de él. Ocho años después, este análisis se mantiene como referencia para comprender la realidad actual y anticipar los desafíos de un futuro que exige avanzar hacia un mercado más equilibrado y, por tanto, más accesible.

María Matos
Directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa

1. Así está el mercado de la vivienda

1.1. Fuerte impulso de la actividad inmobiliaria

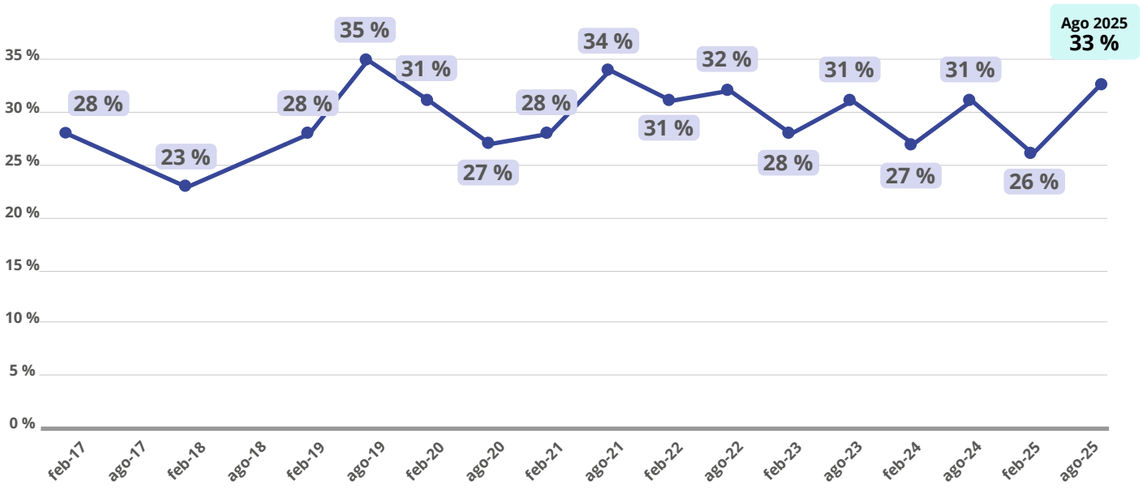
El mercado inmobiliario en España ha experimentado un evidente auge en los últimos doce meses, con un incremento de dos puntos el porcentaje de particulares mayores de 18 años que han llevado a cabo alguna acción en ese periodo, saltando del 31 % de agosto de 2024 al 33 % de un año después. Hay que recordar que en las mismas fechas de dos años antes, en 2023, el porcentaje también era del 31 %, lo cual corrobora la sensación de que ahora se ha producido un fuerte impulso de la actividad. El auge de la participación en el mercado de la vivienda tiene su origen principalmente en la demanda no efectiva, tanto de compra como de alquiler, pero especialmente intensa en la primera, como se expondrá más adelante.

Asimismo, la cifra es muy superior a la registrada en la muestra de febrero de 2025, cuando se quedó en el 26 %, un punto por debajo de la de la misma fecha del anterior ejercicio. Esta circunstancia revela que la sacudida se ha producido posteriormente. Sin embargo, conviene tener en cuenta que ambos periodos del año responden a situaciones diferentes, dado que en verano el sector inmobiliario suele experimentar un rebrote, tal y como revelan los registros de participación obtenidos en los meses de agosto.

El citado 33 % de participación alcanzado en agosto de 2025 es el registro más alto en los últimos cuatro años y el tercero más alto en los nueve años que alcanza el histórico de Fotocasa Research.

Una de cada tres personas ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses

G1. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



El auge de la demanda, como ya se apuntaba, se debe sobre todo al incremento de la demanda no efectiva *(la de quienes no logran culminar sus propósitos, tanto en el lado de la compraventa como el del alquiler)*, que alcanza el 19 % en agosto de 2025, después de que en el agosto del año anterior se situase en el 16 %, tres puntos porcentuales de diferencia en doce meses.

La demanda efectiva de vivienda en la compraventa asciende hasta el 13 %, un punto porcentual más que en agosto del año anterior. Pero es la inefectiva la que más crece, al pasar del 16 % al 19 %

Por su parte, la demanda efectiva alcanza el 13 % *(en febrero cayó hasta el 10 %)*, también por encima del 12 % de agosto de 2024, aunque de manera más moderada.

Desde el escenario de la vivienda en propiedad, la tendencia positiva se refleja en el 5 % de particulares que han adquirido un inmueble en los últimos doce meses, frente al 4 % registrado el mismo mes de agosto del año anterior y el 3 % de febrero de 2025. De este modo, la cifra iguala a la que se obtuvo en el mes de agosto de 2023.

Sin embargo, de nuevo es en la demanda inefectiva donde hallamos la causa fundamental del incremento de la actividad. Así, el porcentaje de particulares que demandan vivienda de compra pero no han concretado la operación se dispara del 11 % medido en agosto de 2024 hasta el 14 % de doce meses después *(tras pasar por el 10 % en febrero)*. En cuanto a la oferta, el porcentaje de vendedores efectivos desciende del 3 % al 2 %.

Respecto al alquiler vemos que el porcentaje de personas que alquilaron una vivienda para vivir en ella se cae desde el 7 % al 6 %, es decir, un punto menos que en agosto de 2024 pero uno por encima de la cifra del pasado febrero. En cuanto a los que arrendaron un inmueble de su propiedad el valor permanece constante en el 3 % registrado en las mediciones anteriores.

Destaca, por otro lado, el repunte en el mercado del arrendamiento de los no efectivos *(quienes no han logrado completar la operación)*, que suben al 6 %, cuando en el agosto anterior sumaban el 5 % *(la misma cifra que en febrero de 2025)*.

G2. Acciones múltiples en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses (% sobre la población mayor de 18 años)

	Ago. 24	Feb. 25	Ago. 25
Compra			
Ha comprado vivienda	4 %	3 %	5 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	11 %	10 %	14 %
	15 %	13 %	18 %
Venta			
Ha vendido vivienda	3 %	2 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	2 %	1 %	2 %
	5 %	3 %	4 %
Alquiler (demanda)			
Ha alquilado vivienda (inquilino)	7 %	5 %	6 %
Ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)	2 %	2 %	2 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	5 %	5 %	6 %
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	2 %	1 %	2 %
	16 %	13 %	16 %
Alquiler (oferta)			
Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	3 %	3 %	3 %
Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	1 %	1 %
	4 %	4 %	4 %

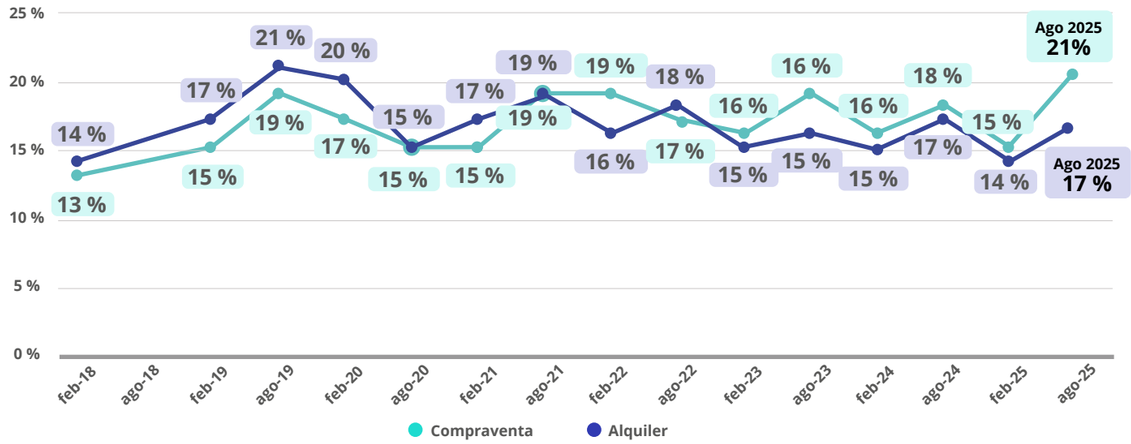
1.2. La compraventa toma distancia sobre el alquiler

De este modo, al examinar de manera desglosada a los participantes en el mercado de la compraventa y a los activos en el área del alquiler vemos que en el primer grupo se ha producido un importante incremento respecto a las cifras de agosto y febrero anteriores. Así, si tomamos como referencia los números de doce meses antes, el aumento recorre el camino desde el 18 % hasta el 21 %; es decir, tres puntos porcentuales por encima. Mucha mayor es la diferencia respecto a febrero de 2025, cuando la participación se quedó en el 15 %, aunque de nuevo debemos tener en cuenta las oscilaciones estacionales.

Por su parte, el porcentaje de particulares participando en el mercado del arrendamiento se mantiene en el 17 % de agosto de 2025, si bien con una leve tendencia al alza. En cualquier caso, es un porcentaje también muy superior al 14 % anotado en el mes de febrero.
Se vuelve a comprobar, a la vista de estos números, que la compraventa continúa mostrando un volumen de participación muy superior al del alquiler, confirmando la tendencia a apostar por la propiedad que se viene registrando en los últimos años.

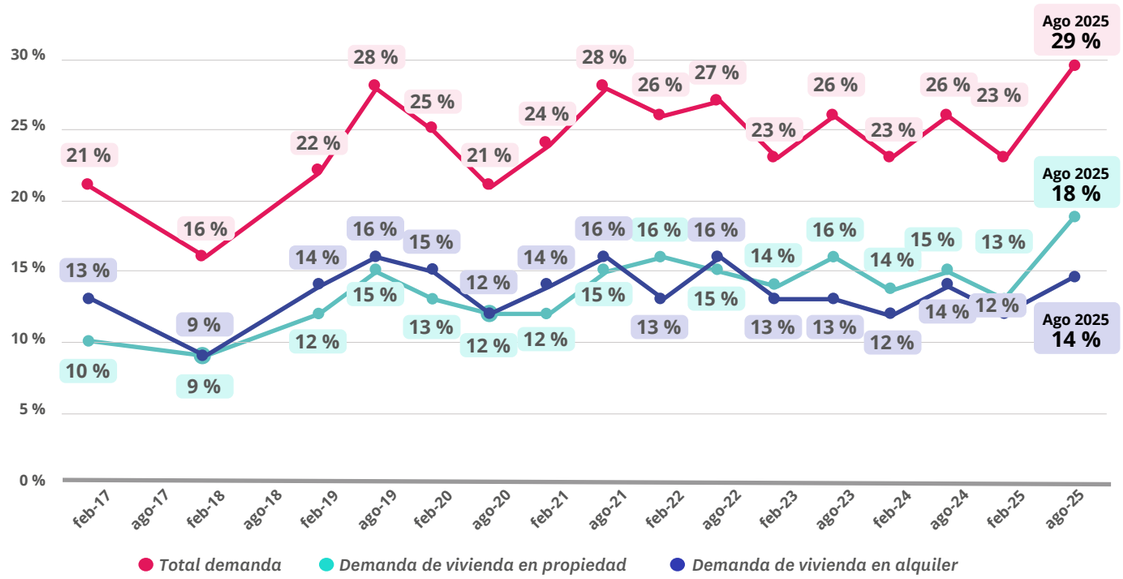
Igualmente, al analizar el mercado del alquiler debe considerarse, una vez más, la influencia del elemento estacional, puesto que en esta ola de análisis hablamos de un periodo, el estival, muy vinculado con los movimientos de arrendamiento vacacional y en vísperas del arranque del nuevo curso académico o profesional que impone un cambio de residencia.

G3. Particulares participando en el mercado de compraventa y de alquiler (% sobre la población mayor de 18 años)

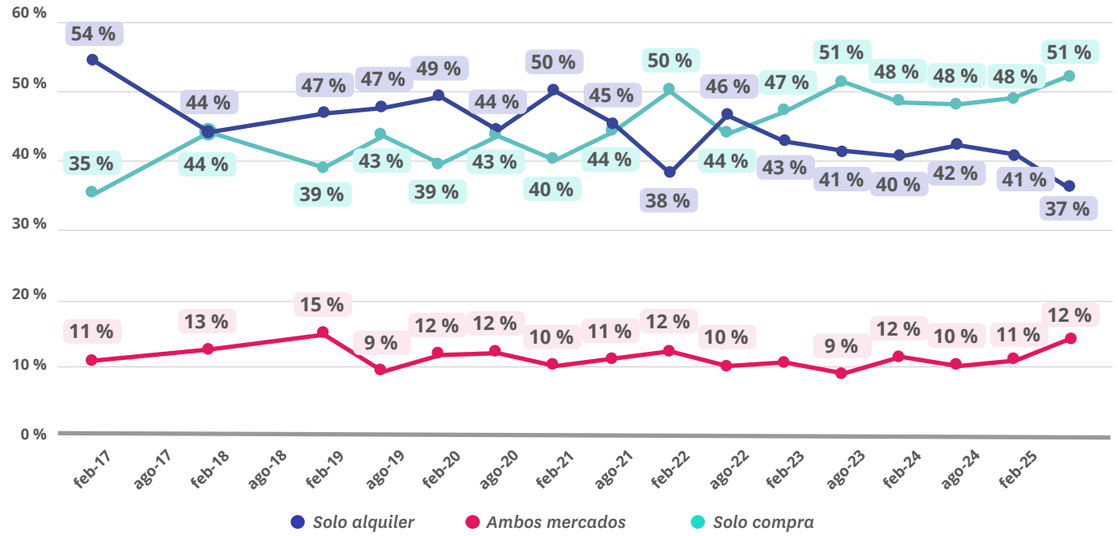


También se aprecia un aumento de la distancia entre la demanda de compra y la del arrendamiento, de modo que mientras que la de compra sube del 15 % al 18 %, la de alquiler se queda en el 14 %, si bien con tendencia al alza. De esta manera vuelve a liderar claramente la primera opción, después de que el año anterior ambos volúmenes prácticamente coincidieran.

G4. Particulares realizando acciones de demanda de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



G5. Distribución de la demanda de vivienda entre el alquiler y la propiedad (% sobre el total de demandantes)



El 51 % de la demanda se concentra en el mercado de compra; el 37 % en el alquiler; y el 12 % restante busca vivienda en ambos mercados

Igualmente revelador resulta observar a los demandantes de manera independiente y analizar su comportamiento como bloque respecto al mercado de la compra y el del alquiler. De esta manera, en agosto de 2025 un 51 % de ellos se ha relacionado únicamente con la compra *(tres puntos porcentuales más que doce meses antes, y también que en febrero)* y un 37 % con el alquiler *(eran el 41 % en febrero y el 42 % en agosto del año anterior)*.

Junto a estos dos grupos mayoritarios coexiste un tercer colectivo que, si bien tiende a mostrar cierta estabilidad en los sucesivos análisis, gana este año algo de relieve. Se trata de que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Así, en agosto de 2025 incluye al 12 % de demandantes, cifra dos puntos por encima del 10 % de agosto de 2024.

Este panorama, en el que se ensancha la distancia entre los demandantes de compra respecto a los de alquiler, responde indudablemente al incremento del coste de los arrendamientos en muchas zonas de España.

1.3. Comprar es el deseo de cada vez más particulares

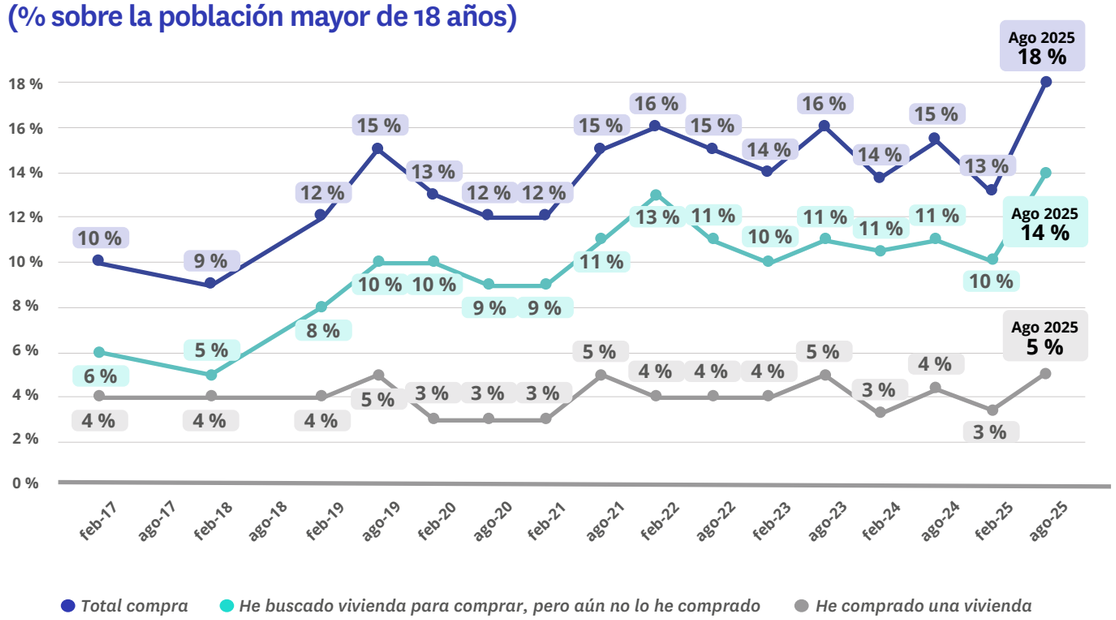
Otro de los rasgos predominantes del mercado inmobiliario es la brecha existente entre el alto porcentaje de quienes desean adquirir comprar un inmueble y el de los que buscan venderlo.

De este modo, si solo tenemos en cuenta a los particulares que llevan a cabo acciones de compraventa, la distribución es de un 81 % de compradores —*o aspirantes a serlo*— y un 12 % de vendedores.

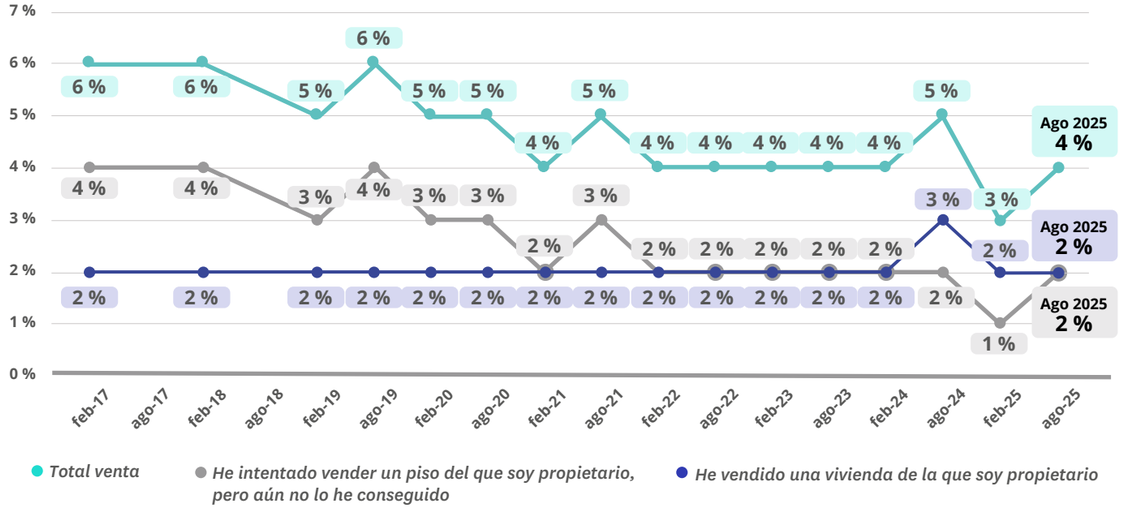
Ambas cifras presentan significativas oscilaciones respecto a las registradas doce meses antes. En este sentido, el porcentaje de compradores crece en tres puntos sobre el 77 % de agosto de 2024. Cabe destacar, además, que el pasado febrero la cifra ya se había situado en el 81 %. Por su parte, el porcentaje de vendedores retrocede desde el 15 % de un año antes, aunque ya en febrero había caído al 12 % actual.

Existe, además de los dos citados, un tercer colectivo integrado por los que han llevado a cabo acciones en los dos lados, tanto en el de compra como en el de venta, y en el que se encuadran el 7 %, el mismo porcentaje que doce meses antes, si bien con una leve tendencia a la baja.

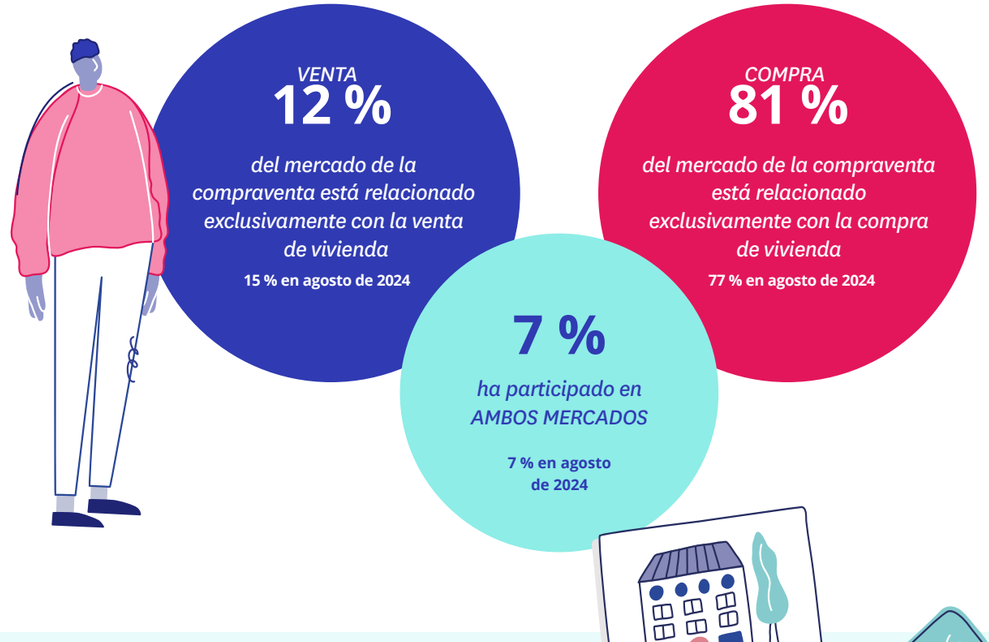
G6. Particulares participando en el mercado de la compra (% sobre la población mayor de 18 años)



G7. Particulares participando en el mercado de la venta (% sobre la población mayor de 18 años)



G8. Distribución de oferta y demanda en el mercado de la compraventa (% sobre particulares participando en la compraventa)



En los últimos 12 meses...

- **33 %** *de los particulares mayores de 18 años* ***ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda*** *en los últimos 12 meses*
- **21 %** *actuó en la* ***compraventa***
- **17 %** *participó en el mercado del* ***alquiler***
- **18 %** *de los particulares* ***compró o intentó comprar*** *una vivienda*
- **14 %** *de los particulares* ***alquiló o intentó alquilar*** *una vivienda*

2. Diferencias territoriales

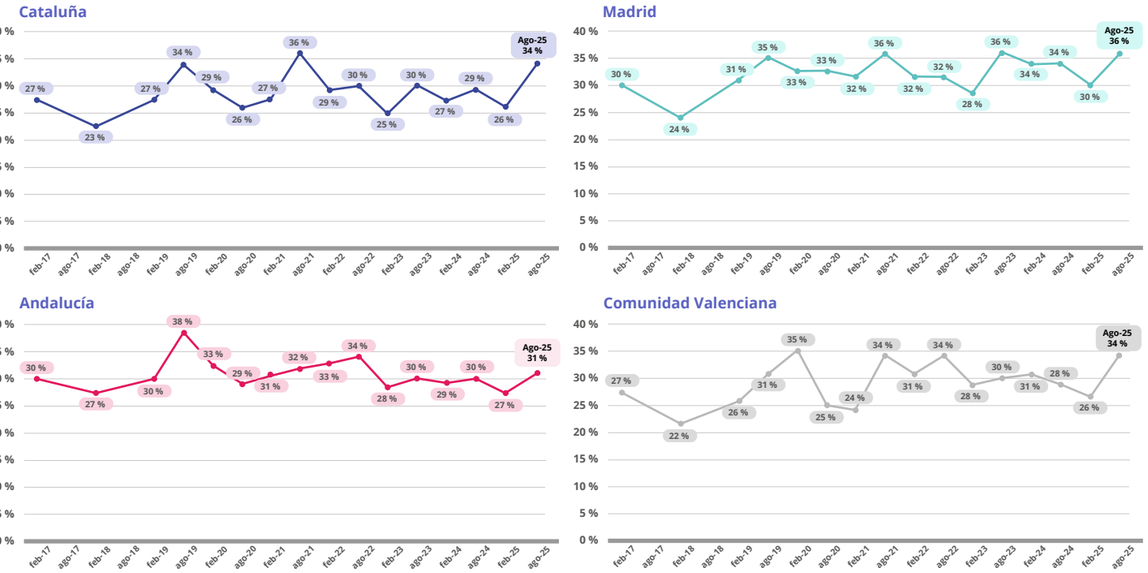
2.1 El dinamismo inmobiliario alcanza todas las comunidades

En el plano territorial, el repunte del sector de la vivienda se extiende a todas las regiones. En este sentido, el dinamismo de la participación inmobiliaria parece ser un fenómeno generalizado, si bien hay algunas zonas en las que se hace más notable como es el caso de la Comunidad valenciana, que es la que tiene el mayor aumento interanual en puntos porcentuales, al saltar desde el 28 % de agosto de 2024 al 34 % de doce meses después.

Madrid es la comunidad autónoma que registra un porcentaje más alto (36 %) de particulares participando en el mercado de la vivienda

Por su parte, Madrid, pese a incrementar su participación en solo dos puntos porcentuales, sigue situándose a la cabeza de esta clasificación, con un 36 %. Cataluña alcanza un 34 %, con un notable aumento respecto al 29 % de 2024, mientras que Andalucía se queda en el 31 %, apenas un punto más que el año anterior.

G9. Particulares participando en el mercado de vivienda por CCAA (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)



Frente a este crecimiento general desde el punto de vista regional, si acercamos el cristal de aumento a las cifras sí se aprecian, sin embargo, algunos matices según la zona de la que se trate. Así, la compra de vivienda se materializa principalmente en la Comunidad Valenciana y Madrid *(la primera sube del 4 % al 7 % y la segunda del 4 % al 6 %)*, mientras que la compra no efectiva despega en todas las comunidades.

En cuanto a la oferta, se aprecia una contracción notable en Madrid, que retrocede del 9 % de agosto de 2024 al 6 % de un año después, una pérdida de tres puntos porcentuales. Por su parte, la Comunidad Valenciana muestra estabilidad, manteniéndose en el 8 % del año anterior, si bien con una leve tendencia a la baja. Por el contrario, la oferta en Cataluña y Andalucía crece. La primera lo hace del 7 % al 8 % y la segunda del 6 % al 8 %.

2.2 La búsqueda frustrada de alquiler de habitación se duplica en Madrid

Sin dejar el punto de vista territorial, y enfocando el interés en este caso hacia el mercado del alquiler, comprobamos que en agosto de 2025 hay dos comunidades que se desmarcan claramente en sentido positivo del resto: Madrid y Cataluña, ambas con un 18 % de particulares activos en el arrendamiento, lo cual representa, también en los dos casos, un punto porcentual más sobre la medición de un año antes.

Por el contrario, Andalucía, que entonces compartía posición en cabeza con los dos territorios citados, decae ahora dos puntos, situándose en el 15 %. La Comunidad Valenciana, sin embargo, remonta desde el 15 % al 17 %, haciendo así el camino inverso del mercado del alquiler andaluz.

En asuntos más concretos relacionados con el arrendamiento por comunidades autónomas, llama la atención el impulso de la búsqueda inefectiva de alquiler de habitación en Madrid, donde duplica su penetración, pasando del 2 % al 4 %, mientras que, por su parte, el alquiler habitacional efectivo también se multiplica por dos *(del 2 % al 4 %)* en la Comunidad Valenciana.

Madrid y Cataluña lideran la actividad en el mercado del alquiler, en ambos casos con un 18 %, un punto porcentual más que en la medición registrada doce meses antes

En lo que se refiere al alquiler efectivo de vivienda se aprecian comportamientos dispares entre territorio.De este modo, mientras que en Cataluña y en la Comunidad Valenciana se producen ligeros repuntes *(del 5 % al 6 % en el primer caso, y del 6 % al 7 % en el segundo)*, en Madrid y Andalucía se sufren sendos retrocesos, más ligero en el caso de la capital, que cae del 7 % al 6 % como consecuencia del redondeo porcentual, y más acusado en el mercado andaluz, que retrocede del 8 % al 6 %, si bien la diferencia real es de casi tres puntos porcentuales entre un año y otro.

G10. Particulares participando en el mercado del alquiler por CCAA (% sobre la población mayor de 18 años)

	Ago 24	Feb 25	Ago 25	Ago 24	Feb 25	Ago 25	Ago 24	Feb 25	Ago 25	Ago 24	Feb 24	Ago 25
Ha alquilado o intentado alquilar a otros una vivienda de su propiedad	5 %	4 %	3 %	4 %	3 %	5 %	4 %	3 %	4 %	3 %	3 %	4 %
Ha alquilado como inquilino	7 %	4 %	6 %	5 %	5 %	6 %	6 %	5 %	7 %	8 %	7 %	6 %
Ha buscado piso para alquilar pero no ha encontrado	4 %	6 %	6 %	7 %	6 %	6 %	4 %	3 %	6 % ▲	5 %	4 %	4 %
TOTAL MERCADO DE ALQUILER	17 %	16 %	18 %	17 %	15 %	18 %	15 %	14 %	17 %	17 %	15 %	15 %

2.3 Auge de la compraventa en todos los rincones

Cuando se observa el mercado de compraventa por territorios nos encontramos ante una repetición de la situación, de manera que agosto de 2025 mejora sensiblemente las cifras del año anterior, con todas las comunidades con porcentajes de participación sensiblemente por encima de los registrados doce meses antes.

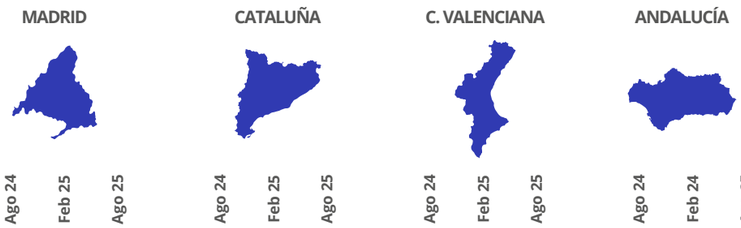
La participación de particulares en la compraventa se dispara en la Comunidad Valenciana: pasa del 16 % en agosto de 2024 al 22 % un año después

Así, por ejemplo, la que presenta un porcentaje más alto, que es Madrid con un 23 %, rebasa en dos puntos la anotación de agosto de 2024, cuando fue del 21 %. En febrero, cabe recordar, esta cifra cayó hasta el 19 %.

La compraventa en Cataluña avanza de un agosto a otro del 17 % al 20 %, con un destacado repunte de la compra inefectiva, que pasa del 10 % al 14 %. En la Comunidad Valenciana el impulso de la compraventa es mucho mayor: del 16 % al 22 %. Aquí destaca el despegue tanto de la compra efectiva, del 4 % al 7 %, como de la inefectiva, del 10 % al 14 %. Finalmente, Andalucía también experimenta un incremento sensible, pasando del 17 % al 21 %. En este caso también resalta la compra no efectiva, que se dispara del 9 % al 13 %.

A la vista de estas cifras, nos encontramos ante un mercado inmobiliario que, también desde el prisma territorial, se muestra homogéneo en el incremento de su actividad, especialmente en el capítulo de la compraventa.

G11. Particulares participando en el mercado de la compraventa por CCAA (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)



	MADRID			CATALUÑA			C. VALENCIANA			ANDALUCÍA		
	Ago 24	Feb 25	Ago 25	Ago 24	Feb 25	Ago 25	Ago 24	Feb 25	Ago 25	Ago 24	Feb 24	Ago 25
Ha comprado	4 %	3 %	6 % ▲	5 %	4 %	5 %	4 %	4 %	7 % ▲	5 %	5 %	4 %
Ha buscado para comprar pero no ha encontrado	14 %	15 %	16 %	10 %	10 %	14 % ▲	10 %	9 %	14 % ▲	9 %	9 %	13 % ▲
Ha vendido o intentado vender	5 %	2 %	4 %	3 %	3 %	4 %	5 %	4 %	5 %	4 %	3 %	5 % ▲
TOTAL MERCADO DE COMPRAVENTA	21 %	19 %	23 %	17 %	16 %	20 % ▲	16 %	15 %	22 % ▲	17 %	15 %	21 % ▲

3. Diferencias por edad

3.1 La participación de los jóvenes se resiente

El aumento interanual de la participación en el mercado inmobiliario es ciertamente notable en todos los tramos de edad, con la única excepción del segmento más joven. La situación de este colectivo, que ha descendido diez puntos su participación respecto a un año antes, contrasta con el panorama general descrito en las páginas anteriores.

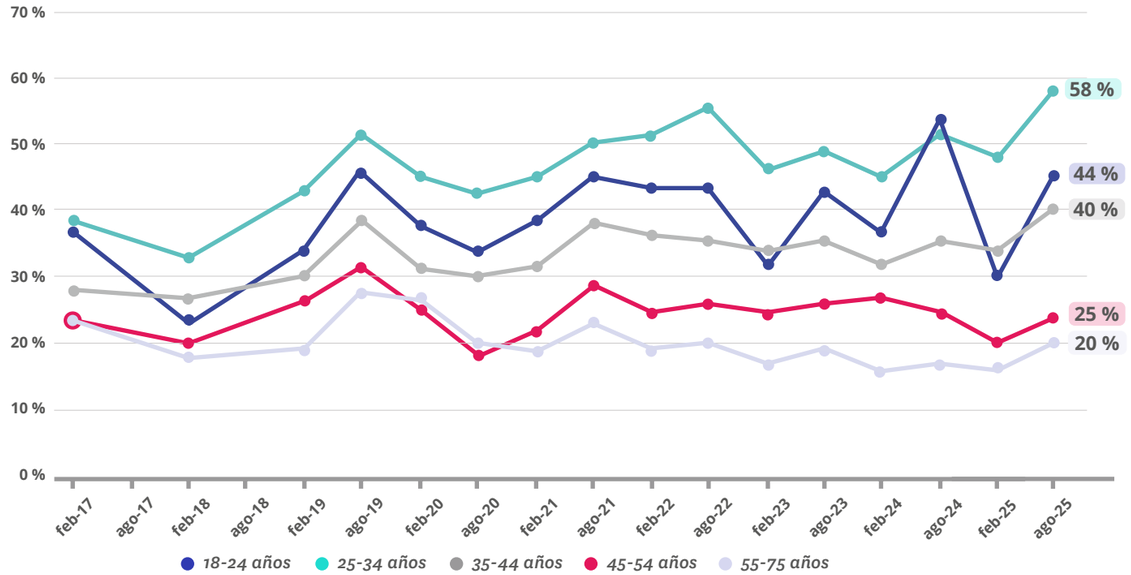
La actividad de los particulares entre 18 y 24 años se desploma en diez puntos porcentuales, pasando en doce meses del 54 % al 44 %

En concreto, en agosto de 2024 había un 54 % de las personas entre 18 y 24 años que habían realizado alguna acción en el mercado inmobiliario en los doce meses precedentes. Ese porcentaje, en el mismo mes de 2025, desciende al 44 %. El segmento más joven tiene otros dos rasgos particulares: por un lado, es el único en el que la demanda de alquiler supera a la de compra; y, por otro, un significativo 16 % de quienes están entre los 18 y los 24 años ha alquilado o intentado alquilar una habitación en un piso compartido, un porcentaje mucho más alto que en el resto de tramos de edad.

Volviendo a los datos de participación, los grupos de edad intermedia, de 25 a 44 años, son los que concentran la mayor parte de la actividad, especialmente entre 25 y 34 años, cuyo nivel de actividad en el mercado se incrementa del 51 % al 58 %. Por su parte, la de quienes suman entre 35 y 44 aumentan desde el 35 % al 40 %.

En el siguiente tramo, el de los particulares desde los 45 a los 54, el incremento es casi imperceptible, de apenas un punto, desde el 24 % al 25 %, mientras que entre los mayores de 55 años la actividad sube del 17 % al 20 %.

G12. Particulares participando en el mercado de la vivienda por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



3.2 Vuela la compraventa entre los 25 y los 34 años

En cuanto a la actividad en el mercado de la compraventa por tramos de edad, sobresale con mucho el segmento integrado por personas entre los 25 y los 34 años, que alcanza una participación del 38 %, ocho puntos porcentuales más que en agosto de 2024, y diez por encima del 28 % que se registró en febrero.

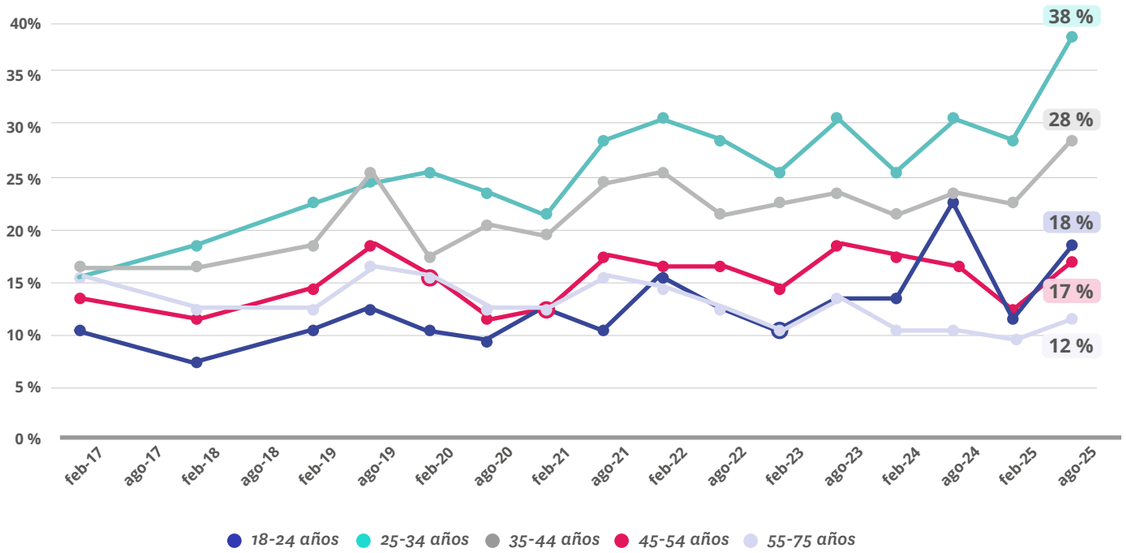
Un 38 % de los jóvenes entre 25 y 34 años ha participado en el mercado de la compraventa de vivienda en los últimos doce meses, ocho puntos por encima del porcentaje de agosto del año anterior

Este fuerte incremento confirma la preeminencia de este grupo en el mercado de la compraventa, que ya lideraba en los años anteriores, aunque, como se ha visto, con porcentajes menos llamativos que el alcanzado en agosto de 2025. A continuación, encontramos a los que cumplen entre los 35 y los 44 años, que muestran una participación en la compraventa —*bien con acciones de oferta o de demanda*— del 28 %, también muy por encima del 23 % medido los dos años anteriores.

Por el contrario, el colectivo que el año anterior había experimentado un mayor auge, el de los más jóvenes, entre los 18 y 24 años, saltando del 13 % de actividad anotado en agosto de 2023 al 22 % de 2024, retrocede ahora cuatro puntos porcentuales, situándose en el 18 %, cifra, en cualquier caso, mucho más alta que el escaso 11 % de febrero.

Finalmente, los segmentos más veteranos muestran ligeros avances respecto a la medición del año anterior. Así, los particulares comprendidos entre los 45 y los 54 años pasan del 16 % al 17 % entre el agosto del año anterior y el mismo mes del presente ejercicio. Por su parte, los mayores de 55 años aumentan su participación desde el 10 % al 12 %.

G13. Particulares participando en el mercado de compraventa por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



3.3 Así son quienes quieren comprar: equilibrio entre sexos

El retrato más común entre los demandantes de compra de vivienda corresponde todavía levemente a un hombre, pero se tiende cada vez más al equilibrio de género. De este modo, mientras que en agosto de 2024 el perfil se repartía entre el 54 % masculino y el 46 % femenino, doce meses más tarde la correlación es del 52 % y el 48 %.

En cuanto la edad, se observa que la presencia de los más jóvenes cae, tanto desde la acción efectiva como desde la inefectiva, lo cual provoca que la media general 'envejezca' un año, de los 40 del ejercicio anterior a los 41 actuales. Se trata de una inversión de la tendencia precedente, cuando se apreció un leve rejuvenecimiento respecto a los 42 años de agosto de 2023.

Y es que, como ya se indicaba, el descenso de la actividad de los particulares más jóvenes en el mercado de la compraventa se deja notar en el conjunto. No en vano, decrece sustancialmente el peso del tramo de 18 a 24 años en el conjunto de demandantes de vivienda en propiedad, que cae en un año del 12 % al 8 %, mientras que aumenta el del colectivo de mayores de 55 años *(del 16 % al 19 %)*.

Respecto al perfil socioeconómico del demandante de compra de vivienda, continúa siendo afín a las clases alta y media-alta, de manera que menos de una cuarta parte de los demandantes de compra de vivienda se ubica en las clases baja o media-baja.

En cuanto a la situación de convivencia, decae la tipología de hogar que vive solo entre los compradores efectivos de vivienda *(del 22 % al 14 %)*, mientras que la vida en pareja y o con hijos sigue siendo el principal denominador común de los compradores.

G14. Perfil de demandante de compra

Sexo

Mujeres **48 %**

Hombres **52 %**

EDAD MEDIA **41 años**

Nivel socioeconómico

Alto o medio alto	51 %
Medio	26 %
Bajo o medio bajo	23 %

Vive con

Pareja **28 %**

Pareja e hijos **28 %**

Comunidad Autónoma

17 %	16 %	17 %	12 %
Madrid	Cataluña	Andalucía	C. Valenciana

3.4 Mayor presencia de los jóvenes en la búsqueda de habitación de alquiler

Se aprecia entre los más jóvenes una mayor presencia de la búsqueda habitacional o alquiler compartido, hecho que puede confirmar la relación del contexto actual mencionado anteriormente. Para los más jóvenes el mercado de alquiler es la alternativa más participada desde la demanda, mientras que para el resto lo es el de la compraventa, aunque con diferentes intensidades.

Además, la demanda no efectiva supera, por mucho, a la efectiva, y esta diferencia se hace más obvia entre quienes participan más en el mercado de la vivienda.

Los jóvenes entre 18 y 24 años bajan su participación en el mercado del arrendamiento, con un retroceso de tres puntos porcentuales

Si bajamos al dato concreto, vemos que el grupo de menor edad, el comprendido entre los 18 y los 24 años, baja del 37 % al 34 % su participación en el conjunto del mercado del alquiler. Sin embargo, en el capítulo del arrendamiento habitacional el porcentaje pasa del 15 % al 16 %. De manera más aproximada, vemos que los particulares de esa edad que han alquilado una habitación en un piso compartido en los últimos doce meses suben del 8 % al 10 %, mientras que los que lo han intentado todavía sin éxito se mantienen en el 9 %.

El siguiente segmento por porcentaje de actividad en el mercado del arrendamiento es el integrado por los que tienen entre 25 y 34 años, que refleja un leve crecimiento, alcanzando el 31 %, frente al 30 % del agosto anterior y el 26 % del pasado mes de febrero.

Ya a mucha distancia se encuentra el tercer segmento de edad, el integrado por quienes cumplen entre los 35 y los 44 años, con una participación del 18 %, el mismo porcentaje que en agosto del año anterior y solo un punto por encima del dato de febrero.

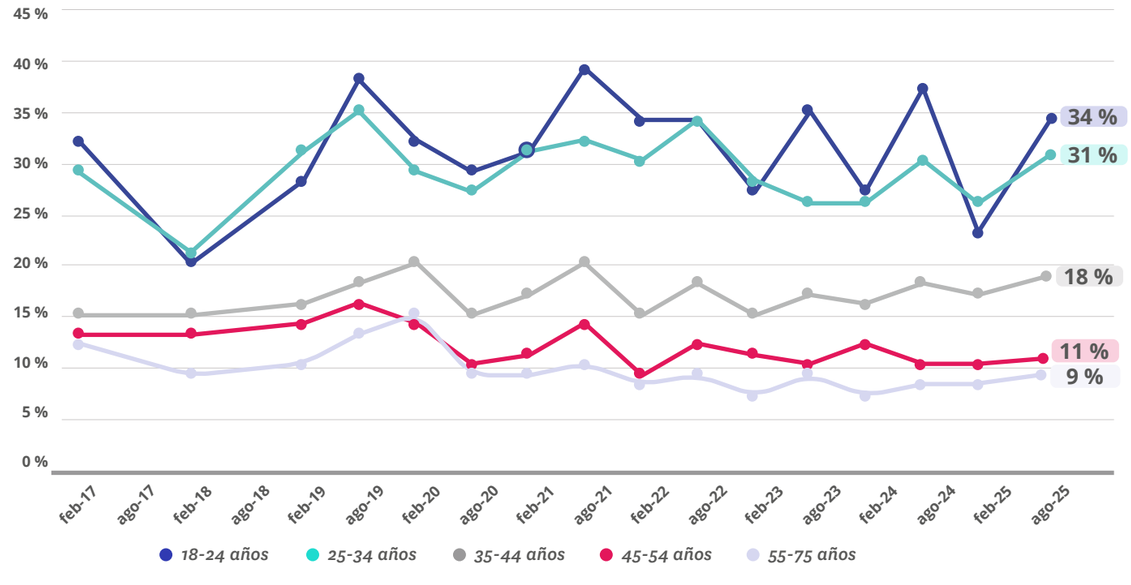
El siguiente grupo de edad *(45-54 años)* fija su actividad en el 11 %, un punto por encima del 10 % de agosto de 2025. Finalmente, los particulares que suman más de 55 años sitúan sus registros de participación en el 9 %, un punto más que el año anterior y que en febrero.

Al margen de estos porcentajes de participación, lo cierto es que el proceso de búsqueda de una vivienda para residir en ella como inquilino no siempre culmina con éxito. De esta mantera, en los colectivos de edad más participativos se observa un descenso de los arrendamientos efectivos.

Por ejemplo, los más jóvenes *(18-24)* que no solo buscaron un piso para alquilar, sino que lo encontraron, bajan desde el 14 % de agosto de 2024 al 11 % un año después. La misma circunstancia se produce en el siguiente segmento, el de 25 a 34 años, que pasan del 14 % al 13 %, aunque en febrero ya eran el 12 %. Por el contrario, los arrendatarios inefectivos de este grupo suben del 11 % al 13 %.

También baja el alquiler efectivo en el segmento integrado por los que tienen entre 35 y 44 años, pasando del 8 % al 6 %. Finalmente, los dos grupos más veteranos mantienen sus registros del año anterior, si bien se trata, como es lógico, de porcentajes mucho más modestos que en los casos anteriores. Así, los arrendatarios efectivos que cuentan entre 45 y 54 años siguen situados en el 4 %. Los más veteranos, por su parte, se mantienen en el 3 % de doce meses antes.

G15. Particulares participando en el mercado de alquiler (% sobre la población total de cada rango de edad)



3.5. Perfil de los que alquilan: cada vez son más los demandantes que viven con sus padres

El perfil de inquilino está equilibrado en cuanto a género, con pequeñas variaciones, pero que vuelven a corregirse cíclicamente. Así, mientras que en 2024 los hombres constituían el 52 %, frente al 48 % de mujeres, en agosto de 2025 la diferencia se estrecha hasta alcanza casi equilibrio: 51 % ellos y 49 % de ellas.

Si nos fijamos únicamente en los demandantes efectivos, la igualdad entre géneros es absoluta, con un reparto del 50 %, mientras que en los no efectivos sí predominan ligeramente los hombres, con un 52 %.

El promedio de edad del demandante de alquiler se sitúa en los 37 años, lo que supone cuatro menos que los demandantes de compra. Es la misma media de edad que en los dos años anteriores, pero con tendencia al alza.

Si bien la edad media de los demandantes de vivienda de alquiler se mantiene más baja que la de los demandantes de compra de vivienda, lo cierto es que se observa un recorte de esa distancia, sobre todo desde el demandante no efectivo. Y es que, aunque los jóvenes tienen un peso muy relevante entre los demandantes de vivienda en alquiler, el rango de menor edad parece perder presencia progresivamente desde el alquiler no efectivo, que pasa del 28 % al 23 %, tras caer al 19 % en febrero. También en términos generales, sumando alquiler efectivo y no efectivo, la participación de los más jóvenes se resiente, al descender del 26 % de agosto de 2024 al 24 % doce meses después *(también 19 % en febrero)*.

Por el contrario, la demanda no efectiva se ve empujada desde el tramo de edad más alto, el de los mayores de 55 años, cuya presencia en este sentido se incrementa del 11 % al 17 %.

La distribución de clase social de los demandantes de vivienda en alquiler es notoriamente diversa, pero en el último periodo llama la atención un aumento de la presencia de la clase social más baja entre los demandantes no efectivos, que pasan del 21 % al 27 %.

En cuanto al régimen de convivencia, el deseo de independencia de quienes aún conviven con sus padres vuelve a ganar fuerza *(sube del 28 % al 29 %)*. A continuación encontramos a los demandantes de alquiler que residen solos, que son un 19 %. Tras ellos se sitúan los que conviven con su pareja *(18 %)* o con pareja e hijos *(15 %)*

Por territorios, los demandantes no efectivos de alquiler siguen su tendencia al alza en su concentración en Madrid *(se incrementan del 11 % al 21 %)*, mientras que aumenta el peso de la Comunidad Valenciana entre los efectivos, al subir del 9 % al 13 %.

G16. Perfil del demandante de alquiler

Sexo

Mujeres
51 %

Hombres
49 %

EDAD MEDIA **37 años**

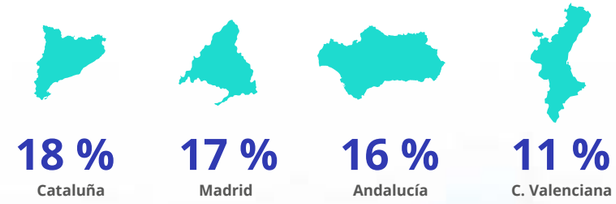
Nivel socioeconómico

Vive con

Padres
29 %

Solo
19 %

Comunidad Autónoma



4. Intención de compra

4.1 Leve incremento de la perspectiva en cinco años

Como ya se ha explicado en capítulos anteriores, el 18 % del total de particulares mayores de 18 años ha llevado a cabo alguna acción de compra en los últimos doce meses, lo cual supone un incremento de cinco puntos respecto al 13 % del mes de agosto de 2024. El actual porcentaje corresponde a la suma de los compradores efectivos *(5 %)* y los que han intentado adquirir una vivienda sin culminar su objetivo *(14 %)*.

> ***Se incrementa el colectivo de los quienes, pese a que no han comprado ni han intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses, sí prevé hacerlo en los próximos cinco años: ahora son el 24 %, un punto porcentual más que en agosto de 2024***

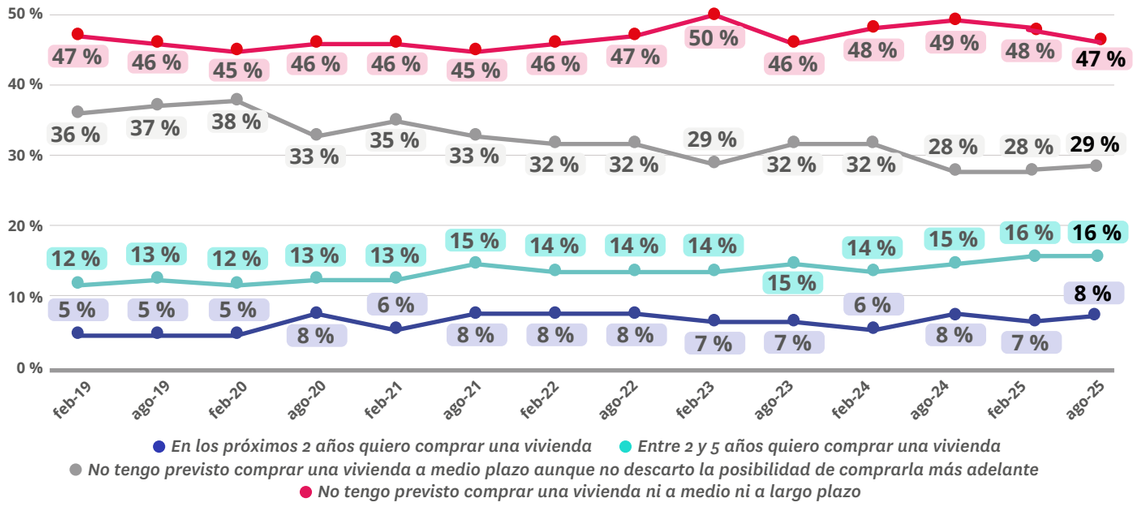
Si sustraemos estas cantidades del total de particulares, la cuenta nos dice que existe un 81 % de ciudadanos y ciudadanas que a lo largo de los últimos meses se han mantenido al margen del proceso o intención de comprar un inmueble.

Es una estadística contundente, pero no concluyente, puesto que no descarta en absoluto que los que se engloban en este colectivo muestren positivamente la intención de participar en el mercado próximamente.

En realidad, un 24 % de las personas que no han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses sí que tiene intención de activarse en este sentido en los próximos cinco años. Se trata, además, de un porcentaje mayor que el registrado en agosto de 2024, cuando se quedó en el 23 %, la misma cifra registrada el pasado mes de febrero.

El dato puede segregarse, por otra parte, entre el 8 % que planea hacerlo en los próximos dos años *(el mismo porcentaje que doce meses antes)* y un 16 % en un plazo que oscila entre los dos y cinco años *(un punto más que el año anterior)*. Consecuentemente con este leve aumento, el porcentaje de los que afirman no tener ninguna intención de compra en el medio y largo plazo decae del 49 % al 47 %. También aumentan ligeramente los que, pese a no tener propósito de adquirir una vivienda en cinco años, no descartan hacerlo más adelante *(del 28 % pasan al 29 %)*.

G17. Intención de compra a medio y largo plazo (% sobre la población que no está buscando vivienda en propiedad)



4.2 Razones para aplazar la compra

Las principales causas para no afrontar la compra de una vivienda a corto o medio plazo entre los particulares que muestran intención de comprar un inmueble en un plazo inferior a cinco años siguen siendo la falta de ahorros y la situación económica o laboral.

Además, ambos factores ganan peso respecto a agosto de 2024. Así, la falta de ahorro como lastre de los deseos de los potenciales compradores sube del 33 % al 36 %, mientras que la situación económica/laboral propia lo hace del 27 % al 32 %.

Lo mismo ocurre con los motivos expuestos a continuación, como los altos precios o la adaptación de estos al presupuesto de cada uno. En el primer caso, la cifra crece del 25 % al 27 %, mientras que en el segundo se aumenta del 23 % al 26 %.

La quinta plaza de esta relación de obstáculos corresponde, al igual que el año anterior, a que ahora se tienen otras prioridades o gastos. Esta razón, como las razones precedentes, también gana peso, ascendiendo desde el 21 % al 22 %.

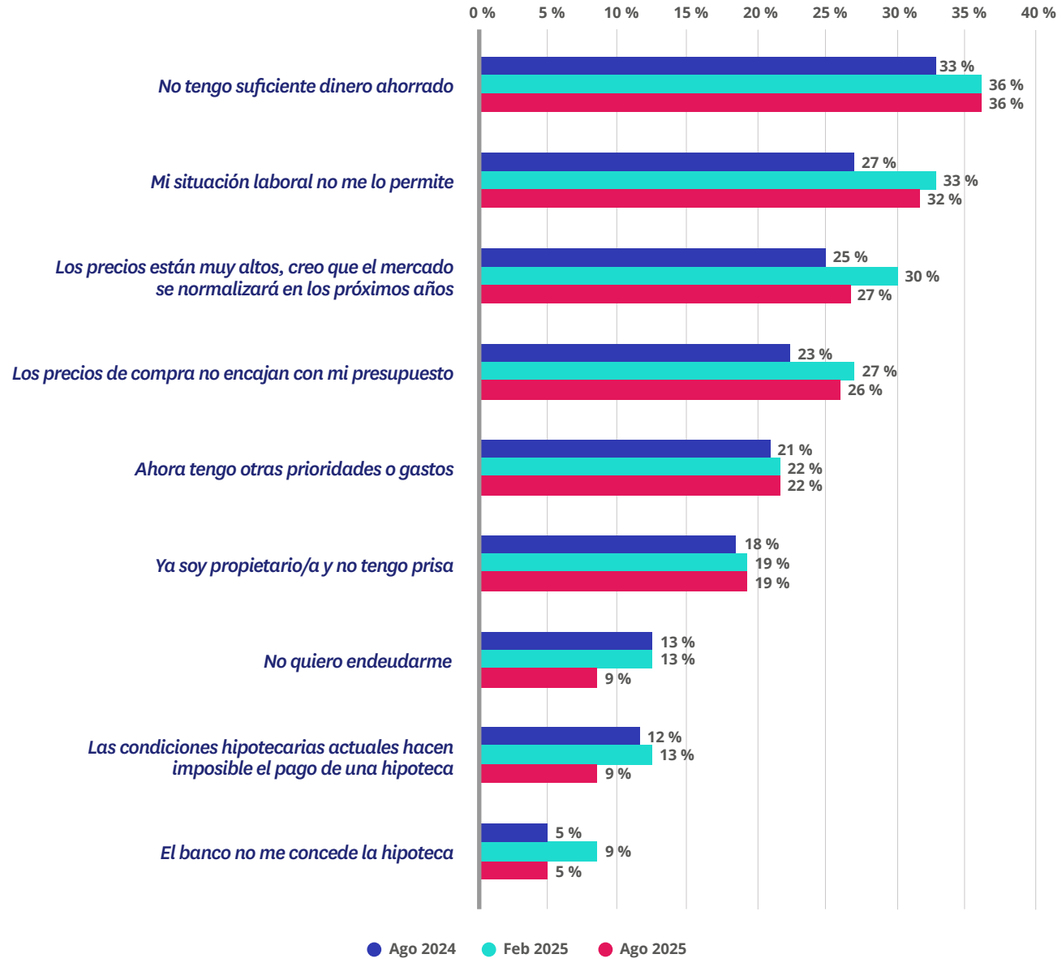
De los datos anteriores se desprende una observación evidente: las principales barreras para las intenciones a corto y medio plazo para la compra de una vivienda parecen haberse recrudecido de manera generalizada. En cambio, el freno que constituyen las condiciones hipotecarias sigue suavizándose, al caer desde el 12 % al 9 % *(en 2023 era el 18 %)*.

Por edades, resalta la gran crecida entre el segmento más joven *(de 18 a 24 años)* del argumento de que la situación económica y/o laboral no permite acometer una compra, que se impulsa desde el 41 % de agosto de 2024 al 54 % un año después, acercándose así al 60 % de agosto de 2023. Igualmente repunta el motivo basado en carecer de ahorros, que pasa del 47 % al 49 %. Por el contrario, decae en este colectivo de edad el deseo de evitar endeudarse, al bajar del 22 % al 8 %.

Los jóvenes de 25 a 34 años, por su parte, mantienen una línea de continuidad en sus apreciaciones, aunque resulta llamativo el fuerte incremento del argumento de que ahora tienen otras prioridades o gastos, que salta del 17 % al 27 %.

Finalmente, entre el colectivo de 55-75 años, aumenta de manera significativa el peso del argumento de que los precios de compra no encajan en el presupuesto, ya que esta respuesta se dispara desde el 15 % al 32 %.

G18. Motivos por lo que no están buscando vivienda ahora quienes prevén comprar en los próximos cinco años (% sobre los inactivos en el mercado que prevén comprar a medio o largo plazo)

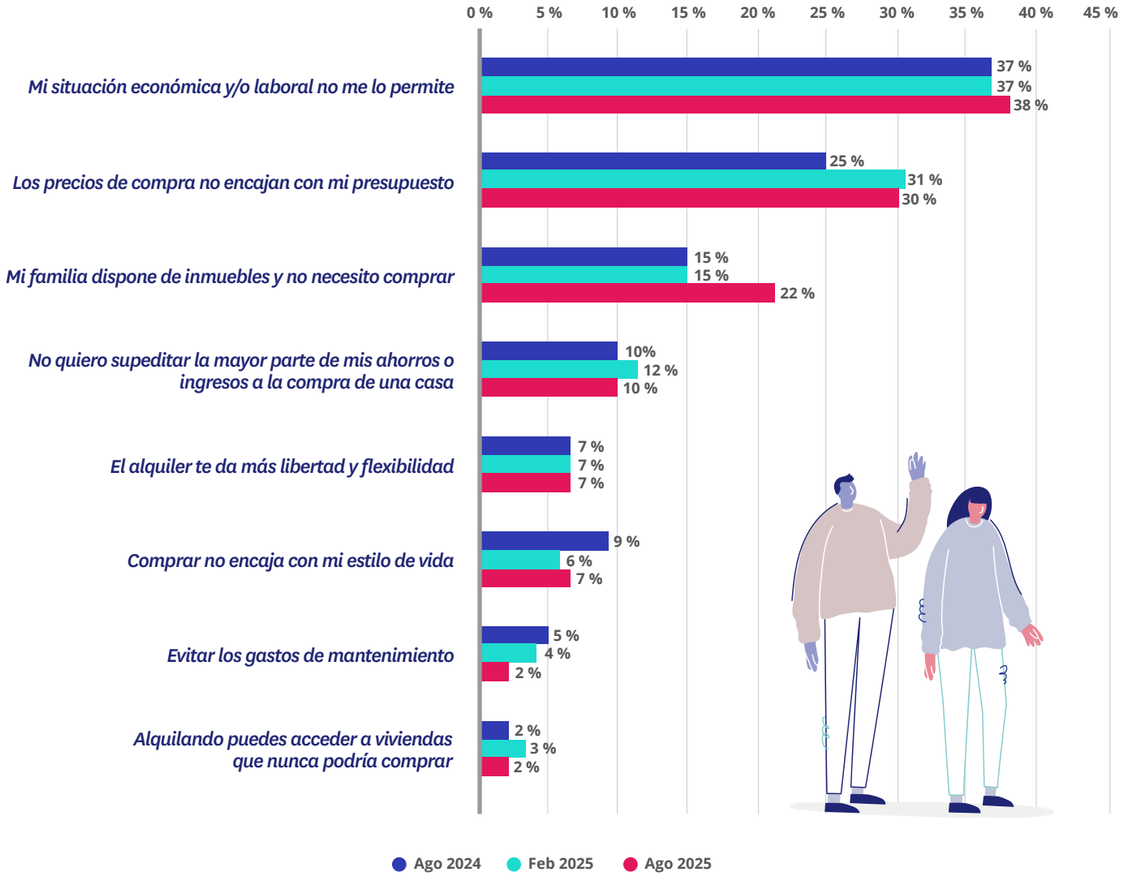


En cuanto a los que aseguran no contemplar, ni a medio ni a largo plazo, la compra de un inmueble, su motivo de mayor importancia para ello radica en que se lo impide su actual situación laboral. Se trata del argumento que esgrimen el 38 % de los consultados de este colectivo, un punto más que el registro recogido el pasado año, un 37 % que también fue el porcentaje anotado el pasado mes de febrero. Como segundo argumento se esgrime, al igual que el ejercicio anterior, que los precios de compra no encajan con su presupuesto. En este caso, sin embargo, se aprecia un notable incremento, ya que quienes sostienen esta razón suben desde el 25 % al 30 % *(en febrero la cifra era incluso superior, al alcanzar el 31 %)*.

Al comparar la evolución de estos dos valores, la conclusión parece clara: mientras que la situación laboral muestra estabilidad, el aumento de los precios de compra sitúa estos cada vez más lejos del alcance de los particulares que, ante ello, descartan la posibilidad de comprar una vivienda, ni siquiera en el largo plazo. Es decir, que ante el obstáculo que supone el comportamiento del mercado se deja de contemplar siquiera la posibilidad, aunque la situación laboral y económica no haya variado respecto al año anterior.

Después de estos dos planteamientos, otros motivos que siguen son que su familia ya dispone de inmuebles y que por lo tanto no necesita comprar *(un argumento que también experimenta una significativa crecida, al pasar del 15 % al 21 %)*; o que no quieran supeditar la mayor parte de los ahorros o ingresos a la compra de una vivienda *(10 %, el mismo porcentaje que en el estudio de agosto de 2024)*.

G19. Motivos por los que descartan comprar vivienda a medio y largo plazo (% sobre los que descartan la compra y no son propietarios)



5. Opinión sobre el mercado

5.1 Ocho de cada diez particulares creen que la oferta de obra pública es insuficiente

La opinión más compartida por los particulares activos en el mercado de la vivienda es que la actual oferta de obra pública es insuficiente para satisfacer la demanda. Se trata, además, de una pregunta que se ha incorporado este año al estudio en vista de las circunstancias del mercado. Y a la vista está el acierto de esta consulta, ya que ha servido para comprobar que casi ocho de cada diez personas apoyan esta idea. En concreto, el 79 %, otorgándole una puntuación de 8,2 puntos sobre diez.

A continuación, y en un contexto en el que los precios del alquiler están marcando máximos en las principales ciudades del país, cobra fuerza y se coloca en segunda posición la idea de que compensa más pagar una hipoteca que un alquiler. Es una opinión que comparten ahora el 74 % de los interrogados, frente al 70 % de doce meses antes. En cuanto a la puntuación, pasa del 7,5 al 7,8. A este incremento, además del ya citado aumento de los costes del alquiler, se suma el retroceso del euríbor.

> ***La idea de que las condiciones hipotecarias suponen un freno para la compra de vivienda sigue decayendo año tras año. En agosto de 2025 el respaldo a esta opinión se desploma en diez puntos porcentuales, desde el 71 % al 61 %***

Precisamente por ello se aprecia la tendencia contraria en lo que respecta a la dificultad que suponen las condiciones hipotecarias, que va perdiendo apoyo periodo tras periodo. En su momento más álgido, y acompañado por el contexto de aumento del precio de las hipotecas, esta afirmación se situaba en primera posición, ocupando hoy un mucho más discreto quinto puesto, con tan solo un 61 % de respaldo, diez puntos porcen-

tuales menos que el 71 % registrado en agosto de 2025. Todo esto provoca que vayan evolucionando muy de la mano el arraigo del sentimiento de propiedad de la vivienda y la concepción de vivienda como valor refugio. Ambas afirmaciones están muy respaldadas por los targets de vivienda, con un aumento tendencial que se va materializando de forma progresiva. Así, la primera idea, el sentimiento de propiedad, es secundada por el 72 %, por encima del 70 % del estudio de doce meses antes, mientras que el concepto de que comprar una vivienda constituye una buena inversión está apoyado por el 70 %, dos puntos más que el año anterior.

Por su parte, la constante subida de precios impacta directamente en la percepción de proximidad a una burbuja inmobiliaria, que se había mantenido constante en el tiempo, pero que vuelve a ocupar espacio en la mente de los españoles. De este modo, en agosto de 2025 esta creencia es compartida por el 59 % de los particulares, frente al 52 % del año anterior, con una puntuación de 6,9, superior de manera significativa al 6,5 de un año antes.

Un 53 % de los consultados cree que vivir de alquiler es tirar el dinero. Es una idea que está ganando fuerza, como revela el hecho de que la última cifra es dos puntos porcentuales mayor que en 2024

Con respecto al mercado del alquiler, y en línea con las anteriores valoraciones, como la importancia de tener una vivienda en propiedad, cada vez va ganando más adeptos el concepto de que alquilar es tirar el dinero. Así lo sostienen el 53 % de los consultados, frente al 51 % recogido el año anterior. Con respecto a la ley de vivienda, se sigue registrando poco entusiasmo, pese a que registra un leve repunte en comparación con 2024, al pasar del 26 % al 28 % su respaldo.

G20. Opinión sobre el mercado (% sobre las personas activas en el mercado de la vivienda)

	Valoración media			Agosto 2025		
	Ago 2024	Feb 2025	Ago 2025	En contra	Neutro	A favor
La oferta de vivienda pública es insuficiente	-	-	**8,2**	4 %	17 %	79 %
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	7,5	7,7	**7,8** ▲	5 %	21 %	74 % ▲
El sentimiento de propiedad está muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,4	7,4	**7,6** ▲	4 %	25 %	72 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,3	7,4	**7,5** ▲	5 %	25 %	70 %
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7,6	7,3	**7** ▼	10 %	29 %	61 % ▼
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,5	6,6	**6,9** ▲	8 %	33 %	59 % ▲
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,7	6,8	**6,8**	12 %	28 %	60 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,3	6,4	**6,5**	15%	32 %	53 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es comprar más y alquilar menos	6	5,8	**5,7**	20% ▲	39%	41%
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,6	4,7	**4,6**	33%	39 %	28%

5.2 Los veteranos son los que más consideran que falta oferta pública

En el análisis de la opinión de los particulares sobre el mercado inmobiliario también debe tomarse en consideración la edad de los consultados, dado que las percepciones suelen ir variando con el transcurso de los años.

En este sentido, se observa que el sentimiento de propiedad en la mentalidad de los españoles se incrementa con los años. Mientras que los más jóvenes *(18-24 años)* lo creen de ese modo solo en el 47 % de los casos, calificándolo con 6,4 puntos sobre diez, y el siguiente grupo *(25-34)* lo hacen en un 66 % con 7,2 puntos, el segmento de mayor edad *(55 a 75 años)* se manifiesta a favor de la existencia de ese arraigo en el 80 % de los casos, con una nota de 8 sobre diez.

También son los particulares inscritos en los grupos de mayor edad quienes respaldan con más fuerza la idea de que la actual oferta de vivienda pública es insuficiente. Los más veteranos, los mayores de 55 años, lo creen así en el 84 % de los casos, concediéndole a este asunto una puntuación de 8,6 sobre diez. No le van muy a la zaga las personas del anterior segmento, el de los que suman entre 45 y 54 años, los cuales respaldan esta idea en un porcentaje del 82 %, con una valoración de 8,4.

Entre los colectivos más jóvenes esta opinión ya se sitúa por debajo del umbral del 80 %, en un rango que va desde el 75 % de las personas entre los 25 y los 34 años y el 79 % de los más jóvenes *(18 a 24 años)*, estos con una puntuación de tan solo 6,9 sobre diez.

Otros conceptos, como que compense pagar una hipoteca sobre un alquiler es un hecho que coge fuerza de forma transversal, pero que se agudiza más en el tramo de edad entre los 25 y los 34 años, donde alcanza un consenso del 78 %, muy por encima del 72 % de la media general.

En concordancia con esta opinión, los que cuentan entre 25 y 34 años siguen siendo los que más valoran el concepto de que vivir de alquiler equivale a tirar el dinero. Los consultados de este grupo de edad subrayan esta percepción con 6,9 puntos, la cual es la más alta de todos los segmentos. Además, es el grupo en el que más personas se posicionan a favor *(59 %)* de esta cuestión, la misma cifra que el año anterior.

Por su parte, el entendimiento de la vivienda como un valor seguro de inversión, gana adeptos especialmente en el grupo más veterano *(de 55 a 75 años)*, donde llega al 72 %, y en el de los que suman de 25 a 34, con un 71 %, en ambos casos rebasando ampliamente el 68 % de la valoración conjunta. En cualquier caso, hablamos de una percepción muy transversal, con puntuaciones que oscilan desde el 7,1 de los más jóvenes hasta el 7,5 de los más veteranos y de las personas entre los 25 y los 34 años.

La idea de la compra de vivienda como una buena inversión es compartida de manera transversal, si bien destaca sobre todo en el segmento de edad más más veterano, que la apoya en un 72 %

También la perspectiva de dejar una vivienda en herencia para los hijos es otra cuestión que mantiene sus valores en las distintas edades. Así, el grupo de los más jóvenes *(18-24 años)* sostienen un apoyo de esta opinión del 57 %, un porcentaje superior en cuatro puntos al registrado doce meses antes. Por su parte, los mayores de 55 años coinciden en valorar esta cuestión en un 60 %.

Donde también se produce un notable incremento de este concepto es en los grupos que comprenden desde los 35 a los 44 años y en los de 45 a 54. De este modo, los particulares de estas edades centrales que piensan que dejar un inmueble a los hijos es la mejor herencia pasan en un año del 53 % al 56 % y del 53 % al 58 %, respectivamente.

La idea de que nos aproximamos a una nueva burbuja inmobiliaria aumenta transversalmente en todas las edades, pero despunta sobre todo entre las personas situadas entre los 45 y los 54 años

Finalmente, la opinión de que estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria es secundada sobre todo por las personas entre 35 y 44, con un 61 %, seguidas por las que suman de 45 a 54 años, con un 60 %. Sin embargo, independientemente del nivel de intensidad de consenso en cada grupo respecto a la inminencia de una nueva burbuja inmobiliaria, se observa cómo aumenta la percepción de su proximidad de manera homogénea.

G21. Opinión sobre el mercado por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

	18-24 años	25-34 años	35-44 años	45-54 años	55-75 años
La oferta de vivienda pública es insuficiente	6,9	8	8,1	8,4	8,6
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	6,4	7,2	7,5	8	8
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	6,8	7,9	7,8	7,5	7,7
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,1	7,5	7,2	7,3	7,5
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7	7,3	7,3	7,1	6,9
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,3	7	7	7	6,7
Un piso es la mejor herencia que se les puede dejar a los hijos	6,7	6,9	6,6	6,7	6,8
Vivir de alquiler es tirar el dinero	5,8	6,9	6,6	6,5	6,5
La tendencia en el mercado de la vivienda es la de comprar más y alquilar menos	6,4	5,9	5,4	5,5	5,5
La nueva normativa de control de precios de alquiler favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	5,4	4,9	4,4	4,4	4,4

5.3. Opinión sobre targets

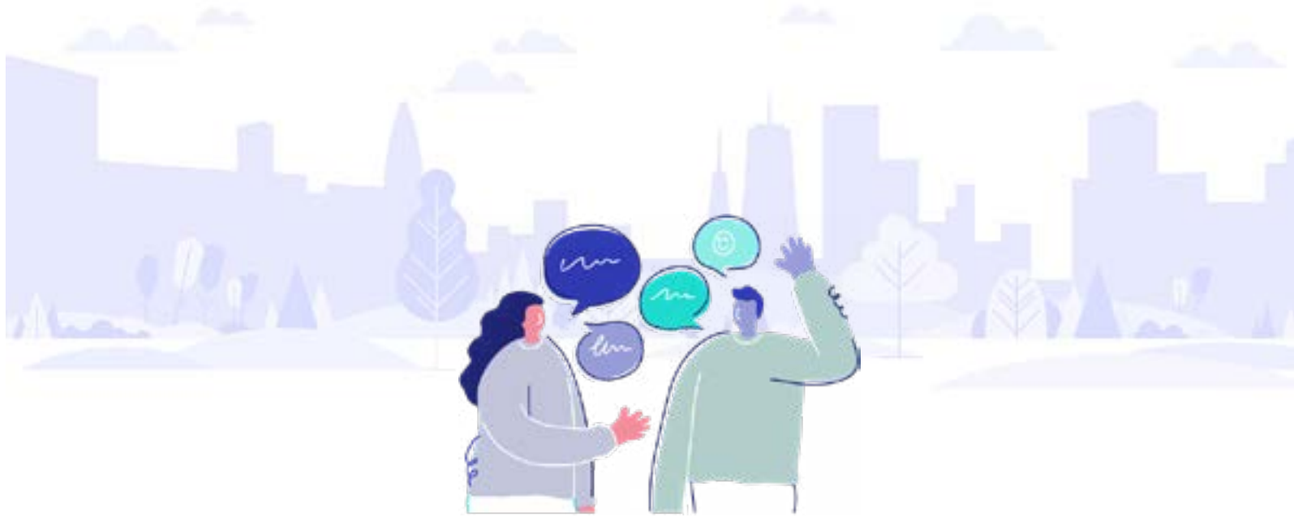
Determinados conceptos varían de manera apreciable cuando se contempla de manera individualizada la percepción de los distintos participantes en el mercado inmobiliario. Así, en la opinión más compartida *(que la actual oferta de vivienda pública es insuficiente)* se observa que, si bien existe un elevado consenso en todos los grupos, destaca más entre los compradores y vendedores —*considerando también como tales a quienes han intentado comprar y vender aunque no lo hayan conseguido*— que entre los arrendadores y los inquilinos —*ídem*—.

Así, el apoyo de los compradores a esta visión asciende hasta el 83 %, con una puntuación de 8,4 sobre diez, mientras que el de los vendedores alcanza valores cercanos, con un 79 % y 8,2. Más lejos, en este sentido, están arrendadores *(75 % y 7,8)* e inquilinos *(76 % y 8,1)*.

La percepción del 83 % de los compradores es que la oferta de vivienda pública actual resulta claramente insuficiente

Otra cuestión en la que destaca la opinión del colectivo de compradores es la de que al precio que están actualmente los alquileres compensa más pagar una hipoteca. Dada la naturaleza de este colectivo, resulta lógico que un 81 % de estos particulares respalde la idea, con una puntuación de 8,1. Frente a este grupo, los arrendadores que secundan esta afirmación son únicamente el 65 %, con una puntuación de 7,3.

Respecto a la opinión basada en que las condiciones hipotecarias son un obstáculo para la compra se observa



una importante rebaja generalizada en todos los colectivos, pero especialmente aguda en el caso de vendedores y compradores. De este modo, los primeros que siguen considerando esta cuestión descienden desde el 68 %.de agosto de 2024 al 51 % de doce meses más tarde. Es decir, una caída de 17 puntos porcentuales. Por su parte, los compradores que comparten esta opinión se reducen del 73 % al 60 %.

En cuanto a la vivienda como inversión, destaca en este caso el fuerte incremento de la aprobación de esta idea entre los vendedores, que en un año pasan de apoyarla en un 59 % a hacerlo en un 71 %, remontando también la puntuación que le conceden de un 7 a un 7,7.

G22. Opinión sobre el mercado por targets (% sobre la población total de cada rango de edad)

	Comprador	Vendedor	Arrendador	Inquilino
La oferta de vivienda pública es insuficiente	8,4	8,2	7,8	8,1
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,8	7,6	7,9	7,2
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	8,1	7,6	7,3	7,5
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,6	7,7	7,5	7,2
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	6,9	6,6	6,5	7,4
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	7,1	6,4	6,8	6,9
Un piso es la mejor herencia que se les puede dejar a los hijos	6,8	7	7,5	6,7
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,8	6,8	6,4	6
La tendencia en el mercado de la vivienda es la de comprar más y alquilar menos	4,6	4,3	4,3	4,8
La nueva normativa de control de precios de alquiler favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	5,3	5,7	5,8	6,2

6. Conclusiones

La edición de hace justo un año, en octubre de 2024, de la Radiografía del mercado de la vivienda en el segundo semestre, apuntaba a un cruce de caminos. El informe que concluye con estas conclusiones muestra de forma evidente cuál de las opciones que se planteaban entonces ha sido la elegida por los particulares españoles: la apuesta por la vivienda en propiedad se ha impuesto de forma rotunda sobre el alquiler.

Si durante parte de 2023 y 2024 —*durante el repunte del euríbor de este periodo*— parecía que ambos mercados se situaban en niveles parejos, 2025 confirma que la compraventa de vivienda es la prioridad de quienes buscan casa. Comprar antes de que suba incluso más parece ser la prioridad de quienes puedan permitírselo, porque ante la caída de una barrera como eran las condiciones hipotecarias se han levantado dos muros aún más altos *(la falta de ahorros y la situación laboral)*, que están detrás de las pretensiones de compra aplazadas.

Ese escenario describe principalmente el patrón general en el segmento más activo en el mercado inmobiliario, quienes están entre los 25 y los 44 años. Pero también merece la pena indicar que los más jóvenes *(de 18 a 24)* son los únicos demandantes que miran más al alquiler *(y más aún al alquiler de habitaciones en casas compartidas)* que a la vivienda en propiedad. Pero este grupo también está encontrando crecientes dificultades en el arrendamiento, cada vez hay más demanda inefectiva, y su descenso en términos de actividad desequilibra más la balanza entre compraventa y alquiler.

Por último, merece la pena mencionar hacia donde miran quienes están participando en el mercado de la vivienda para explicar lo que sucede. Y a este respecto resulta especialmente revelador el consenso que genera la idea de que la vivienda pública es escasa, un argumento que se ha introducido por primera vez en la presente edición del informe y que se ha convertido en el que mayor respaldo obtiene. También destaca el hecho de que, tras unos años en retroceso, vuelva a ganar respaldo la posibilidad de que nos estemos acercando a una burbuja inmobiliaria.

En resumen: los precios altos del alquiler empujan a quienes pueden planteárselo a intentar comprar. A quienes no pueden, a aplazarlo hacia más adelante. Y a muchos entre los más jóvenes les saca directamente del mercado. Y desde todos los actores involucrados se apunta al aumento de la oferta de vivienda pública como única solución viable. El camino elegido tiene obstáculos: si no se superan, será imposible avanzar.

- Un **33 %** de la población mayor de 18 años ha participado en el mercado de la vivienda *(en el alquiler o en la compraventa; en la oferta o en la demanda)* en el último año
- El **21 %** de los particulares ha realizado alguna acción *(efectiva o no)*, ya sea de oferta o de demanda, relacionada con la compraventa y un **17 %** relacionada con el alquiler
- La tendencia positiva se refleja en el **5 %** de los particulares que han adquirido un inmueble en los últimos doce meses, frente al **4 %** registrado el mismo mes de agosto del año anterior y el **3 %** de febrero de 2025
- La demanda efectiva de vivienda en la compraventa sube hasta el **13 %**, un punto porcentual más que en agosto del año anterior. Pero es la inefectiva la más crece, al pasar del **16 %** al **19 %**
- Irrumpe con fuerza la opinión de que la actual oferta de vivienda pública es insuficiente, una percepción que congrega el acuerdo de casi ocho de cada diez particulares consultados
- Se equilibra hasta alcanzar casi una situación de igualdad la proporción de hombres y mujeres demandantes de compra de vivienda, ya que de la ventaja masculina del año anterior de **54 %** sobre **46 %** se pasa ahora a una relación de **52 %** a **48 %**
- Se aprecia un descenso acusado y transversal de la consideración de las condiciones hipotecarias actuales como obstáculo para llevar a cabo sus planes. Esta idea, que el pasado año lideraba la lista de preocupaciones, cae ahora a la quinta posición de esa tabla

7. Nota metodológica

Bases de los gráficos

G1. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)
Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630

G2. ACCIONES MÚLTIPLES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)
Base particulares mayores de 18 años. Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630

G3. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA Y DE ALQUILER (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)
Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630

G4. PARTICULARES REALIZANDO ACCIONES DE DEMANDA DE VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)
Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630

G5. DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA ENTRE EL ALQUILER Y LA PROPIEDAD (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES)
Base particulares demandantes de vivienda. Feb-17: 1.033 / Feb-18: 795 / Feb-19: 1.113 / Ago-19: 1.404 / Feb-20: 1.273 / Ago-20: 1.055 / Feb-21: 1.190 / Ago-21: 1.380 / Feb-22: 1.950 / Ago-22: 1.371 / Feb-23: 1.171 / Ago-23: 1.313 / Feb-24: 1.901 / Ago-24: 2.182 / Feb-25: 1.273 / Ago-25: 1.614

G6. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA COMPRA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)
Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630

G7. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VENTA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)
Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.378 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630

G8. DISTRIBUCIÓN DE OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE LA COMPRAVENTA (% SOBRE PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA)
Base particulares participando en la compraventa. Ago-23: 938 / Feb-24: 1.335 / Ago-24: 1.495 / Feb-25: 861 / Ago-25: 1.164

G9. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE VIVIENDA POR CCAA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS DE CADA CCAA)
Base particulares mayores de 18 años. Madrid. Feb-17: 743 / Feb-18: 756 / Feb-19: 746 / Ago-19: 726 / Feb-20: 730 / Ago-20: 684 / Feb-21: 730 / Ago-21: 712 / Feb-22: 1.084 / Ago-22: 717 / Feb-23: 700 / Ago-23: 679 / Feb-24: 1.186 / Ago-24: 1.193 / Feb-25: 822 / Ago-25: 818
Base particulares mayores de 18 años. Cataluña. Feb-17: 824 / Feb-18: 787 / Feb-19: 777 / Ago-19: 794 / Feb-20: 749 / Ago-20: 795 / Feb-21: 783 / Ago-21: 781 / Feb-22: 1.154 / Ago-22: 783 / Feb-23: 765 / Ago-23: 808 / Feb-24: 1.353 / Ago-24: 1.361 / Feb-25: 932 / Ago-25: 928
Base particulares mayores de 18 años. Andalucía. Feb-17: 842 / Feb-18: 895 / Feb-19: 880 / Ago-19: 871 / Feb-20: 879 / Ago-20: 904 / Feb-21: 875 / Ago-21: 857 / Feb-22: 1.295 / Ago-22: 852 / Feb-23: 870 / Ago-23: 895 / Feb-24: 1.479 / Ago-24: 1.488 / Feb-25: 1.009 / Ago-25: 1.005
Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana. Feb-17: 588 / Feb-18: 612 / Feb-19: 578 / Ago-19: 584 / Feb-20: 567 / Ago-20: 588 / Feb-21: 616 / Ago-21: 558 / Feb-22: 844 / Ago-22: 603 / Feb-23: 575 / Ago-23: 569 / Feb-24: 898 / Ago-24: 904 / Feb-25: 621 / Ago: 618

G10. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DEL ALQUILER POR CCAA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)
Base particulares mayores de 18 años. Madrid. Ago-24: 1.193 / Feb-25: 822 / Ago-25: 818
Base particulares mayores de 18 años. Cataluña. Ago-24: 1.361 / Feb-25: 932 / Ago-25: 928
Base particulares mayores de 18 años. Andalucía. Ago-24: 1.488 / Feb-25: 1.009 / Ago-25: 1.005
Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana. Ago-24: 904 / Feb-25: 621 / Ago-25: 618

G11 PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA COMPRAVENTA POR CCAA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS DE CADA CCAA)
Base particulares mayores de 18 años. Madrid. Ago-24: 1.193 / Feb-25: 822 / Ago-25: 818
Base particulares mayores de 18 años. Cataluña. Ago-24: 1.361 / Feb-25: 932 / Ago-25: 928
Base particulares mayores de 18 años. Andalucía. Ago-24: 1.488 / Feb-25: 1.009 / Ago-25: 1.005
Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana. Ago-24: 904 / Feb-25: 621 / Ago-25: 618

G12. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)
Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569 / Ago-25: 571
Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854 / Ago-25: 848
Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050 / Ago-25: 1.045
Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407/ Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247 / Ago-25: 1.242
Base particulares 55-75 años. Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814 / Feb-25: 1.932 / Ago-25: 1.923

G13. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)
Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569 / Ago-25: 571
Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854 / Ago-25: 848
Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050 / Ago-25: 1.045
Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407/ Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247 / Ago-25: 1.242

G14. PERFIL DEL DEMANDANTE DE COMPRA
Base demandantes de compra. Ago-25: 893

G15. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE ALQUILER (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)
Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569 / Ago-25: 571
Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854 / Ago-25: 848
Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050 / Ago-25: 1.045
Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407/ Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247 / Ago-25: 1.242

Base particulares 55-75 años. Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814 / Feb-25: 1.932 / Ago-25: 1.923

G16. PERFIL DEL DEMANDANTE DE ALQUILER

Base demandantes de alquiler. Ago-25: 649

G17. INTENCIÓN DE COMPRA A MEDIO Y LARGO PLAZO (% SOBRE LA POBLACIÓN QUE NO ESTÁ BUSCANDO VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares que no están buscando vivienda en propiedad. Feb-17: 4.666 / Feb-18: 4.688 / Feb-19: 4.598 / Ago-19: 4.393 / Feb-20: 4.490 / Ago-20: 4.486 / Feb-21: 4.491 / Ago-21: 4.321 / Feb-22: 6.349 / Ago-22: 4.360 / Feb-23: 4.411 / Ago-23: 4.299 / Feb-24: 7.276 /Ago-24: 7.225 / Feb-25:4.990 / Ago-25: 4.737

G18. MOTIVOS POR LOS QUE NO ESTÁN BUSCANDO VIVIENDA AHORA QUIENES PREVÉN COMPRAR EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS (% SOBRE LOS INACTIVOS EN EL MERCADO QUE PREVÉN COMPRAR A MEDIO O LARGO PLAZO)

Base particulares que prevén comprar vivienda en los próximos cinco años pero no han realizado ninguna acción en el mercado de la vivienda. Ago-24: 968 / Feb-25: 737 / Ago-25: 649

G19. MOTIVOS POR LOS QUE DESCARTAN COMPRAR VIVIENDA A MEDIO Y LARGO PLAZO

Base no prevé comprar ni a medio ni a largo plazo y no es propietario. Ago-23: 541 / Feb-24: 873 / Ago-24: 912 / Feb-25: 670 / Ago-25: 515

G20. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO (% SOBRE LAS PERSONAS ACTIVAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA)

Base activos en el mercado de la vivienda. Ago-24: 2.563 / Feb-25: 1.475 / Ago-25: 1.857

G21. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Ago-25: 571
Base particulares 25-34 años. Ago-25: 848
Base particulares 25-44 años. Ago-25: 1.045
Base particulares 45-54 años. Ago-25: 1.242
Base particulares 55-75 años. Ago-25: 1.923

G22. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR TARGETS (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA GRUPO

Base compradores. Ago-25: 893
Base vendedores. Ago-25: 155
Base arrendadores. Ago-25: 160
Base arrendatarios. Ago-25: 649

Anaïs López García
anais.lopez@adevinta.com
620 66 29 26

InformeFotocasa
@fotocasa
https://research.fotocasa.es/