

ÍNDICE DE NEGOCIACIÓN FOTOCASA

Granada, Palma y Alicante son las ciudades donde más se puede negociar el precio de compra de una vivienda

- Por el contrario, en ciudades como Pamplona, Teruel, Zamora o Toledo, las diferencias entre lo que oferta el vendedor y el precio que el comprador está dispuesto a pagar no supera el 4%
- El portal inmobiliario publica la segunda entrega del “Índice de Negociación Fotocasa”, que detalla la diferencia entre el precio ofertado y demandado, gracias a la herramienta de datos DataVenues, especializada en el análisis Big Data del sector inmobiliario

Madrid, 4 de diciembre de 2025

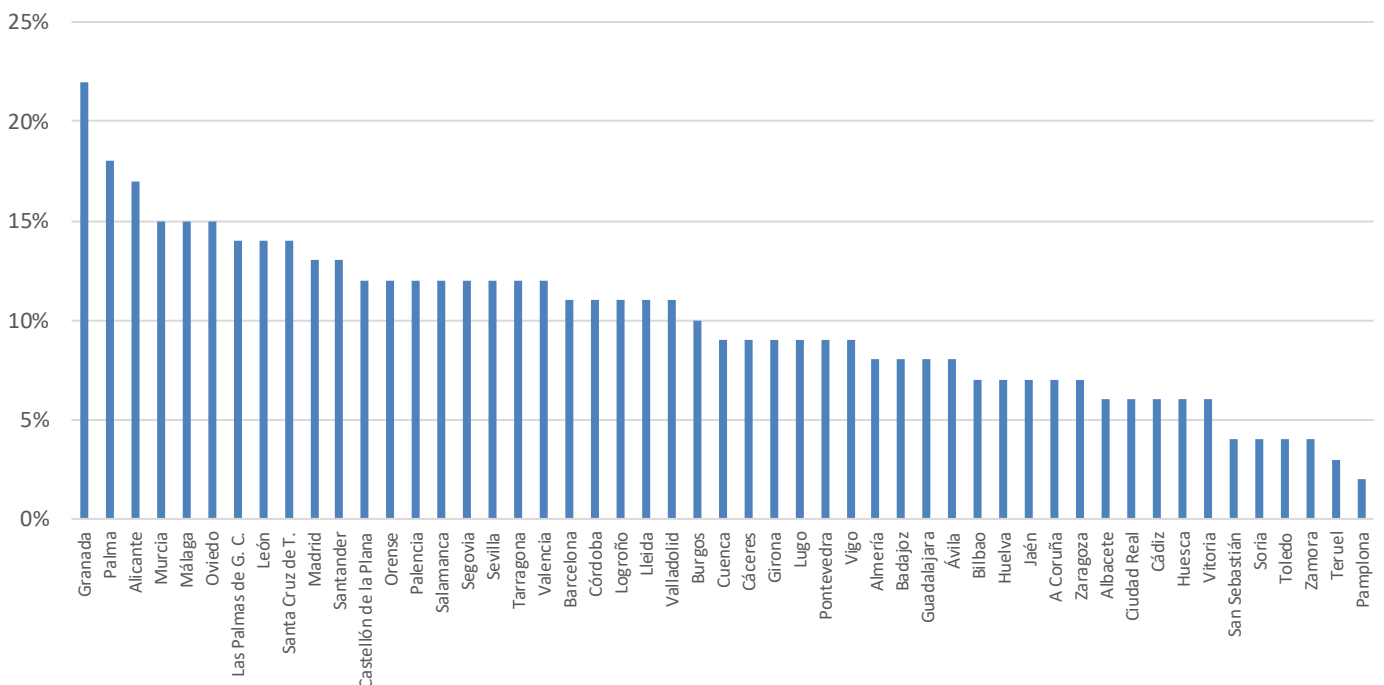
Las ciudades de Granada (22%), Palma de Mallorca (18%) y Alicante (17%) son las capitales de provincia españolas que destacan por su amplio desfase entre precios ofertados y buscados., **según los datos del “Índice de Negociación Fotocasa”**, basado en cifras del segundo semestre de 2025. Esto quiere decir que en estas capitales de provincia es donde existe la mayor diferencia entre el precio ofertado y demandado y es, por tanto, donde existiría más margen para poder negociar el precio de la vivienda de compra.

Por el contrario, **en ciudades como Pamplona (2%), Teruel (3%), Zamora (4%), Toledo (4%), San Sebastián (4%) o Soria (4%) es donde menor margen de negociación se puede esperar**, ya que los precios de oferta y los precios que la demanda está dispuesta a pagar son más similares. Estas son las principales conclusiones de la segunda entrega del “Índice de Negociación Fotocasa” que el portal inmobiliario difunde semestralmente y que ha desarrollado gracias a la herramienta de datos DataVenues, diseñada para aplicar el análisis Big Data al mercado inmobiliario.

“Los datos confirman la existencia de una gran distancia entre el precio al que el vendedor oferta la vivienda y el que el comprador está dispuesto a pagar. En el mercado de la vivienda es habitual que la demanda busque precios más ajustados a su realidad financiera y que cuando la oferta no acompaña, la brecha se dispare. Ante este desfase, la principal forma de llegar a un acuerdo es a través de la negociación”, **explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.**

Tras los casos mencionados de Granada, Palma y Alicante, otras ciudades españolas registran altas diferencias entre los precios de demanda y de oferta de vivienda de compraventa. Se trata de Murcia (15%), Málaga (15%), Oviedo (15%), Las Palmas de Gran Canaria (14%), León (14%), Santa Cruz de Tenerife (14%), Madrid (13%), Santander (13%), Castellón de la Plana (12%), Ourense (12%), Palencia (12%), Salamanca (12%), Segovia (12%), Sevilla (12%), Tarragona (12%), Valencia (12%), Barcelona (12%), Córdoba (12%), Logroño (12%), Lleida (12%), Valladolid (12%), Burgos (12%), Cuenca (12%), Cáceres (12%), Girona (12%), Pontevedra (12%), Vigo (12%), Almería (12%), Badajoz (12%), Guadalajara (12%), Ávila (12%), Bilbao (12%), Huelva (12%), Jaén (12%), A Coruña (12%), Zaragoza (12%), Albacete (12%), Ciudad Real (12%), Cádiz (12%), Huesca (12%), Vitoria (12%), San Sebastián (12%), Soria (12%), Toledo (12%), Zamora (12%), Teruel (12%) y Pamplona (12%).

Capitales de provincia de mayor a menor posibilidad de negociación



En la zona más templada de la clasificación, en torno al 10% y 11% de diferencia entre los precios de oferta y demanda de vivienda en propiedad, se sitúan **capitales como Barcelona (11%), Córdoba (11%), Logroño (11%), Lleida (11%), Valladolid (11%) y Burgos (10%)**. Por debajo se encuentran ciudades como Cuenca (9%), Cáceres (9%), Girona (9%), Lugo (9%), Pontevedra (9%) y Vigo (9%), además de Almería (8%), Badajoz (8%), Guadalajara (8%) y Ávila (8%).

Pamplona, Teruel y Zamora, con menor margen de negociación

A continuación, se encuentran las ciudades donde la diferencia entre los precios de oferta y demanda es menor: Bilbao (7%), Huelva (7%), Jaén (7%), A Coruña (7%) y Zaragoza (7%), así como Albacete (6%), Ciudad Real (6%), Cádiz (6%), Huesca (6%) y Vitoria (6%), además de las mencionadas San Sebastián (4%), Soria (4%), Toledo (4%), Zamora (4%), Teruel (3%) y Pamplona (2%).

Sobre Fotocasa

Fotocasa es uno de los principales portales inmobiliarios de España, con una amplia oferta de viviendas de segunda mano, promociones de obra nueva y alquileres que pertenece a **Fotocasa Group**.

Mensualmente, elabora el [Índice inmobiliario Fotocasa](#), un informe de referencia que analiza la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler.

Desde 2017, desarrolla además estudios sociológicos bajo el sello [Fotocasa Research](#), con el objetivo de aportar conocimiento y análisis en profundidad sobre las tendencias del mercado y el comportamiento de los ciudadanos en relación con la vivienda.

Toda la información y los últimos comunicados están disponibles en su [Sala de Prensa](#)

Sobre Fotocasa Group

Fotocasa Group es un referente del sector inmobiliario en España, **con más de 25 años de experiencia** liderando la transformación del real estate a través de la innovación, los datos y la tecnología.

Bajo su marca paraguas, Fotocasa Group impulsa y da visibilidad a un ecosistema de marcas líderes — [Fotocasa](#), [habitaclia](#), [Fotocasa Pro](#), [Datavenues](#), [Witei](#) e [Inmoweb](#) — que ofrecen soluciones integrales tanto **para particulares como para profesionales del sector**.

Fotocasa, la marca insignia del grupo, conecta cada día a **millones de personas con su próximo hogar**, ofreciendo la mayor oferta de viviendas de segunda mano, obra nueva, alquiler y compraventa, junto con análisis y contenidos que la consolidan como un auténtico **referente del mercado inmobiliario**.

En Fotocasa Group, **unimos personas y propiedades** a través de una plataforma inteligente, diseñada para hacer que **buscar, comprar o alquilar vivienda** sea una experiencia más fácil, transparente y eficiente.

Nuestra visión es clara: **ser el lugar donde tu nuevo hogar te encuentra**.

Departamento Comunicación Fotocasa

Anaïs López

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

