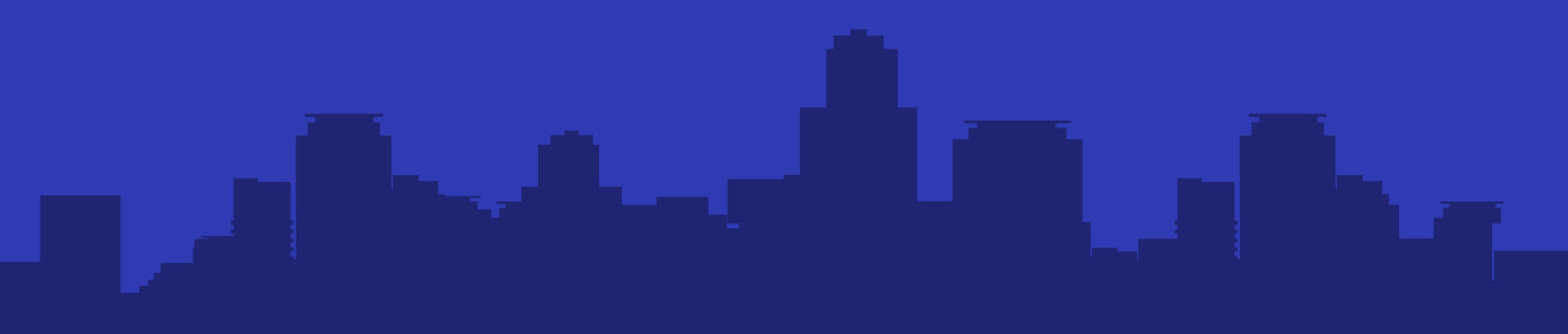


Radiografía del mercado de la vivienda en 2026





Índice

1. Así está el mercado de la vivienda	4
2. Diferencias por edad	12
3. La propiedad y el uso	18
4. Intención de compra	22
5. Opinión sobre el mercado	26
6. Conclusiones	31
7. Nota metodológica	33

Prólogo

El mercado de la vivienda arranca 2026 con una fuerza que confirma el dinamismo del ciclo vivido en los últimos años. La actividad se mantiene en niveles elevados, impulsada por una demanda que sigue siendo intensa, debido a unas condiciones de financiación muy atractivas. Sin embargo, bajo esa aparente fortaleza, el acceso a la vivienda se ha convertido en el principal reto social del país.

Nos encontramos ante un mercado que avanza con inercia, pero que empieza a evidenciar señales de moderación. Tras un 2025 excepcional, el mejor año en compraventas desde 2007, con más de 700.000 operaciones, es lógico que la actividad tienda hacia una fase de estabilización. No se trata de una desaceleración abrupta, sino de un cambio de ciclo hacia la normalización. El mercado sigue fuerte, pero ya no crecerá al mismo ritmo, en parte porque ha alcanzado sus propios límites.

Uno de esos límites es la accesibilidad. El encarecimiento de la vivienda ha situado los precios en máximos históricos al mismo tiempo, tanto en compra como en alquiler, algo inédito en la serie reciente. Esta doble tensión no solo refleja un mercado caliente, sino también que cada vez más hogares se quedan fuera. En este contexto, la demanda convive con una creciente incapacidad para materializar operaciones. Así lo reflejan los datos: aumenta el número de personas que buscan vivienda, pero también crecen con más intensidad quienes no logran cerrar una operación. Esto evidencia un desajuste claro entre aspiración y posibilidad que genera frustración.

El mercado atraviesa uno de los mayores desequilibrios de su historia: la demanda supera ampliamente a la oferta disponible, y especialmente a aquella que

se ajusta a la capacidad económica de los compradores. La falta de producto, unida a precios elevados, está provocando que muchas operaciones no lleguen a cerrarse, ralentizando de forma natural el ritmo del mercado pese a que el interés siga siendo alto.

En paralelo, el papel de la financiación continúa siendo determinante. En España, más del 75% de los compradores dependen del crédito para acceder a una vivienda, lo que convierte a la política monetaria en una variable crítica. Durante el último año, el entorno de tipos bajos ha sido el gran catalizador del mercado, permitiendo sostener los niveles de actividad tan elevados. Sin embargo, el contexto internacional introduce ahora un elemento de incertidumbre. La inestabilidad geopolítica y el repunte potencial de la inflación podrían obligar al Banco Central Europeo a subir los tipos de interés. Esto implicaría un encarecimiento del crédito y, por tanto, de las hipotecas.

De hecho, el mercado ya muestra síntomas de esa saturación. La mejora de las condiciones financieras ha perdido peso como barrera de acceso, pero ha sido sustituida por otras más estructurales como la falta de ahorro, los altos precios y la insuficiencia de oferta. Es decir, el problema ya no es solo financiar la compra, sino poder asumir el coste total de la vivienda.



María Matos
*Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa*

1. Así está el mercado de la vivienda



1.1. Repunte de la participación

El arranque de 2026 ha registrado un nuevo repunte en la participación de particulares en el mercado inmobiliario. Y eso pese a las tensiones fruto del incremento sostenido de los precios de la vivienda, generalizado en todo el país pero con especial incidencia en determinadas comunidades autónomas.

La participación de particulares en el mercado de la vivienda alcanza en febrero de 2026 el 28 %, lo que supone dos puntos porcentuales más que la medición de un año antes

De esta manera, dicha participación avanza en febrero de 2026 hasta el 28 % (*dos puntos porcentuales por encima del 26 % de un año antes*), un porcentaje —*correspondiente a los mayores de 18 años que han llevado a cabo alguna acción inmobiliaria en los últimos doce meses*— que es también superior al registrado dos años antes, en febrero de 2024, cuando alcanzó el 27 %, e igual que el de febrero de 2023, cuando también llegó al 28 %.

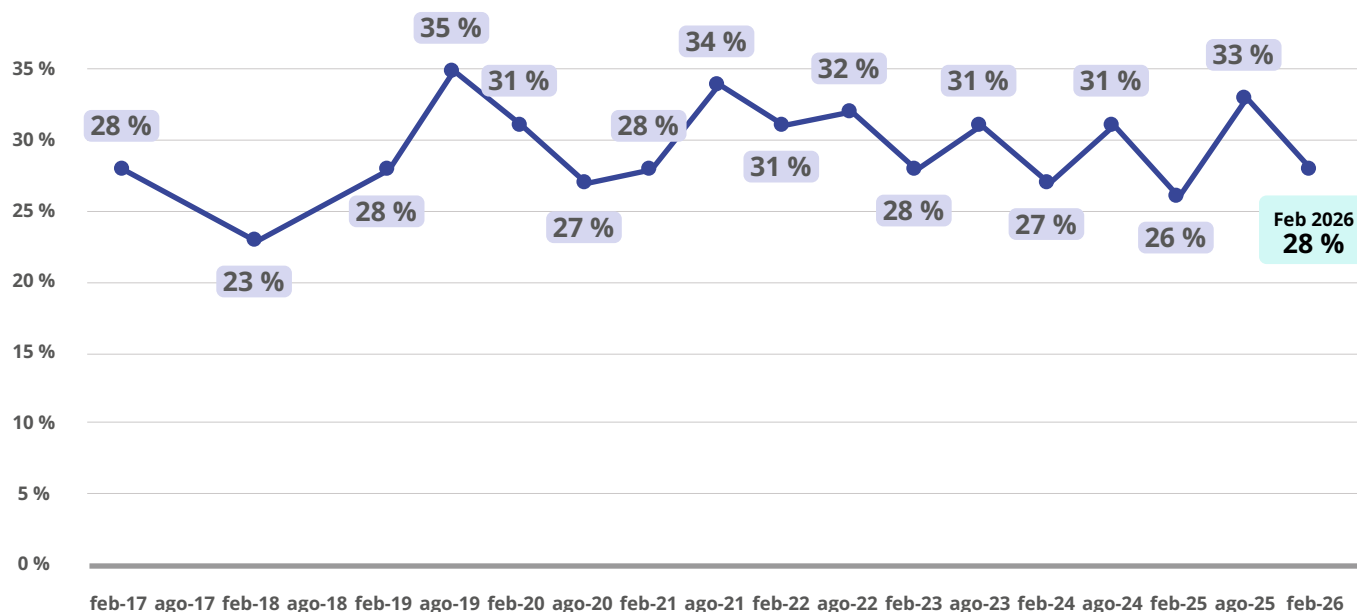
Como suele repetirse, y pese a este significativo incremento, la comparación de este dato con el registrado en agosto de 2025 sigue siendo desfavorable, dado que entonces el porcentaje se aupó hasta el 33 %. Esta diferencia responde al hecho de que se trata de dos momentos que constituyen distintos escenarios: las mediciones estivales se ven más afectadas por el recuerdo de las acciones de alquiler turístico. Así lo reflejan año tras año los registros de participación obtenidos por Fotocasa Research en los meses de agosto.

Al margen de la comparativa con agosto, lo cierto es que este 28 % alcanzado en febrero de 2026 supone que la participación vuelve a asentarse en una línea media-alta del rango de la década anterior, si exceptuamos el registro de febrero de 2022, cuando la consolidación de la salida de la pandemia disparó la cifra hasta el 31 %.

La conclusión primera de esta comparativa, por lo tanto, es que el mercado recupera el pulso respecto a los dos años anteriores, donde se había ido observando una leve tendencia a la contracción en términos de actividad.



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



Este incremento en la participación observado en febrero de 2026 se apoya sobre todo en la compra: los que han adquirido una vivienda crecen del 3 % de febrero de 2025 al 4 % de doce meses después (*en agosto alcanzaron el 5 %*), pero más aún ha aumentado el porcentaje de quienes han pretendido comprar pero todavía no lo han hecho (*del 10 % de hace un año al 12 % actual*). Esto podría sugerir que el interés que se despertó a mediados de 2025 no se ha conseguido materializar en transacciones, ya sea por precios, falta de oferta, o incertidumbre.

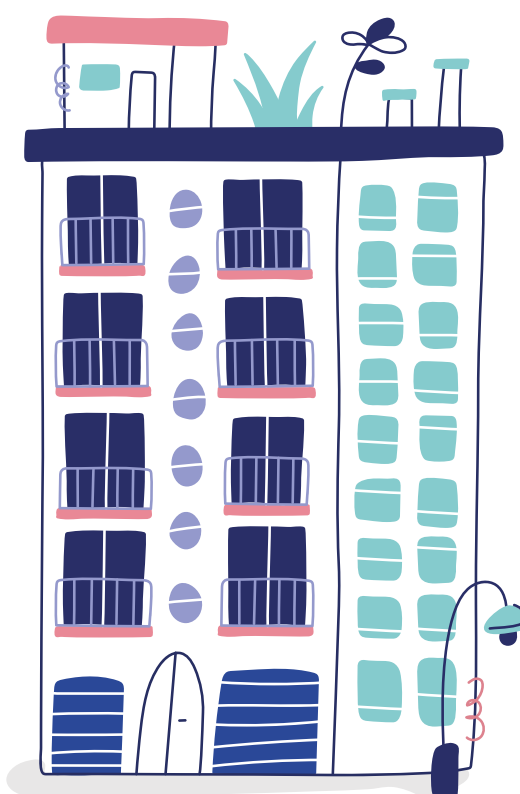
También se aprecia una tendencia al alza entre quienes han vendido una vivienda, ya que aunque este colectivo se mantiene en el 2 % a causa del redondeo final de las cifras, lo cierto es que la diferencia entre ambas fechas es de más de medio punto porcentual.

Por su parte, los que han logrado alquilar un inmueble para residir en él suben del 5 % al 6 % (*este porcentaje es el mismo que se anotó en el mes de agosto anterior*), aunque no es una diferencia estadísticamente significativa. La demanda inefectiva de alquiler, sin embargo, se mantiene en el mismo 5 % de doce meses antes.

La demanda de alquiler de habitaciones en pisos compartidos se mantiene en el mismo 2 % que en 2025, aunque con algo más de protagonismo del subgrupo de demandantes inefectivos.

La demanda efectiva de vivienda se incrementa en un punto porcentual, pasando del 10 % al 11 %, pero la inefectiva crece aún más, saltando del 14 % al 16 %

Estos movimientos se observan con mayor claridad cuando se agrupan las acciones de demanda de alquiler y de compraventa en términos de efectividad e inefectividad. Así, mientras que la demanda efectiva (*la que ha llegado a cerrar la operación*) se impulsa desde el 10 % de febrero de 2025 al 11 % de doce meses después, la inefectiva (*ha buscado vivienda para comprar o alquilar, pero no la ha conseguido*) asciende desde el 14 % de entonces al 16 % actual.



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

Compra

	Feb. 25	Ago. 25	Feb. 26
Ha comprado vivienda	3 %	5 %	4 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	10 %	14 %	12 %
	13 %	18 %	15 %

Venta

Ha vendido vivienda	2 %	2 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 %
	3 %	4 %	4 %

Alquiler (demanda)

Ha alquilado vivienda (inquilino)	5 %	6 %	6 %
Ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)	2 %	2 %	2 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	5 %	6 %	5 %
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 %
	12 %	14 %	13 %

Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	3 %	3 %	2 %
Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	1 %	1 %
	3 %	4 %	3 %

1.2. La demanda tiende más a la compra

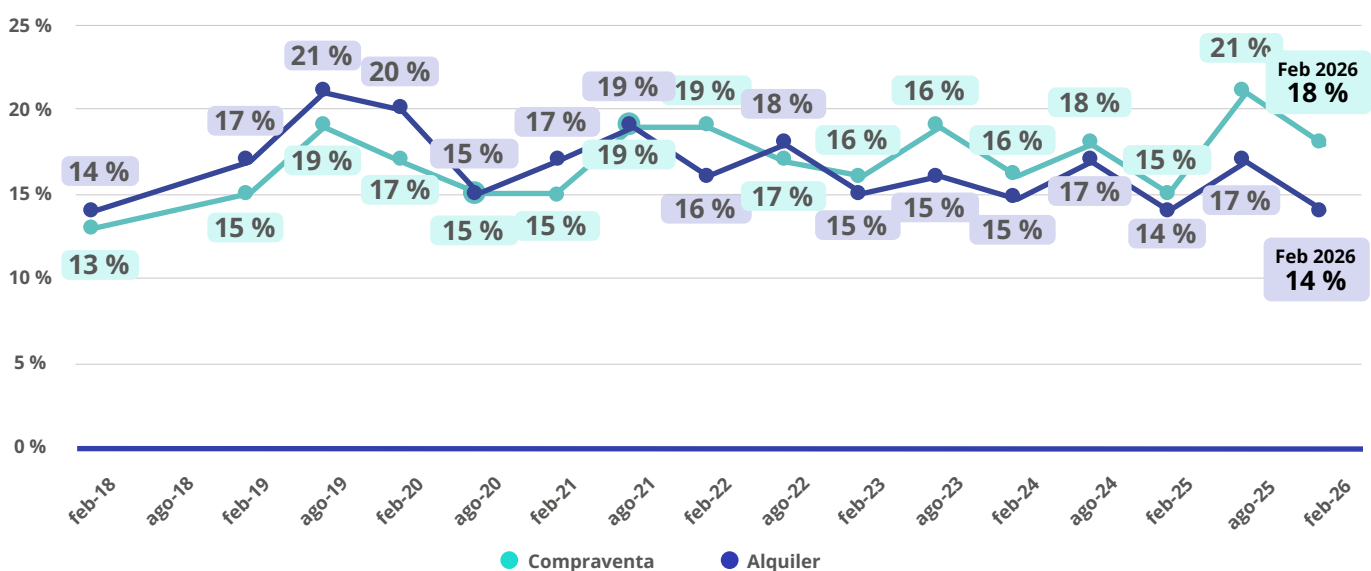
Estos datos son también susceptibles de análisis desde el punto de vista de los mercados en los que han actuado esos particulares. Desde esta perspectiva, el porcentaje de los que han llevado a cabo alguna acción de oferta o de demanda en la compraventa se sitúa ahora en el 18 % frente al 15 % de febrero de 2025. Hablamos, pues, de un incremento de tres puntos porcentuales en un año (en agosto la cifra se situó en el 21 %).

En lo que se refiere al alquiler, la cifra de particulares que se han manifestado en este mercado, ya sea

como demandantes o como ofertantes, permanece en el mismo 14 % que se registraba doce meses antes (en el estudio estival, el porcentaje se situó en el 17 %, el mismo dato que el año anterior).

Por lo tanto, de esta fluctuación se concluye que la distancia entre ambos mercados ha vuelto a ampliarse, después de que en febrero de 2025 la brecha se redujera a tan solo un punto porcentual. Conviene recordar que el mercado de compraventa superó por primera vez al del alquiler hace cinco años invirtiendo la dinámica que había regido hasta ese momento.

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



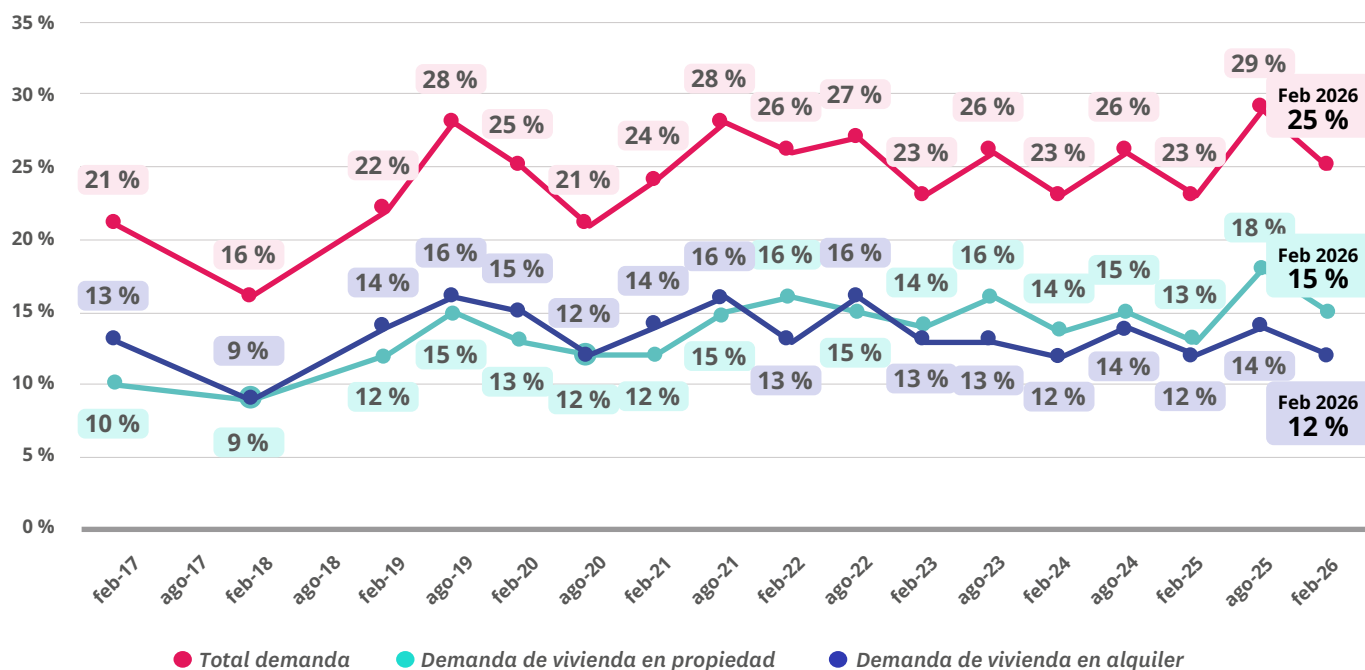
En el caso de que sustrajéramos la parte de la oferta de esta revisión, el paisaje resultante nos muestra que un 25 % de particulares mayores de 18 años han realizado alguna acción de demanda (bien en uno o en otro mercado) en el último año. Se trata de una cifra dos puntos porcentuales superior a la registrada en febrero de 2025 (23 %).

Otro aspecto digno de observación es que mientras que la demanda de compra se impulsa desde el 13 % al 15 %, la de alquiler se mantiene en el 12 %. Esta correlación se traduce en el hecho de que también la demanda de compra cobra ventaja respecto a la de arrendamiento, después de que el año anterior casi

coincidieran en sus porcentajes. De esta manera, perdura la tendencia que se inició en febrero de 2022, cuando la demanda de vivienda en propiedad superó por primera vez a la del alquiler.



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



En el conjunto de la demanda, la compra representa el 51 % y el alquiler el 37 %, con lo que se amplía la distancia entre ambos mercados

Otra posible mirada es la que contempla los demandantes como un colectivo conjunto. En este caso, al revisar la distribución de los dos mercados (el de la compra y el del alquiler), se observa que mientras que en febrero de 2026 los demandantes que solo han actuado en el de la propiedad ascienden hasta el 51 % —lo que supone tres puntos porcentuales más que en 2025— mientras quienes únicamente se han relacionado con el alquiler se quedan en el 37 %.

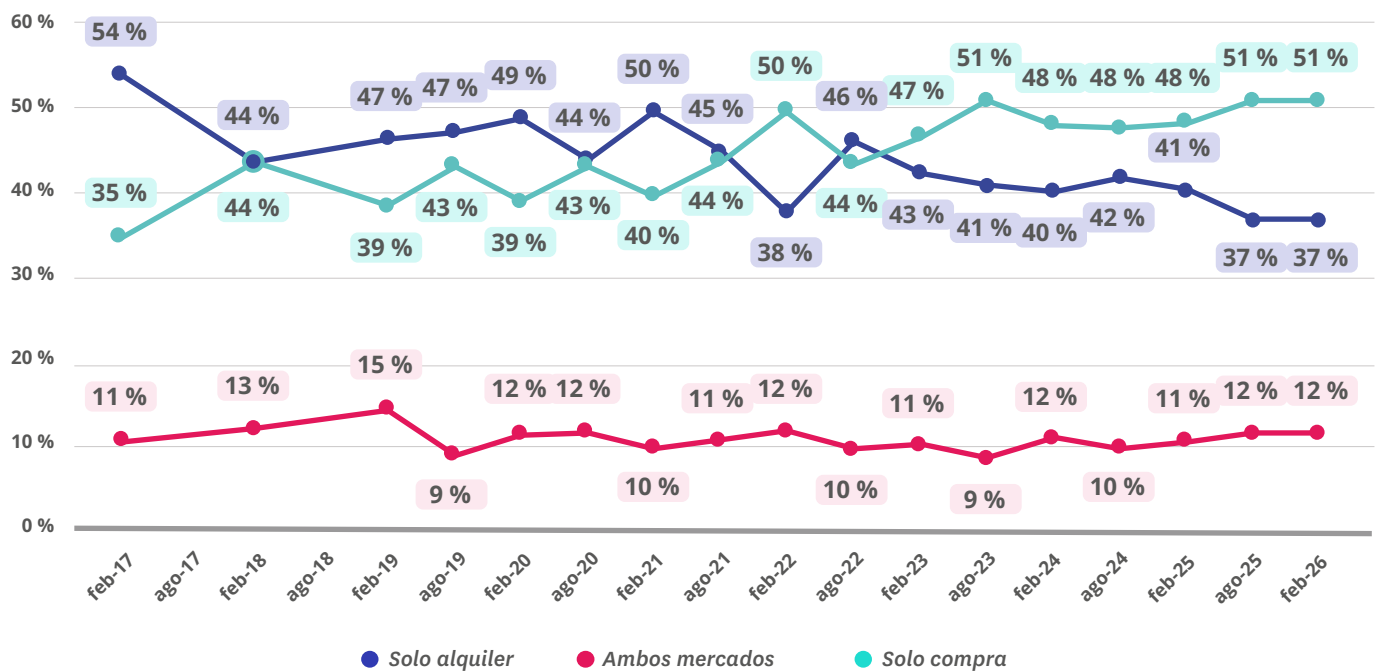
Estas cifras, al igual que en los puntos de vista reflejados anteriormente, confirman una ampliación de la distancia entre ambos grupos, que si el año anterior era de solo siete puntos (48 % y 41 %, respectivamente), ahora crece hasta los catorce.



Existe junto a los dos segmentos citados un tercer grupo, el de los demandantes que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Este colectivo suele mostrar una notable estabilidad, de manera que en febrero de 2026 su porcentaje regresa al 12 % de 2024, tras haber experimentado en 2025 un leve retroceso que supuso bajar al 11 %.

A la vista de estos datos se confirma un escenario en el que la subida generalizada del precio del alquiler lastra este mercado en favor del de compra, a pesar de que tampoco en esta orilla los precios resulten asequibles. En cualquier caso, no debemos olvidar que entre intentar comprar y lograrlo existe mucha diferencia.

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



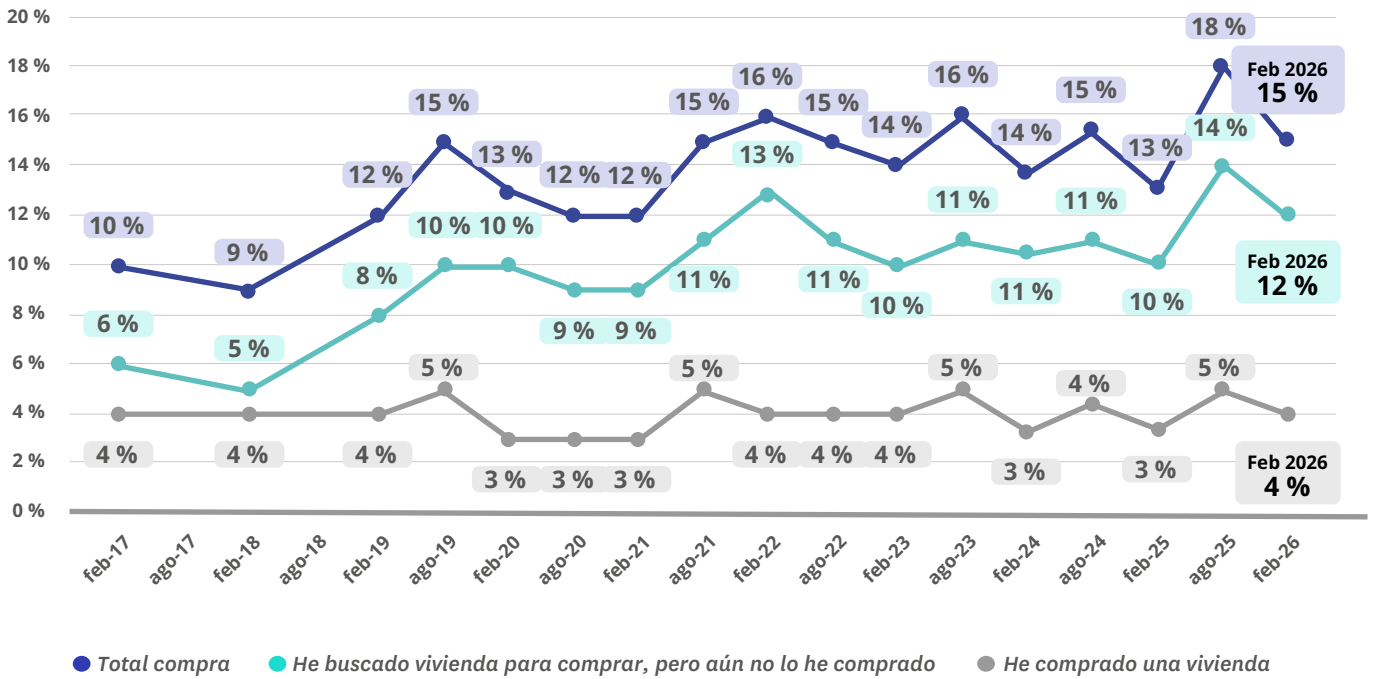
1.3. Más brecha entre quienes quieren comprar y los que venden

Otra perspectiva es la que ofrece la diferencia que existe entre oferta y demanda dentro del mercado de la vivienda en propiedad. Desde este enfoque, el escenario de febrero de 2026 confirma la asimetría en las cifras de uno y otro colectivo.

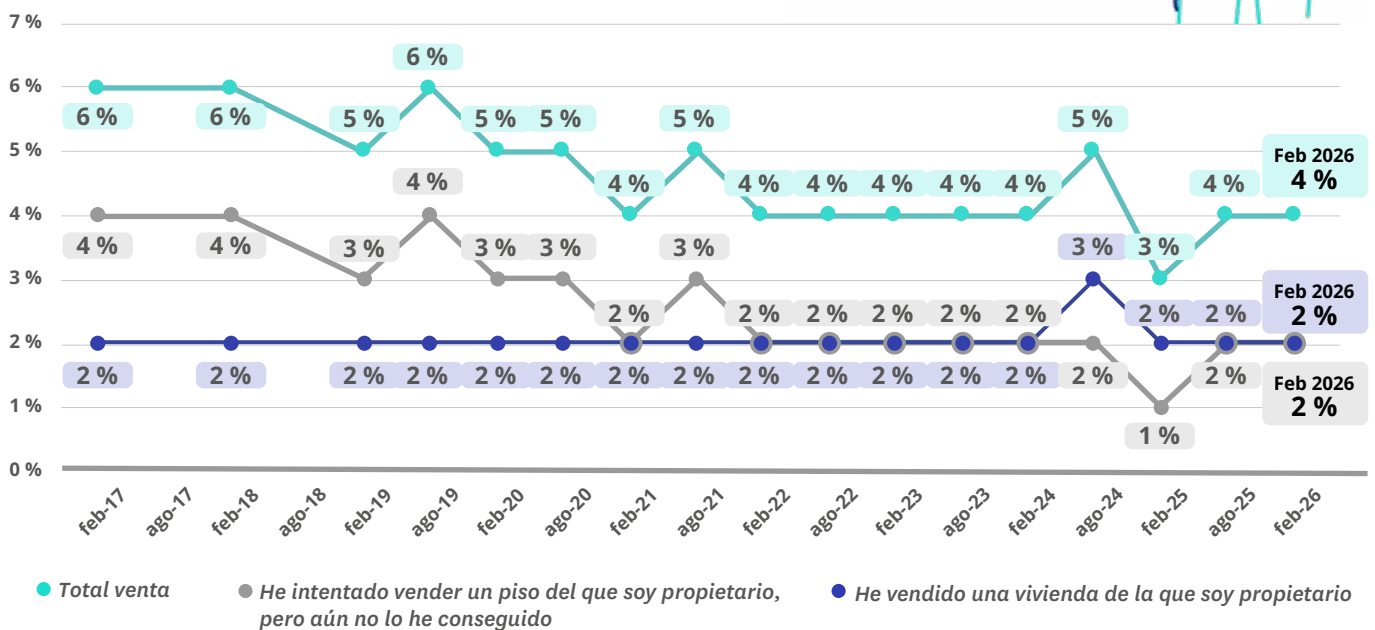
Así, el 15 % de particulares que han participado en el último año en la demanda de compra contrasta con el 4 % que han actuado en la venta. Entre estos últimos resalta el leve incremento del porcentaje de particulares que han intentado vender una vivienda pero no han logrado su objetivo, que pasan del 1 % al 2 %. Una cifra, sin embargo, aún muy alejada del 4 % que solía registrarse antes de la pandemia.



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



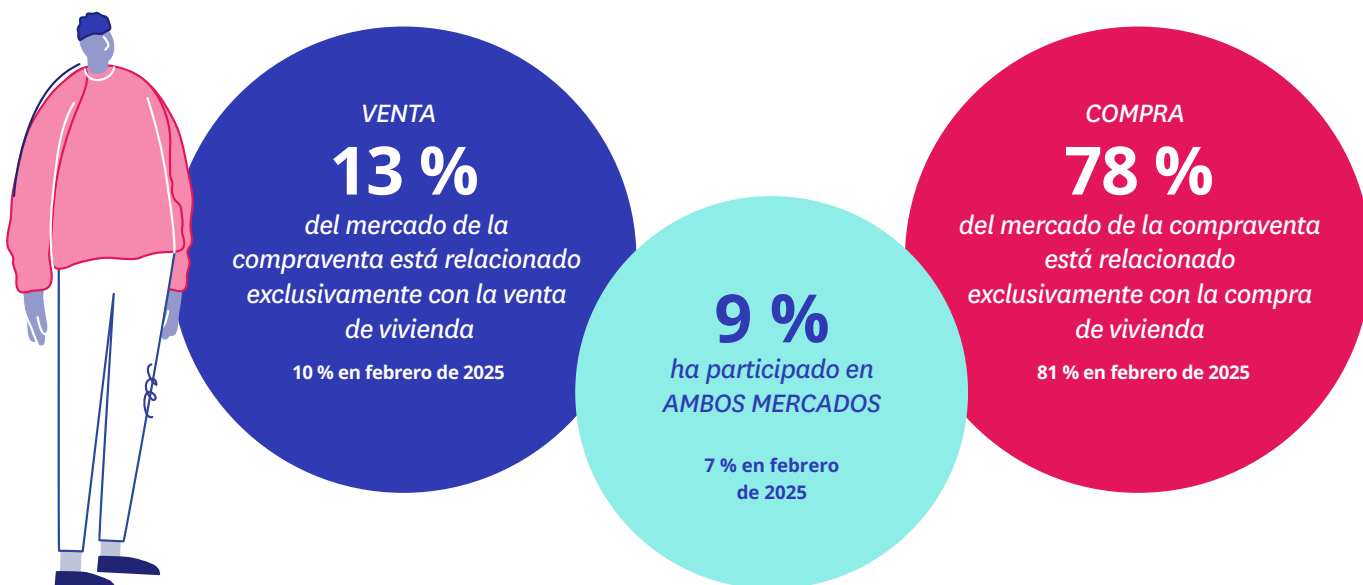
G7. Particulares participando en el mercado de la venta (% sobre la población mayor de 18 años)



En cualquier caso, el mejor termómetro para medir esta asimetría es agrupar en un conjunto único a los particulares que han tomado parte en el mercado de compraventa en el último año y observar el peso que en él tiene la oferta y la demanda. En este caso, el reparto arroja un 78 % de compradores —o aspirantes a serlo— y un 13 % de vendedores. Esta distribución, sin embargo, estrecha la distancia entre ambos colectivos, dado que, en 2025, las cifras eran del 81 % y el 12 %, respectivamente.

Hay igualmente una tercera vía, en la que están quienes han ejecutado acciones en los dos lados, en el de compra y en el de venta. Estos son el 9 %, dos puntos por encima del porcentaje registrado doce meses antes.

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



En los últimos 12 meses...

28 % de los particulares mayores de 18 años **ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda** en los últimos 12 meses

18 % actuó en la **compraventa**

14 % participó en el mercado del **alquiler**

15 % de los particulares **compró o intentó comprar una vivienda**

12 % de los particulares **alquiló o intentó alquilar una vivienda como inquilino**

2. Diferencias por edad



2.1 Los jóvenes refuerzan su presencia mayoritaria

La edad de los particulares que participan en el mercado de la vivienda condiciona de manera fundamental su actuación. En este sentido, los segmentos más jóvenes son los que se muestran más activos, algo que se ha confirmado con significativos incrementos en 2026.

Así, el colectivo integrado por quienes cuentan entre 25 y 34 años son los más presentes en el mercado, con una penetración del 51 %, lo que representa cuatro puntos porcentuales por encima del 47 % registrado doce meses antes.

Los segmentos de edad más jóvenes refuerzan su preeminencia: los particulares de entre 25 y 34 años que participan en el mercado de la vivienda suben al 51 %, mientras que los que suman entre 18 y 24 alcanzan el 34 %

El siguiente tramo con mayor actividad es el de los más jóvenes (*entre 18 y 24 años*), los cuales alcanzan una cifra del 34 %, también notablemente por encima del 30 % de febrero de 2025. Con este porcentaje, este colectivo de edad recupera prácticamente el nivel alcanzado en 2024 (35 %), recuperando así el pulso perdido en la encuesta del año anterior.

Este avance guarda relación con la mayor presencia de este grupo en las acciones de demanda inefectiva: de un 15 % de ellos que en febrero de 2025 no encontraba vivienda (*de compra, de alquiler o habitación en piso compartido*) pese a haberla buscado se ha pasado un año después a un 18 %.

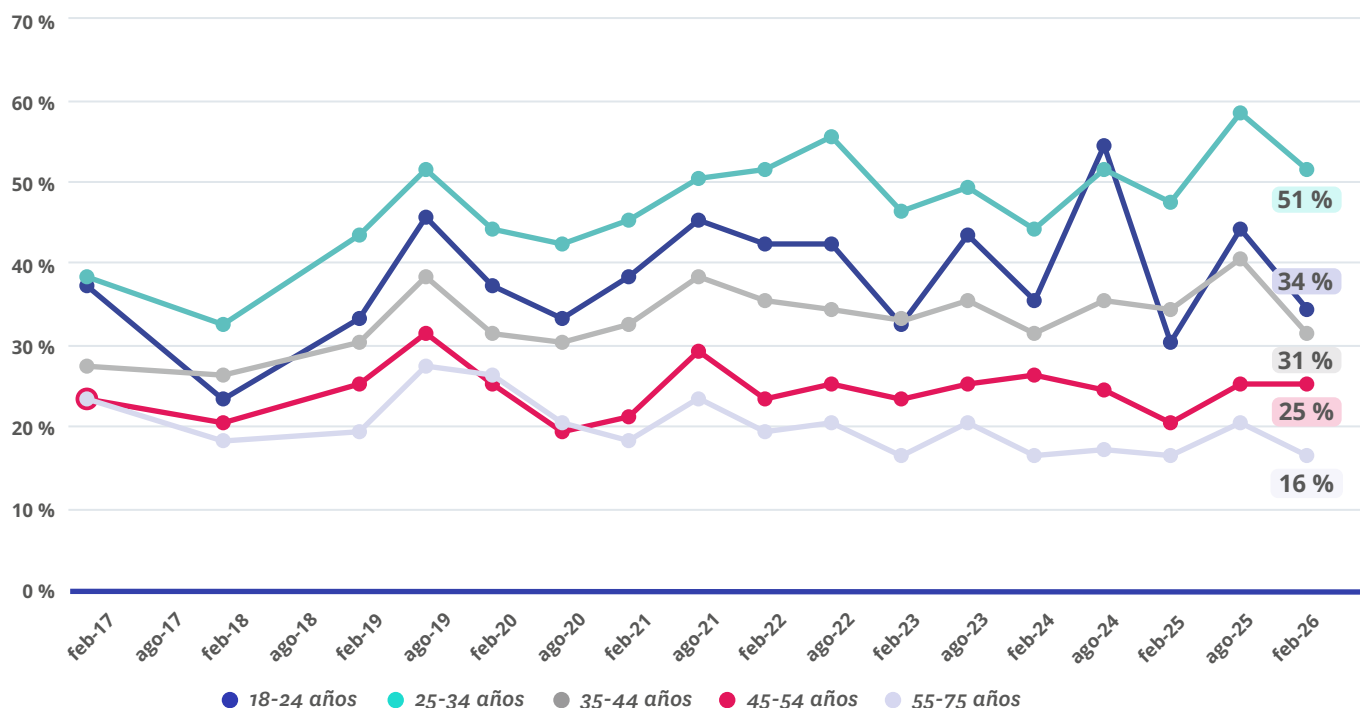
El siguiente colectivo de edad más presente es el compuesto por personas con edades comprendidas entre los 35 y los 44 años, que reflejan una participación del 31 %, si bien se trata de una cifra bastante inferior al 34 % del estudio llevado a cabo doce meses antes.

Por el contrario, el cuarto grupo de edad más presente refuerza en este caso de manera notable su participación. Se trata de los particulares entre los 45 y los 54 años, que del 20 % anotado en febrero de 2025 pasan al 25 % doce meses después, recuperando así prácticamente el nivel de febrero de 2025 (26 %). En este caso es de nuevo el repunte de la demanda inefectiva, que sube del 8 % al 14 % la causa de este incremento presencial.

Finalmente, el segmento situado entre los 55 y los 75 años mantiene una línea más estable y continúa siendo el de menor participación en el mercado de la vivienda, con un 16 %.



G9. Particulares participando en el mercado de la vivienda por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



2.2 El segmento de 25 a 34 años incrementa su acción en la compraventa

Al analizar únicamente el mercado de la compraventa, vemos que el grupo de edad más participativo sigue siendo el integrado por los particulares que cuentan entre 25 y 34 años, que alcanzan una participación del 33 %, lo que supone cinco puntos porcentuales respecto al 28 % de doce meses antes.

En segundo lugar encontramos al segmento de edad integrado por las personas entre 35 y 44 años. Dentro de este colectivo, quienes han ejecutado alguna acción —ya sea de oferta o de demanda— suponen el 22 %. Es el mismo porcentaje que el anotado en 2025.

Un 33 % de los jóvenes entre 25-34 años ha participado en el mercado de la compraventa de vivienda en los últimos doce meses, cinco puntos porcentuales más que en febrero del año anterior

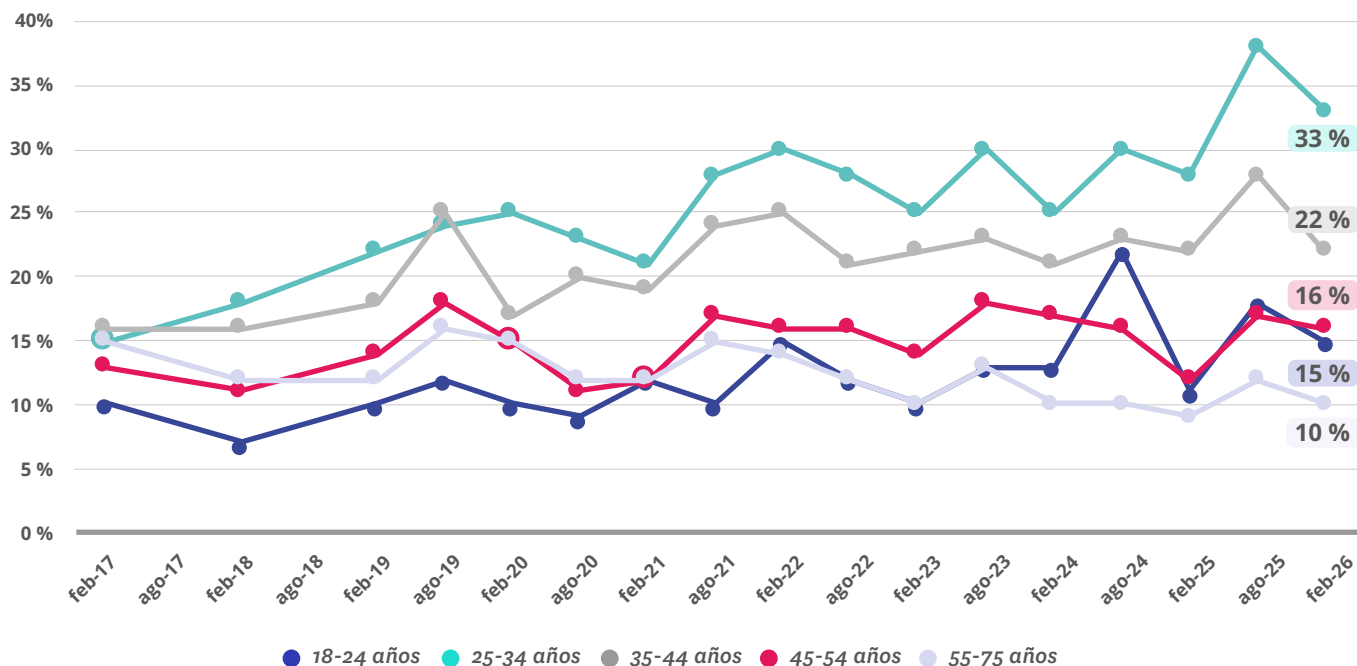
En tercera posición se halla el grupo compuesto por los que suman entre 45 y 54 años, que alcanza un 16 % de participación en la compraventa, con lo que también recuperan prácticamente la presencia de dos años antes (17 %), tras el desplome sufrido en 2025, cuando su participación se redujo hasta el 12 %.

Muy cerca del anterior, con un 15 %, se sitúa el colectivo de los más jóvenes (18 a 24 años), que experimentan una subida de cuatro puntos porcentuales respecto al 11 % de doce meses antes.

Finalmente, el segmento de edad compuesto por los particulares que suman entre 55 y 75 años son los que menor actividad presentan en cuanto a la compraventa, con tan solo un 10 %, si bien es una cifra levemente superior al 9 % del año anterior.



G10. Particulares participando en el mercado de compraventa por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



2.3 Perfil: cada vez más hombres en la demanda de compra

El demandante de compra presenta un retrato promedio ligeramente inclinado hacia los hombres, aunque la proporción de géneros de febrero de 2026 se muestra más equilibrada que el año anterior: 52 % de perfil masculino, frente al 54 % del año anterior.

Sin embargo, si se acerca la mirada hacia la división entre compradores efectivos e inefectivos, se comprueba que existe entre ambos valores una gran disparidad. De este modo, mientras que entre los que culminan su compra la presencia masculina es mucho mayor (*un 59 % son hombres*), en el colectivo de quienes han intentado comprar sin conseguirlo hay más mujeres (*51 % de presencia femenina*).

Hay que recordar que el ensanchamiento de la ventaja de compradores efectivos masculinos confirma el viraje de la tendencia, puesto que en febrero de 2024 las compradoras efectivas representaban el 52 % del total.

En cuanto a la media de edad, se mantiene en los 41 años, una cifra que se repite en los últimos años. Pese a esta continuidad en este promedio, también se dan variaciones en algunos tramos de edad del demandante de compra de vivienda.

La más destacada de estas fluctuaciones es la que afecta al grupo integrado por personas entre los 44 y los 54 años, que sube del 16 % del año anterior al 20 % de febrero de 2026. Se corrige, de este modo, en parte el fuerte descenso que en 2025 se había experimentado en la comparación con 2024, cuando este porcentaje alcanzó el 22 %.

Por el contrario, el peso del segmento de 25 a 34 años presenta un fuerte descenso, al caer del 29 % al 25 %. El resto de los tramos se mantiene en los valores del año anterior, o bien presenta diferencias poco significativas.

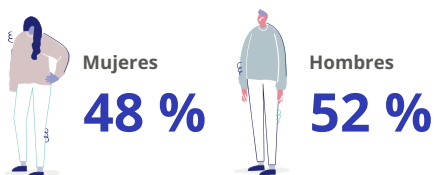
Otro trazo de este retrato promedio es el que se refiere al perfil socioeconómico del demandante de compra de vivienda. En este caso se observa que se sitúa sobre todo dentro de las clases alta y media-alta, con un 54 %. Por su parte, el 34 % se encuadra en un perfil medio, mientras que únicamente el 12 % se encuadra dentro del estrato bajo.

Respecto a la situación familiar, el 32 % vive en pareja y con hijos, mientras que el 25 % lo hace únicamente en pareja.

Finalmente, por territorios prevalecen, ambas con un 18 %, las comunidades autónomas de Andalucía y Cataluña, seguidas por Madrid, con un 16 %. La Comunidad Valenciana ocupa la cuarta posición, con un 10 %.

G11. Perfil del demandante de compra

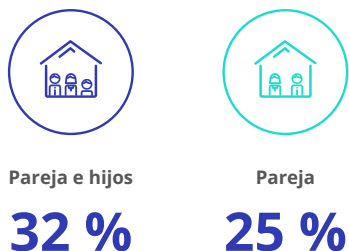
Sexo



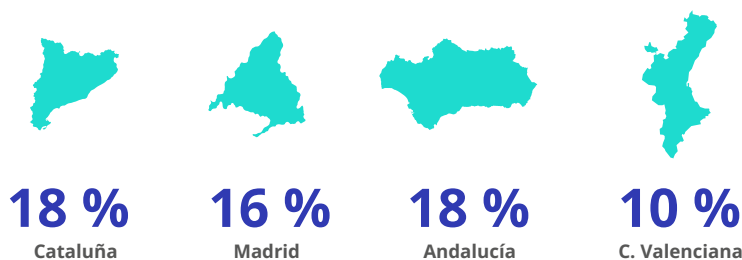
Nivel socioeconómico



Vive con



Comunidad Autónoma



2.4 Se recupera la participación de los más jóvenes en el alquiler

Respecto al mercado del alquiler, la principal novedad registrada en febrero de 2026 es la recuperación de la actividad del segmento de los más jóvenes (*18 a 24 años*), que tras caer en 2025 hasta el 23 % se sitúa ahora en el 26 %, muy cerca del 27 % registrado en febrero de 2024. Por su parte, el siguiente segmento de edad, el compuesto por particulares entre los 25 y los 34, aumenta levemente su presencia, con un 27 %, frente al 26 % del año anterior.

Los jóvenes entre 18 y 24 años recuperan su presencia en el mercado de arrendamiento, con una subida de tres puntos en su participación

Por el contrario, en el tercer grupo más participativo, el que se sitúa entre los 35 y los 44 años se aprecia un significativo retroceso, al caer del 17 % al 13 % en los doce meses anteriores.

El cuarto grupo más activo en el sector del alquiler es el de quienes cuentan entre 45 y 54 años, que muestra además un incremento de un punto porcentual, al pasar del 10 % al 11 %. Finalmente, los más veteranos (*entre 55 y 75 años*) conservan la cota del 8 %.

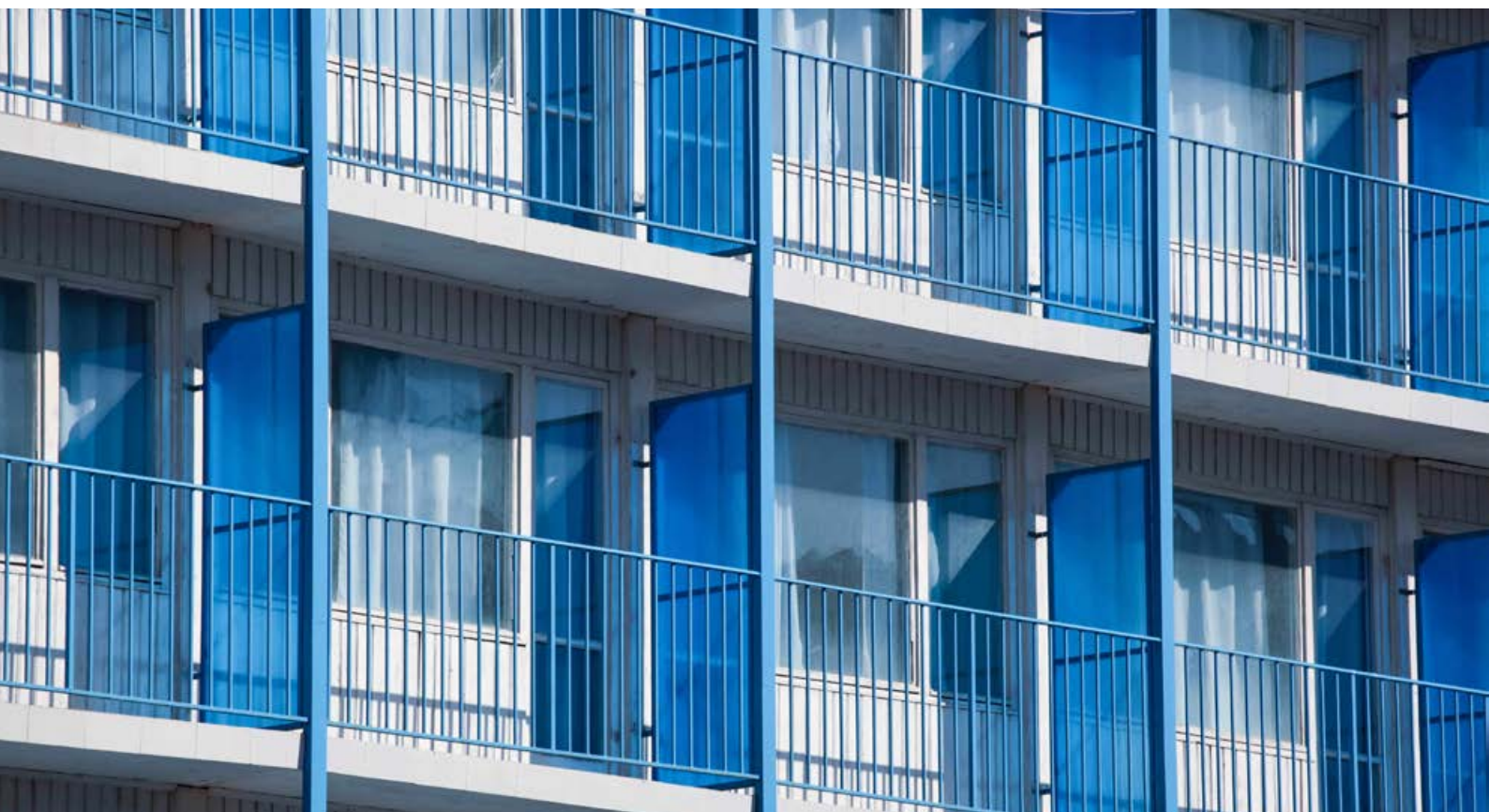
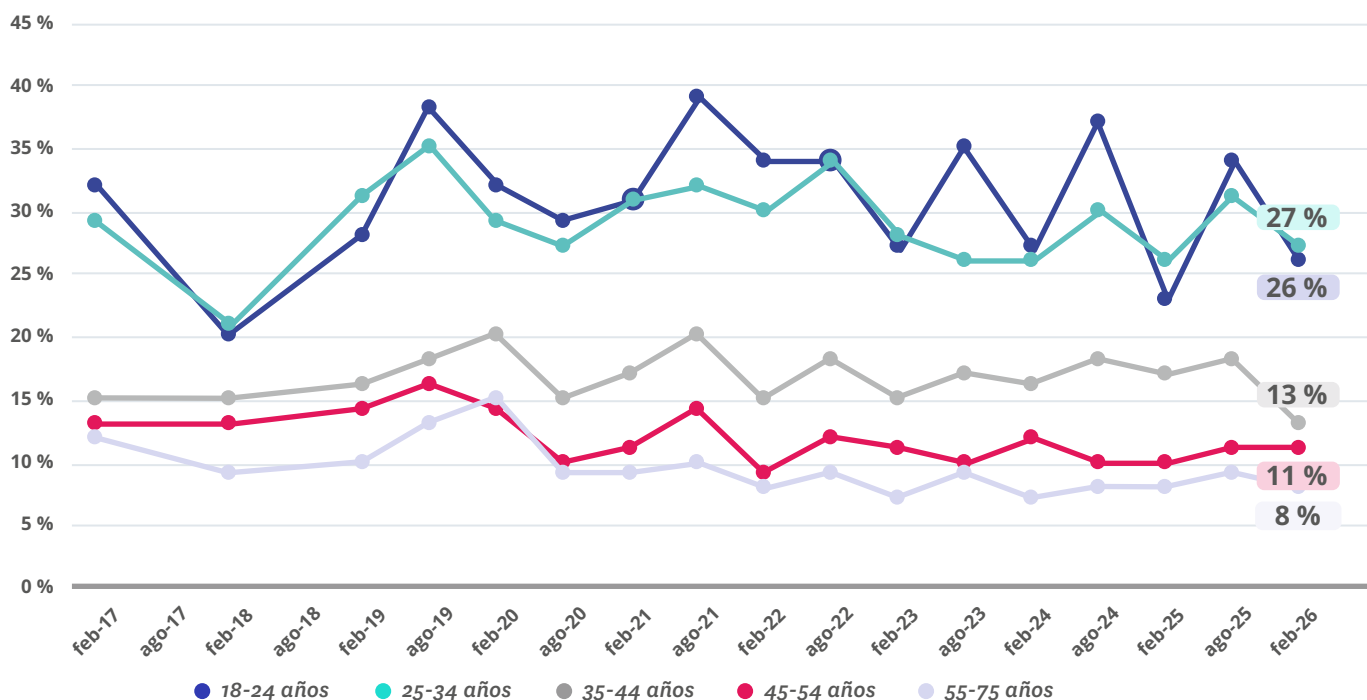
Con independencia de estos porcentajes de participación por colectivos de edad, otra manera para calibrar la el éxito en el afán por hallar una vivienda para arrendar es la revisión del porcentaje de alquileres efectivos que se dan tras la búsqueda.

De esta manera, se aprecia un repunte de las cifras de los más jóvenes (*18-24*) que culminaron con éxito su objetivo, ya que sube del 7 % de febrero de 2025 hasta el 8 % de un año después. Por el contrario, sigue retrocediendo este porcentaje en el grupo de los que les siguen (*25 a 34 años*), que pasan del 12 % al 11 %.

En lo que se refiere al colectivo formado por los que tienen entre 35 y 44 años, se mantiene la efectividad en el 6 % del año anterior, si bien con una leve tendencia al alza. Por su parte, el segmento más veterano (*más de 55 años*) presenta una subida desde el 2 % al 3 %.

En cuanto a los buscadores inefectivos, destaca el descenso en el colectivo de los 35 a los 44 años, que retroceden desde el 7 % de febrero de 2025 al 5 % doce meses después.

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



2.5 Perfil levemente femenino entre quienes alquilan

En 2026 ha vuelto a equilibrarse la proporción de géneros en el retrato promedio de demandante de alquiler, ya que, aunque las mujeres siguen siendo mayoría, lo son de manera muy leve, con un 51 %. Se trata, por lo tanto, de una diferencia mucho más estrecha que la que reflejaba el estudio del año anterior, cuando ellas representaban el 53 %, o que la de 2023, cuando ascendían hasta el 59 %.

Sin embargo, la distancia crece si nos quedamos únicamente con el dato de los demandantes de alquiler efectivos, ya que en este caso las mujeres suponen el 53 % del total.

En lo que se refiere al promedio de edad del demandante de alquiler, se mantiene en los mismos 38 años del año anterior, aunque con tendencia al alza. Esta cifra significa que los que buscan una vivienda para arrendar son únicamente tres años más jóvenes que los demandantes de compra. Si distinguimos en este caso entre demandantes efectivos e inefectivos, vemos que los primeros son algo mayores que los segundos (39 años frente a los 37 de los que no logran su objetivo).

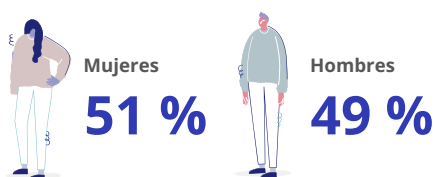
En cuanto a la distribución por grupos de edad, continúa destacando la presencia de los que suman entre 25 y 34 años, que constituyen el 28 %, si bien se trata de un porcentaje tres puntos inferior al del año anterior. Crece, en cambio, la presencia de los más jóvenes (18 a 24), que pasan del 19 % al 21 %.

Respecto al nivel socioeconómico del perfil del demandante, sigue predominando la variedad de rango. Ciertamente, se da un porcentaje notable inscrito en la clase alta o media alta (43 %), pero también existe una proporción considerable que se sitúa en la clase baja o media-baja (21 %).

También se da un reparto en cuanto al régimen de convivencia. Existen demandantes que viven con sus padres (23 %), en pareja (21 %) o en pareja con hijos (15 %). Como fluctuación más llamativa destaca la recuperación de los que viven solos, que tras una caída del 23 % de 2024 al 16 % doce meses después, ahora repuntan para alcanzar el 18 %.

G13. Perfil del demandante de alquiler

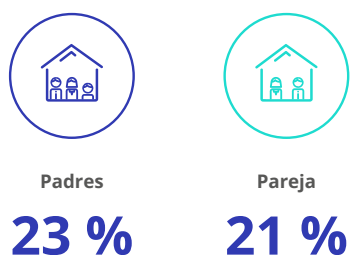
Sexo



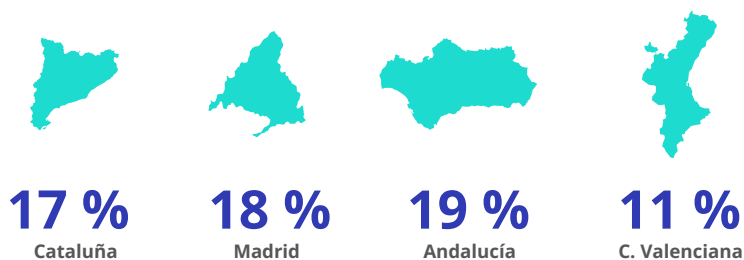
Nivel socioeconómico



Vive con



Comunidad Autónoma



3. La propiedad y el uso

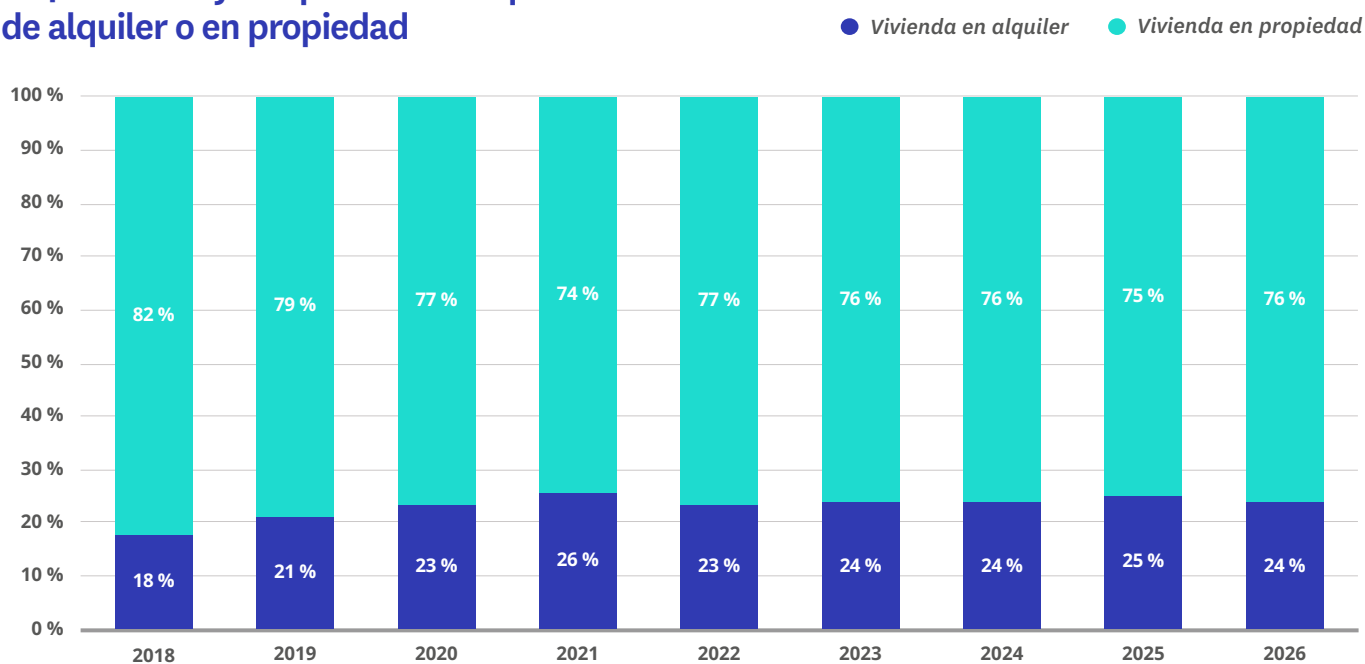


3.1 Uno de cada cuatro vive de alquiler

En la medición de febrero de 2026 perdura la proporción de particulares que viven de alquiler respecto a los que habitan un inmueble de su propiedad. Así, se observa que los inquilinos representan un 24 % del total, casi uno de cada cuatro. Se trata de un porcentaje muy próximo al del año anterior, cuando ascendía al 25 %.

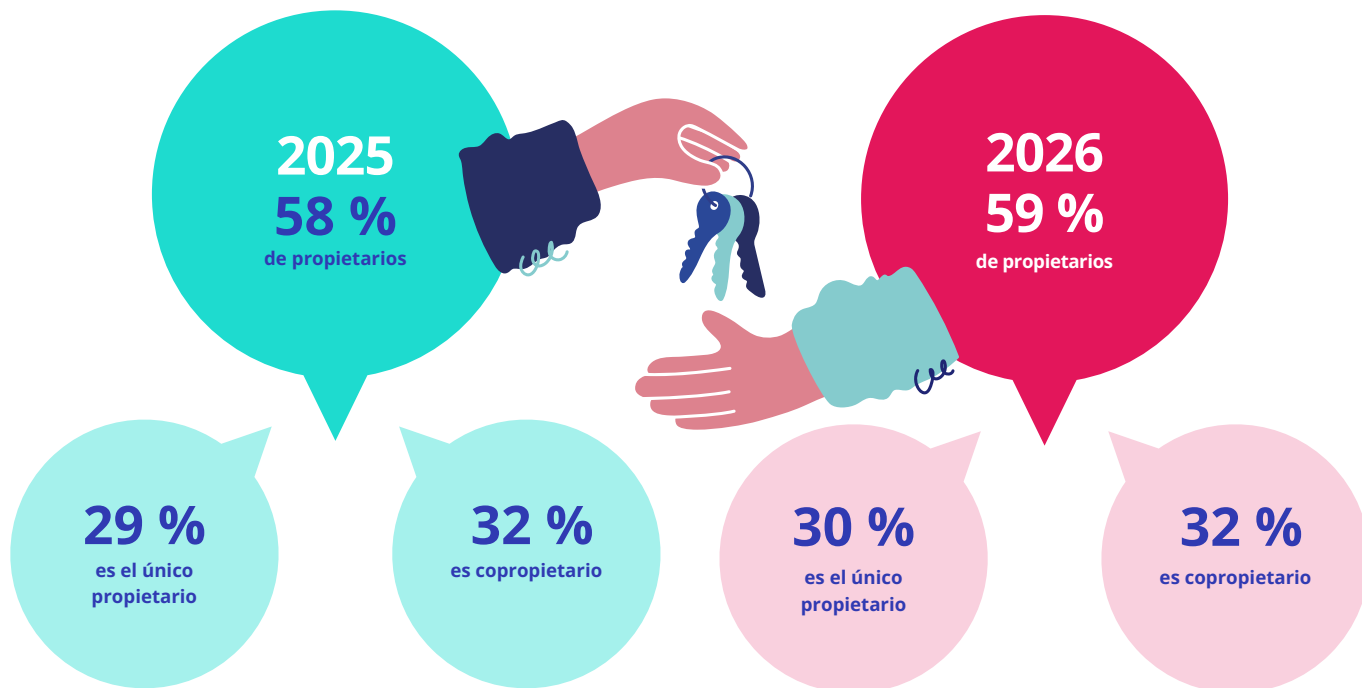
Se trata de una distribución similar a la del último lustro, después de que entre los años 2018 y 2021 se produjera un progresivo incremento del arrendamiento como opción residencial.

G14. Porcentaje de particulares que viven de alquiler o en propiedad



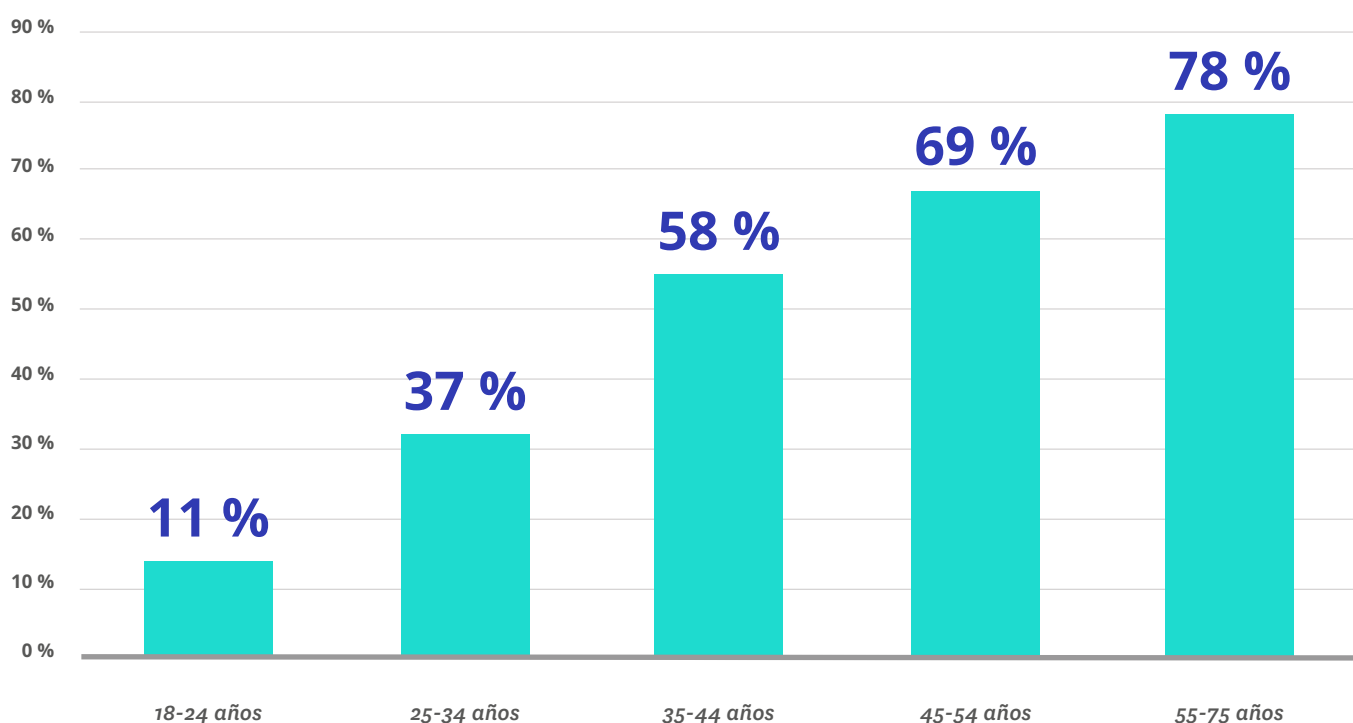
En cualquier caso, debe aclararse que residir en una casa de propiedad no es lo mismo que ser propietario, condición que reúnen un 59 % de particulares (*eran el 58 % en 2025*): un 30 % de personas que es el único propietario y otro 32 % que es copropietario junto a alguna otra persona.

**G15. Propiedad individual o compartida
(% sobre la población mayor de 18 años)**



Los porcentajes de propiedad tienen una lógica correlación con los grados de actividad de los distintos segmentos de edad. Así, entre los particulares más veteranos (*por encima de 55 años*) existe una proporción muy alta (*78 %*) de propietarios o copropietarios directos de una vivienda. Esta cifra se contrae de manera progresiva hasta detenerse en el 11 % en los menores de 25 años, un porcentaje muy rebajado respecto al 14 % del año anterior.

**G16. Propietarios o copropietarios directos de la vivienda en la que residen
(% sobre la población de cada rango de edad)**



3.2 El 83 % de los propietarios tiene un único inmueble

En ese citado 59 % de particulares que son propietarios de algún inmueble, el 83 % posee únicamente una vivienda, la cual, en el 97 % de los casos, es empleada como vivienda habitual.

Por su parte, el 14 % de los propietarios dispone de dos viviendas, mientras que existe otro 3 % que tienen tres o más.

Como es natural, quienes cuentan con más de una vivienda diversifican sus destinos, de manera que el más habitual es el de segunda residencia, seguido por su uso como objeto de arrendamiento. De este modo, el

57 % de los que poseen dos inmuebles dedican uno de ellos a segunda residencia, mientras que el 30 % la alquila a otros para su uso como vivienda habitual.

Estos porcentajes, entre los que poseen tres o más viviendas, son del 61 % y el 72 %, respectivamente. Este último porcentaje destaca por la distancia que en 2026 le saca al dígito registrado en febrero de 2025, cuando era únicamente del 60 %.

Finalmente, el 9 % de quienes tienen dos viviendas y el 26 % de los que tienen tres o más tienen vacío alguno de los inmuebles de su propiedad.

G17. Destino de las viviendas por cantidad de propiedades

UNA VIVIENDA

- **83 %** de los propietarios tiene una única vivienda
- **97 %** de ellos la utiliza como residencia habitual
- **1 %** la usa como segunda residencia
- **1 %** la alquila
- **1 %** la mantiene vacía

DOS VIVIENDAS

- **14 %** de los propietarios tiene dos viviendas
- **97 %** de ellos utiliza alguna como residencia habitual
- **57 %** tiene alguno de los inmuebles como segunda residencia
- **30 %** alquila
- **9 %** de ellos mantiene alguna vacía

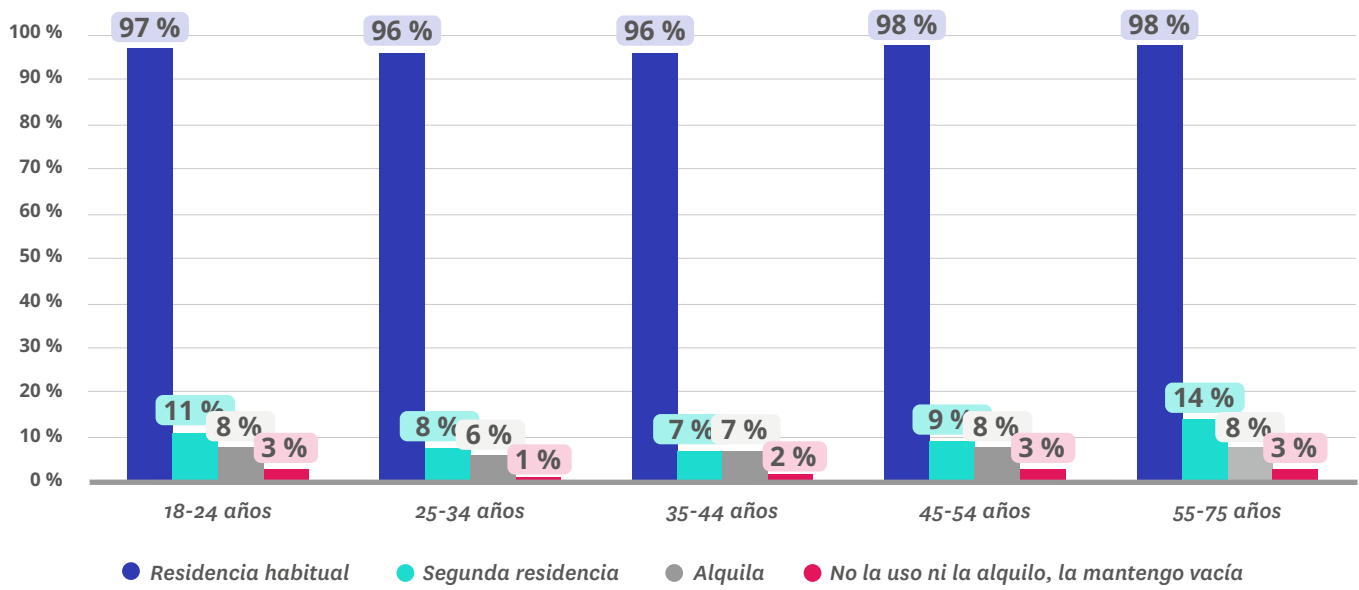
TRES VIVIENDAS O MÁS

- **3 %** de los propietarios tiene más de dos viviendas
- **95 %** de ellos utiliza alguna como residencia habitual
- **61 %** tiene alguno de los inmuebles como segunda residencia
- **72 %** alquila
- **26 %** de ellos mantiene alguna vacía



De los porcentajes reseñados anteriormente resulta evidente que cuanto mayor es el propietario más probable es que lo sea de más de una vivienda y que disponga para ellas de distintos usos. En conclusión: al tener ya cubierta la necesidad de contar con una residencia habitual en propiedad, los que han adquirido (o heredado) algún otro inmueble y lo mantienen lo emplean como segunda residencia o le sacan un rédito mediante el arrendamiento.

G18. Uso de las viviendas por edad (% de propietarios que le dan ese uso en cada rango)



4. Intención de compra



4.1 Se aplazan las acciones

En el arranque de esta Radiografía se reseña que el 16 % de los particulares mayores de 18 años han comprado una vivienda (4 %) o intentado hacerlo (12 %) en los últimos doce meses. Esto deja, por lo tanto, un 84 % restante de personas que no se han interesado por la compra de un inmueble. Una circunstancia que no excluye, sin embargo, que exista en este colectivo un considerable porcentaje que sí tiene previsto afrontar en un futuro la compra de una vivienda.

Uno de cada cinco de quienes no han comprado o intentado comprar vivienda prevé hacerlo en los próximos cinco años

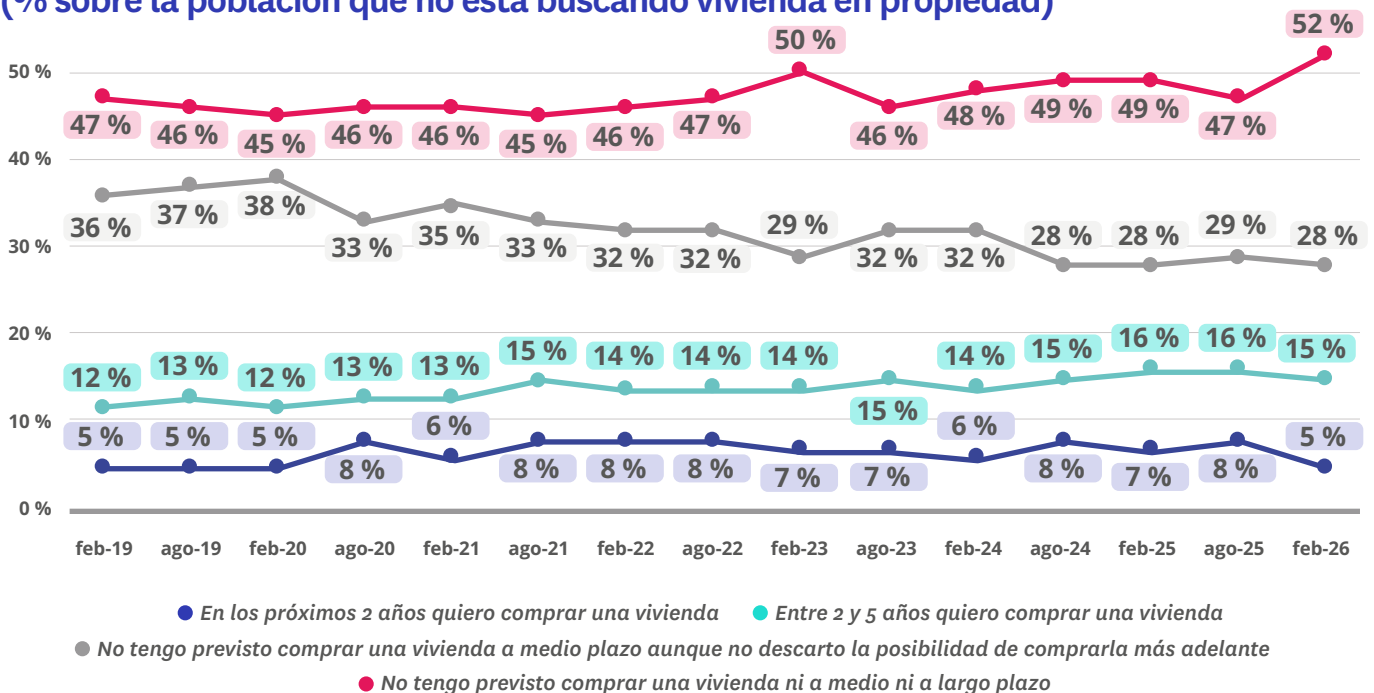
Y es que este grupo —los que no han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses pero sí

que prevé hacerlo en los próximos cinco años— alcanza un 20 %, un porcentaje tres puntos por debajo del registrado en febrero de 2025, cuando ascendió hasta el 23 %.

Si tomamos ese 20 % de manera desglosada se observa que resulta de la suma del 5 % que planea hacerlo en los próximos dos años y el 15 % que se da un plazo entre los dos y los cinco años.

En lo que se refiere a quienes niegan tener propósito alguno de compra en el medio y largo plazo, su porcentaje ha aumentado en doce meses del 49 % de febrero de 2025 al 52 % doce meses después). En cambio, se mantiene estable en el 28 % la cifra de los que, pese a no tener propósito de adquirir una vivienda en cinco años, no descartan hacerlo más adelante.

G19. Intención de compra a medio y largo plazo (% sobre la población que no está buscando vivienda en propiedad)



Entre los inactivos en el mercado de propiedad de 25 a 34 años, hay un 44 % que prevé comprar vivienda en los próximos cinco años

Una vez más, la intención de compra viene marcada en gran medida por la edad de los particulares. En este sentido, los jóvenes constituyen el principal colectivo de quienes muestran una mayor intención de adquirir una vivienda en un plazo de, como máximo, cinco años.

En concreto, el 44 % de los que cumplen entre los 25 y los 34 años prevé convertirse en propietario en un plazo no superior a cinco años. Es un porcentaje menor que el 48 % de febrero de 2025, pero está todavía muy por encima del 37 % registrado en febrero de 2024.

A continuación, si dirigimos la mirada hacia los más jóvenes (18-24 años), la intención de compra a medio o largo plazo alcanza al 38 %, un porcentaje, en este caso, muy cercano al 39 % de doce meses antes.

Consecuentemente, a medida que avanzamos hacia grupos de edad más veteranos se observa cómo se rebaja la intención de compra con vistas a un periodo de cinco años. Así, los que pasan de los 55 únicamente contemplan esta opción en un 8 % de los casos, menos aún que el 10 % que lo hacían el año anterior.

Se trata de una diferencia que obedece, como es natural, a expectativas vitales divergentes entre los distintos segmentos de edad.

4.2 ¿Por qué se aplaza la compra?

La carencia de ahorros y la situación económica o laboral continúan siendo las principales razones por las que se diferencian la adquisición de vivienda a corto-medio plazo entre los particulares que muestran intención de adquirir un inmueble en un horizonte inferior a cinco años.

La primera causa, además, refuerza su preeminencia en la comparativa con el año anterior, de manera que la falta de ahorro condiciona las intenciones del 38 % de los consultados, dos puntos porcentuales más que doce meses antes. Por su parte, la situación económica laboral/propia se retrae ahora al 31 %, frente al 33 % de doce meses antes.

A estos argumentos descolantes les siguen otras dos razones también muy presentes. Por un lado, los altos precios, que frena los deseos del 28 % de los consultados (en 2025 eran, no obstante, 30 %). A continuación, otro 28 %, en este caso un punto porcentual más que doce meses antes, se topa con que esos precios de compra se encuentren fuera del alcance del presupuesto propio.

Por el contrario, las condiciones hipotecarias actuales siguen perdiendo fuerza en la lista de obstáculos para la intención de compra, rebajándose esta razón hasta el 11 % en febrero de 2026, frente al 13 % de 2025 y el 18 % de 2024. Un retroceso que tiene su causa en el continuado descenso del euríbor a lo largo de los años anteriores. Sin embargo, su repunte a raíz de la guerra en oriente medio puede constituir un punto de in-

flexión a la hora de considerar esta cuestión de cara a próximos sondeos.

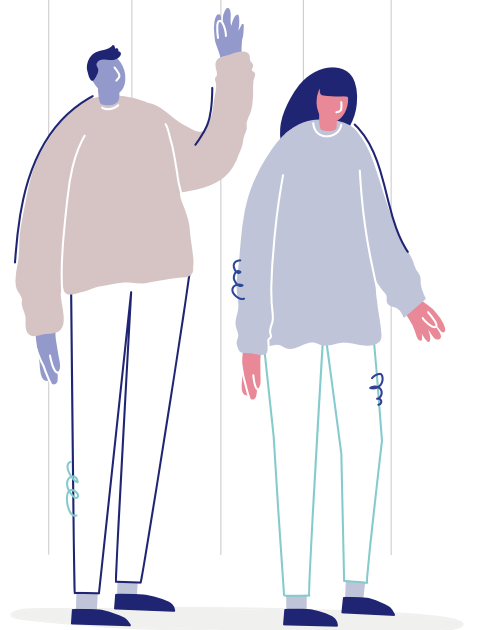
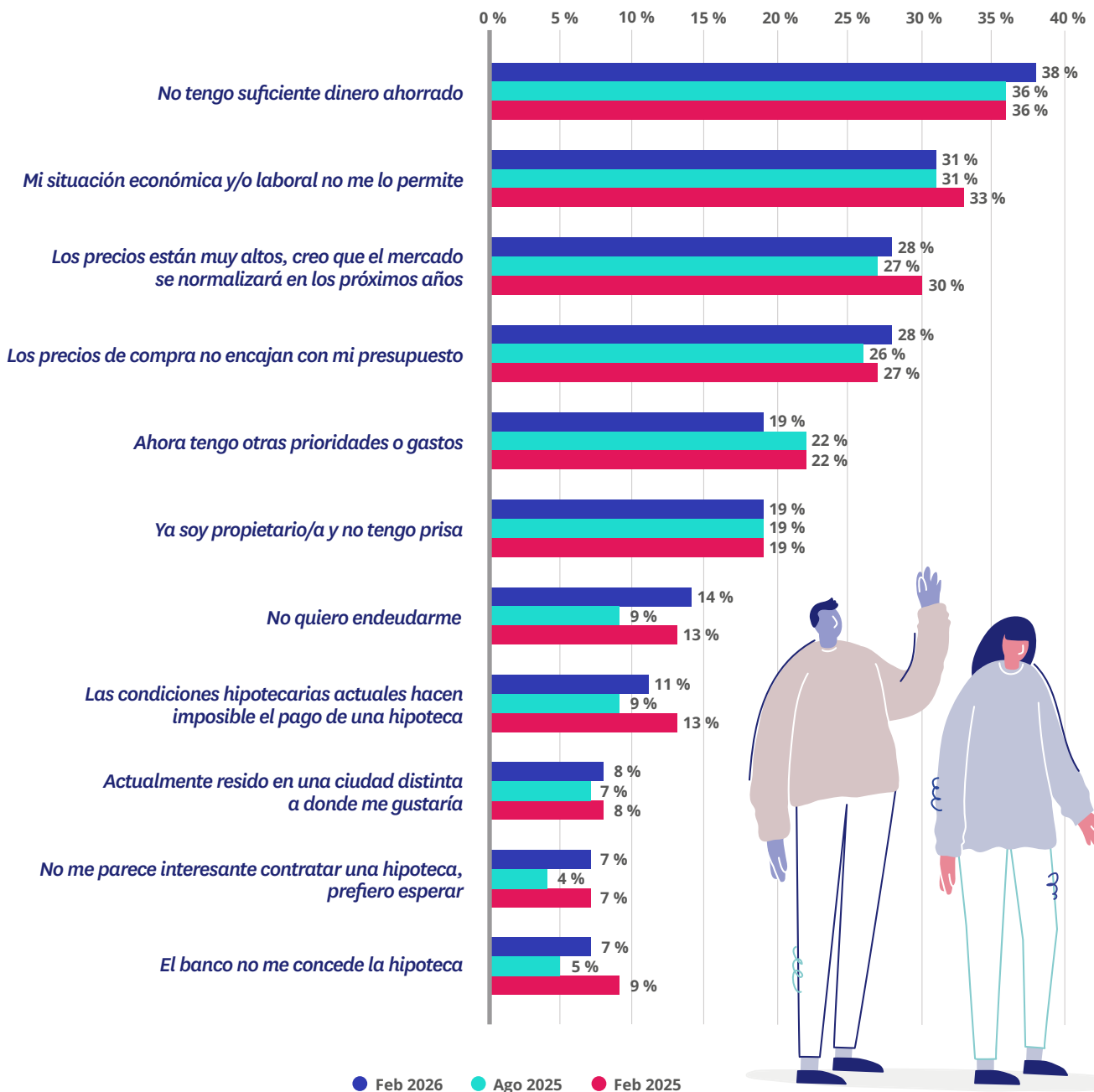
En cuanto a las diferencias por colectivos de edad, en el grupo más joven (18-24) las dificultades hipotecarias bajan del 16 % al 8 %, y la altura de los precios del 38 % al 22 %. Por el contrario, la falta de ahorros sube del 45 % al 54 %.

Por su parte, los jóvenes de 25 a 34 años comparten con el segmento de menor edad un desplome de los motivos relacionados con la hipoteca como barrera de acceso —retrocede del 15 % al 11 %—. En este grupo también decrece la preocupación ante un posible endeudamiento, que pasa del 16 % de 2025 al 10 % doce meses después.





G20. 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)



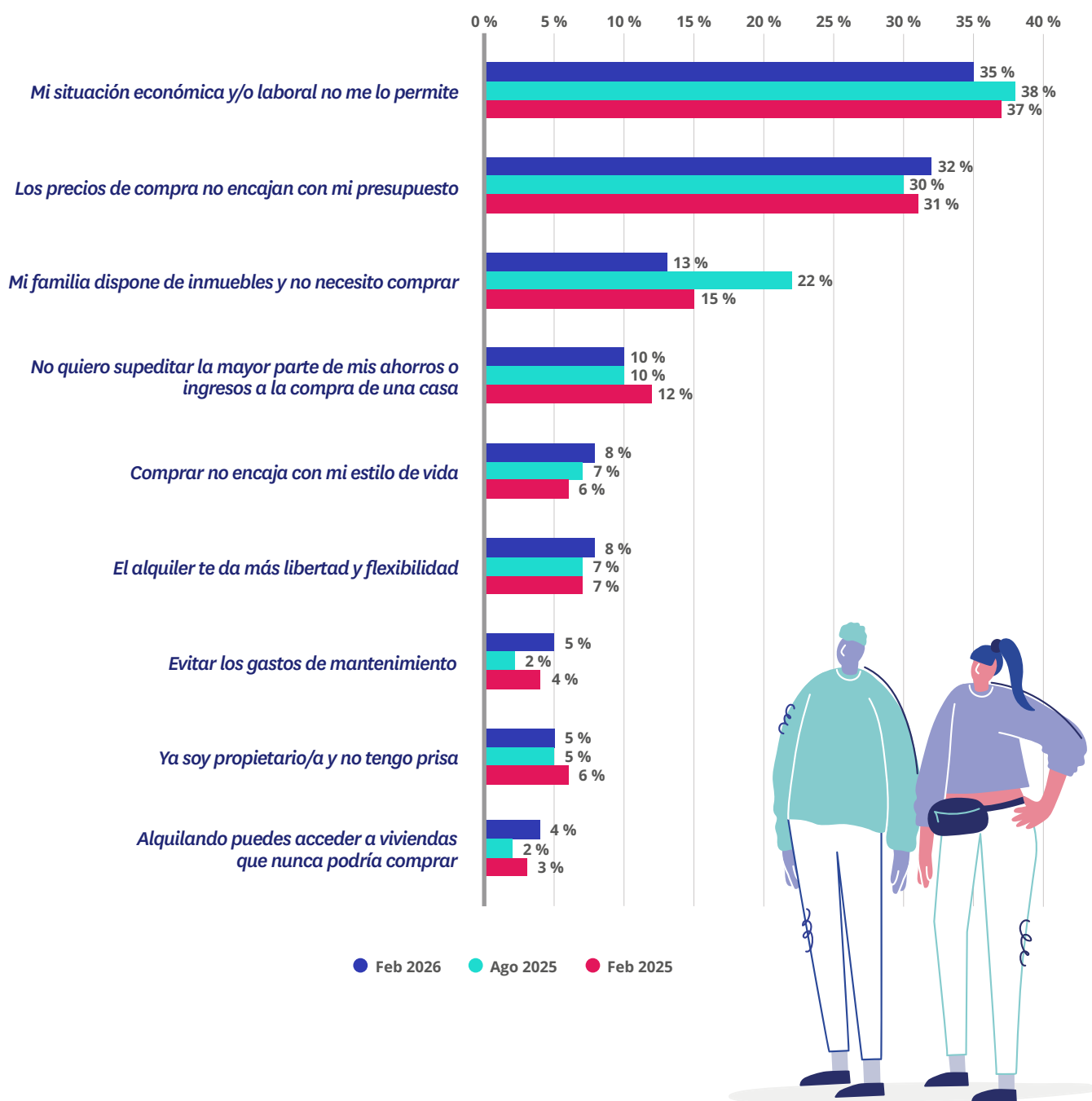
Entre los que no contemplan ni a medio ni a largo plazo la compra de un inmueble, el principal argumento para ello es que su situación laboral no les permite optar a esa acción. Es algo que aduce el 35 % de los consultados, dos puntos porcentuales menos que doce meses antes.

A continuación, exponen como segundo obstáculo que los precios de compra no encajan con su presupuesto, algo que comparten el 32 % de los consultados, lo que supone un punto porcentual más que el 31 % esgrimido en 2025.

La estabilidad con la que perduran en el tiempo estas razones demuestra que este sector de la población vive bajo la impresión de que el mercado inmobiliario está fuera de su alcance.

Después de estos razonamientos llegan, ya con porcentajes más modestos, otros argumentos como que su familia ya dispone de inmuebles y que por lo tanto no necesita comprar (13 %); o que no quieren supeditar la mayor parte de los ahorros o ingresos a la compra de una vivienda (10 %). Se trata, en ambos casos, de cifras por debajo de las registradas el año anterior.

G21. 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 El precio del alquiler resulta disuasorio

La consideración más compartida por los particulares respecto a la situación actual del mercado inmobiliario, dados los precios que han alcanzado los alquileres, es que resulta más rentable pagar una hipoteca. Es una opinión que comparten el 71 % de los consultados (*un punto porcentual más que en 2025*) y recibe una puntuación de 7,6 sobre 10.

El 71 % de los consultados opina que, dados los actuales precios de los alquileres de vivienda, resulta más rentable pagar una hipoteca por la compra de la casa. Es el criterio más compartido de la encuesta

Consecuentemente, tras esa opinión se encuentra otra directamente relacionada: comprar una vivienda es una

buena inversión. Es algo en lo que están de acuerdo el 68 % de los particulares, obteniendo un 7,2. En esta misma línea, y sustentada por el mismo porcentaje del 68 %, encontramos otra de las opiniones tradicionalmente mayoritarias: el sentimiento de propiedad está muy arraigado en los españoles. Este concepto, sin embargo, retrocede en el último estudio respecto al realizado doce meses antes, cuando alcanzó el 72 %

Una percepción que, por el contrario, sigue perdiendo músculo entre los particulares que han realizado alguna acción en el mercado es la que tiene que ver con las condiciones hipotecarias, opinión que ya solo es sustentada por el 60 %, frente al 66 % del año anterior y el 78 % de 2024. La puntuación también retrocede, de los 8 puntos sobre 10 de 2024 y los 7,3 de 2025 al 7 de febrero de 2026.



Otra opinión muy compartida es la de que un piso es la mejor herencia que se le puede dejar a los hijos, algo en lo que coinciden casi seis de cada diez consultados (59 %), con una puntuación de 6,7. Son cifras, sin embargo, algo menores que el 61 % y los 6,8 puntos que alcanzaban doce meses antes.

Sobre el mercado del arrendamiento se mantiene la idea de que vivir de alquiler es tirar el dinero. Así se manifiestan la mitad de los particulares activos en el mercado, el mismo 50 % que un año antes, con una puntuación de 6,3 puntos sobre diez. Por el contrario, los que creen que la tendencia del mercado es a alquilar más, en detrimento de la compra, retroceden desde el 41 % hasta el 40 %, así como lo hace levemente su puntuación, de 5,8 a 5,7.

Por su parte, sube la impresión de proximidad de una nueva burbuja inmobiliaria (56 % de los particulares, frente al 54 % de 2025), otorgándole a esta cuestión los mismos 6,6 puntos que doce meses antes. El motivo más frecuente expresado por los que prevén el es-

tallido de una nueva burbuja inmobiliaria sigue siendo también el precio de alquiler y de la compra de vivienda (70 % y 65 %, respectivamente).

Crece la impresión de que se aproxima una nueva burbuja inmobiliaria, una opinión que ya comparten el 56 % de los particulares que han actuado en el mercado de la vivienda el último año

En cuanto a la Ley de vivienda, su aprobación continúa situada en niveles bajos, si bien este año experimenta un leve avance en las valoraciones, pasando del 27 % de 2025 al 28 % de doce meses después. La puntuación, no obstante, permanece en el mismo 4,7.



G22. Opinión sobre el mercado (% sobre las personas activas en el mercado de la vivienda)

	Valoración media			Febrero 2026		
	Feb 2025	Ago 2025	Feb 2026	En contra	Neutro	A favor
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	7,7	7,8	7,6	7 %	23 %	71 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,4	7,5	7,2	7 %	25 %	68 %
El sentimiento de propiedad está muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,4	7,6	7,3	5 %	26 %	68 %
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7,3	7	7	9 %	31 %	60 %
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,8	6,8	6,7	12 %	30 %	59 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,6	6,9	6,6	10 %	34 %	56 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,4	6,5	6,3	16 %	34 %	50 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es comprar más y alquilar menos	5,8	5,7	5,7	20 %	41 %	40 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,7	4,6	4,7	31 %	41 %	28 %

5.2 Una hipoteca, por encima del alquiler

Si dirigimos la mirada hacia las opiniones de los participantes en el mercado de la vivienda en función del segmento de edad al que pertenecen, se observa que esta circunstancia también incide de manera apreciable en sus impresiones.

Así, se constata que el arraigo del sentimiento de propiedad en la mentalidad de los españoles crece a medida que lo hace la edad. Solo la mitad de los más jóvenes (18-24 años) comparten esa afirmación, calificándolo con 6,4 puntos sobre diez, mientras que el segmento siguiente (25-34) lo hacen en un 59 % con 6,4 puntos. Por su parte, los más veteranos (55 a 75 años) se afirman en favor de ese arraigo en el 79 % de los casos, con una nota de 8 sobre diez.

Hay, por el contrario, otras opiniones que son compartidas en la misma medida por colectivos de edad separados entre sí por décadas de vida. Entre éstas destaca la impresión de que las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda, tan valoradas en un polo de edad como en el otro. Tanto los más jóvenes como los mayores de 55 años le otorgan a esta cuestión una puntuación similar, de 7 los primeros y de 6,9 los segundos, con porcentajes del 59 % y 56 % de respaldo, respectivamente.

El tramo de edad de quienes cuentan entre 35 y 44 años, es el que opina de manera más extensa que el precio del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca. Así lo piensan el 76 % de los consultados de este segmento

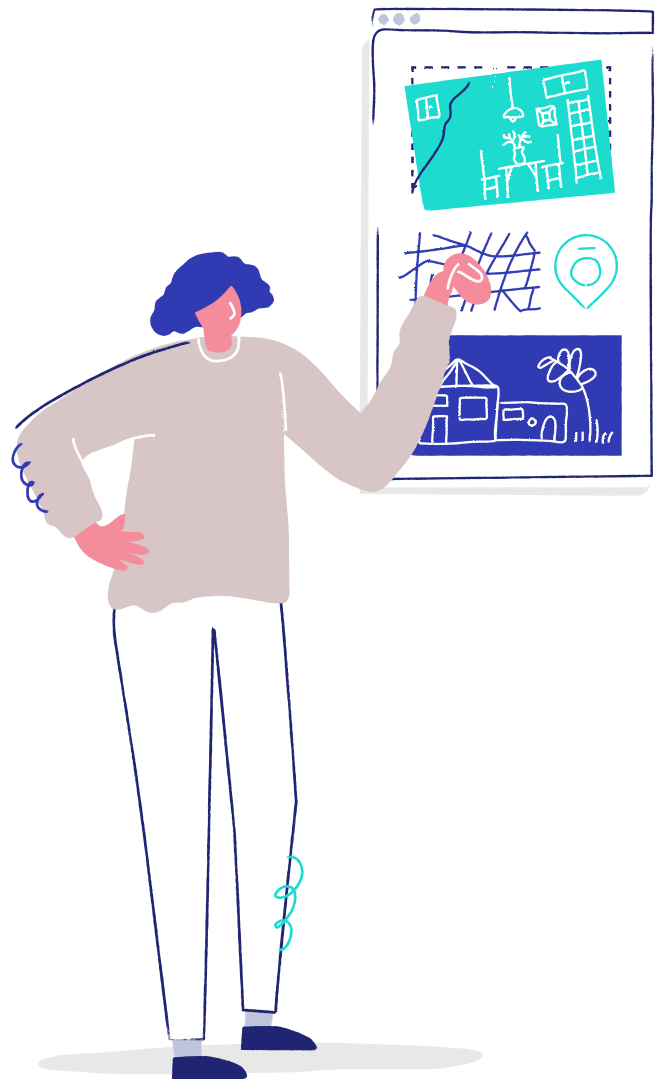
En cuanto a la idea de que el precio del alquiler hace que compense pagar una hipoteca, destaca sobre todo en el tramo medio de edad (76 % en el grupo de 35 a 44 años), con una puntuación de 7,8.

También respecto a la cuestión del arrendamiento, los que cuentan entre 25 y 34 años son los que en mayor medida opinan que vivir de alquiler equivale a tirar el dinero, otorgándole a este criterio una puntuación de 6,8, una décima más que en 2025, secundándolo, además, en el 56 % de los casos, un punto porcentual más que doce meses antes.

Por su parte, la idea de la vivienda como un valor seguro de inversión sigue estando muy presente en el colectivo de 25 a 34 años, si bien rebaja su presencia desde el 69 % de 2025 al 66 % de febrero de 2026, y en la puntuación del 7,4 al 7,2.

Aumentan los particulares activos en el mercado entre los 25 y los 34 años que creen que vivir de alquiler es tirar el dinero (56 %)

Por último, respecto a la ley de vivienda, los más jóvenes se muestran algo más esperanzados, mientras que el optimismo mengua a medida que crece la edad de los consultados. Así, mientras que las personas de entre 18 y 24 años le conceden una puntuación de 5,4 a esa norma, y un respaldo del 32 % (frente al 26 % de 2025), los mayores de 55 apenas le dan un 4,5, con un 23 % de apoyo. Estos datos son, sin embargo, también superiores al 4,3 y el 20 % de 2025, lo que demuestra que en los doce meses anteriores ha mejorado, en general, la percepción que se tiene de esta norma entre los distintos segmentos de edad.



G23. 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
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7	7,2	7,3	7	6,9
El sentimiento de propiedad está muy arraigado en la mentalidad de los españoles	6,4	6,8	7,4	8	8
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	6,7	7,6	7,8	7,6	7,6
Comprar una vivienda es una buena inversión	7	7,2	7,1	7,1	7,5
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,8	6,9	6,7	6,6	6,9
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	6,3	5,8	5,5	5,5	5,5
Vivir de alquiler es tirar el dinero	5,7	6,8	6,2	6,4	6,5
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,3	6,8	6,6	6,7	6,5
La nueva normativa de control de precios de alquiler favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	5,4	5	4,8	4,5	4,5

5.3. Diferencias de opinión entre ofertantes y demandantes

En el análisis segmentado por los distintos grupos que operan en el mercado y sus respectivas percepciones sobre diferentes aspectos del mismo, se observa que la preocupación hacia los intereses hipotecarios continúa disminuyendo entre los compradores.

Sigue disminuyendo entre los compradores la idea de que las condiciones hipotecarias dificulten la operación: del 65 % de febrero de 2025 al 59 % de doce meses después, con una puntuación de 7



Así, entre quienes han adquirido o intentado adquirir una vivienda en los doce meses anteriores, los que creen que las actuales condiciones hipotecarias complican la operación son ya únicamente el 59 %, seis puntos porcentuales menos que el 65 % de 2025 y veintiún puntos por debajo del 80 % de 2024. También cae la nota media, que en febrero de 2026 es de 7, frente al 7,2 del año anterior.

Por el contrario, en el colectivo de vendedores de vivienda esta cuestión experimenta un repunte, pasando del 50 % de 2025 al 55 % actual, mientras que la puntuación se mantiene en el 6,4 sobre diez.

Al igual que entre los compradores, para arrendadores e inquilinos esta idea también retrocede, y de manera incluso más significativa. De este modo, los que la secundan entre los primeros bajan del 59 % al 48 % (*once puntos de diferencia*), mientras que en el segundo colectivo el retroceso es 72 % al 65 %.

En lo que se refiere a la opinión que sostiene que compensa más pagar mensualmente una cuota hipotecaria que una renta de alquiler, sus principales defensores son, como es natural, los particulares que participan en la compraventa, en un 78 % de los compradores y el 69 % de los vendedores. Se trata, sin embargo, de porcentajes inferiores a los del año anterior, cuando eran el 80 % y el 81 %, respectivamente, los que así lo expresaban. Llama la atención, en este sentido, el significativo retroceso experimentado en este criterio por parte de los vendedores, que bajan doce puntos porcentuales en su apreciación de esta circunstancia.

No obstante, arrendatarios e inquilinos continúan mucho más atrás en este consenso, ya que los que apoyan este argumento son únicamente el 62 % y 63 %, respectivamente.

Al tratar la vivienda como medio de inversión, son los colectivos con un perfil vinculado a la propiedad (*com-*

pradores, arrendadores y vendedores) los que muestran más acuerdo. De este modo, son los que alquilan inmuebles que poseen los que más respaldo muestran de esta idea, con un 74 % de acuerdo, si bien es un porcentaje algo inferior que el 77 % de 2025. También retroceden en esta opinión tanto los compradores (*bajan del 75 % al 73 %*) como los vendedores, que disminuyen su opinión favorable a este respecto desde el 71 % al 66 %.

Por su parte, quienes han llevado a cabo alguna acción de demanda de alquiler (*inquilinos*) expresan su acuerdo con esta cuestión en un 61 %, dos puntos porcentuales menos que un año antes.

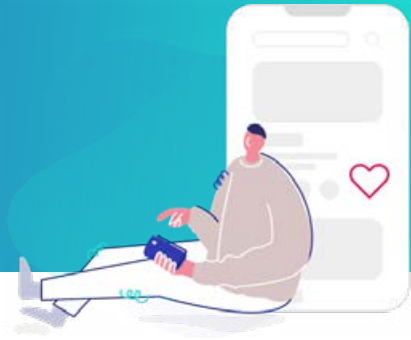
Sobre la Ley de vivienda, son los inquilinos los que de nuevo se manifiestan más positivos respecto a su influencia, con un 32 %, con un leve incremento de dos puntos en comparación con el año anterior. Del resto de targets llama la atención el repunte experimentado en la confianza sobre esta norma por parte de los vendedores, que sube del 21 % al 25 %, acercándose de este modo al 26 % alcanzado en 2024.



G24. Opinión sobre el mercado por targets (% sobre la población total de cada rango de edad)

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

6. Conclusiones



La *Radiografía del mercado de la vivienda*, elaborada por Fotocasa Research, supone una mirada en profundidad hacia el mercado de la vivienda actual que permiten, al mismo tiempo, comparar su línea evolutiva respecto a los años anteriores. Para ello lleva a cabo mediciones periódicas cada seis meses que permite medir cualquier inflexión en el comportamiento de dicho mercado. La primera interpretación de esta edición de febrero de 2026 es que la participación de particulares recupera el pulso, incrementándose hasta volver a situarse en el nivel medio-alto de los registros de la última década.

Este repunte obedece, respecto al análisis de doce meses antes, al aumento del porcentaje de compradores e inquilinos efectivos. También se aprecia una tendencia al alza entre quienes han vendido una vivienda, mucho más modesta en cifras pero significativa por el segmento que la protagoniza.

Pero ese pequeño aumento de la presencia de vendedores, no cierra la brecha entre la oferta y la demanda de vivienda por parte de particulares, uno de los puntos clave del escenario actual.

Del mismo modo que también se amplía la distancia en la demanda entre el pujante mercado de compraventa y el menguante del alquiler, un suceso lógicamente vinculado con el encarecimiento acumulado en los últimos años en el arrendamiento. De hecho, este panorama está calando incluso en las opiniones

de los particulares, que cada vez se muestran más favorables a la compra en la comparación: argumentos como que compensa más pagar una hipoteca, que la propiedad inmobiliaria es una buena inversión o que alquilar es tirar el dinero ganan respaldo social.

En el otro polo, y pese a que sigue recibiendo un alto apoyo, sigue bajando la opinión de que las condiciones hipotecarias complican la compra. Otra conclusión del informe es que aumentan los que consideran que nos encontramos cerca de una nueva burbuja inmobiliaria.

Respecto a la penetración por segmentos de edad, se aprecia un incremento en la participación de quienes cuentan entre 25 y 34 años, que además son los más presentes en el mercado. El siguiente tramo con mayor actividad es el de los más jóvenes (*entre 18 y 24 años*), que también aumenta su presencia sobre 2025 y recupera así prácticamente el nivel alcanzado en 2024. Este avance guarda relación con la mayor presencia de este grupo en las acciones de demanda inefectiva.

Nos hallamos, por lo tanto, ante un escenario en recuperación respecto al presentado a lo largo de los últimos años, con una participación al alza y que, en lo que tiene que ver con la demanda, revela una tendencia generalizada en favor del mercado de propiedad en detrimento del alquiler, algo que para muchos particulares implica tener que retrasar sus planes a medio plazo.





Un **28 %** 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 **18 %** de los particulares ha realizado alguna acción (*efectiva o no*), ya sea de oferta o de demanda, relacionada con la compraventa y un **14 %** relacionada con el alquiler



El **51 %** de los demandantes se ha relacionado únicamente con la compra. Es un porcentaje tres puntos porcentuales superior al que se registró doce meses antes. Por su parte, los que se vincularon solo con el alquiler fueron el **37 %**, cuatro puntos por debajo que en febrero de 2025. También convive con los anteriores un tercer grupo, el de los demandantes que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Estos son el **12 %**



Se mantiene con fuerza la idea de que, al precio que están los alquileres, sale más a cuenta pagar una hipoteca. Es una opinión que comparten el **71 %** de los consultados, si bien representa un punto más que en febrero de 2025



Respecto al mercado del alquiler, el movimiento más llamativo es el repunte en la actividad del segmento de los más jóvenes (*18 a 24 años*), que sube desde el **23 %** registrado en febrero de 2025 hasta el **26 %**



Cae la cifra de quienes no han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses pero sí que prevén hacerlo en los próximos cinco años: se queda en el **20 %**, un porcentaje tres puntos por debajo del **23 %** del registrado en febrero de 2025



Sigue disminuyendo la preocupación por las dificultades que acarrearán las condiciones hipotecarias, si bien esta cuestión sigue en la parte alta de la clasificación, con un **60 %**, seis puntos menos que doce meses antes, y muy por debajo del **78 %** de 2024



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 / Feb-26: 5.634

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. Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630 / Feb-26: 5.634

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 / Feb-26: 5.634

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 / Feb-26: 5.634

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 / Feb-26: 1.378

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 / Feb-26: 5.634

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: 8.318 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630 / Feb-26: 5.634

G8. DISTRIBUCIÓN DE OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE LA COMPRAVENTA (% SOBRE PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA)

Base particulares participando en la compraventa. Feb-25: 861 / Ago-25: 1.164 / Feb-26: 990

G9. 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 / Feb-26: 559

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 / Feb-26: 862

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 / Feb-26: 1.046

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 / Feb-26: 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 / Feb-26: 1.924

G10. 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 / Feb-26: 559

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 / Feb-26: 862

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 / Feb-26: 1.046

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 / Feb-26: 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 / Feb-26: 1.924

G11. PERFIL DEL DEMANDANTE DE COMPRA

Base demandantes de compra. Feb-26: 752

G12. 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 / Feb-26: 559

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 / Feb-26: 862

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 / Feb-26: 1.046

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 / Feb-26: 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 / Feb-26: 1.924

G13. PERFIL DEL DEMANDANTE DE ALQUILER

Base demandantes de alquiler. Feb-26: 575

G14. PORCENTAJE DE PARTICULARES QUE VIVEN DE ALQUILER O EN PROPIEDAD

Base particulares mayores de 18 años. Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Feb-20: 5.025 / Feb-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Feb-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630 / Feb-26: 5.634

G15. PROPIEDAD INDIVIDUAL O COMPARTIDA

Base particulares mayores de 18 años. Feb-24: 8.270 / Feb-25: 5.652 / Feb-26: 5.634

G16. PROPIETARIOS O COPROPIETARIOS DIRECTOS DE LA VIVIENDA EN LA QUE RESIDEN (% SOBRE LA POBLACIÓN DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-26: 559

Base particulares 25-34 años. Feb-26: 862

Base particulares 35-44 años. Feb-26: 1.046

Base particulares 45-54 años. Feb-26: 1.242

Base particulares 55-75 años. Feb-26: 1.924

G17. DESTINO DE LAS VIVIENDAS POR CANTIDAD DE PROPIEDADES

Base una vivienda. Feb-26: 2.757

Base dos viviendas. Feb-26: 464

Base tres o más viviendas. Feb-26: 115

G18. USO DE LAS VIVIENDAS POR EDAD (% DE PROPIETARIOS QUE LE DAN ESE USO EN CADA RANGO)

Base particulares propietarios de algún inmueble. Feb-26: 3.336

Base particulares propietarios de algún inmueble 25-34 años. Feb-26: 316

Base particulares propietarios de algún inmueble 35-44 años. Feb-26: 603

Base particulares propietarios de algún inmueble 45-54 años. Feb-26: 859

Base particulares propietarios de algún inmueble 55-75 años. Feb-26: 1.499

G19. 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 / Feb-26: 4.882

G20. MOTIVOS POR LOS QUE QUIENES PLANEAN COMPRAR EN CINCO AÑOS NO BUSCAN VIVIENDA AHORA (% SOBRE LOS INACTIVOS EN EL MERCADO QUE PREVEN 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. Feb-24: 948 / Ago-24: 968 / Feb-25: 737 / Ago-25: 649 / Feb-26: 686

G21. MOTIVOS POR LOS QUE DESCARTAN COMPRAR VIVIENDA A MEDIO Y LARGO PLAZO (% SOBRE LOS QUE DESCARTAN LA COMPRA Y NO SON PROPIETARIOS)

Base no prevé comprar ni a medio ni a largo plazo y no es propietario. Feb-24: 948 / Ago-24: 968 / Feb-25: 737 / Ago-25: 649 / Feb-26: 686

G22. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO (% SOBRE LAS PERSONAS ACTIVAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA)

Base activos en el mercado de la vivienda. Feb-24: 2.246 / Ago-24: 2.563 / Feb-25: 1.475 / Ago-25: 1.857 / Feb-26: 1.567

G23. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-26: 559
Base particulares 25-34 años. Feb-26: 8624
Base particulares 25-44 años. Feb-26: 1.046
Base particulares 45-54 años. Feb-26: 1.242
Base particulares 55-75 años. Feb-26: 1.924

G24. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR TARGETS (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base compradores. Feb-26: 752
Base vendedores. Feb-26: 136
Base arrendadores. Feb-26: 103
Base arrendatarios. Feb-26: 575





Fotocasa Resarch

✉ comunicacion@fotocasa.es

☎ 620 66 29 26

🌐 <https://research.fotocasa.es/>