

ANÁLISIS DE LAS HERENCIAS EN EL SECTOR INMOBILIARIO

El 61% de los españoles considera improbable recibir una vivienda en herencia a lo largo de su vida

- El 16% de los que ofrecen una vivienda en el mercado español asegura haber recibido en herencia el inmueble
- El peso de los herederos en el mercado de compraventa casi duplica al registrado en el segmento del alquiler
- Los motivos personales y el temor a impagos impulsan la venta, mientras que la búsqueda de ingresos y evitar que la vivienda quede vacía favorecen el alquiler

Madrid, 26 de mayo de 2026

El acceso a una vivienda mediante herencia continúa siendo una posibilidad lejana para la mayoría de los españoles. De hecho, el 61% de los ciudadanos considera poco o nada probable recibir una vivienda en herencia a lo largo de su vida, frente al 39% que sí cree bastante o muy probable acabar heredando un inmueble. Entre quienes sí prevén recibir una vivienda heredada, la percepción sobre el papel que jugará ese inmueble en sus planes de vida es variada. Un 41% asegura que se trata de una posibilidad lejana en la que no piensa activamente al organizar su futuro. Por otro lado, un 34% afirma contemplarla como una seguridad o patrimonio a largo plazo, aunque todavía sin planes concretos, mientras que solo un 26% reconoce contar con esa futura vivienda para desarrollar algún proyecto específico en los próximos años, como vivir en ella, venderla o ponerla en alquiler, **según los datos extraídos a partir de una encuesta de [Fotocasa Research](#) realizada en el primer semestre de 2026.**

"Las herencias se han convertido en un auténtico salvavidas para acceder a la vivienda. Que las donaciones de padres a hijos hayan alcanzado cifras récord, superando las 225.000 operaciones en 2025, evidencia hasta qué punto la brecha de accesibilidad se va agravando en España. Para muchos jóvenes, comprar una vivienda se ha convertido en un desafío prácticamente inasumible sin el apoyo económico familiar y los ciudadanos dependen cada vez más de la capacidad económica intergeneracional, lo que amplía la brecha entre quienes cuentan con respaldo familiar y quienes no", **explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de [Fotocasa](#).**

El peso de las viviendas heredadas es mucho mayor en la compraventa que en el alquiler

En paralelo, la presencia de viviendas heredadas dentro del mercado inmobiliario español se mantiene estable durante los últimos años. **En el primer semestre de 2026, el 16% de los oferentes de vivienda del mercado español (ya sea de compraventa o alquiler) asegura haber recibido en herencia el inmueble que actualmente comercializa**, un porcentaje idéntico al registrado en 2025 (16%) y ligeramente superior al de 2024 (15%). La influencia de las herencias no es homogénea dentro del mercado inmobiliario. En el segmento de compraventa, el peso de quienes venden una vivienda heredada alcanza el 21% en el primer semestre de 2026, un nivel prácticamente estable respecto al 23% registrado en 2025. Sin embargo, en el mercado del alquiler el peso de los arrendadores que ofrecen una vivienda heredada es notablemente inferior. En concreto, representan el 12% en 2026, frente al 11% de 2025.

Por otro lado, **el perfil del heredero que pone una vivienda en el mercado se mantiene bastante equilibrado por género, con una ligera mayoría masculina (51%)**. Se trata, además, de un perfil de edad media, situada en los 53 años, y con una clara sobrerrepresentación de las clases medias-altas y altas. A nivel de situación vital, predominan las personas que viven en pareja, tanto con hijos como sin ellos, una composición que se mantiene estable respecto a años anteriores.

Los motivos personales y la percepción de riesgo empujan a vender

Entre quienes reciben una vivienda heredada y optan por venderla en lugar de alquilarla, el principal motivo son las necesidades personales, señaladas por un 33% de los encuestados. A continuación, **destacan factores relacionados con la percepción de inseguridad o riesgo en el alquiler**. Así, un 27% asegura que no quiere tener problemas con el pago de las rentas, mientras que un 18% considera que es un buen momento para vender debido a la subida de precios. Además, un 18% afirma no querer inquilinos que puedan estropear la vivienda y un 16% señala que los beneficios fiscales actuales del alquiler no compensan los riesgos asociados. Los datos muestran que, además de las circunstancias personales, existe una percepción relevante de incertidumbre vinculada al alquiler residencial, lo que continúa incentivando que buena parte de las viviendas heredadas terminen incorporándose al mercado de compraventa.

La búsqueda de ingresos y evitar que la vivienda quede vacía favorecen el alquiler

Por el contrario, **entre quienes deciden poner en alquiler una vivienda heredada, la principal motivación es obtener una fuente de ingresos**, una razón mencionada por el 57% de los encuestados. Asimismo, un 39% asegura preferir que la vivienda esté ocupada legalmente y no permanezca vacía, mientras que un 37% destaca directamente la rentabilidad que ofrece actualmente el alquiler residencial. Otros factores que también influyen son la subida de los precios del alquiler, mencionada por un 18%, y la intención de comprar otra vivienda, argumento citado por un 13% de quienes optan por arrendar el inmueble heredado.

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**.

Fotocasa Group forma parte de Scout24, el grupo tecnológico alemán líder en Europa que opera **ImmoScout24**.

Sobre Scout24

Scout24 es una de las empresas tecnológicas líderes en Alemania. Con el marketplace [ImmoScout24](#), especializado en el sector residencial y comercial, conectamos con éxito a propietarios, agentes inmobiliarios, inquilinos y compradores desde hace más de 25 años.

Con aproximadamente 19 millones de usuarios al mes en su web o aplicación, **ImmoScout24 es el líder del mercado en listados y búsqueda inmobiliaria digital.** Para digitalizar el proceso de las transacciones inmobiliarias, ImmoScout24 desarrolla continuamente nuevos productos y construye un ecosistema conectado y rico en datos para el alquiler, la compra y el sector inmobiliario comercial en Alemania y Austria. Scout24 es una sociedad anónima que cotiza en bolsa (ISIN: DE000A12DM80, Ticker: G24) y miembro del DAX, así como del DAX 50 ESG y el DAX 50 ESG+.

Departamento Comunicación Fotocasa

Anaïs García

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

