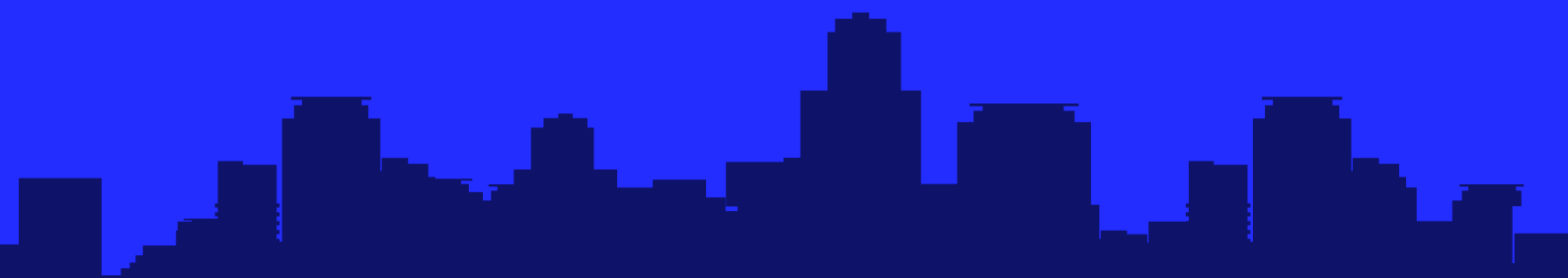


Experiencia en alquiler en 2026



fotocasa Research



Índice

1. Penetración del mercado del alquiler	4
2. La vivienda	12
3. Los motivos	16
4. El proceso	20
5. Percepción del precio	29
6. Intención de compra	32
7. Conclusiones	35
8. Nota metodológica	37

Prólogo

El mercado del alquiler atraviesa una etapa de aparente estabilidad que, observada con detenimiento, revela un cambio de tendencia. A primera vista, las grandes magnitudes apenas se alteran, pero bajo la superficie comienzan a apreciarse cambios en el comportamiento de quienes buscan vivienda y de quienes la ofrecen. Y son precisamente esos movimientos, todavía sutiles, los que desvelan hacia dónde puede dirigirse el mercado en los próximos años.

El estancamiento de la actividad no debe interpretarse como un síntoma de equilibrio. Más bien refleja un mercado que ha alcanzado un elevado nivel de tensión, donde la escasez de oferta continúa limitando las oportunidades de acceso y condicionando las decisiones más importantes de los hogares. **Mientras la compraventa recupera dinamismo, el alquiler mantiene una presión constante derivada del desequilibrio entre una demanda persistente y una oferta incapaz de responder a esa intensidad.** En este contexto, encontrar una vivienda no solo depende de la capacidad económica, sino también de la disponibilidad de la oferta, de la rapidez en la toma de decisiones y de una competencia cada vez mayor entre los inquilinos.

Este cambio de escenario coincide, además, con una evolución especialmente relevante de los precios. Tras cuatro años de incrementos prácticamente ininterrumpidos, **el ritmo de crecimiento del alquiler ha ido moderándose de forma gradual a lo largo del último año hasta registrar el avance más contenido del ejercicio, por debajo del 3%.** Esta desaceleración, sin embargo, convive con una realidad incontestable: el alquiler sigue instalado en máximos históricos y en julio de 2026 volvió a marcar el precio más elevado de la serie del Índice Inmobiliario Fotocasa. Es decir, el mercado continúa siendo más caro que nunca, aunque la intensidad de ese encarecimiento comienza a perder impulso.

Este contexto ayuda a interpretar muchas de las tendencias que recoge este análisis. La vivienda compartida gana protagonismo entre quienes encuentran mayores dificultades para acceder a un alquiler en solitario; el presupuesto se conso-

lida como el principal condicionante de la búsqueda y el alquiler continúa siendo, para una parte muy importante de la población, una solución transitoria ante la imposibilidad de acceder a una vivienda en propiedad. Además, **la reciente subida de los tipos de interés de este año, dificultará el acceso a la compra y derivará la presión hacia el mercado de las rentas.** Especialmente entre los más jóvenes, veremos cómo la emancipación deja de responder exclusivamente al momento vital para depender, cada vez más, de las posibilidades económicas.

Al mismo tiempo, desde Fotocasa Research detectamos cómo se intensifica la negociación entre propietarios e inquilinos, aumenta la percepción de que algunos precios se alejan de la realidad del mercado y, por primera vez en varios años, se modera ligeramente la expectativa de nuevas subidas. No son indicadores suficientes para hablar de un cambio de ciclo, pero sí reflejan que el mercado podría estar aproximándose a un punto de inflexión en el que **la capacidad económica de los hogares comienza a actuar como límite natural a la escalada de precios.**

Ya sabemos que la vivienda es mucho más que un activo económico, es el espacio donde las personas desarrollan sus proyectos de vida. Por eso, analizar el mercado del alquiler supone también analizar la capacidad de los jóvenes para emanciparse, la movilidad laboral, el esfuerzo financiero de las familias o las oportunidades reales de acceder a un hogar. Esa es la vocación de este informe: ofrecer una radiografía rigurosa de la experiencia del alquiler en España y, al mismo tiempo, contribuir a comprender las tendencias que marcarán su evolución en los próximos años. Porque detrás de cada dato hay una decisión, una expectativa y, en muchas ocasiones, lamentablemente, una renuncia.



María Matos

Directora de Estudios y
Portavoz de Fotocasa

1. Penetración del mercado del alquiler

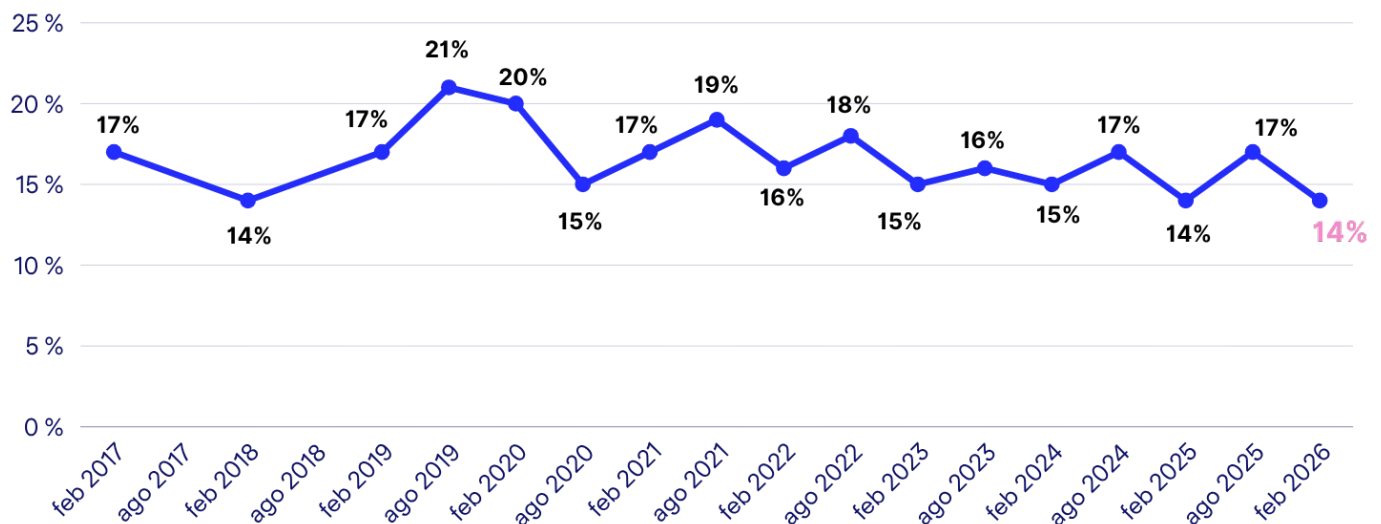
Las cifras de participación en el mercado del alquiler en España en 2026 alcanzan prácticamente las registradas el año anterior, de modo que vuelven a ser un 14% los particulares que en los últimos doce meses han realizado alguna acción en este segmento del mercado. Hay que recordar que en 2025 se había producido un leve retroceso en este porcentaje respecto a 2024, cuando los números alcanzaron el 15%.

La cifra de participación en el mercado del alquiler en febrero de 2026 se mantiene en el mismo 14 % registrado el año anterior

Como es habitual, este dato es sensiblemente inferior al del mes de agosto, ya que entonces alcanzó el 17%. Esta diferencia replica el sesgo que siempre se produce en las olas de verano de las encuestas de Fotocasa Research, que registran niveles más altos de participación por el recuerdo cercano vinculado a la demanda de alquiler vacacional y las acciones residenciales de cara al curso académico.

También hay que recordar que este porcentaje del 14% iguala el mínimo histórico de participación en el mercado del arrendamiento: la tendencia a la baja registrada desde 2021 ha conducido a este escenario. Antes, en la ola de febrero de 2020 que es la última antes de la irrupción de la pandemia, se alcanzó el máximo (20%) de todas las mediciones de invierno.

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

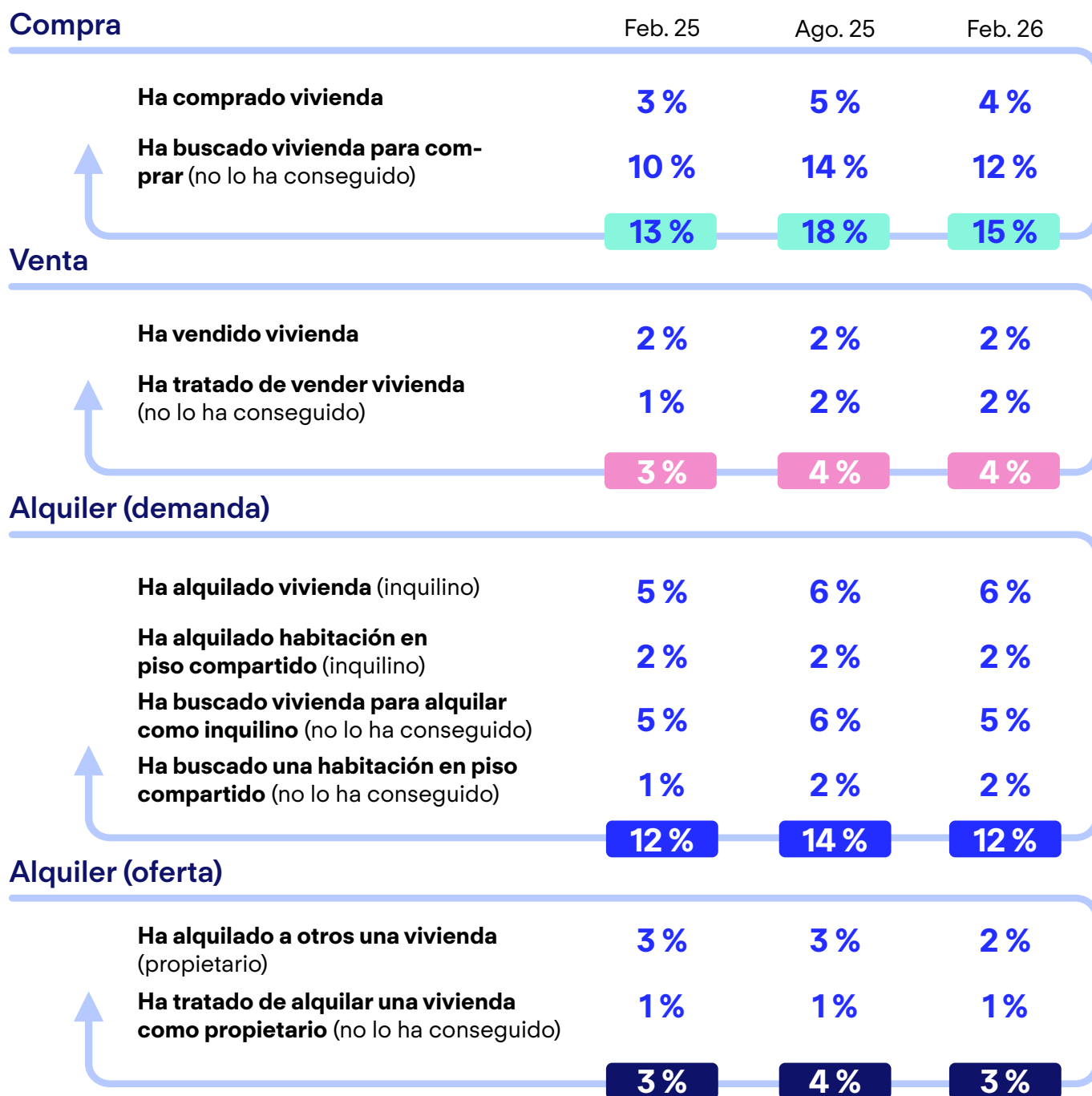


Si contemplamos estas cifras de manera más detallada vemos que esta estabilidad en la cifra global de la actividad relacionada con el alquiler responde a unas leves variaciones en sentido opuesto de las acciones efectivas y las inefectivas. De esta manera, ambas terminan compensándose, para deparar de este modo finalmente ese mismo porcentaje del 14% que el año anterior. Así, mien-

tras que el alquiler efectivo experimenta un ligero aumento, que con el redondeo le aúpa del 5% al 6%, el inefectivo permanece en el 5%, pero con una evidente tendencia a la baja.

Por su parte, los que efectivamente han arrendado una vivienda de su propiedad para que otras personas residan en ella decaen un punto porcentual, desde el 3% al 2%.

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



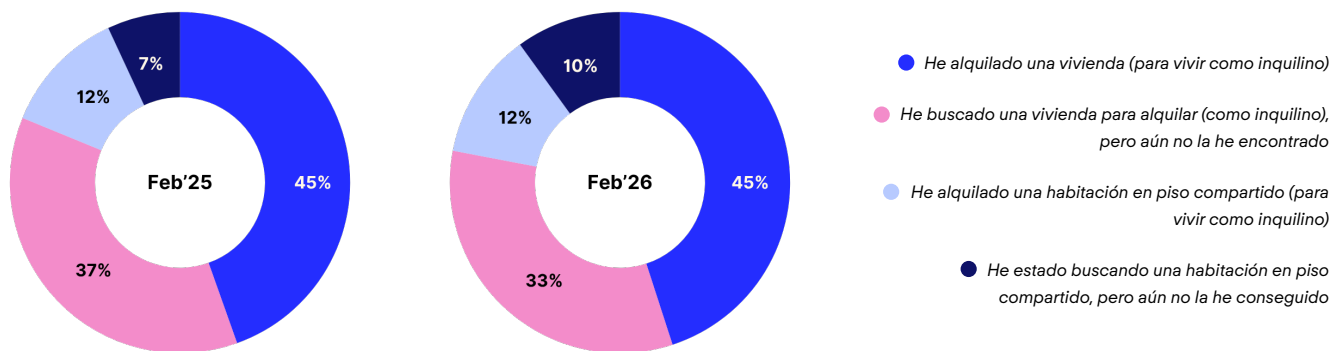
Por otra parte, si se observa la última acción realizada por parte de los demandantes que han actuado en el mercado del alquiler en los últimos doce meses vemos que el porcentaje de los que han hallado una vivienda para residir en ella suman el 45 %, la misma cifra que la registrada en la encuesta del febrero anterior. Es, en cualquier caso, un porcentaje menor que los anotados los años precedentes, ya que en 2024 se alcanzó el 47 %, y en 2023 el 51 %.

En cambio, el volumen de los demandantes inefectivos de alquiler desciende significativamente,

desde el 37 % de febrero de 2025 hasta el 33 % de doce meses antes. De esta manera, se regresa a la cifra de 2024, revirtiéndose así totalmente el descenso sufrido el año anterior.

En cuanto a la demanda de habitaciones en pisos compartidos, llama la atención la subida del lado de los buscadores que no han logrado sus propósitos. Y es que los demandantes inefectivos se disparan desde el 7 % hasta el 10 %. Frente a ellos, el porcentaje de los que han encontrado ya una habitación en un piso compartido se mantiene en el 12 % del año anterior.

G3. Última acción de los demandantes de alquiler (% de demandantes de alquiler)



Estancamiento frente al repunte del mercado en general

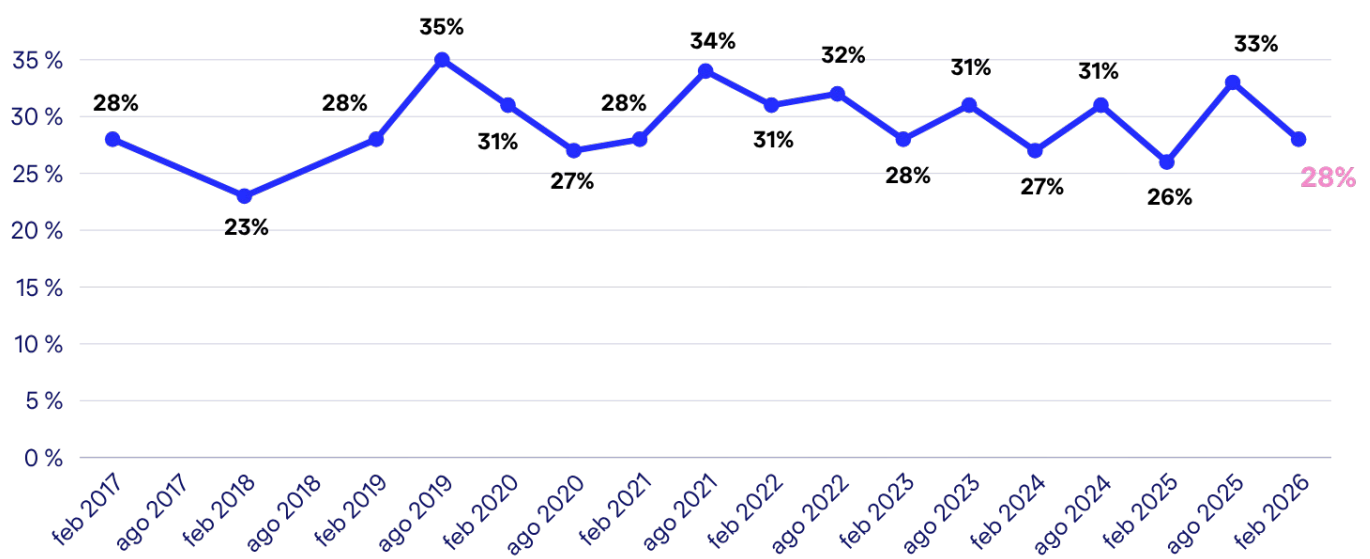
Al alejar la mirada para observar con mayor perspectiva el mercado de la vivienda en su conjunto se contempla un panorama que permite interpretar mejor el dato de participación en general, que avanza en febrero de 2026 hasta el 28% (dos puntos porcentuales por encima del 26% de un año antes).

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 alcanzó el 28%.

Pese a que la actividad en el alquiler se estanca, la participación en el mercado en general se incrementa en dos puntos porcentuales gracias a la compraventa

G4. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Consecuentemente este incremento en la participación del mercado de la vivienda en general observado en febrero de 2026 se apoya sobre todo en la compraventa. 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 %).

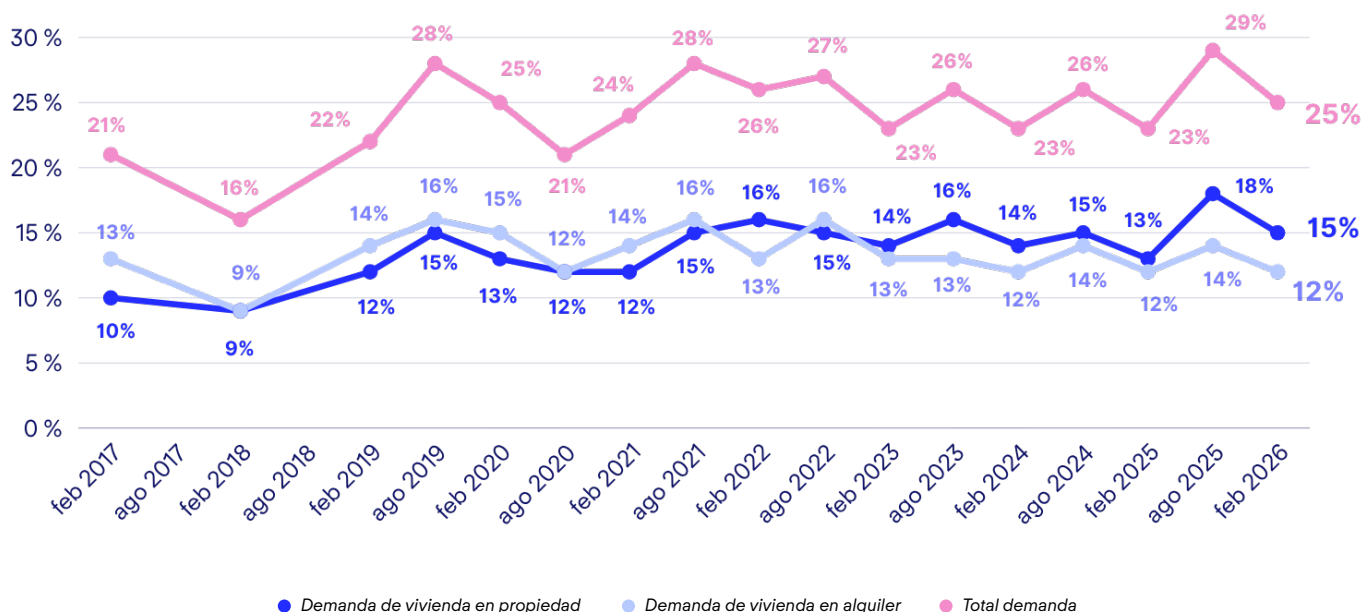
Como ya se ha indicado, en lo que se refiere al alquiler, la cifra de particulares que se han manifestado en este mercado, ya sea como demandantes o como ofertantes, permanece en el mismo 14 % que se registraba doce meses antes.

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

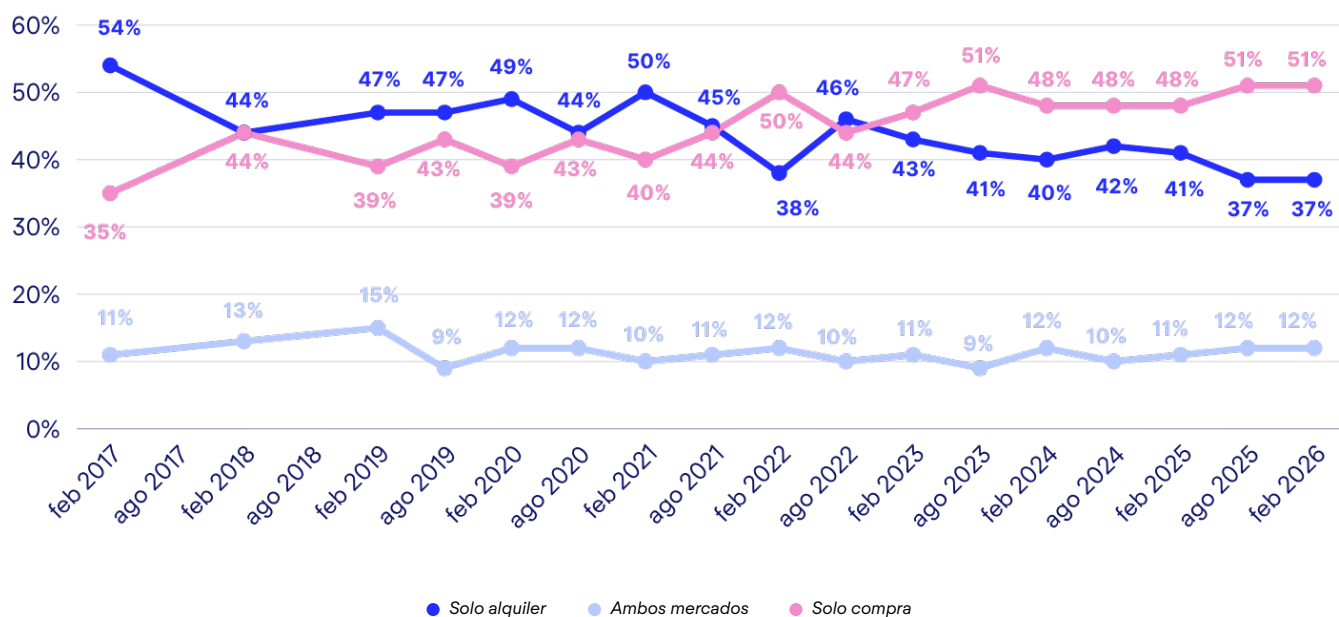
brecha se redujera a tan solo un punto porcentual. Conviene recordar que el mercado de compraventa superó por primera vez al del alquiler hace cinco años invirtiendo la dinámica que había regido hasta ese momento.

Nos encontramos, por lo tanto, con que la tendencia del mercado del alquiler en España discurre por debajo de la del mercado en general. En concreto, la demanda de un inmueble en régimen de alquiler para residir en él permanece en el 12%, mientras que la demanda de compra asciende en un año desde el 13 % al 15 %. Esto significa que, por tercer año consecutivo, la demanda de vivienda de alquiler se encuentra en su segundo registro más bajo de toda la serie histórica (*medida desde 2017*), únicamente por encima del dato de febrero de 2018 (9 %).

G5. Particulares realizando acciones de demanda de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



G6. Distribución de la demanda de vivienda entre el alquiler y la propiedad (% sobre el total de demandantes)



Aumenta la participación en Madrid y Comunidad Valenciana

El pulso en el mercado del alquiler varía desde el punto de vista de las distintas comunidades autónomas. En este sentido, la mayor actividad, acompañada además por un leve incremento este año, corresponde en esta ocasión a Madrid, que pasa de una participación del 16 % en febrero de 2025 al 17 %, de doce meses después.

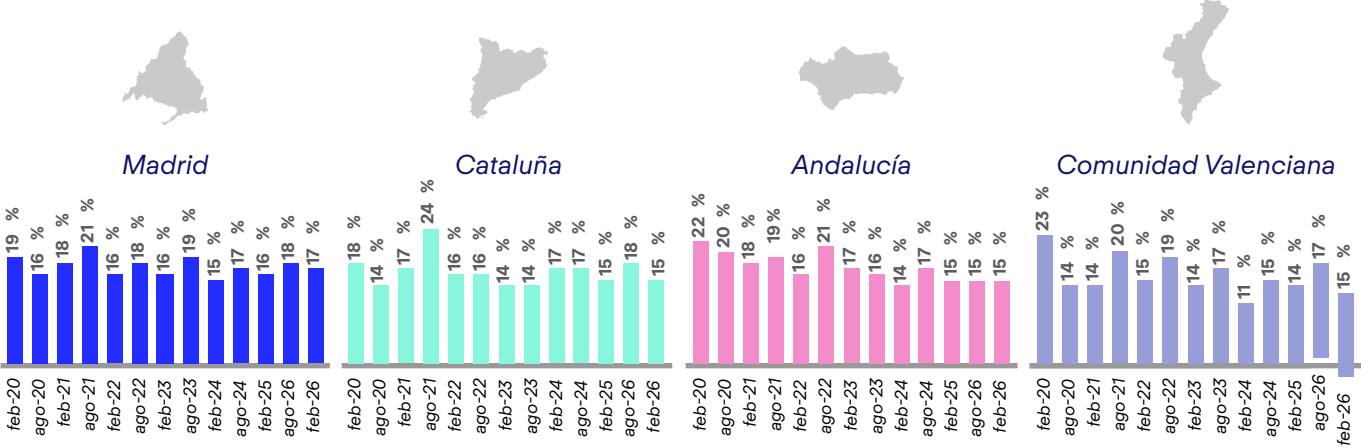
Por el contrario, Cataluña, que, en febrero de 2024 lideraba ampliamente este aspecto, con un 17 % de particulares realizando acciones de oferta o demanda de vivienda en alquiler, en febrero de 2026 permanece estancada en el mismo 15 % al que ya cayó en 2025, y del que no ha podido salir en los últimos doce meses.

También Andalucía presenta las mismas cifras del año anterior, repitiendo el 15 % al que había subido en febrero de 2025.

Por su parte, la Comunidad Valenciana experimenta un incremento significativo, dado que tras una fuerte caída que le llevó hasta un escaso 11 % en febrero de 2024, y que recuperó en 2025 hasta alcanzar el 14 %, en febrero de 2026 sube hasta el 15 %, pero que si se tienen en cuenta los decimales representa casi un aumento de casi dos puntos porcentuales.

La participación en el mercado del alquiler sube en Madrid un punto porcentual, del 16 % al 17 %, con tendencia al alza. En Cataluña, por contra, retrocede

G7. Participación en el mercado del alquiler por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)



En un análisis más detallado de las cifras se pueden apreciar también los movimientos del mercado en función del papel de los segmentos particulares. Por ejemplo, en el incremento de la actividad en Madrid se puede observar cómo ha crecido la presencia de los demandantes de alquiler, que han pasado *del 12 % al 14 %*. Por el

contrario, los caseros arrendadores disminuyen *del 4 % al 3 %*.

En la Comunidad Valenciana, por su parte, el porcentaje de particulares que participan en la oferta de alquiler se mantiene en el mismo 3 % que el año anterior y el de demandantes aumenta desde el 11 % al 13 %.

G8. Oferta y demanda de alquiler por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)

	Madrid			Cataluña			Andalucía			Comunidad Valenciana		
	Feb'25	Ago'25	Feb'26	Feb'25	Ago'25	Feb'26	Feb'25	Ago'25	Feb'26	Feb'25	Ago'25	Feb'26
Inquilino	12 %	15 %	14 %	12 %	15 %	12 %	12 %	12 %	13 %	11 %	15 %	13 %
Arrendador	4 %	3 %	3 %	3 %	5 %	3 %	3 %	4 %	3 %	3 %	4 %	3 %
Total	16 %	18 %	17 %	15 %	18 %	15 %	15 %	15 %	15 %	14 %	17 %	15 %

La demanda de alquiler se recupera entre los más jóvenes

El mercado del alquiler también puede analizarse desde la perspectiva de los distintos grupos de edad que participan en él. Y es que entre los distintos segmentos se dan diferencias significativas.

La más relevante de estas diferencias en el presente análisis se relaciona con **el colectivo de demandantes más jóvenes (18-24 años)**, que

en febrero de 2026 ascienden al 24 %, recuperándose así prácticamente de la caída sufrida el año anterior, cuando los demandantes de alquiler de esa edad retrocedieron desde el 25 % de 2024 al 20 % de febrero de 2025. Si se suma también la participación en el lado de la oferta se alcanza el 26 % de actividad en el alquiler para el tramo de 18 a 24 años.

Los jóvenes de 18 a 24 años que buscan una vivienda de alquiler han subido del 20 % de febrero de 2025 al 24 % un año después

También resulta destacado el hecho de que en la medición llevada a cabo en el mes de agosto de 2025 el porcentaje de demandantes de esta edad alcanzó nada menos que el 31 %. Hay que recordar que estas variaciones al alza en la medición del mes de agosto en lo que se refiere a la demanda de los más jóvenes obedecen a la propia naturaleza de la estacionalidad, dado que **estas personas presentan una mayor movilidad por razones académicas y laborales, lo cual conlleva una creciente demanda de alquiler en agosto y septiembre coincidiendo con el inicio del curso.**

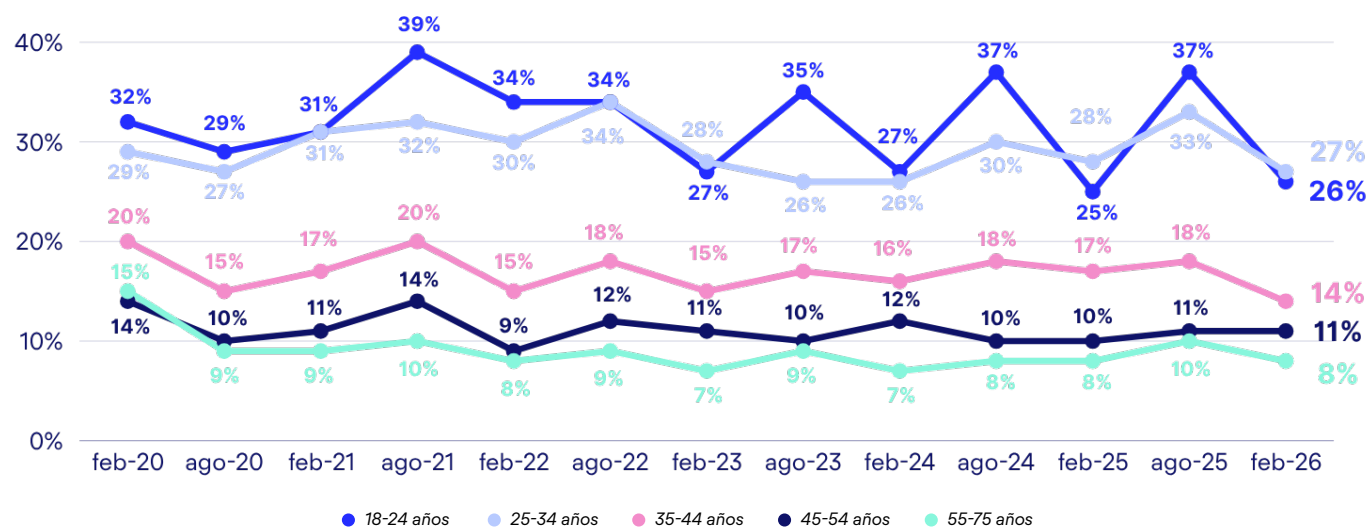
Aunque en menor medida, otros grupos de edad que también presentan un repunte de la demanda de alquiler son los integrados por particula-

res entre los 45 y los 54 años, que pasan *del 7 % al 8 %*, y por los que suman desde los 55 años en adelante, que lo hacen desde el 5 % al 6 %. En este último tramo, además, llama la atención el retroceso de los ofertantes de vivienda de alquiler, que descienden desde el 3 % al 2 %.

Por el contrario, hay otros dos segmentos de edad que sufren descensos en cuanto a demanda de vivienda de alquiler. Es el caso de las personas cuyas edades se encuadran entre los 25 y los 34 años, cuya participación en la búsqueda de arrendamiento pasa *del 25 % al 24 %* (en el mes de agosto el porcentaje alcanzó el 29 %). También retroceden en la comparación interanual, y en este caso de manera más acusada que en el segmento anterior, los que integran el colectivo de edades situadas entre los 35 y los 44 años, que retroceden desde el 14 % al 11 %.

En lo que se refiere a la oferta de viviendas de arrendamiento, el grupo que presenta un mayor volumen es el de los que suman entre 25 y 34 años, con un 4 %, un punto porcentual más que en febrero del año anterior.

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



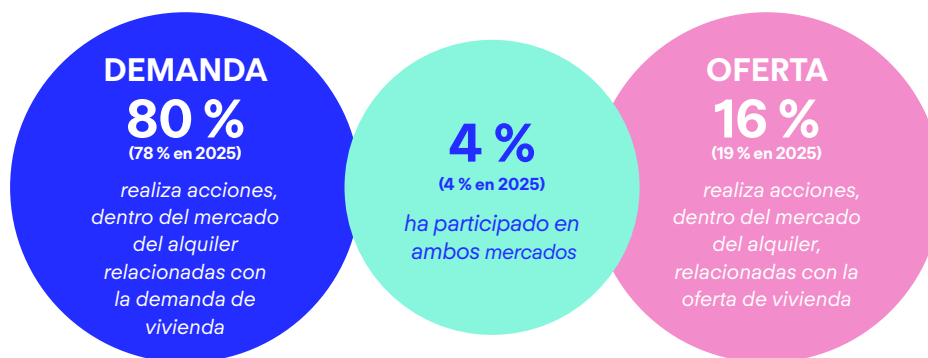
Crece la demanda y cae la oferta

A lo largo de los últimos años se ha repetido en el mercado del alquiler un panorama que refleja una notable distancia entre la oferta y la demanda. **Una brecha que se mantiene e incluso se amplía en 2026**, de acuerdo con los últimos datos de Fotocasa Research. De este modo, el 80 % de los participantes en el arrendamiento actúan en calidad de demandantes, mientras que únicamente el 16 % lo hacen como ofertantes. El primer porcentaje rebasa el registrado el año anterior (entonces fue el 78 %), mientras que el segundo cae significativamente desde el 19 % de 2025.

La fluctuación de ambos valores provoca un ensanchamiento de la brecha entre ambos actores, un escenario que se aleja cada vez más de las cifras anteriores a la pandemia, ya que en febrero de 2020 había un 74% de particulares mayores de 18 años realizando acciones de demanda de vivienda de alquiler y un 21% los que hacían lo propio con la oferta.

En esta ocasión, el porcentaje de los que participan en ambos lados del mercado se mantienen en el mismo 4 % registrado en 2025.

G10. Distribución de la oferta y la demanda en el alquiler (% sobre los particulares activos en el mercado del alquiler)



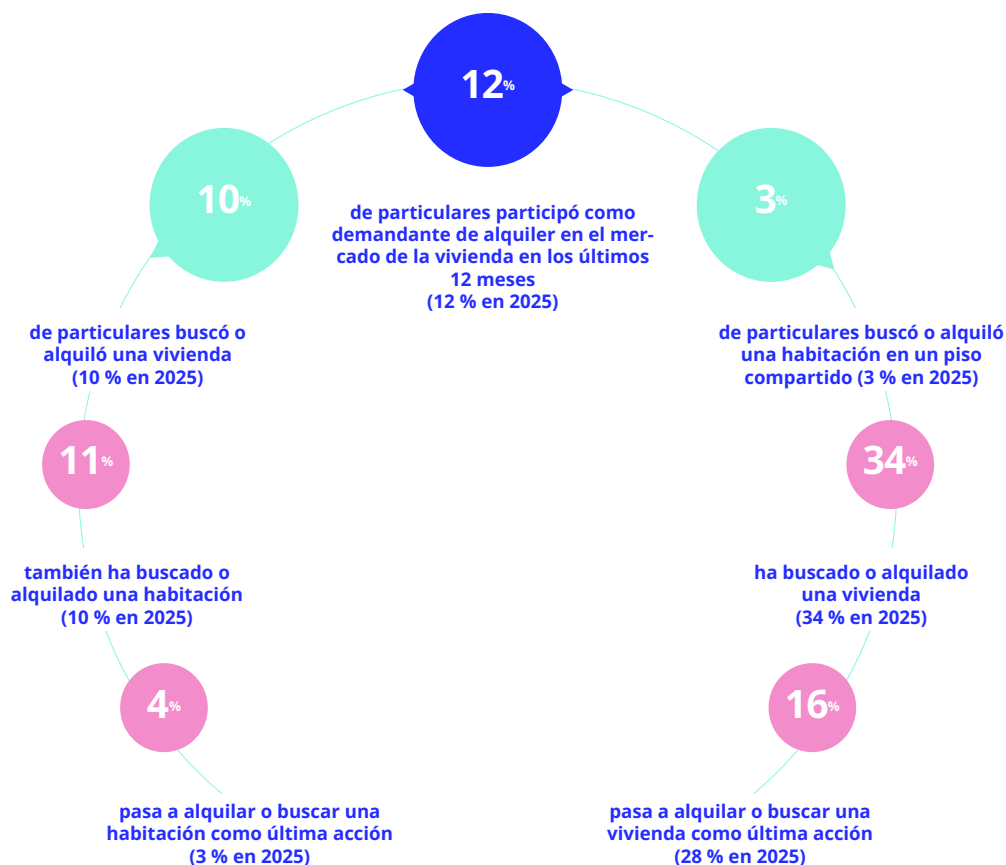
Si analizamos el mercado del alquiler desde el lado de quienes participan en él con el objetivo de conseguir una habitación en un piso compartido, hemos de poner el acento sobre todo en el **4 % que pasa en 2026 a buscar una habitación como última acción, un porcentaje que dobla al del año 2024**, cuando era del 2 %. Ya en 2025 se observó una evolución en este sentido, cuando la cifra se situó en el 3 %.

Otro dato destacado en este sentido, y que se corresponde en buena parte con el anterior, es el desplome de los que terminan buscando una

vivienda completa para alquilar, que en 2026 se quedan en el 16 % (frente al 28 % de 2025).

Son las conclusiones más llamativas que se desprenden del análisis de ese colectivo del 12 % de particulares que en los doce meses anteriores actuaron como demandantes de alquiler, el mismo porcentaje que en el año anterior. **De ellos, el 10 % alquiló o trató de hacerlo una vivienda, mientras que un 3 % buscó o alquiló una habitación en un piso compartido.** Son también las mismas cifras que en el estudio precedente.

G11. Demanda de alquiler: viviendas completas y habitaciones en pisos compartidos



2. La vivienda

Situación residencial: más jóvenes compartiendo piso

La distribución de los particulares españoles en función de su situación residencial apenas ha cambiado en el último año: un 76 % (un 75 % en 2025) de los particulares mayores de 18 años viven en un inmueble de su propiedad mientras que el 24 % restante (el 25 % doce meses antes) residen en régimen de alquiler.

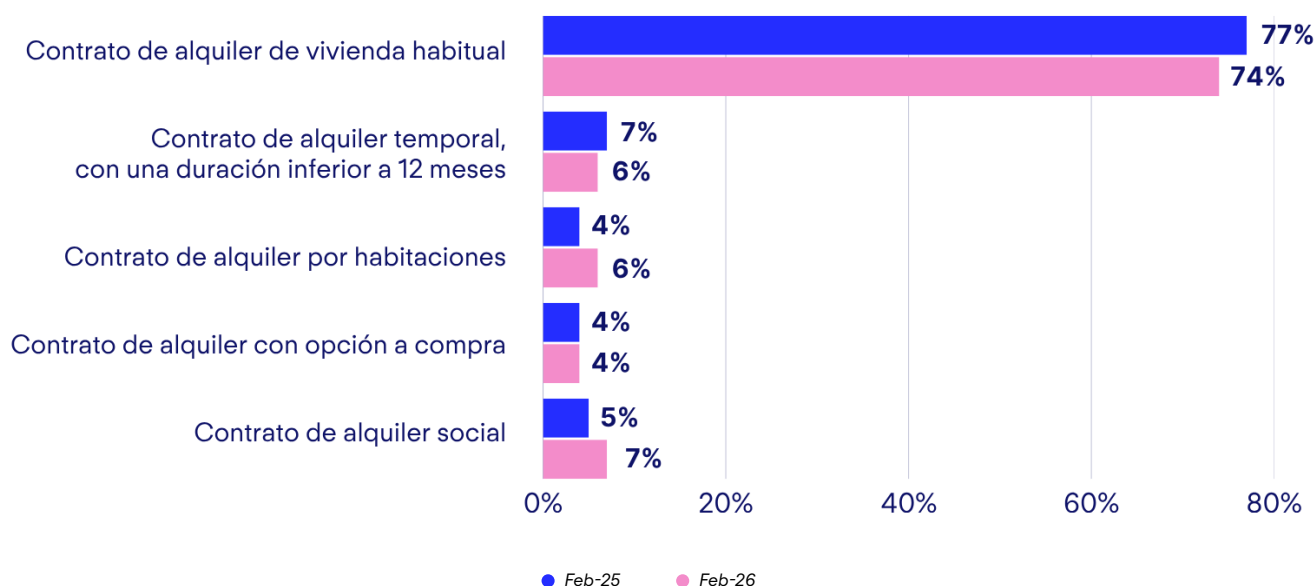
Si analizamos la situación residencial de ese 24 % de inquilinos vemos que la mayoría, en concreto **el 74 % de ellos, tiene firmado un contrato de alquiler de vivienda habitual**. Se trata de un porcentaje inferior al del año anterior, cuando era del 77 %. Muy alejada de esa cifra se halla la que da cuenta de los inquilinos con un contrato temporal, con una duración inferior a doce me-

ses. Estos constituyen el 6 %, un punto porcentual por detrás del volumen de 2025.

Muy por detrás se encuentran **los inquilinos con contratos de alquiler con opción a compra (4 %**, la misma cifra que en 2025, pero con tendencia al alza). Por su parte, los que se acogen a un **contrato de alquiler social suben hasta el 7 %**, un significativo incremento respecto al 5 % de 2025.

Finalmente, el contrato de alquiler por habitaciones sube **del 4 % al 6 %**. Este tipo de contrato se da con más frecuencia entre los jóvenes inquilinos de 18 a 24 años, que lo mantienen en un 19 % de los casos, lo que supone una espectacular subida respecto al 9 % registrado solo doce meses antes.

G12. Situación residencial de los inquilinos por tipo de contrato (% particulares mayores de 18 años que viven en régimen de alquiler)



El presupuesto condiciona la búsqueda de alquiler

Existen diferentes condicionantes que dirigen la búsqueda de una vivienda para alquilar. Entre estos, el principal continúa siendo que **el precio encaje dentro del presupuesto que se maneja, un aspecto que incluso incrementa su importancia este año: así lo indican el 63 % de los demandantes de vivienda de alquiler, frente al 61 % de doce meses.**

Tras ello encontramos otros factores que dirigen de manera fundamental los movimientos de los demandantes de alquiler. El más destacado es el

hecho de que no haya que invertir dinero en reformar el inmueble, un condicionante expresado por el 49 % (la misma cifra que el año anterior). También son importantes que la ubicación de la vivienda tenga buenas conexiones de transporte público o que cuente con servicios cerca: centro médico, farmacias, supermercados, etcétera. Ambos factores comparten un 40 % de consenso, por encima de otro atractivo también importante: el número de habitaciones, que repite el 38 % en el que se situó el año anterior.

G13. Lo que más consideran

→ Que el precio se ajuste a su presupuesto

→ No tener que invertir en reformas

→ Que la ubicación tenga servicios cerca

Lo que menos consideran

→ Que tenga piscina

→ Que sea una zona en crecimiento

→ Que tenga zonas comunes

Ya en un plano secundario, aunque todavía con una significativa presencia, se encuentran otros condicionantes, como que la vivienda se encuentre cerca del trabajo o centro de estudios (32 %, el mismo porcentaje que el año anterior), así como que el barrio o los vecinos sean del agrado del demandante (se incrementa del 28 % al 29 %) o que la vivienda tenga buenos accesos por carretera, elemento que se mantiene en el 27 %. En términos globales, se sigue notando que existe una tendencia creciente en el nivel de exigencia en cuanto a las características de los inmuebles entre los demandantes de casa de alquiler.



G14. Características consideradas en la vivienda de alquiler (% de demandantes que las tienen en cuenta en su búsqueda)

	2023	2024	2025	2026
Que el precio encaje con el presupuesto	60%	61%	61%	63%
No tener que invertir dinero en reformas	49%	49%	49%	49%
Que tenga servicios cerca	35%	32%	39%	40%
Buenas conexiones de transporte público	35%	37%	37%	40% ▲
El número de habitaciones	36%	33%	39%	38%
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	31%	31%	32%	32%
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	29%	24%	28%	29%
Que tenga buenos accesos por carretera	24%	24%	27%	27%
Los materiales de la vivienda	20%	21%	23%	22%
Que tenga plaza de garaje	22%	19%	22%	21%
Que tenga terraza	25%	20%	22%	22%
La orientación	23%	20%	22%	22%
Los metros cuadrados	22%	19%	22%	23%
La distribución	23%	21%	21%	22%
Que esté cerca de mi familia/amigos	16%	18%	17%	18%
Que tenga una altura que yo busco	17%	16%	16%	17%
Que esté en un barrio residencial/alejado de aglomeraciones/tráfico	15%	14%	15%	17%
Que sea una zona con muchas actividades de ocio	12%	10%	12%	13%
En una zona con buenos colegios	11%	10%	12%	14%
Que tenga trastero	11%	10%	11%	13%
Que tenga zonas comunes	11%	8%	11%	13%
Que sea una zona en crecimiento	9%	8%	10%	11%
Que tenga piscina	7%	6%	7%	8%

Usos de la vivienda

Antes de ofrecerla en el mercado del alquiler, el principal destino de esa vivienda por parte de sus dueños era el de destinarla a residencia habitual. Era el caso del **28 % de los particulares que han puesto en alquiler una vivienda de su propiedad en el último año**. Se trata de una cifra, no obstante, inferior a la registrada tanto en 2025 como en 2024, cuando era del 31 %.

Un porcentaje casi idéntico (27 %, tres puntos más que el 24 % de 2025) de arrendadores —entendiendo como tales a quienes han alquilado o intentado alquilar una vivienda de su propiedad a otras personas en los últimos doce meses— ya alquilaba anteriormente, con contratos de larga duración, el inmueble objeto de la operación.

El tercer destino previo de estos inmuebles era el de segunda residencia, en un 12 % de los casos (en 2025 era del 13 %), idéntico porcentaje al de quienes han heredado la vivienda.

Por debajo del 10 % se sitúan otros usos previos como los alquileres de estancias cortas o vacacionales (9 %) o los que no le daban ningún uso (un 8 %, frente al 10 % de 2025).

Entre los inquilinos —entendiendo como tales a los particulares que han realizado alguna acción de demanda de alquiler—, hay mucha más homogeneidad en el destino que le van a dar al inmueble objeto de la operación: en el 85 % de los casos será primera residencia. Solo un 11 % la destina a segunda residencia y un 4 % la reserva para otros usos.

G15. Usos de las viviendas objeto de operaciones de alquiler

Antes (arrendadores)

- **28 %** » Vivienda habitual/primera residencia
- **27 %** » Alquilada (larga duración)
- **12 %** » Segunda residencia
- **12 %** » Recibida en herencia
- **9 %** » Alquiler de corta duración
- **8 %** » Estaba vacía

Después (inquilinos)

- **85 %** » Vivienda habitual/primera residencia
- **11 %** » Segunda residencia
- **4 %** » Otros



3. Los motivos

La mayoría de los inquilinos lo son por no poder afrontar la compra de una vivienda

Cuando alguien decide residir en una vivienda como inquilino en lugar de optar por ser propietario, **la barrera económica para comprar suele ser el principal motivo de la elección. Este obstáculo se mantiene casi al mismo nivel que el año anterior**, ya que es referido por el 45 % de los consultados, solo un punto menos que en 2025 y dos más que en 2024. Esta cuestión mantiene, por tanto, una cierta estabilidad en los últimos tres años en un nivel relativamente alejado del máximo del 50 % que alcanzó en 2022.

La siguiente razón que se aduce para decantarse por el alquiler en lugar de la compra es **la movilidad laboral, argumento que emplea el 19 %** de los consultados (en 2025 el porcentaje era del 21 %). De hecho, la movilidad laboral es una de las grandes perjudicadas por las subidas de precios del arrendamiento en los últimos años: era un motivo para alquilar para el 25 % de los demandantes en 2022, seis puntos más que ahora.

El porcentaje de los que buscan casa de alquiler por no poder acceder a una vivienda en propiedad alcanza el 45 %, apenas un punto porcentual menos que el año anterior

En tercer lugar encontramos a **los que no compran porque están esperando a que los precios de la vivienda bajen**, un colectivo que agrupa al

18 %, el mismo porcentaje que doce meses antes, aunque con una leve tendencia al alza.;

Por su parte, **un 16 % de encuestados argumentan que el alquiler proporciona una mayor libertad y flexibilidad**. Es la misma cifra que ya se registraba el anterior ejercicio.

Sí se incrementa, en cambio, el volumen de los que afirman que comprar una vivienda no entra en sus planes, aumentando desde el 13 % al 15 %. También son más los que optan por el alquiler debido a que su situación laboral ha empeorado: así lo afirma el 12 % de los consultados, frente al 11 % del anterior estudio.

Por el contrario, el argumento de que el alquiler permita acceder a inmuebles que nunca se podría comprar pierde fuerza entre los inquilinos, con una rebaja desde el 10 % de febrero de 2025 al 8 % de doce meses después.

Por su parte, un factor que repunta levemente es el de la barrera de los tipos hipotecarios, una cuestión que si en 2025 caía desde el 16 % de 2024 hasta tan solo el 10 %, en esta ocasión crece ligeramente, para situarse en el 11 % de febrero de 2026.

También se incrementan los que reconocen que optan por el alquiler debido a que no tienen certidumbre de contar con ingresos a medio plazo, subiendo desde el 10 % de 2025 hasta el 12 % actual.

G16. Motivos de los inquilinos para alquilar en vez de comprar (% sobre particulares demandantes de vivienda de alquiler)



Los anteriores porcentajes representan la media general de los motivos que hacen que los particulares que alquilan (o intentan hacerlo) se inclinen por esta modalidad. Sin embargo, si se aproxima la mirada hacia los distintos segmentos de edad se aprecian diferencias dignas de mención. Así, quienes cuentan entre 35 y 44 años son los que en mayor alto grado explican su elección por la imposibilidad de comprar un inmueble (50 %). Les siguen los que cuentan entre los 45 y los 54, que son un 47 %.

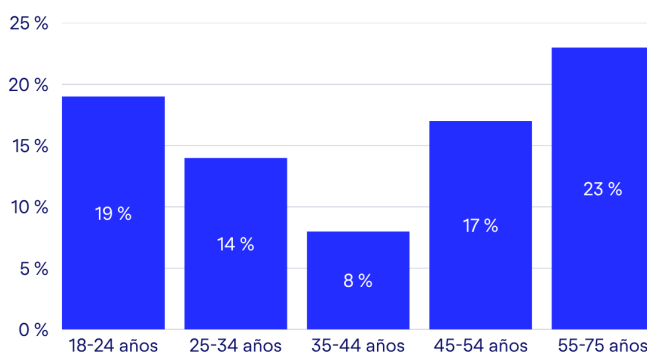
En cuanto a la opción de alquilar debido a la movilidad laboral son los segmentos más jóvenes los principales protagonistas. De este modo, entre los que suman entre 18 y 24 años esta razón es aducida por el 26 % de los consultados, mien-

tras que en el siguiente segmento, el de los que cumplen desde los 25 a los 34, el porcentaje es del 25 %.

Sobre la incidencia los costes hipotecarios, son los más jóvenes (18-24) los que en mayor medida esgrimen este argumento (15 %) para alquilar en lugar de comprar.

La oposición a la compra —“No entra en sus planes”— tiene una distribución por edad muy particular, con mayor protagonismo en los tramos extremos (del 23 % en los mayores de 55 años y del 19 % en el de 18 a 24), algo inferior en los siguientes escalones (24-34 y 45-54) y mínimo en el central (solo el 8 % de los demandantes de alquiler de 34 a 44 años concuerda con este motivo).

G17. comprar no entra en sus planes (por edad) (% sobre particulares demandantes de vivienda de alquiler de cada tramo de edad)



Cuando se revisan los motivos más personales que llevan a los inquilinos a la modalidad del alquiler, **el más frecuente es el cambio de lugar de trabajo o de estudios, con un 27 %**. Pese a que esta razón recupera en febrero de 2026 el primer lugar de esta clasificación, lo cierto es que se trata de un porcentaje inferior al del año anterior (28 %), y aún más rezagado respecto al de 2024, cuando alcanzó el 30 %.

En segunda posición encontramos el argumento que doce meses antes lideraba esta tabla: **el deseo de mejorar de vivienda, ya que este propósito baja del 29 % de febrero de 2025 al 26 %** en 2026, la misma cifra que dos años antes.

Tras estas dos motivaciones personales primordiales llegan otras como **querer emprender la vida en pareja (23%) o independizarse (22 %)**. Estos dos factores, además, presentan un leve

retroceso, en ambos casos de un punto porcentual, respecto al año anterior.

Por otro lado, al contemplar este listado desde la óptica territorial, vemos que en Madrid y Cataluña despunta el motivo de querer mejorar la vivienda actual (un 30 % en ambas comunidades), mientras que en Andalucía y la Comunidad Valenciana destacan los cambios por razones de trabajo y de estudios (33 % y 32 %, respectivamente).

Por grupos de edad, las razones relacionadas con el ciclo vital (el deseo de independencia y de vivir con la pareja) así como el cambio de trabajo/estudios tienen una importancia mayor en colectivos más jóvenes (44 % entre los que cuentan entre 18 y 24 años). Por otra parte, el cambio de estado civil cobra peso entre los tramos de edad más altos, entrando entre los principales argumentos en quienes tienen entre 45 y 75 años.

G18. Motivos personales de los inquilinos (% sobre particulares demandantes de vivienda de alquiler)



Los que alquilan su piso buscan obtener una renta constante

Un año más, el deseo primordial de los arrendadores a la hora de poner en alquiler, en lugar de vender, una vivienda de su propiedad es la renta que les proporciona. De este modo, el 65 % de los consultados argumenta que supone una fuente de ingresos (66 % un año antes).

Tras esta motivación, comparten la segunda plaza, ambas con un 37 %, otras dos razones: la rentabilidad que ofrece el arrendamiento (41 % en

2025) y el hecho de que se prefiera que la vivienda se encuentre habitada (38 % doce meses antes).

En este análisis también destaca el retroceso que experimenta este año la respuesta de la subida de los precios del alquiler, que pasa del 10 % de 2025 al 8 % de un año más tarde, un descenso de dos puntos porcentuales que, no obstante, deja una cifra aún superior al 6 % de dos años antes.

G19. Motivos de los arrendadores para alquilar en vez de vender (% sobre particulares ofertantes de vivienda de alquiler)



Sobre los motivos personales que los propietarios aducen para incorporar su vivienda al mercado del alquiler, sobresale el argumento de la rentabilidad superior a cualquier otro producto de inversión. Sin embargo, en esta ocasión el porcentaje de los que explican este motivo es notablemente inferior al de los dos años anteriores: 31 %, frente al 37 % precedente.

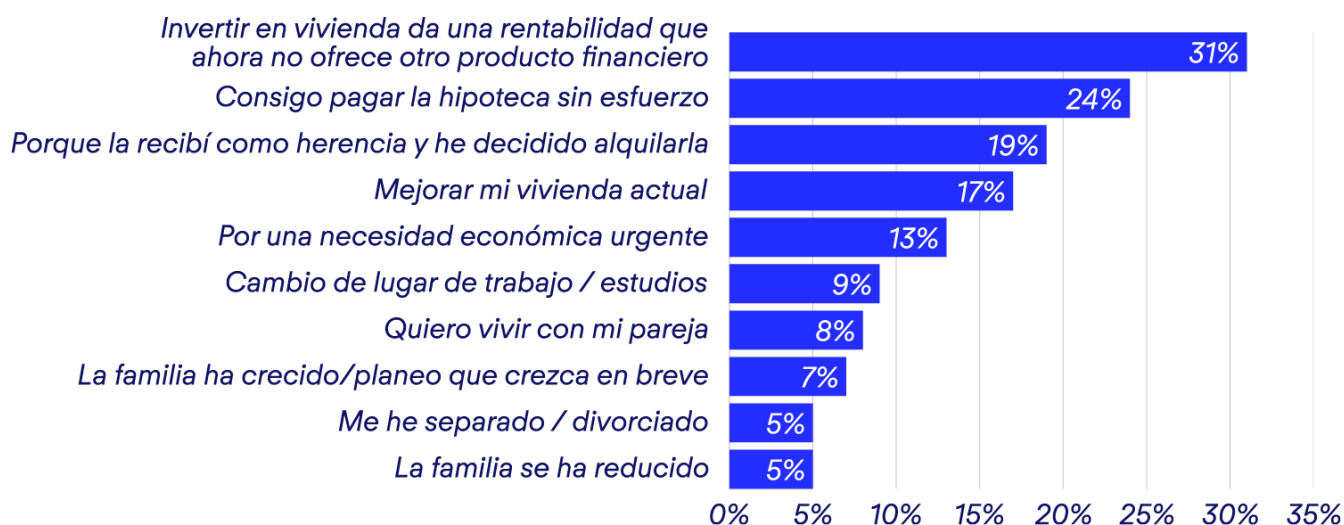
También retrocede, aunque en este caso de manera más suave, la consideración del alquiler como una fuente de ingresos que ayuda a financiar el pago de la hipoteca, que pasa del 26 %

de los consultados al 24 % en estos últimos doce meses.

Otro colectivo destacado es el que argumenta que su decisión de poner la vivienda en alquiler se debe a haberla recibido en herencia (19 %, tres puntos porcentuales más que el año anterior).

En cuarta posición, con el 17 %, encontramos a los que afirman que alquilan esa vivienda para poder mejorar su residencial actual.

G20. Motivos personales de los arrendadores (% sobre particulares ofertantes de vivienda de alquiler)



4. El proceso

4.1. Negociación

4.1.1. Inquilinos

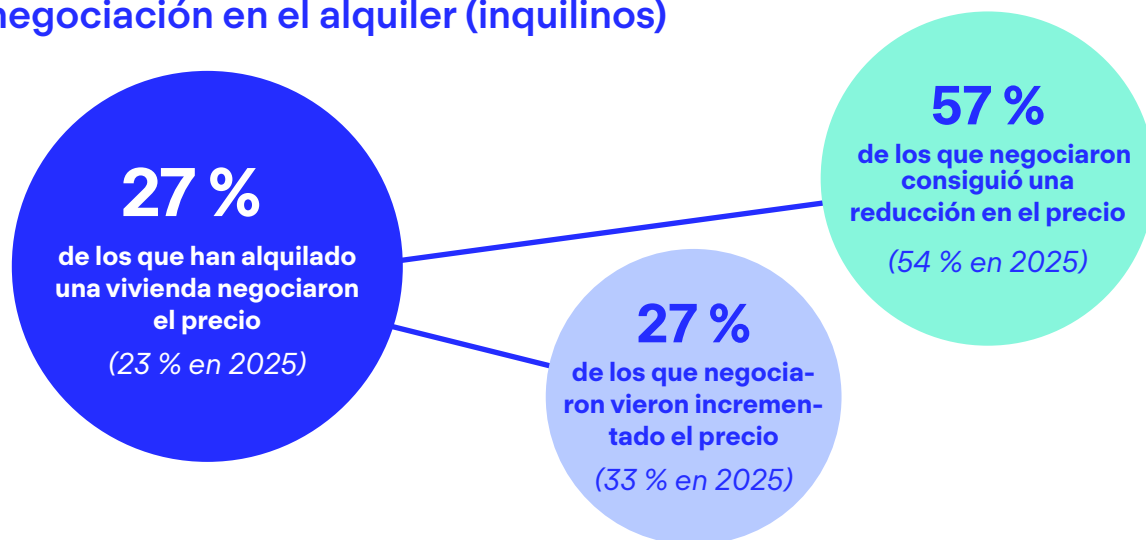
Más de uno de cada cuatro particulares (27%) que ha alquilado una vivienda para vivir en ella en el último año ha negociado el precio. Es un porcentaje significativamente superior al del año anterior, cuando fue del 23 %. La cifra actual se acerca, por lo tanto, a las registradas en 2022 y 2023, cuando era del 29%. Pese a este incremento queda todavía muy lejos el porcentaje que se anotó en 2021, cuando fueron el 34 % los inquilinos que negociaron el coste de la vivienda.

Respecto al resultado de estas negociaciones, **el 57% logró una rebaja, un porcentaje superior al del año anterior cuando fueron el 54 % los**

que lo consiguieron. De esta manera se regresa al porcentaje de dos años antes. Sin embargo, y de nuevo a pesar de este aumento del porcentaje, seguimos muy alejados de las cifras de 2022, cuando el volumen de inquilinos que negoció el precio y conquistó una bajada de precio alcanzaba el 69 %.

También se aprecia un retroceso significativo del porcentaje de inquilinos que, tras negociar el precio, lo han visto incrementado respecto al precio inicial. Este resultado al alza lo han sufrido el 27 % de los encuestados, una cifra mucho menor que el 33 % registrado doce meses antes.

G21. La negociación en el alquiler (inquilinos)



En los casos en los que el inquilino logró una rebaja, casi siempre fue inferior al 10%. En dos de cada tres casos (67 %, un porcentaje muy similar al 65 % de 2025) la bajada de precio no superó ese límite del 10 %. Otro porcentaje significativo (el 21 % en 2026, tres puntos porcentuales menos que doce meses antes) logró un descuento de entre el 10 % y el 15 %.

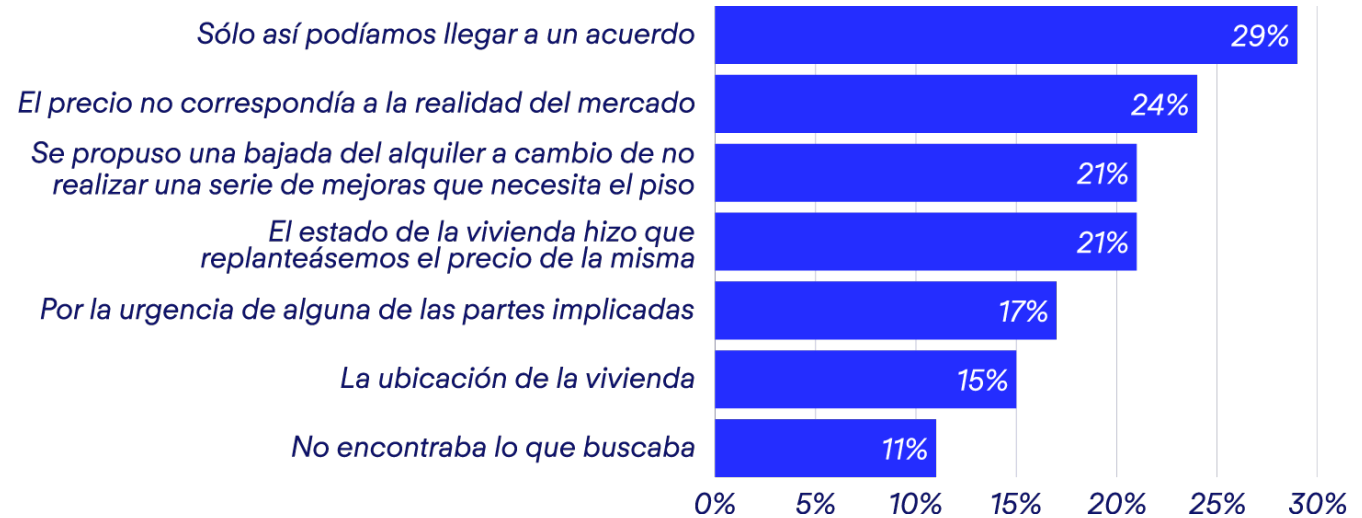
En cuanto al tiempo durante el que se prolongó la negociación, **casi siempre fue inferior a un mes, periodo dentro del cual el 63% de los inquilinos que recortaron el precio alcanzaron un acuerdo con la otra parte.** Otro 17% necesitó entre uno y tres meses de conversaciones, y otro 20% necesitó entre tres meses y más de un año. Estos porcentajes son muy similares a los registrados en 2025.

En el análisis de las razones que llevaron a los inquilinos a pedir un recorte de la cuota de alquiler, la primera es que esta era la única forma de lle-

Hay más inquilinos que logran una rebaja en el alquiler porque el precio no se ajusta a la realidad del mercado: del 17 % en 2025 al 24 % en 2026

gar a un acuerdo (29%, siete puntos porcentuales menos que el 36 % de 2025). Otro 24 % argumentan que el precio no correspondía con la realidad del mercado (17 % doce meses antes). Sin embargo, la mayor fluctuación respecto al año anterior tiene que ver con el estado de la vivienda, el cual provocó que se replantease su precio. Este motivo sube desde el 13 % de febrero de 2025 hasta el 21 % doce meses después.

G22. Motivos para el cambio de precio a la baja según los inquilinos (% sobre particulares que han alquilado como inquilinos y el precio se redujo respecto al inicial)



4.1.2. Arrendadores

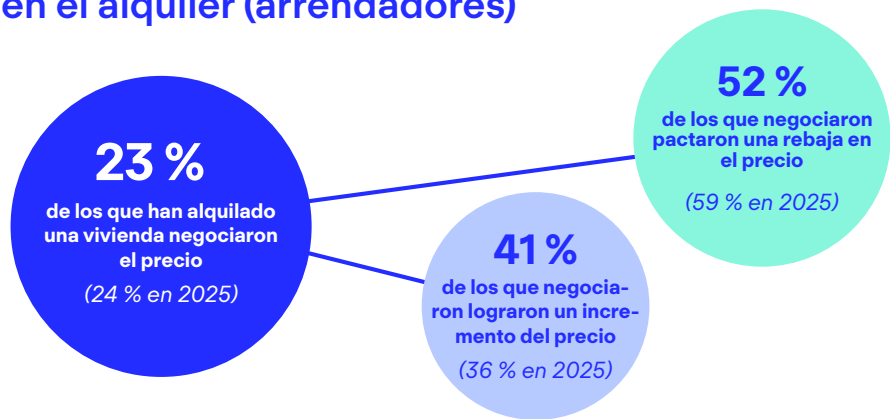
Si dirigimos el foco del análisis de la negociación del precio del alquiler hacia la orilla de los propietarios de la vivienda, vemos que hasta un 23% ha negociado la renta mensual. Se trata de una proporción algo más reducida que la del pasado año, cuando conversaron en este sentido el 24% de los ofertantes de un inmueble en arrendamiento activos en el mercado.

Para los propietarios, el fruto del tira y afloja lle-

vó sobre todo al recorte de la tarifa. Así fue en el 52 % de los casos, si bien este porcentaje resulta muy inferior al del informe anterior, cuando alcanzaba el 59 %, y aún menor que el de 2024, año en el que el volumen alcanzaba el 62 %.

Por su parte, hay un 41% de los propietarios que, tras la negociación, logró aumentar el precio de la renta mensual, un porcentaje cinco puntos superior al de 2025.

G23. La negociación en el alquiler (arrendadores)



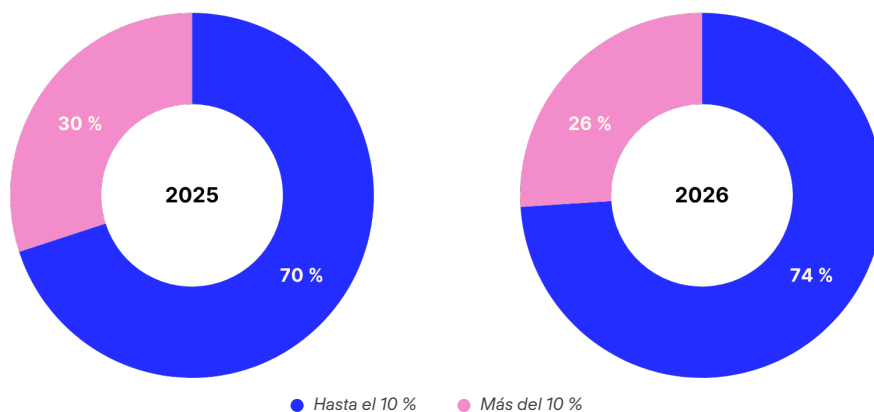
Al observar con detenimiento al colectivo de los propietarios que negociaron el precio a la baja se observa que el 42 % de ellos ya había realizado estas variaciones en el precio más veces. Es una cifra sensiblemente más reducida que el 49 % registrado doce meses antes respecto al mismo grupo.

Por otro lado, las reducciones del precio no suelen ir más allá del 10% del coste del alquiler, de manera que este fue el rango de variación que asumieron el 74 % de los arrendadores que bajaron el precio, un porcentaje cuatro puntos por

encima del anotado el año anterior. Otro 15% (frente al 20 % de doce meses antes) asegura que la modificación osciló entre el 10% y el 15%.

En cuanto al tiempo durante el que se prolongó la negociación, casi siempre fue inferior a un mes, periodo dentro del cual el 64% de los particulares propietarios de una vivienda de alquiler que recortaron el precio alcanzaron un acuerdo con la otra parte. A estos hay que sumar un 12 % que tardó entre uno y tres meses y otro 24% que necesitó más tiempo.

G24. Cuantía de las bajadas de precios en la negociación (% sobre arrendadores que han bajado el precio)



El motivo principal para los propietarios que rebajan el alquiler, y con un sustancial incremento respecto al año anterior, es que solo de ese modo se podía llegar a un acuerdo. Así lo sostienen en el 28 % de los casos (23 % en 2025).

A continuación, se sitúa como causa de este recorte que los inquilinos no podían pagar el alquiler porque su situación económica había empeorado. Es la causa expuesta en el 25 % de los casos, si bien se trata de un factor que experimenta un fuerte descenso en doce meses, ya que en fe-

brero de 2025 se situaba en el 30 %.

Otros motivos que se incrementan son que el precio no correspondía con la realidad del mercado (al pasar del 6 % al 9 %); que los inquilinos comunicaron que no continuarían si no se les bajaba la renta, razón que pasa del 8 % al 11 %; y, sobre todo, la propuesta de bajada del alquiler a cambio de eludir llevar a cabo una serie de mejoras que necesitaba la vivienda, que se amplía del 7 % al 13 %.

G25. Motivos para el cambio de precio a la baja según los arrendadores (% sobre arrendadores que han bajado el precio)



4.2. Dificultades

4.2.1. Inquilinos

La búsqueda de una vivienda de alquiler recorre a menudo un camino empedrado de dificultades. La primera de ellas, según reconocen los inquilinos, sigue siendo la que presentan los elevados precios. Así lo expresan casi siete de cada diez inquilinos (69 %) que en los doce meses anteriores han arrendado una vivienda. Pese a este elevado porcentaje, se trata de una cifra algo inferior al 71 % del año anterior.

El siguiente obstáculo lo constituye la escasez de oferta de vivienda, una traba que afecta al 42% de los consultados, el mismo volumen exacto que doce meses antes. La tercera dificultad de la lista son los requisitos que plantean los propietarios (39%, un punto más que en 2025). Ya por detrás del terceto del podio se sitúa el alto desembolso económico inicial al que deben hacer frente, que repite en el 35%.

A los elevados precios del alquiler se suman como principales obstáculos la falta de oferta existente, tanto de vivienda libre como pública

De este modo se comprueba que los principales obstáculos se mantienen o apenas experimentan leves variaciones respecto a 2025. Ante esta estabilidad en los principales retos, otras dificultades parecen rebajarse. Es el caso de la dificultad que comporta la antigüedad de las viviendas, que se rebaja desde el 27 % al 23 % en doce meses. Por el contrario, el estado de las viviendas como dificultad sube levemente, al pasar en un año del 33 % al 34 %.

G26. Dificultades en el proceso de alquiler (inquilinos) (% sobre particulares que han alquilado como inquilinos)



Los citados obstáculos no inciden con igual profundidad en todos los inquilinos. Existen, lógicamente, distintas características y circunstancias que condicionan en alto grado el proceso de alquilar una vivienda.

Por ejemplo, al examinar las dificultades desde el punto de vista territorial se observa que, aunque los elevados precios suponen una traba general, en Madrid resulta especialmente relevante, con un 75 %, muy por encima del 70 % de Andalucía, el 69 % de Cataluña o el 67 % de la Comunidad Valenciana.

Al margen del citado, hay otros condicionantes que descollan en territorios concretos. Así, la cantidad insuficiente de ofertas adquiere especial relieve en Cataluña, con un 48 %, una cifra

que supera en nada menos que diez puntos porcentuales a la de Madrid.

Respecto a los segmentos de edad, se observa que **los precios elevados constituyen un mayor problema para los colectivos de entre 35 y 44 años** y de 45 a 54 (73 % y 72 %, respectivamente) que para los más jóvenes (61 % para los que suman entre 18 y 24 años).

En cambio, para el grupo de menos edad el estado de las viviendas constituye una dificultad muy superior a la que expone el resto de segmentos. Así, para los inquilinos más jóvenes este problema afecta al 45 % de los consultados, un porcentaje significativamente por encima del 36 % de sus inmediatos mayores, o del 29 % que aqueja a los que tienen entre 35 y 44 años.

Pagos iniciales: cada vez se recurre más a familiares, amigos y bancos

Como ya se ha indicado, un 35% de los particulares que ha alquilado un inmueble en el último año cita el desembolso inicial como un problema derivado del proceso de búsqueda, siendo así la cuarta causa más señalada. Es un porcentaje que se mantiene respecto al estudio precedente. Si profundizamos en este obstáculo, se observa que hasta **un 24% de quienes han alquilado como inquilinos afirma haber tenido que recurrir a familiares o amigos** (en 2025 eran el 21 %) o financiación externa (13 %), bien a un banco o a otra entidad, para hacer frente a este gasto.

El mejor resumen de este panorama nos lo da el **porcentaje de quienes tenían suficiente dinero ahorrado para estos pagos iniciales: eran el 72 % de los particulares que alquilan como inquilinos hace dos años y ahora esa cifra se ha reducido cinco puntos hasta el 67 %.**

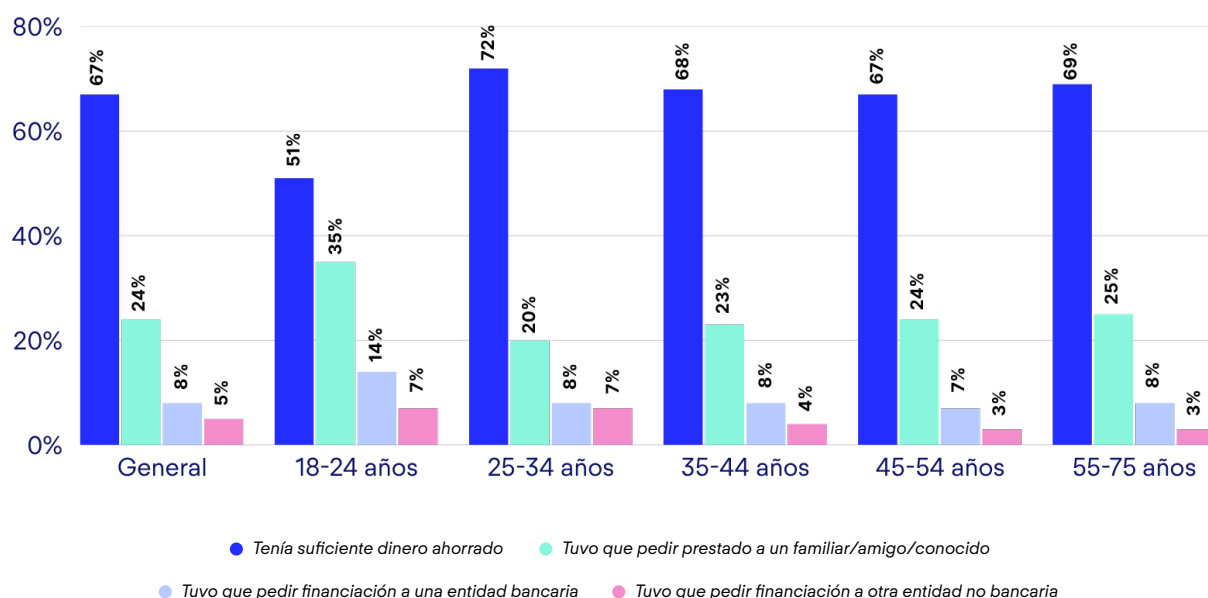
Es, además, un problema que afecta especialmente a los inquilinos más jóvenes (18-24 años). Así, solamente un 51% de ellos pudo hacer pagar estos gastos iniciales con sus ahorros, un porcentaje muy inferior al 61 % del año anterior. En el

resto de los grupos de edad la cifra se acerca al 70%, si bien también tiende a la baja de manera generalizada.

El resultado de esta situación es que los particulares de menos edad tuvieron que acudir a distintas fuentes para poder afrontar los pagos inicia-

les del contrato de arrendamiento. De este modo, debieron recurrir a familiares, amigos o conocidos (35%, frente al 29 % del año anterior) y, después a la financiación a través de bancos (14 %, frente al 8% anterior) u otras entidades (7%, frente al 6 % de doce meses antes).

G27. Cómo se afrontan los pagos iniciales (% sobre particulares que han alquilado como inquilinos)



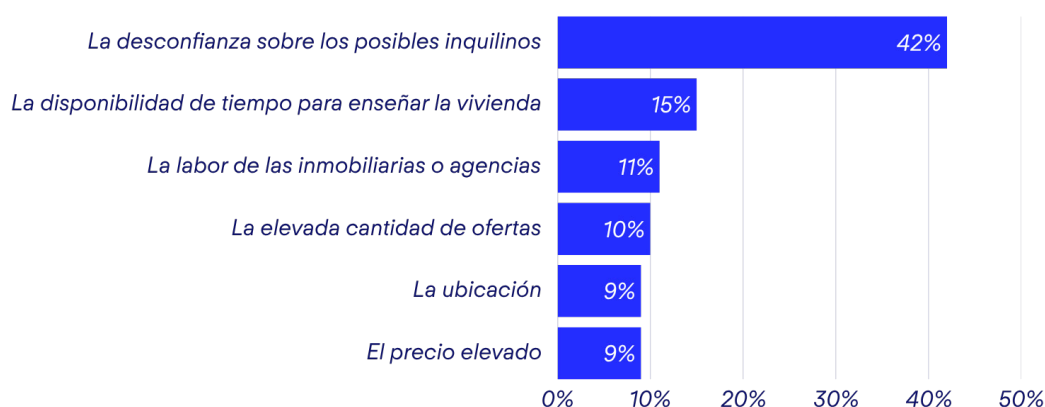
4.2.2. Arrendadores

La otra orilla, la de los propietarios que arriendan su vivienda, tampoco está exenta de preocupaciones. La primera de ellas, repitiendo el mismo escenario de los estudios precedentes, es la desconfianza sobre los posibles arrendatarios, a la que hacen referencia el 42% de ellos. Una cifra,

sin embargo, muy inferior a la del anterior informe, cuando era del 48 %.

Después se observan otras dificultades como la disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda (15 %), la labor de las inmobiliarias o agencias (11%) o la cantidad elevada de ofertas (10 %).

G28. Dificultades en el proceso de alquiler (arrendadores) (% sobre particulares que han alquilado como arrendadores)



4.3. Plazos

4.3.1. Se reduce el periodo de búsqueda de los inquilinos

Si, como suele decirse, el tiempo es oro, lo cierto es que en febrero de 2026 los particulares que buscan alquilar una vivienda para vivir en ella son un poco más ricos. Es lo que se deduce del aumento del porcentaje de los inquilinos efectivos que han invertido dos semanas o menos hasta encontrar un inmueble. De este modo, si el año anterior estos habían caído hasta el 34 %, en esta ocasión se incrementan hasta constituir ya el 36 %. Este porcentaje, sin embargo, sigue lejos del 39 % que se registró en 2024.

Los plazos medios, por su parte, son los que disminuyen: los que deben aguardar entre dos se-

manas y un mes bajan desde el 27 % al 25 % y los que necesitan entre uno y dos meses caen *del 18 % al 15 %*.

Y, finalmente, los plazos largos también ganan presencia: un 24 % invirtió más de dos meses en este proceso de búsqueda, tres puntos más que el 21 % del año anterior.

Estos periodos son similares en todos los grupos de edad, si bien los segmentos más maduros son los que más tiempo dedican: el 29 % de los mayores de 45 años que han alquilado (frente al 24 % general) destinaron a la búsqueda más de dos meses.

4.3.2. También es menor la espera de los propietarios

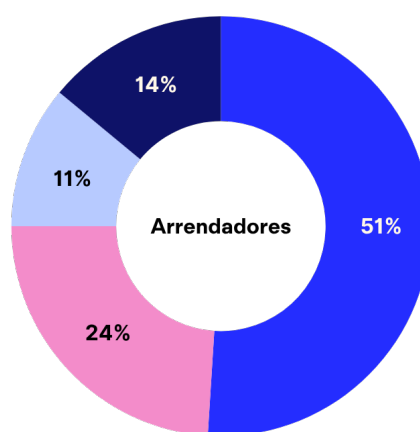
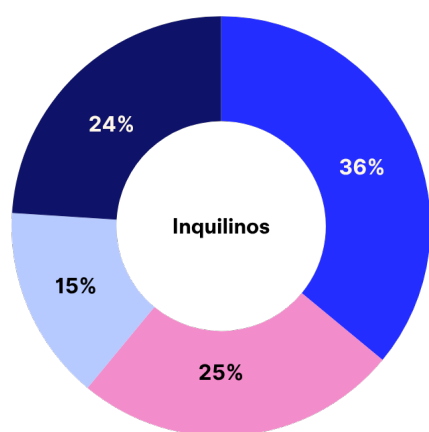
Al Igual que sucede con los inquilinos, entre los propietarios se observa un acortamiento en el tiempo que tardan en alquilar una vivienda de su propiedad, en este caso algo más leve. Así sucede con los que **afirman haber tardado hasta dos semanas en la operación, que, si en 2025 fueron el 52%, ahora se rebajan hasta el 51 %**.

Por su parte, existe **un 24% de propietarios de una vivienda de alquiler que tardaron entre dos semanas y un mes en alquilar su inmueble** (22% en 2025). Seguidamente, un 11 % dedicó de uno a dos meses (12% en 2025) y el 14% más de dos meses (15% en 2025).

G29. Duración del proceso de alquiler (% sobre particulares que han alquilado)

Al Igual que sucede con los inquilinos, entre los propietarios se observa un acortamiento en el tiempo que tardan en alquilar una vivienda de su propiedad, en este caso algo más leve. Así sucede con los que afirman haber tardado hasta dos semanas en la operación, que, si en 2025 fueron el 52%, ahora se rebajan hasta el 51 %.

Por su parte, existe un 24% de propietarios de una vivienda de alquiler que tardaron entre dos semanas y un mes en alquilar su inmueble (22% en 2025). Seguidamente, un 11 % dedicó de uno a dos meses (12% en 2025) y el 14% más de dos meses (15% en 2025).



● Hasta dos semanas ● Entre dos semanas y un mes ● Entre uno y dos meses ● Más de dos meses

Los inquilinos, más conformes con los plazos

De manera consecuente con los datos citados anteriormente, este acortamiento de los plazos atenúa la percepción negativa entre los demandantes de vivienda de alquiler, de manera que desde el 43 % de los encuestados que el pasado año lamentaban haber tardado más de lo esperado en su búsqueda se pasa en 2026 a ‘únicamente’ el 39 %. De estos, el 18 % opina que el plazo se demoró “algo más” de lo calculado, mientras que el 21 % se queja de que ese periodo fue “mucho más” de lo previsto.

También lógicamente, los que consideran que el

tiempo ha sido más o menos el esperado se incrementan desde el 31 % de febrero de 2025 al 34 % de un año después.

Del lado de los propietarios que alquilan su vivienda, el periodo que tardan en culminar su propósito coincide con sus expectativas en el 45 % de los casos, un punto porcentual más que el año anterior. Además, otro 40 % celebra que tardaron menos de lo esperado. Solo un 16 % de quienes componen este colectivo asegura que el plazo fue “algo” o “mucho” más largo de lo esperado.

G30. Percepción sobre la duración del proceso de alquiler (% sobre particulares que han demandado u ofertado vivienda de alquiler)

	Inquilinos	Arrendadores
Mucho menos de lo esperado	16 %	24 %
Algo menos de lo esperado	11 %	16 %
Más o menos lo esperado	34 %	45 %
Algo más de lo esperado	18 %	11 %
Mucho más de lo esperado	21 %	5 %

4.4. Demanda fallida

El proceso de búsqueda de vivienda de alquiler no siempre acaba bien. Hay un 6 % de particulares mayores de 18 años en España que no ha conseguido arrendar un inmueble como inquilino (o una habitación en un piso compartido) pese a haberlo intentado en algún momento de los últimos doce meses.

El alto precio constituye la principal barrera para este grupo de demandantes de vivienda de arrendamiento no efectivos, aunque en menor medida que el año anterior, ya que si en 2025 esta traba era apuntada por el 61 % de los consultados, doce meses después el porcentaje baja hasta el 58%.

El precio sigue siendo el principal motivo (58 %) de no haber conseguido alquilar vivienda, aunque en menor medida que en 2025

Después de este principal escollo existen otros ya más secundarios. Entre ellos se sitúa la escasez de oferta en la zona de búsqueda (42%), no encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades (32%), no reunir los requerimientos de los propietarios (24 %), que no acepten mascotas (21 %) o problemas para conseguir la financiación (9 %).

G31. Motivos de quienes no han logrado alquilar (% sobre particulares que han buscado para alquilar pero no lo han conseguido)



Aunque estas dificultades resultan comunes entre los demandantes de vivienda de alquiler inefectivos, también se dan algunas diferencias desde el punto de vista territorial o de edad. Así, pese a que la barrera **del precio se presenta de manera común en todos los grupos de edad y todas las regiones**, su importancia como freno es más acusada en Andalucía y la Comunidad Valenciana (57 % en ambos casos) o en el colectivo de 35-44 años (66 %).

Por su parte, la segunda traba más citada, la escasez de oferta en la zona donde se lleva a cabo la búsqueda, afecta especialmente a los tramos de edad centrales. Así, los de 45 a 54 años citan esta cuestión en el 50 % de los casos, y los de 35 a 44 lo hacen en un 48 %.

En cuanto a comunidades autónomas, la escasez de oferta en la zona donde se busca resulta especialmente relevante en Cataluña, donde alcanza un porcentaje del 48 %.



5. Percepción del precio

Ocho de cada diez creen que los alquileres son muy caros

Los inquilinos —entendiendo como tales a los particulares que han realizado alguna acción de demanda de arrendamiento en los últimos doce meses— consideran que los precios del alquiler son muy caros. Así lo creen el 80 % de los consultados en febrero de 2026, un punto porcentual más que el año anterior y tres por encima de la percepción de 2024, cuando era del 77 %.

Los que tan solo ven los precios como 'algo caros' son el 13 % del total, un punto menos que en 2024. La interpretación de este trasvase es que se sigue produciendo una migración entre los que perciben los costes desde una cierta moderación o el encarecimiento leve hacia un escenario más extremo.

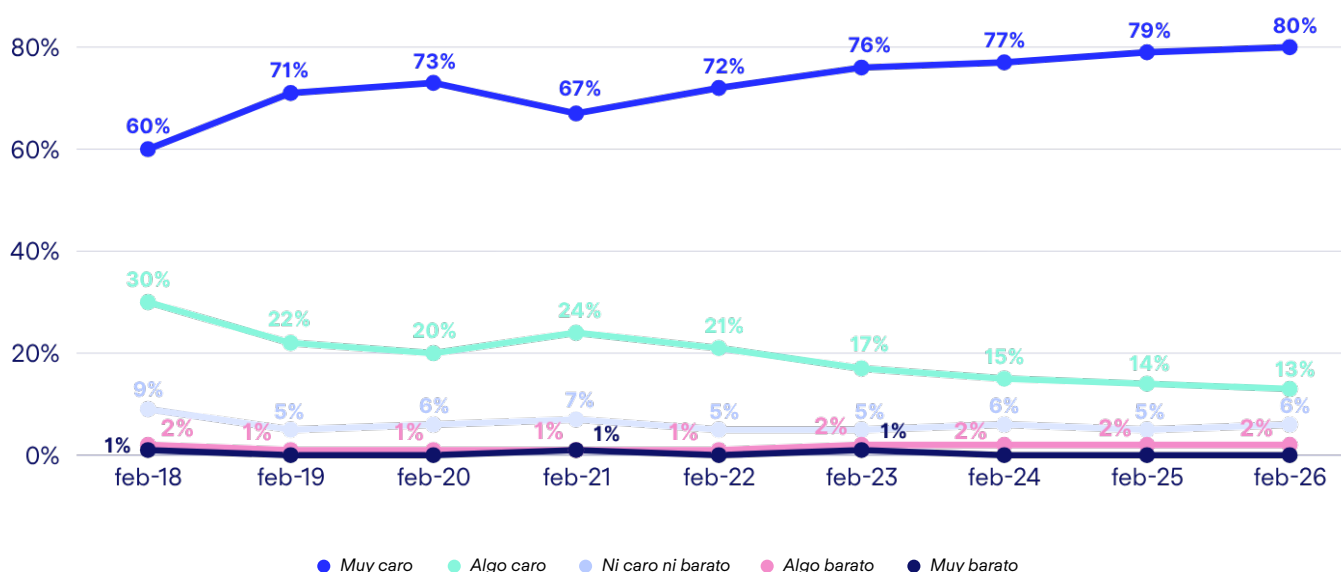
Si se agrupan ambos porcentajes la conclusión no deja lugar a dudas: **el 93 % de las perso-**

Un 93 % de los demandantes de vivienda de alquiler cree que el precio es muy caro (80 %) o algo caro (13 %)

nas demandantes de alquiler en España creen que los precios son caros o muy caros. Esta cifra es la misma que se registraba en 2025, si bien, como ya se ha indicado, los defensores del 'algo caro' son cada vez menos y pasan a engrosar tendencialmente el colectivo del 'muy caro'.

La evolución en el largo plazo no deja lugar a dudas: salvo el breve periodo posterior a la pandemia, la percepción sobre los precios por parte de los inquilinos no ha dejado de evolucionar hacia el escenario más caro.

G32. Percepción de precios de la vivienda de alquiler (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)



Si se revisan los datos desde el punto de vista de la edad de los demandantes de alquiler, se observa que a partir de los 25 años crece de forma notable la percepción del encarecimiento de los precios. De esta manera, mientras que los más jóvenes (18 a 24 años) 'solo' lo consideran muy caro en el 63 % de los casos (incluso con cuatro puntos porcentuales menos que en 2025), a partir de los 25 años la cifra sube hasta el 77 %, para alcanzar su pico en el colectivo de edad de entre los 45 y los 55 años, donde llega hasta el 86 %.

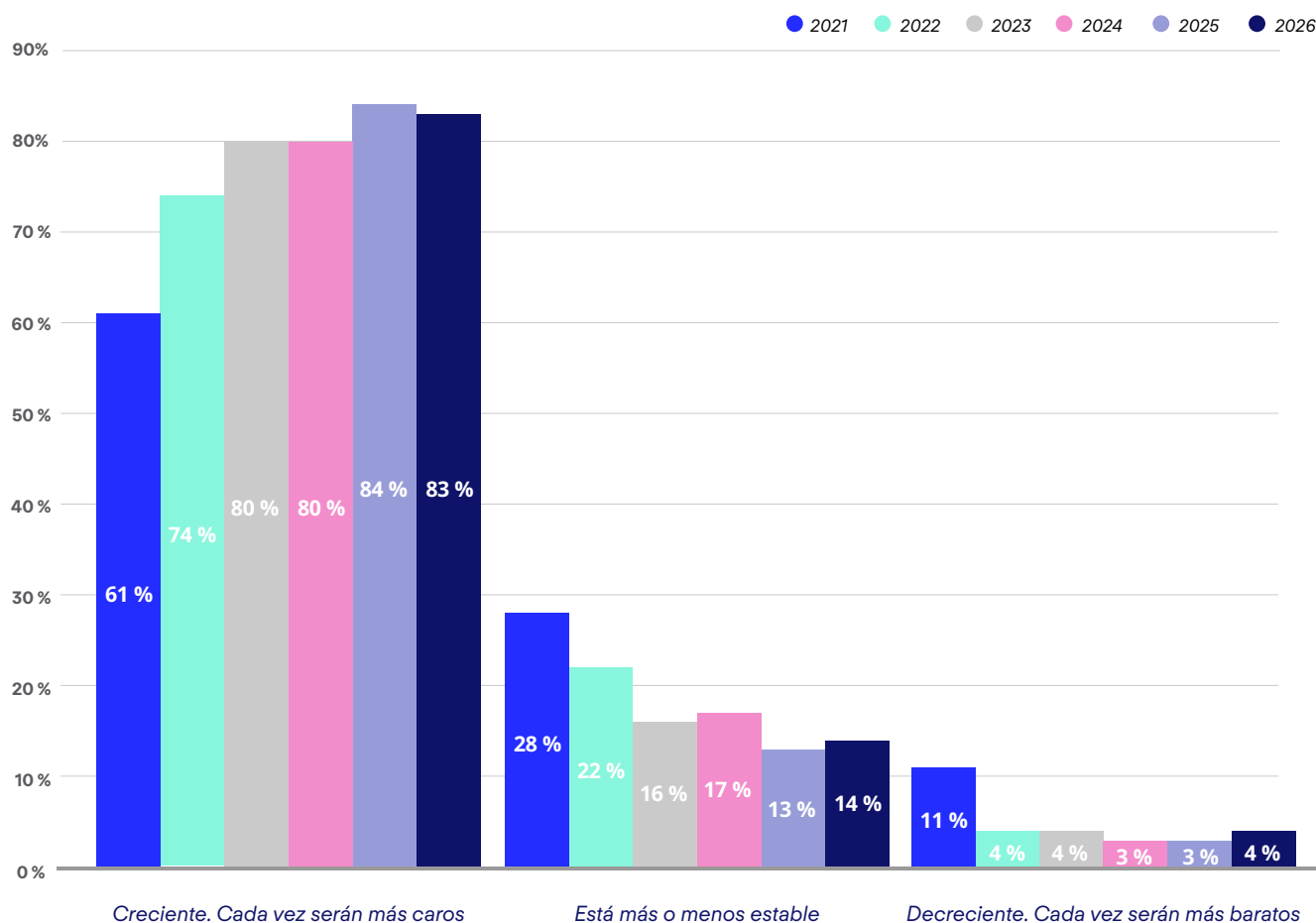
Desde el punto de vista territorial, Cataluña, con un 81 %, y Madrid, con un 80 %, son las comunidades donde en mayor medida se considera la vivienda de alquiler 'muy cara'. Por su parte, Andalucía se queda en el 79 %, mientras que la Co-

munidad Valenciana anota un 74 %.

Y la perspectiva de cara a futuro es que el alquiler seguirá encareciéndose, aunque los datos también muestran un cambio de tendencia relevante. Es cierto que hay un porcentaje muy alto (el 83 %) de demandantes de vivienda en arrendamiento que creen que la tendencia de los precios es creciente. Pero también es verdad que 2026 es el primer año desde 2021 en que ese porcentaje retrocede respecto al año anterior: en 2025 eran el 84 %.

Lógicamente, las dos opciones restantes avanzan ligeramente: un 14 % (eran el 13 % en 2025) cree que está más o menos estable y otro 4 % (5 % en 2025) cree que la tendencia es decreciente.

G33. Tendencia de precios de la vivienda de alquiler (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)



Estos vaticinios coinciden a grandes rasgos en las distintas comunidades autónomas, si bien también se aprecian leves diferencias. De este modo, los que creen que los precios seguirán subiendo son el 80 % de los consultados en Cataluña, el 78 % en Madrid, el 77 % en Andalucía y el 76 % en la Comunidad Valenciana. Son, en todos los casos, porcentajes inferiores a los del año anterior.

Respecto a los segmentos de edad, los más moderados vuelven a ser los más jóvenes (solo el 66 % de los que cuentan entre 18 y 24 años creen que los precios serán cada vez más caros, frente al 77 % del año anterior), mientras que los que cumplen entre 35 y 44 años opinan en este sentido en un 80 % de los casos, el porcentaje más alto de todos los grupos de edad.

Causas de la subida: escasa oferta y alquileres vacacionales

Estamos, por lo tanto, ante un panorama en el que una amplia mayoría de los demandantes creen que los precios del alquiler van a seguir subiendo. Pero, ¿cuáles son las causas? **Los principales culpables, para la mayoría, son los alquileres vacacionales y la falta de vivienda pública**, ambas cuestiones con un respaldo del 77 % de estos inquilinos (o aspirantes a serlo), seguidas muy de cerca por la escasez de oferta (76 %).

En esta misma línea hay otros dos motivos cuyos fuertes incrementos les sitúan apenas un escalón por debajo de acuerdo con la opinión de los demandantes de vivienda de alquiler: **el aumento de la demanda (75 %, seis puntos más que el**

69 % en que se situaba dos años antes) y el interés de los inversores (71 % en 2026 frente al 67 % de 2025).

También destaca la percepción de la compra por parte de extranjeros (64 %) y del aumento de inmuebles vacíos (procedentes de herencias, entre otras causas) que no salen al mercado del alquiler, un factor que se sitúa en el 53 %, algo por detrás del 55 % de doce meses antes.

Un planteamiento recién incorporado al cuestionario en 2026 es el que se refiere a la masificación o concentración de personas con un mayor poder adquisitivo en una misma zona, cuestión que alcanza un 69 % de consenso entre los consultados.

G34. Palancas de las subidas de precio: influye mucho o bastante (% sobre demandantes que creen que hay una tendencia creciente de los precios)



6. Intención de compra

La mitad de los inquilinos prevé comprar de aquí a cinco años

La participación de los demandantes de alquiler de vivienda no es incompatible con el hecho de que estos particulares alberguen deseos futuros de adquirir un inmueble de su propiedad. Unas intenciones que quizás no se puedan materializar en el presente, por distintas razones, pero que apuntan a un horizonte cercano o a medio plazo.

EL 52 % de los demandantes de vivienda de alquiler pretende comprar una vivienda en los próximos cinco años

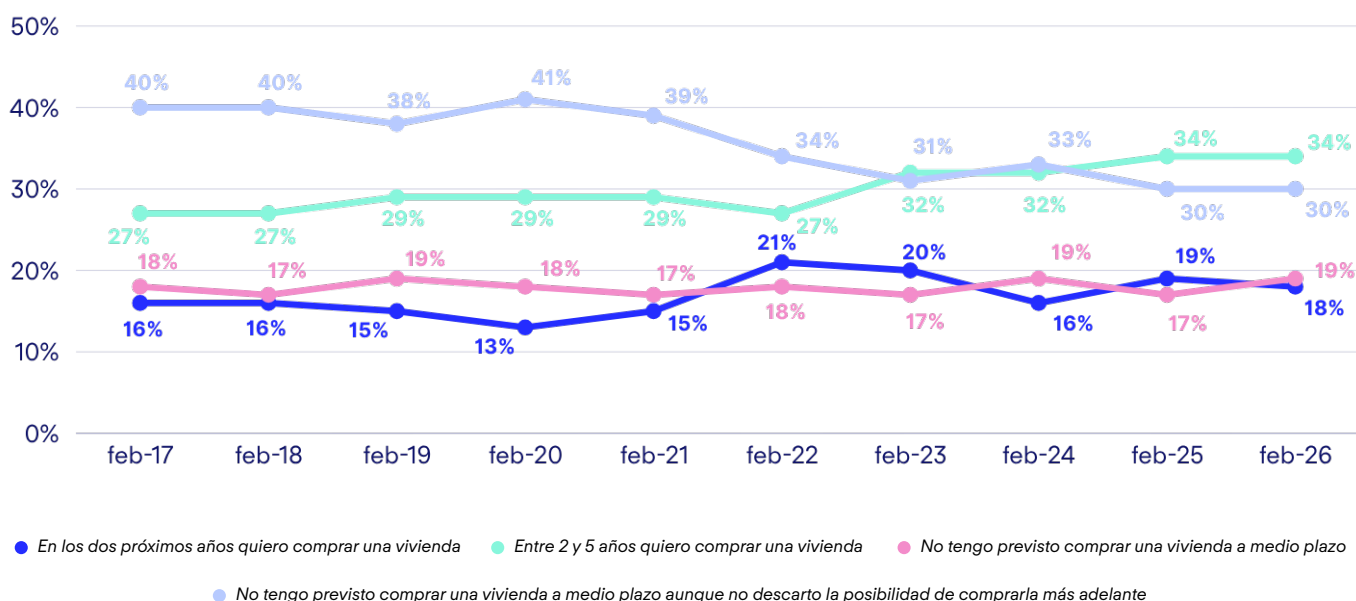
Entre quienes han alquilado o intentado alquilar una vivienda para vivir en ella hay un 52 % que pretende adquirir un inmueble en propiedad en

un plazo no superior a cinco años. En concreto, un 18 % prevé hacer esta compra en un plazo de dos años y otro 34 % se fija como objetivo hacerlo en una horquilla que va desde los dos a los cinco años.

Se trata de cifras muy cercanas a las de febrero de 2025, ya que doce meses antes eran el 53% (solo un punto porcentual más) los que se planteaban comprar una vivienda en el próximo lustro.

Además, existe un 30 % de demandantes de vivienda de alquiler que no se pone plazos concretos para la compra pero que no descarta hacerlo en el futuro. De este modo, únicamente queda un 19 % de particulares de este colectivo para quienes la vivienda en propiedad no entra en sus planes.

G35. Intención de compra (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)



Los deseos de convertirse en propietarios no se reflejan de igual modo en los distintos segmentos de edad. Así, los colectivos más activos en el mercado son los que muestran una mayor intencionalidad, de manera que un 69% (65% en 2025) de los que tienen entre 25 y 34 años prevé adquirir una vivienda en los próximos cinco años. En el siguiente tramo de edad (35-44 años) el porcentaje de intención de compra en ese mismo plazo es ligeramente más bajo (61 %).

Si analizamos con más detalle estos dos grupos de edad se observa que los que se encuentran entre los 25 y 34 años se plantean un horizonte temporal más amplio, ya que, de estos, el 46% afirma que su plazo para comprar vivienda es de

dos a cinco años, frente al 22% que se sitúa por debajo de los dos años. Por el contrario, **los inquilinos que suman entre 35 y 44 años contemplan la operación de manera algo más cercana:** el 24% espera comprar de aquí a dos años y el 37% cree que tardará entre dos y cinco años.

Después de estos dos colectivos, el más proclive a la compra es el más joven (18-24 años), donde un 50% de los demandantes de vivienda de alquiler espera comprar su propia vivienda en un plazo de cinco años. A partir de los 45 años, este interés de los demandantes de alquiler por la compra decae: en el tramo 45-54 años se sitúa en el 44 % y en de los mayores de 55 años baja hasta el 25 %.

Las expectativas apuntan a que el precio de la vivienda de compra se va a seguir encareciendo

Como ya se ha analizado, el coste de la vivienda constituye el principal obstáculo a la hora de plantearse tanto su compra como su arrendamiento. De ese modo, la opinión mayoritaria de los quienes toman parte del mercado de alquiler es que los precios de los inmuebles a la venta son muy caros. Así lo considera el 77% de los consultados, un porcentaje significativamente por encima de la de 2025, cuando era del 72 %. Es una tendencia creciente, ya que, si tomamos como referencia el año 2023, es decir, tres años antes, la cifra era del 69 %, nada menos que ocho puntos porcentuales menos.

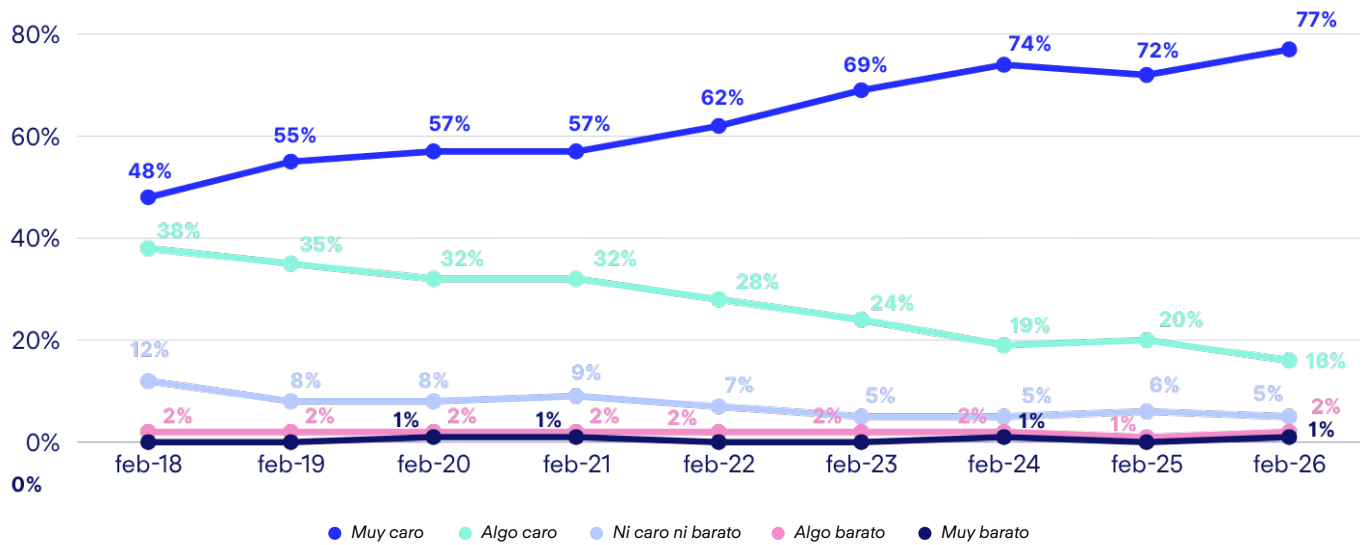
Ocho de cada diez creen que los precios de la vivienda de compra van a seguir aumentando

Además de la citada mayoría, existe otro 16 % que percibe la vivienda de compra como algo cara. En total, más de nueve de cada diez particulares perciben que el coste de los inmuebles es caro o muy caro, frente a un escaso 5% que no cree que sean ni caros ni baratos y un 3% que los califica como algo baratos o muy baratos.

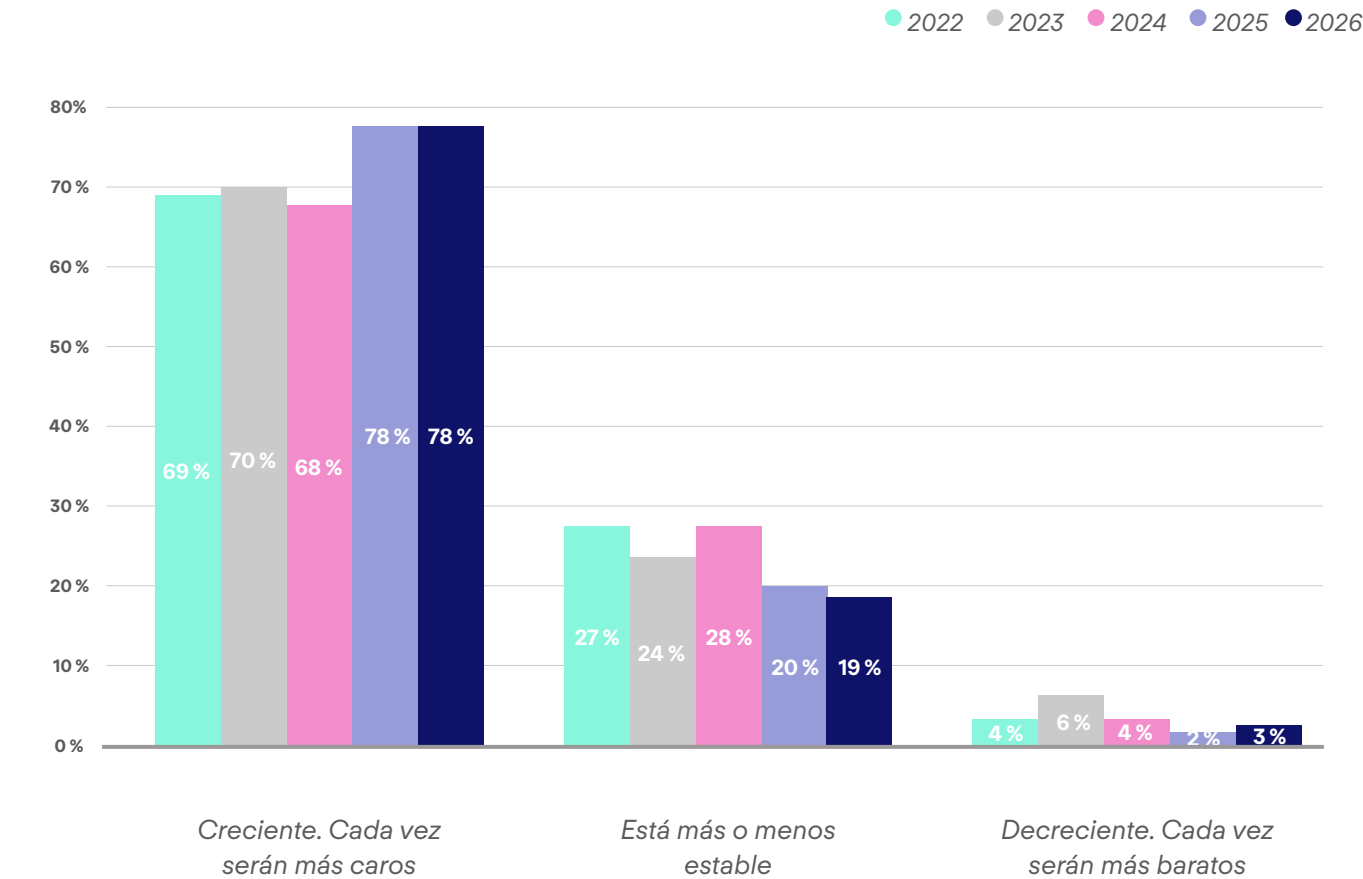
Además, las expectativas sobre su evolución futura también apuntan a un encarecimiento, de manera que el 78% cree que la tendencia de los precios es creciente. Es, por otra parte, la misma cifra que ya se anotó el año anterior, muy por encima de la de 2024, cuando solo eran un 68% los que preveían una tendencia alcista en los precios.

De este modo, son minoría los que vaticinan una estabilización del coste de la vivienda de compra. Concretamente, los que creen que los precios van a mantenerse han pasado de ser el 20% en 2025 al 19% en 2026.

G36. Percepción de precios de la vivienda de compra (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)



G37. Tendencia de precios de la vivienda de compra (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)



7. Conclusiones

El panorama del mercado de alquiler en España en 2026 mantiene las cifras de participación registradas el año anterior, cuando ya se había producido una leve contracción respecto a 2024.

Esto se traduce en que **el volumen de participación sigue estando muy alejado de los datos alcanzados antes de la pandemia**, tanto en agosto de 2019 como en febrero de 2020 e iguala, un año más, el mínimo histórico. Este escenario contrasta con el incremento que se ha producido en la compraventa en el último año, lo cual amplía la brecha entre uno y otro mercado en favor de la vivienda en propiedad.

Al observar con más detalle el volumen de participación se comprueba que la estabilidad es fruto del equilibrio entre las ligeras fluctuaciones en sentido opuesto de las acciones efectivas (que suben ligeramente) y las inefectivas (que registra una leve tendencia a la baja). De esta manera, ambas terminan compensándose, para depurar un porcentaje de particulares activos en el arrendamiento.

El último lustro de retrocesos en la participación en el arrendamiento, muy vinculados con las alzas de precios, dejan algunas consecuencias claras, como la mayor presencia de los alquileres por habitaciones o la menor presencia de quienes recurren a este mercado por cambio de lugar de trabajo o de estudios. La movilidad laboral y académica se está viendo perjudicada.

Por otra parte, este panorama de **elevados precios de alquiler se atribuye principalmente a la escasez de oferta, tanto de vivienda pública como privada**. Una circunstancia que además coincide con el aumento de la demanda. Ambas cuestiones mantienen el alto consenso registrado doce meses antes. En esos niveles se apunta

también a los alquileres vacacionales o de corta duración como el factor clave para esta subida.

Pero esta edición 2026 del informe Experiencia en alquiler de Fotocasa Research deja algunas claves dispersas a lo largo de las páginas anteriores que, puestas en común, podrían apuntar a una cierta corriente de fondo que podría cambiar la tendencia de los últimos años.

Por ejemplo, entre los ofertantes de alquiler decrece la sensación de que el alquiler ofrezca una mayor rentabilidad que otras inversiones. También resulta llamativo el regreso de la demanda del segmento de edad más joven (18-24 años).

Aumentan las negociaciones de precios y el porcentaje de ellas que acaban en una rebaja (al menos según los demandantes, ya que los arrendadores no concuerdan), una cuestión que cada vez más los inquilinos atribuyen a que la falta de correspondencia entre el precio inicial y la realidad del mercado. Y, por último, por primera vez desde 2021 desciende el porcentaje de quienes creen que los precios seguirán subiendo.

Eso no significa que haya ningún vuelco en las grandes verdades del mercado: quienes buscan casa de alquiler lo hacen principalmente por no poder comprar, pero muchos tienen intención de hacerlo en el futuro; **una inmensa mayoría considera los precios muy caros y este es el mayor obstáculo de quienes no logran cerrar la operación**; y el presupuesto y evitar las reformas son los principales condicionantes a la hora de elegir vivienda. Pero hay algunas señales llamativas que pueden anticipar cambios más significativos en el futuro.

» Un **14%** de los particulares mayores de 18 años ha realizado en España alguna acción en el mercado del alquiler en el último año. Se trata del mismo porcentaje que el que se registró doce meses antes

» El **27%** de los demandantes de alquiler negoció el precio del arrendamiento. De estos, el **57%** logró algún tipo de rebaja sobre el precio establecido inicialmente

» La previsión del **83%** de los inquilinos apunta a que los costes de los arrendamientos seguirán subiendo. Se trata de un porcentaje únicamente un punto porcentual por debajo del registrado en febrero de 2025

» No poder afrontar una compra es la principal causa de los demandantes para elegir alquilar (**45%**). Otras razones para esta opción son la movilidad laboral (**19%**) y la espera de que los precios de la vivienda en propiedad bajen (**18%**)

» El **80%** de los demandantes de vivienda de alquiler considera que el precio es muy caro, mientras que el **13%** piensa que el coste es simplemente caro. Solo el **6%** cree que no es ni cari ni barato

» El **37%** de los inquilinos que han alquilado una vivienda en los últimos doce meses reconocen que no disponían de recursos propios para afrontar los gastos iniciales de la operación, y que debieron recurrir a ayudas familiares o bancarias



8. Nota metodológica

Bases de los gráficos

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

Base particulares mayores de 18 años.

Feb-17: 5.027 / 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. Última acción de los demandantes de alquiler (% de demandantes de alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda de alquiler (ómnibus).

Feb-25: 566 / Feb-26: 575

G4. 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

G5. 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

G6. Distribución de la demanda de vivienda entre el alquiler y la propiedad (% sobre el total de demandantes)

Base particulares mayores de 18 años que han realizado alguna acción de demanda.

Feb-25: 1.273 / Ago-25: 1.614 / Feb-26: 1.378

G7. Participación en el mercado del alquiler por comunidades autónomas

Base particulares mayores de 18 años. Madrid.

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 / Feb-26: 819

Base particulares mayores de 18 años. Cataluña.

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 / Feb-26: 929

Base particulares mayores de 18 años. Andalucía.

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 / Feb-26: 1.002

Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana.

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-25: 619 / Feb-26: 620

G8. Oferta y demanda de alquiler por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)

Base particulares mayores de 18 años. Madrid.

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 / Feb-26: 819

Base particulares mayores de 18 años. Cataluña.

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 / Feb-26: 929

Base particulares mayores de 18 años. Andalucía.

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 / Feb-26: 1.002

Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana.

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-25: 619 / Feb-26: 620

G9. Particulares participando en el alquiler por 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. Distribución de la oferta y la demanda en el alquiler (% sobre los particulares activos en el mercado del alquiler)

Base particulares activos en el mercado del alquiler.

Feb-25: 807 / Feb-26: 800

G11. Demanda de alquiler: viviendas completas y habitaciones en pisos compartidos

Base particulares mayores de 18 años.

Feb-25: 5.652 / Feb-26: 5.634

Base particulares demandantes de vivienda completa en alquiler (ómnibus).

Feb-25: 554 / Feb-26: 556

Base demandantes de alquiler en piso compartido (ómnibus).

Feb-25: 156 / Feb-26: 178

G12. Situación residencial de los inquilinos por tipo de contrato (% particulares mayores de 18 años que viven en régimen de alquiler)

Particulares mayores de 18 años que viven en régimen de alquiler.

Feb-25: 1.437 / Feb-26: 1.376

G13. Lo que más/menos consideran

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 1.509

G14. Características consideradas en la vivienda de alquiler (% de demandantes que las tienen en cuenta en su búsqueda)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-23: 1.581 / Feb-24: 1.503 / Feb-25: 1.451 / Feb-26: 1.509

G15. Usos de las viviendas objeto de operaciones de alquiler

Base particulares ofertantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 782

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 1.509

G16. Motivos de los inquilinos para alquiler en vez de comprar (% sobre particulares demandantes de vivienda de alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 1.509

G17. Comprar no entra en sus planes (por edad) (% sobre particulares demandantes de vivienda de alquiler de cada tramo de edad)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler 18-24 años.

Feb-26: 178

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler 25-34 años.

Feb-26: 464

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler 35-44 años.

Feb-26: 314

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler 45-54 años.

Feb-26: 239

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler 55-75 años.

Feb-26: 313

G18. Motivos personales de los inquilinos (% sobre particulares demandantes de vivienda de alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 1.509

G19. Motivos de los arrendadores para alquiler en vez de vender (% sobre particulares ofertantes de vivienda de alquiler)

Base particulares ofertantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 782

G20. Motivos personales de los arrendadores (% sobre particulares ofertantes de vivienda de alquiler)

Base particulares ofertantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 782

G21. La negociación en el alquiler (inquilinos)

Base demandantes de alquiler efectivos.

Feb-26: 856

Base demandantes de alquiler efectivos que variaron el precio con o sin negociación.

Feb-26: 315

G22. Motivos para el cambio de precio a la baja según los inquilinos (% sobre particulares que han alquilado como inquilinos y el precio se redujo respecto al inicial)

Base demandantes de alquiler efectivos que variaron el precio a la baja con o sin negociación.

Feb-26: 180

G23. La negociación en el alquiler (arrendadores)

Base ofertantes de alquiler efectivos.

Feb-26: 676

Base ofertantes de alquiler efectivos que variaron el precio con o sin negociación.

Feb-26: 217

G24. Cuantía de las bajadas de precios en la negociación (% sobre arrendadores que han bajado el precio)

Base ofertantes de alquiler efectivos que variaron el precio a la baja con o sin negociación.

Feb-26: 113

G25. Motivos para el cambio de precio a la baja según los arrendadores (% sobre arrendadores que han bajado el precio)

Base ofertantes de alquiler efectivos que variaron el precio a la baja con o sin negociación.

Feb-26: 113

G26. Dificultades en el proceso de alquiler (inquilinos) (% sobre particulares que han alquilado como inquilinos)

Base demandantes de alquiler efectivos.

Feb-26: 856

G27. Cómo se afrontan los pagos iniciales (% sobre particulares que han alquilado como inquilinos)

Base demandantes de alquiler efectivos.

Feb-26: 856

Base demandantes de alquiler efectivos 18-24 años.

Feb-26: 95

Base demandantes de alquiler efectivos 25-34 años.

Feb-26: 260

Base demandantes de alquiler efectivos 35-44 años.

Feb-26: 189

Base demandantes de alquiler efectivos 45-54 años.

Feb-26: 131

Base demandantes de alquiler efectivos 55-75 años.

Feb-26: 181

G28. Dificultades en el proceso de alquiler (arrendadores) (% sobre particulares que han alquilado como arrendadores)

Base ofertantes de alquiler efectivos.

Feb-26: 676

G29. Duración del proceso de alquiler (% sobre particulares que han alquilado)

Base demandantes de alquiler efectivos.

Feb-26: 856

Base particulares ofertantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 782

G30. Percepción sobre la duración del proceso de alquiler (% sobre particulares que han demandado u ofertado vivienda de alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 1.509

Base particulares ofertantes de vivienda en alquiler.

Feb-26: 782

G31. Motivos de quienes no han logrado alquilar (% sobre particulares que han buscado para alquilar pero no lo han conseguido)

Base demandantes de alquiler no efectivos.

Feb-26: 653

G32. Percepción de precios de la vivienda de alquiler (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-18: 1.529 / Feb-19: 1.407 / Feb-20: 2.221 / Feb-21: 1.986 / Feb- 22: 2.019 / Feb-23: 1.581 / Feb-24: 1.503 / Feb-25: 1.451 / Feb-26: 1.509

G33. Tendencia de precios de la vivienda de alquiler (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-21: 1.986 / Feb- 22: 2.019 / Feb-23: 1.581 / Feb-24: 1.503 / Feb-25: 1.451 / Feb-26: 1.509

G34. Palancas de las subidas de precio: influye mucho o bastante (% sobre demandantes que creen que hay una tendencia creciente de los precios)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler que consideran creciente la tendencia de los precios.

Feb-26: 1.334

G35. Intención de compra inquilinos (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-17: 2.079 / Feb-18: 1.529 / Feb-19: 1.407 / Feb-20: 2.221 / Feb-21: 1.986 / Feb- 22: 2.019 / Feb-23: 1.581 / Feb-24: 1.503 / Feb-25: 1.451 / Feb-26: 1.509

G36. Percepción de precios de la vivienda de compra (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-18: 1.529 / Feb-19: 1.407 / Feb-20: 2.221 / Feb-21: 1.986 / Feb- 22: 2.019 / Feb-23: 1.581 / Feb-24: 1.503 / Feb-25: 1.451 / Feb-26: 1.509

G37. Tendencia de precios de la vivienda de compra (inquilinos) (% sobre demandantes de vivienda en alquiler)

Base particulares demandantes de vivienda en alquiler.

Feb-21: 1.986 / Feb- 22: 2.019 / Feb-23: 1.581 / Feb-24: 1.503 / Feb-25: 1.451 / Feb-26: 1.509

fotocasa Research

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

<https://research.fotocasa.es/>