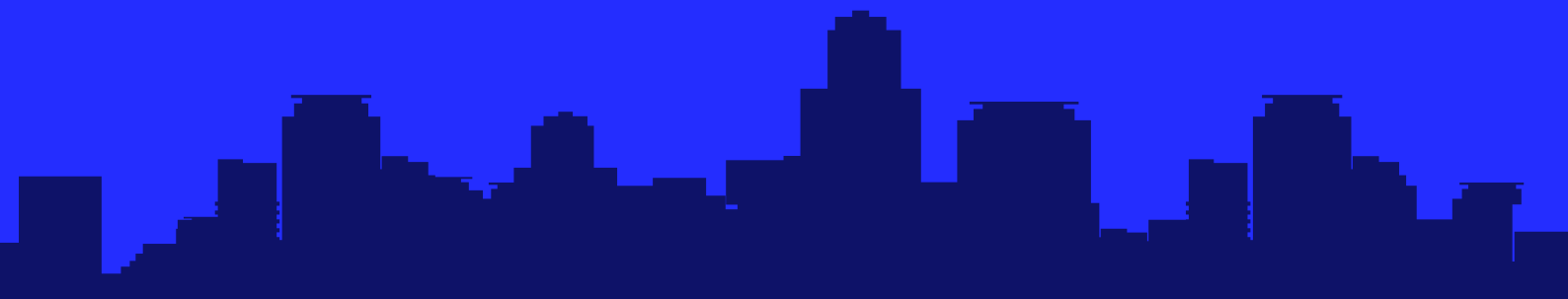
PRIMER SEMESTRE 2026

Los jóvenes y el mercado de la vivienda en 2026



fotocasa Research

Índice

1. Penetración del mercado de la vivienda 4
2. Motivos de los jóvenes 10
3. Intención de compra 16
4. La propiedad y las opciones residenciales 19
5. El perfil de los jóvenes que demandan vivienda 21
6. La vivienda 23
7. Conclusiones 25
8. Nota metodológica 27

Prólogo

Cuando hablamos de la vivienda de los jóvenes hablamos de cómo imaginan su futuro. Cada decisión que toman en el mercado encierra mucho más que la búsqueda de un inmueble: refleja sus expectativas, su capacidad para planificar un proyecto de vida y el grado de confianza con el que afrontan los próximos años.

Durante los últimos años hemos asistido a una realidad marcada por la pérdida de accesibilidad. La dificultad para ahorrar, el fuerte incremento de los precios y la escasez de oferta han obligado a muchos jóvenes a retrasar decisiones tan importantes como emanciparse, aceptar una oportunidad laboral o formar una familia. Y pese a que esas barreras siguen presentes, **los jóvenes no han renunciado a sus aspiraciones residenciales. Al contrario, detectamos cómo recuperan protagonismo en el mercado** y vuelven a mirar con mayor interés hacia la compra de vivienda.

Este cambio resulta especialmente significativo porque se produce en un momento en el que el alquiler continúa soportando una enorme presión. Aunque **el ritmo de crecimiento de los precios ha comenzado a moderarse tras varios años de fuertes incrementos, el mercado sigue instalado en máximos históricos y acceder a una vivienda continúa exigiendo un esfuerzo económico muy elevado.** En este contexto, la compra recupera atractivo porque cada vez más jóvenes la identifican con la estabilidad, la seguridad y la posibilidad de construir un proyecto de vida a largo plazo.

Sin embargo, la distancia entre las aspiraciones y las posibilidades reales sigue siendo considerable. **La falta de ahorro continúa retrasando el acceso a la propiedad, mientras que la situación económica sigue condicionando la elección entre comprar o alquilar.** Es una generación que mantiene intacta su ambición de convertirse en propietaria, pero que necesita mucho más tiempo para conseguirlo que las generaciones anteriores.

Nos encontramos ante una generación que vuelve a ganar confianza y participa más activamente **en el mercado de la vivienda, pero que sigue enfrentándose a obstáculos estructurales que limitan su capacidad de decisión.** Comprender estas dinámicas resulta imprescindible, porque la vivienda de los jóvenes no solo determina cuándo se emancipan o dónde viven. También condiciona su movilidad laboral, su capacidad de ahorro, la formación de nuevos hogares y, en definitiva, el desarrollo económico y social del país.

Porque cuando una generación encuentra dificultades para acceder a la vivienda, no solo se retrasa la compra de un inmueble. Se retrasa también una parte importante de su proyecto de vida. Y esa es, probablemente, la mayor responsabilidad que tenemos como sociedad.



María Matos
Directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa

1. Penetración del mercado de la vivienda

Más participación de los jóvenes en el mercado inmobiliario

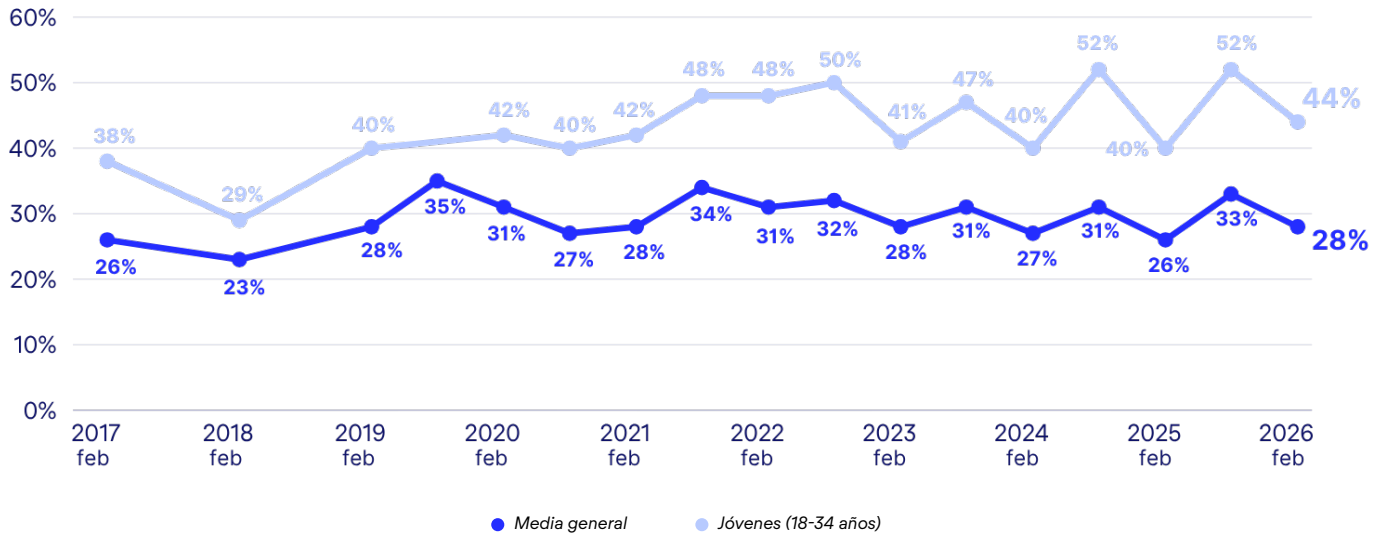
El *44 %* de los jóvenes menores de 35 años que ha participado en el mercado de la vivienda en los últimos 12 meses, de acuerdo con los datos de Fotocasa Research correspondientes a febrero de 2026. Este porcentaje significa que **la acción de los particulares con edades comprendidas entre los 18 y los 34 años en España aumenta en cuatro puntos respecto al año anterior**.

Pese a este incremento, y como suele ser la tendencia habitual, la cifra es inferior a la registrada en agosto, cuando la actividad alcanzó al *52 %* de la población en este rango de edad. Esta diferencia obedece a la variación estival del mercado, que comporta siempre un incremento de las acciones en el mercado de la vivienda.

Pero si nos atenemos únicamente a la comparación entre los meses de febrero esta subida supone un cambio de dinámica con respecto a los años anteriores puesto que este auge de cuatro puntos porcentuales llega dos años de estabilidad, con la participación en el mercado de la vivienda por parte de los jóvenes estancada en el *40 %*, y después de que en 2023 se produjera un brusco retroceso, cayendo desde el *48 %* de 2022 hasta el *41 %*.

Los menores de 35 años que han participado en el mercado de la vivienda repuntan hasta el 44 %, cuatro puntos más que en febrero de 2025

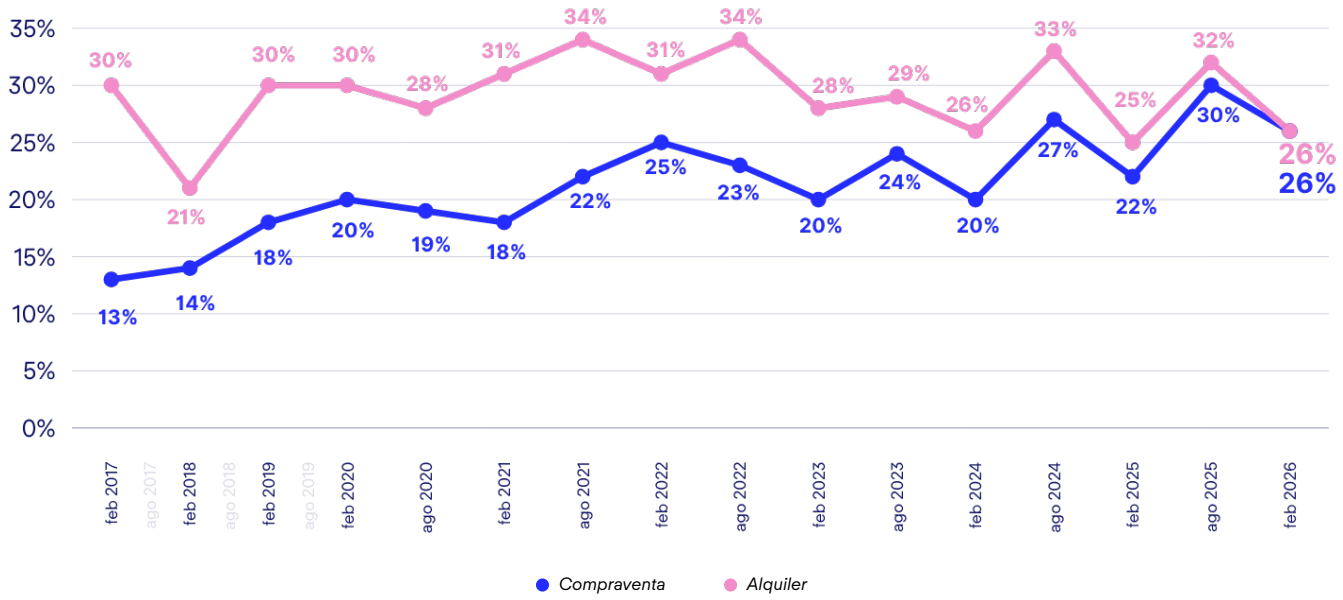
G1. Porcentaje de población que ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda



La actividad de compraventa de vivienda entre los jóvenes es el principal motor del auge experimentado en 2026

Si se desglosa esta cifra por mercados se observa que **el engrose del volumen viene causado fundamentalmente por la compraventa, que crece desde el *22 %* del año anterior hasta el *26 %***, mientras que el alquiler avanza únicamente un punto porcentual, desde el *25 %* al *26 %*.

G2. Jóvenes participando en los mercados de compraventa y alquiler (% de activos en cada mercado sobre el total de personas menores de 35 años)



El incremento que se observa en la compraventa respecto al año anterior tiene su reflejo positivo tanto en la demanda como en la oferta. Así, la primera crece tanto en su variante efectiva como en la inefectiva (los que querían comprar y no lo han conseguido). De este modo, los primeros suben *del 5 % al 8 %*, mientras que los segundos lo hacen desde el *15 %* al *17 %*. En cuanto a la oferta, la efectiva se mantiene en el *2 %* y la inefectiva avanza *del 1 % al 2 %*.

Respecto a la demanda de vivienda de alquiler, los inquilinos que han buscado y encontrado una durante el último año se mantienen en el *10 %*. Por su parte, los inefectivos también son los mismos que en febrero de 2025 *(9 %)*.

En esta misma línea, **la cifra de inquilinos que ha buscado una habitación en un piso compartido también permanece igual que en febrero de 2025 *(9 %)***. Sin embargo, aquellos que han intentado alquilar una y no lo han conseguido repuntan *del 3 % al 5 %*.



G3. Acciones realizadas por los jóvenes (18- 34 años) en el mercado de la vivienda

	Feb. 25	Ago. 25	Feb. 26
Compra			
Ha comprado vivienda	5 %	8 %	8 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	15 %	21 %	17 %
	20 %	28 %	24 %
Venta			
Ha vendido vivienda	2 %	2 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 %
	2 %	4 %	4 %
Alquiler (inquilino)			
Ha alquilado vivienda (inquilino)	10 %	13 %	10 %
Ha alquilado habitación en piso compartido	5 %	6 %	5 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	9 %	12 %	9 %
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	3 %	6 %	5 %
	23 %	30 %	24 %
Alquiler (oferta)			
Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	2 %	3 %	2 %
Ha tratado de alquilar una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 %
	3 %	5 %	4 %

Aunque, examinados en su conjunto, las personas menores de 35 años constituyen el colectivo que más participa en el mercado inmobiliario, si se analiza de manera desglosada este grupo en dos segmentos —de 18 a 24 años y de 25 a 34—, vemos que estos los de mayor edad se muestran mucho más activos.

Así, el *51 %* de quienes tienen entre los 25 y los 34 años ha participado en el mercado de la vivienda en el último año (en febrero de 2025 eran el *47 %*). Por su parte, entre los más jóvenes (de 18 a 24 años) la actividad ha sido del *34 %* (*30 %* doce meses antes).

Los dos segmentos también se distinguen entre sí por el hecho de que los de menor edad están más presentes en el alquiler que en la compra, mientras que los mayores se mueven más en la compraventa.

De este modo, un *26 %* (tres puntos más que el año anterior) de los que cumplen entre los 18 y los 24 años ha realizado alguna acción, ya sea de oferta o de demanda, relacionada con el alquiler de vivienda, mientras que el *15 %* se ha movido hacia la de compraventa. Este último porcentaje, sin embargo, es también cuatro puntos porcentuales superior al de hace doce meses.

La participación en el mercado de la vivienda de los jóvenes menores de 25 años se ciñe mayoritariamente al segmento del alquiler, con un 26 %, frente al 15 % de la compraventa

Más de la mitad (51 %) de los particulares que tienen entre 25 y 34 años ha participado en el mercado inmobiliario en el último año, cuatro puntos más que en 2025

Por su parte, **el *33 %* de los particulares que oscilan entre los 25 y los 34 años ha participado en el mercado de compraventa**. Un registro que marca un crecimiento estadísticamente significativo con respecto a febrero de 2025, cuando fueron el *28 %*. En cuanto a la actividad vinculada al mercado del alquiler, prácticamente no se han producido cambios en este segmento: el *27 %* ha buscado u ofrecido una vivienda, casi los mismos que hace un año *(26 %)*.

En un análisis aún más pormenorizado se observa que entre los más jóvenes (18-24 años) hay una tendencia al alza en la búsqueda sin materializar de habitaciones en piso compartido, al pasar en un año *del 4 % al 7 %*, habiendo alcanzado en el mes de agosto un pico del *9 %*, durante el periodo habitual de mayor movimiento para esta sección del mercado de la vivienda entre los jóvenes que se trasladan de ciudad coincidiendo con el inicio del curso académico.

Esta dinámica se traduce en el hecho de que aumenta el conjunto de la demanda no efectiva de vivienda entre los menores de 25 años, que sube *del 15 % al 19 %*. En cualquier caso, pese a este incremento de las acciones de búsqueda de vivienda no exitosas, la demanda efectiva en este segmento de edad también experimenta una ligera subida con respecto a febrero de 2025, desde el *15 %* al *17 %*, con una cumbre del *26 %* en agosto.

Por su parte, entre los que tienen entre 25 y 34 años hay un *30 %* (*28 %* un año antes) que ha buscado una vivienda, ya sea de compra o de alquiler, para residir en ella sin éxito. Por su parte, los que sí lo han conseguido también aumentan dos puntos, desde el *21 %* al *23 %*.

Los jóvenes buscan cada vez más comprar y menos alquilar

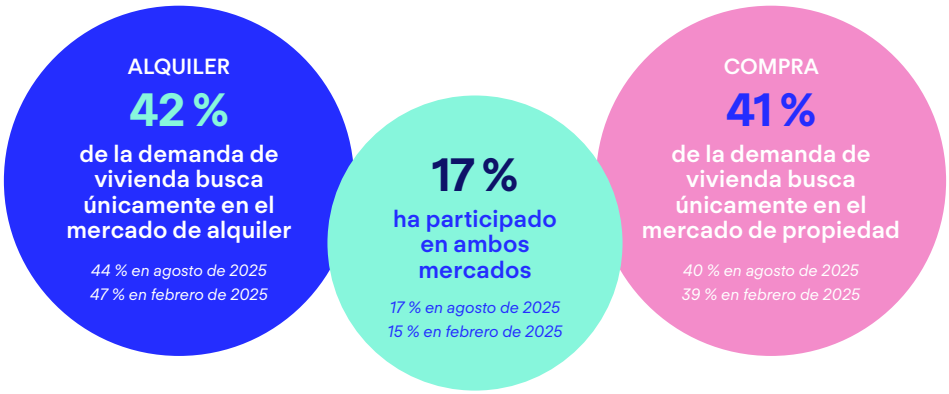
La demanda de vivienda entre los jóvenes se encuentra muy equilibrada entre la búsqueda de alquiler y la de compra. De este modo, **el arrendamiento es la opción elegida por el *42 %* de los particulares menores de 35 años, mientras que la compra integra al *41 %*** de este colectivo.

Existe otro tercer grupo, compuesto por los que actúan en ambos mercados, que en 2026 constituyen un*17 %*, un porcentaje dos puntos por encima del *15 %* registrado un año antes.

Esta igualdad alcanzada en febrero de 2026 entre la demanda de compra y de alquiler es el resultado de la contracción del grupo de jóvenes que buscan viviendas de arrendamiento, que doce meses antes alcanzaban el *47 %* (el *53 %* en 2024), y al mismo tiempo el incremento de los que buscan convertirse en propietarios, que en 2025 eran únicamente el *39 %*.

Es decir, si un año antes la distancia entre ambos colectivos era de ocho puntos porcentuales, hoy es de tan solo uno. Si consideramos también que dos años antes, en 2024, ese hueco era de dieciséis puntos, **la conclusión es evidente: los jóvenes contemplan cada vez menos la opción de vivir de alquiler y miran de manera creciente hacia la compra de vivienda**.

G4. Demanda de vivienda de compra y de alquiler por parte de los jóvenes (% sobre el total de demandantes entre 18 y 34 años)

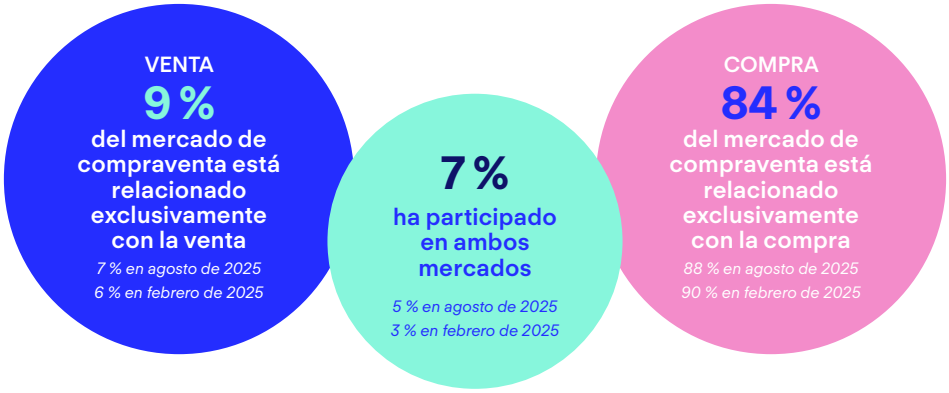


Al margen de la acción de demanda de vivienda, de uno u otro modo, se da igualmente el caso de quienes pueden ejercer este rol de forma simultánea con el de ofertantes. Así, entre febrero de 2025 y de 2026 el *7 %* de los menores de 35 años ha vendido o intentado vender una vivienda de su propiedad y, a su vez, ha comprado otra o tratado de hacerlo. No obstante, aunque este colectivo sea minoritario, es sensiblemente mayor que el escaso *3 %* anotado doce meses antes.

Asimismo, crece de manera estadísticamente significativa la actividad en el lado de la oferta, que en febrero de 2026 alcanza al *9 %* de los menores de 35 años, frente al *6 %* del año anterior.

En cualquier caso, estos exiguos porcentajes ponen de manifiesto que **la actividad mayoritaria en la compraventa de los jóvenes se centra en la demanda**, de manera que el *84 %* han comprado o intentado comprar un inmueble (en 2025 fueron el *90 %*).

G5. Distribución entre oferta y demanda de los jóvenes que actúan en la compraventa (% sobre el total de activos en el mercado de propiedad entre 18 y 34 años)



Acciones en los últimos 12 meses

- Un **44%** de los jóvenes entre 18 y 34 años ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda
- El **24%** compró o intentó comprar una vivienda
- El **19%** de los jóvenes ha buscado una vivienda, ya sea de alquiler o de venta, pero no ha encontrado
- El **41%** de la demanda se ciñe exclusivamente al propósito de comprar una vivienda



2. Motivos de los jóvenes

2.1. La perspectiva de seguridad para el futuro, primer factor que mueve a los jóvenes a la compra de vivienda

Las acciones que llevan a cabo los jóvenes en el mercado de la vivienda responden a distintas causas. Así, en el caso de quienes han comprado un inmueble, o han tratado de hacerlo a lo largo de los últimos doce meses, el motivo primordial se basa en una perspectiva de futuro más favorable por el hecho de convertirse en propietarios.

> ***El 40 % de los jóvenes que han adquirido una vivienda o lo han intentado consideran que es un seguro para el futuro, mientras que el 35 % lo ven como una inversión a largo plazo***

En este sentido, el motivo que más mencionan como motor para la compra de vivienda son que **constituye un seguro para el futuro *(40 %)***. Asimismo, entre los más citados también **se encuentra el hecho de que es una inversión a largo plazo *(35 %)***. Sin embargo, ambos argumentos pierden algo de músculo respecto al año anterior, cuando los porcentajes eran del *43 %* y el *42 %*, respectivamente. Además, en el caso de la percepción de que es una inversión a largo plazo el retroceso es estadísticamente significativo.

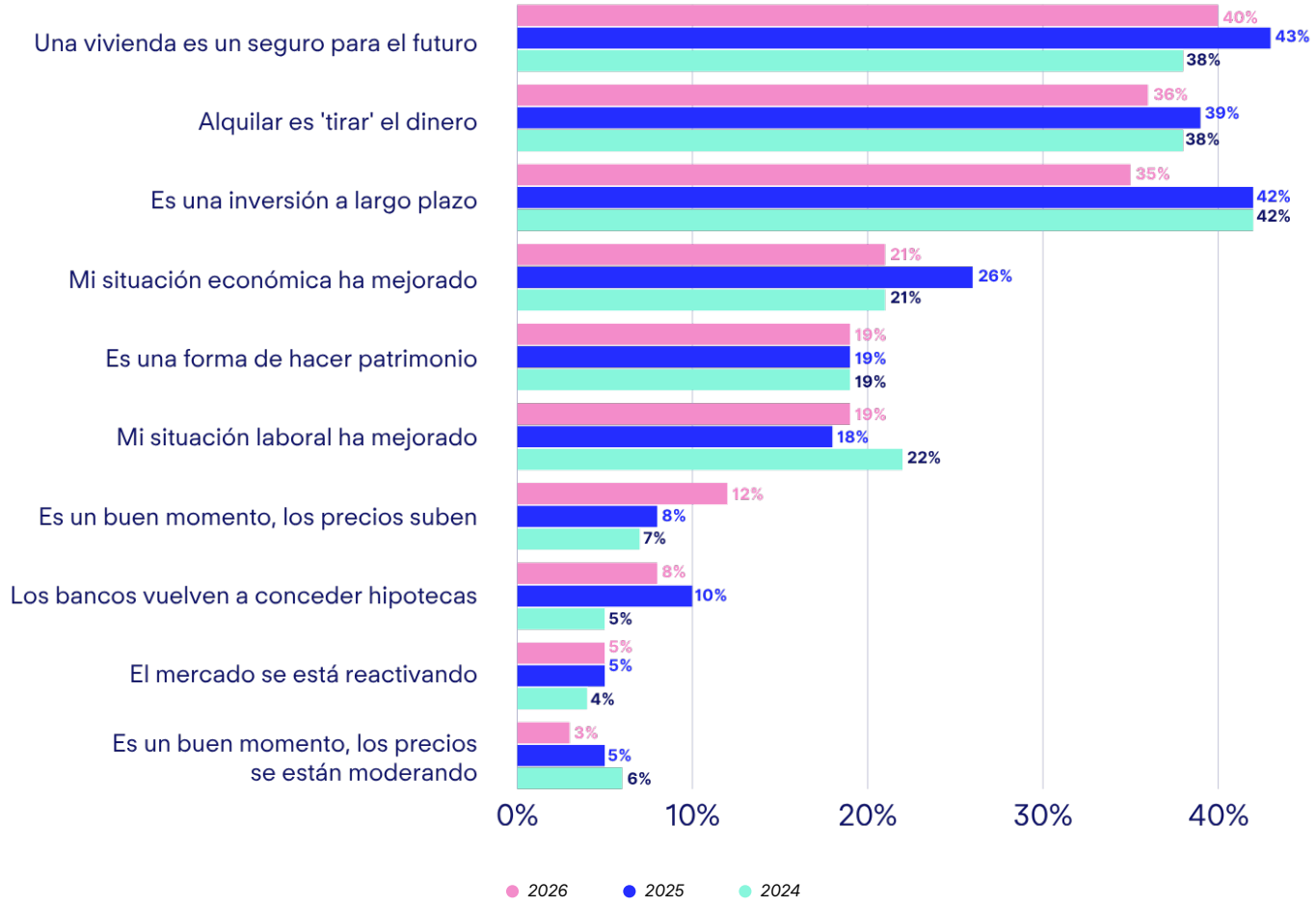
Entre estos dos argumentos se cuela la convicción de que **alquilar es tirar el dinero, algo que sostienen el *36 %* de los jóvenes consultados**, si bien es también una cifra algo menor que el *39 %* recogido el año anterior.

Si volvemos a dirigir el foco hacia la motivación de la compra de vivienda como seguro de futuro, se observa que quienes apoyan más este aserto son los de 18 a 24 años, ya que muestran sobre esta cuestión un consenso del *50 %*, mientras que la cifra baja hasta el *39 %* entre los que tienen entre 25 y 34 años. Sin embargo, **el estrato de mayor edad se muestra más favorable hacia la idea de la inversión a largo plazo, que señalan el *37 %* de ellos**, frente al *25 %* de los más jóvenes.

Al margen de estos, existen otros motivos que hacen que **los jóvenes se decanten por la compra de una vivienda, como el hecho de que su situación económica haya mejorado *(21 %)***. Un motivo que retrocede cinco puntos con respecto al año anterior, sobre todo, por la pérdida de importancia entre los jóvenes adultos, ya que del *27 %* que lo mencionaban un año antes se pasa ahora al *20 %*, mientras que entre los que tienen de 18 a 24 años se registra una tendencia al alza.

Más estable se muestra el grupo de los que declaran que uno de los motivos de comprar una vivienda es una mejora en su situación laboral. Así, del *18 %* anterior se pasa doce meses después al *19 %*, aunque todavía lejos del *25 %* de dos años antes.

G6. Motivos de los jóvenes demandantes de vivienda en propiedad para querer comprar en lugar de alquilar





2.2. La precariedad empuja hacia el alquiler

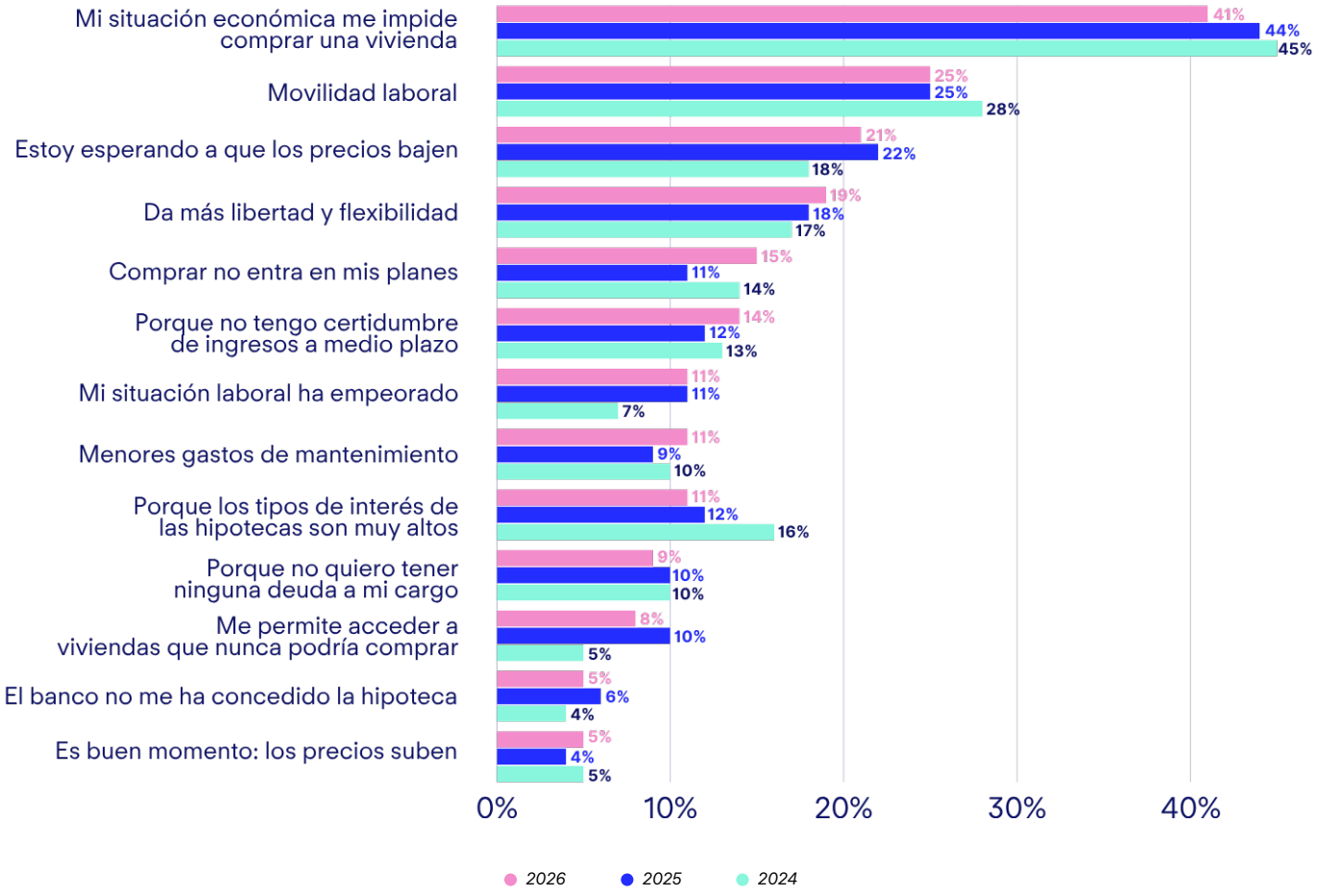
En lo que se refiere a las razones que impulsan a los demandantes de alquiler, cuatro de cada diez *(41 %)* admite que su situación económica les impide adquirir una vivienda, ligeramente por debajo del *44 %* del año anterior.

A continuación, **la razón más destacada es la movilidad laboral, que fundamenta la búsqueda de uno de cada cuatro *(25 %).*** Le sigue la espera a un descenso de los precios, al que se acogen el *21 %*, y que la vivienda de alquiler proporciona más libertad y flexibilidad, causa materna del *19 %*.

La razón principal citada por los jóvenes para elegir vivir de alquiler es que su situación económica les impide comprar una vivienda

Con respecto a años anteriores se ha producido un cambio reseñable en términos estadísticos, ya que siguen retrocediendo los que aseguran que buscan vivienda de alquiler porque los tipos de interés de las hipotecas son muy alto: si en 2024 eran el *16 %* y en 2025 el *12%*, en febrero de 2026 caen hasta el *11 %*.

G7. Motivos de los jóvenes demandantes de vivienda en alquiler para querer alquilar en lugar de comprar



2.3. Motivos de los jóvenes vendedores y arrendadores

Como ya se ha indicado, el grueso de los jóvenes que participa en el mercado de la vivienda se concentra en la demanda. No obstante, existe también un porcentaje minoritario que actúa en el lado de la oferta, ya sea de alquiler o de compra.

El motor principal de los jóvenes para vender ahora un inmueble de su propiedad es aprovechar que los precios están subiendo

Los jóvenes que venden o tratan de vender una vivienda en febrero de 2026 lo hacen movidos, principalmente, por el hecho de que el incremento de precios haga que este sea un buen momento. De hecho, las alusiones a esta razón han tomado impulso con respecto al año anterior hasta alcanzar el *36 %* de los jóvenes vendedores. Otro *25 %* asegura que necesita vender por motivos personales. En tercer lugar se ubica la motivación de vender para adquirir otro inmueble, como atestiguan el *23 %* de los jóvenes.

Se dispara el porcentaje de jóvenes que alquilan una vivienda de su propiedad porque están a la espera de que los precios de venta suban aún más

En lo que respecta a los jóvenes que tienen una vivienda de su propiedad en el mercado del alquiler, **la razón que más pesa es el hecho de que sea una fuente de ingresos, que mencionan más del *40 %***. Seguidamente se sitúan la preferencia por que esté ocupada *(30 %)*, la rentabilidad que ofrece el alquiler *(26 %)* y la espera a que los precios suban más para venderla *(21 %)*. Este último motivo, además, presenta una tendencia creciente con respecto a años anteriores.

2.4. Independizarse, primer motivo personal

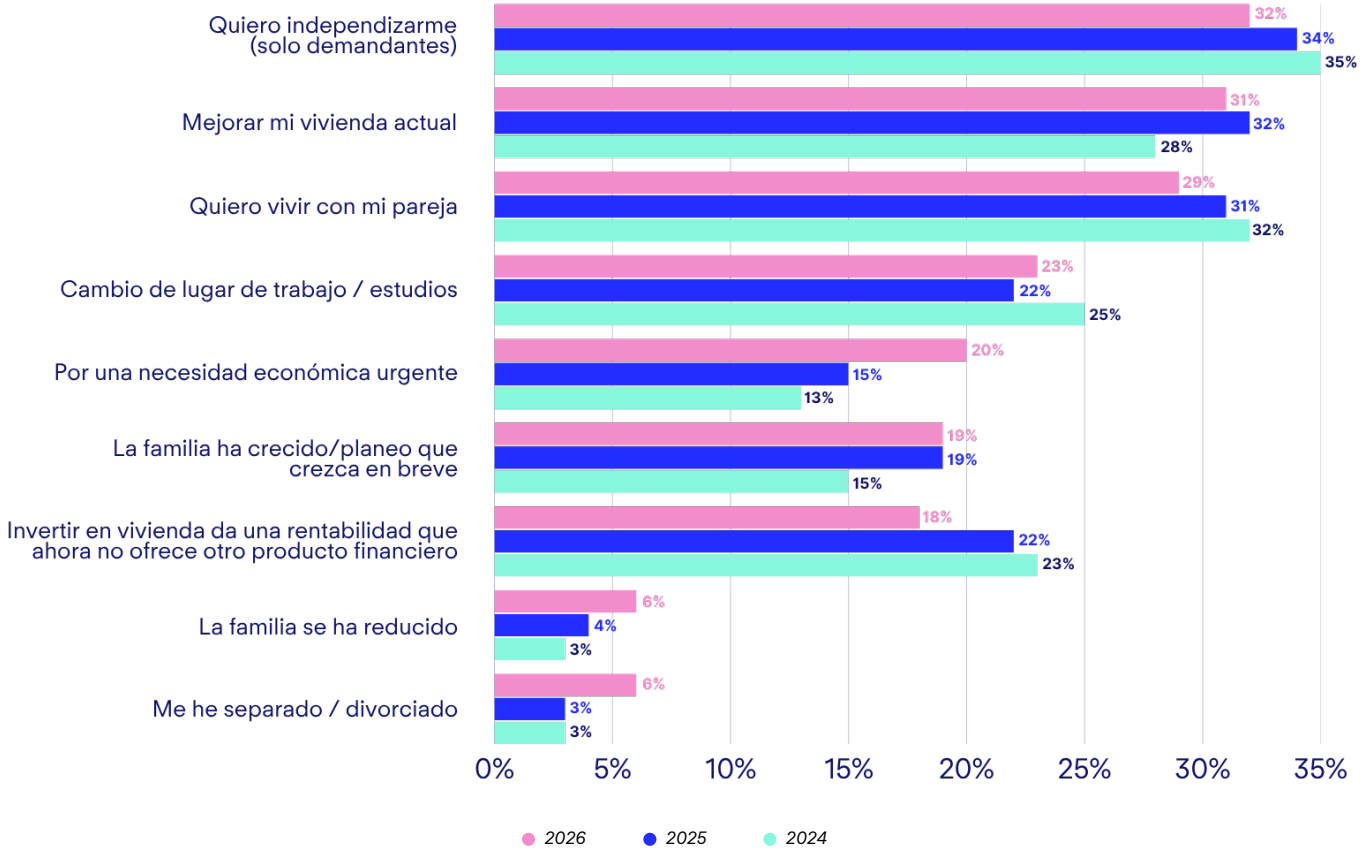
Alcanzar la independencia sigue siendo la primera razón personal que mueve a los jóvenes demandantes que actúan en el mercado inmobiliario. Hasta un *32 %* recurre a este argumento para explicar su participación. Es un dato, sin embargo, algo inferior al *34 %* del año anterior.

Pero cuando se engloba en esta pregunta tanto a ofertantes como a demandantes, el principal objetivo es mejorar su vivienda actual. Un motivo que citan el *31 %*, un punto porcentual menos que la cifra del año anterior. A continuación, vivir en pareja *(29 %)* y los cambios en el lugar de trabajo o centro de estudios *(23 %)* son las razones personales que en mayor medida explican la presencia de los jóvenes en el mercado de la vivienda.

Emanciparse es el objetivo principal del 32 % de los demandantes de vivienda menores de 35 años



G8. Motivos personales de los jóvenes activos en el mercado de la vivienda



2.5. Los que demandan sin éxito sufren el freno del precio y la carencia de oferta

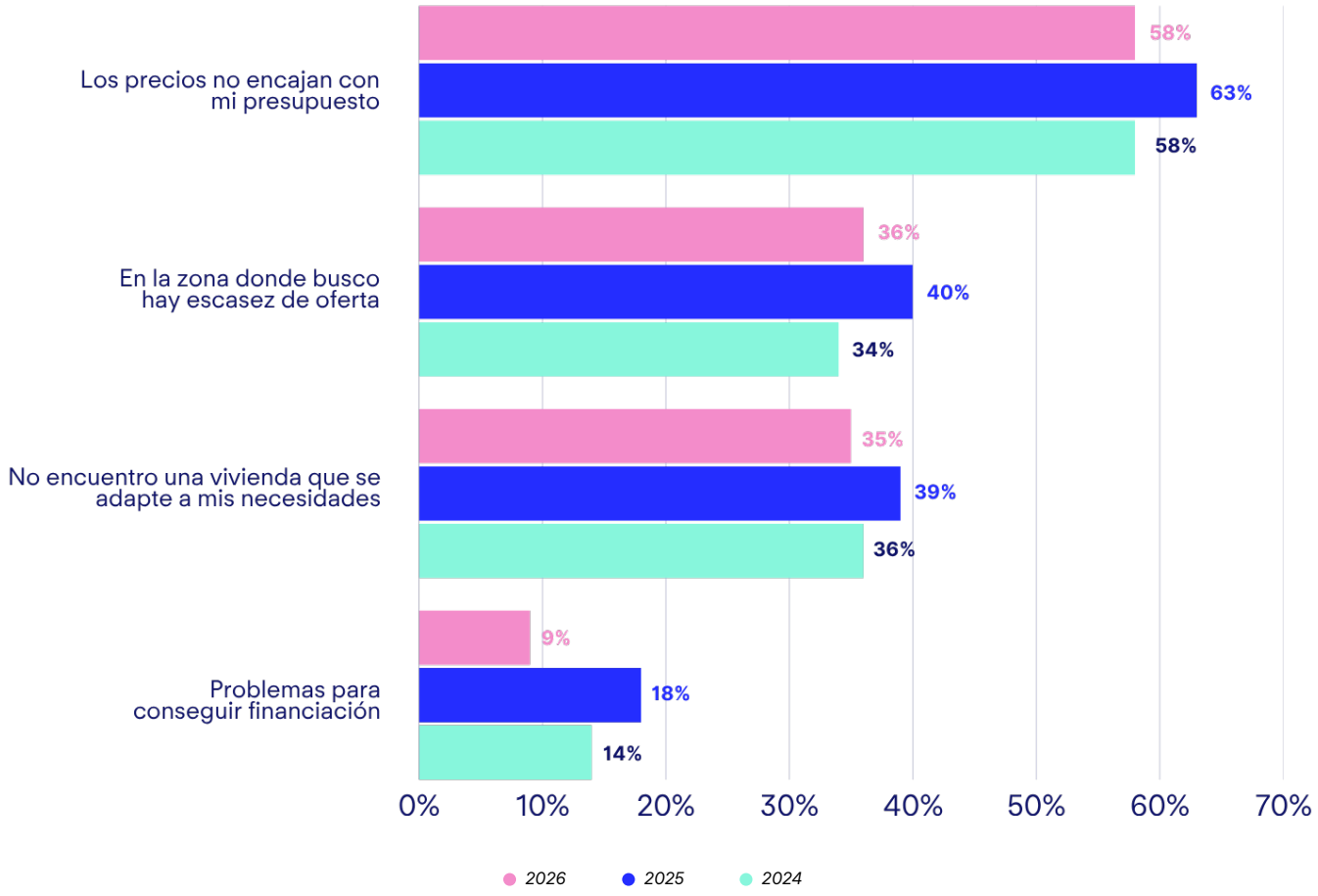
Uno de cada cinco demandantes de vivienda, ya sea de compra o de alquiler, menores de 35 años existe no ha cumplido el propósito con el que accedió al mercado. Para los que se integran en este colectivo el principal problema el precio, que señalan el *58 %*. Se trata, no obstante, de un porcentaje algo menor que el *63 %* registrado el año anterior.

Tras este obstáculo, **los más recurrentes son la carencia de oferta en la zona en la que buscan y la de viviendas que se ajusten a sus necesidades**. Ambas cuestiones son mencionadas por el *36 %* y el *35 %*, respectivamente, tras perder algo de relevancia con respecto al año anterior.

Asimismo, con respecto al año pasado, han experimentado un retroceso estadísticamente reseñable las dificultades para conseguir financiación. Era algo que en 2024 y 2025 mencionaron el *14 %* y el *18 %*, frente al *9 %* actual.

Por segmentos de edad, los jóvenes que tienen entre 25 y 34 años son los que en mayor medida sufren las dos barreras principales: la falta de presupuesto, en el *61 %* de los casos, y la carencia de oferta, en el *37 %*.

G9. Motivos de los que no consiguen alquilar o comprar una vivienda (han realizado alguna acción de demanda no efectiva en los últimos 12 meses)





3. Intención de compra

Más intención de compra a cinco años vista

Continúa subiendo la intención de compra de vivienda a medio plazo por parte de los jóvenes. Así, el *65 %* de los menores de 35 años que no han comprado ni intentado hacerlo durante el último año sí confía en hacerlo en un plazo de dos a cinco años. Esta cifra supone un incremento de dos puntos porcentuales frente a 2025. Con respecto a 2024 la subida es de diez puntos.

A este grupo de compradores potenciales se une otro *30 %* que, aunque no planea comprar a medio plazo, tampoco descarta hacerlo más adelante. Finalmente, únicamente el *6 %* descarta la compra de una vivienda tanto a medio como a largo plazo.

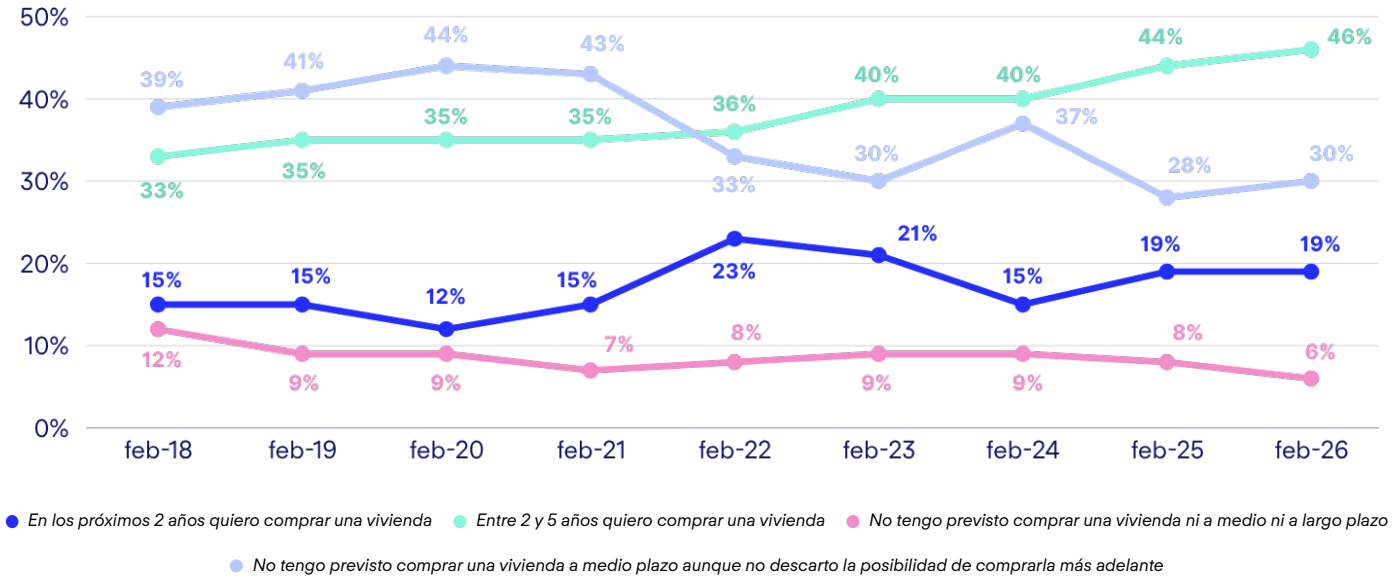
> ***El 65 % de los jóvenes que no ha comprado ni intentado comprar vivienda en los últimos doce meses sí que prevé hacerlo en los próximos cinco años***

Al analizar en mayor detalle ese ***65 %* que contempla convertirse en propietario en el próximo lustro** se aprecia que el incremento se produce entre quienes fijan sus previsiones entre los dos y los cinco años, que pasan *del 44 % al 46 %*, mientras que los que aspiran a ser más madrugadores (antes de dos años) se mantienen en el *19 %*.

En cualquier caso, el verdadero salto se aprecia con respecto a hace dos años, cuando el *40 %* manejaba un horizonte temporal de dos a cinco años, seis puntos menos que ahora; y el *15 %* (*19 %* en 2026) esperaba comprar en menos de dos años.



G10. Intención de compra de vivienda por parte de los jóvenes (18-34 años)

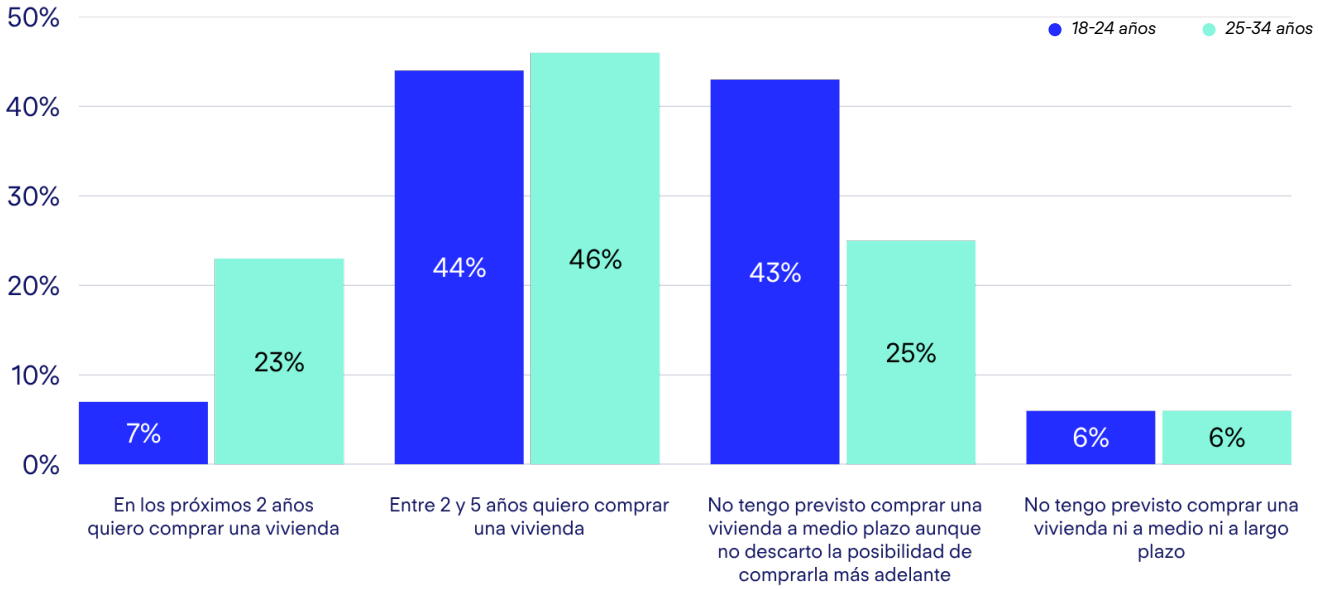


Esta misma tendencia se aprecia al interrogar acerca de los planes de compra a los jóvenes que han buscado una vivienda de alquiler para vivir en ella durante el último año. Entre ellos hay un *64 %* que prevé comprar entre los próximos dos a cinco años, dos puntos porcentuales más que el año anterior. En este grupo de inquilinos son los jóvenes de 25 a 34 años quienes más contemplan esta compra a medio plazo (*69 %*, frente al *50 %* de sus compañeros con menos años).

Lo mismo cabe decir de **la compra contemplada a dos años vista, donde son un *22 %* los jóvenes adultos que se lo plantean**, mientras que solo un *7 %* entre los que tienen de 18 a 24 años.

En cambio, entre estos inquilinos más jóvenes se contempla en mayor medida la adquisición futura de una vivienda como una opción a más largo plazo. Así, el *43 %* (frente al *39 %* del año anterior) aseguran que, a pesar de no tenerlo previsto a corto plazo, no descartan hacerlo más adelante.

G11. Pretensión de compra de los jóvenes (18-34 años) demandantes de alquiler



Falta de ahorro, principal motivo para retrasar la compra

El presupuesto —o, más bien, la falta de este— es el motivo primordial que provoca que los jóvenes dejen para más adelante la adquisición de una vivienda. De este modo, la carencia de ahorro es la razón más pretextada, al ser citada por el *47 %* (*46 %* en 2025) de los que no se plantean la adquisición en los próximos cinco años. Tras este primer argumento se sitúa el hecho de que su situación económica y/o laboral no les permite efectuar la operación (*41 %*, frente al *42 %* registrado el año anterior).

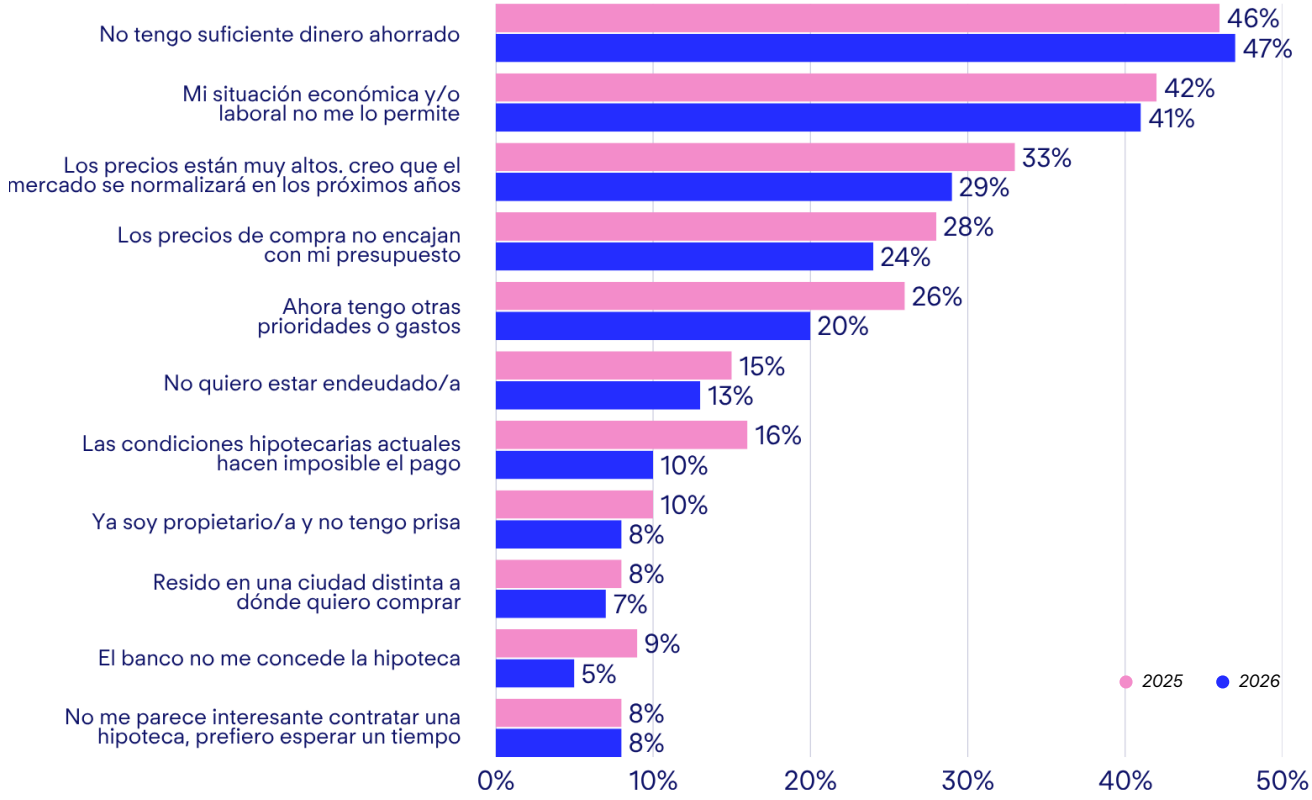
El tercer lugar de esta lista de razones que obligan a los jóvenes a posponer la compra de vivienda encontramos **la queja sobre el elevado nivel de los precios, planteamiento al que se acogen el *29 %***. No obstante, la alusión a esta cuestión muestra una línea descendente en los dos últimos años: hace doce meses era algo que nombraba el *33 %* y el *35 %* en 2024.

El 47 % jóvenes que pospone la adquisición de una vivienda lo hace porque no tiene suficiente dinero ahorrado

Con respecto a los dos últimos años también se ha producido un retroceso estadísticamente significativo de los jóvenes que posponen la compra porque no quieren estar endeudados. Así, si en 2024 esta causa afectaba al *23 %* y en 2025 al *16 %*, en febrero de 2026 la cifra ya cae hasta el *10 %*.

De igual manera, desciende el volumen de quienes afirman que aguardan para comprar porque ya son propietarios y/o no tienen prisa, al pasar *del 10 % al 8 %* en doce meses.

G12. Motivos para posponer la compra por parte de los jóvenes que pretenden comprar en los próximos cinco años



4. La propiedad y las opciones residenciales

Primera residencia: destino principal

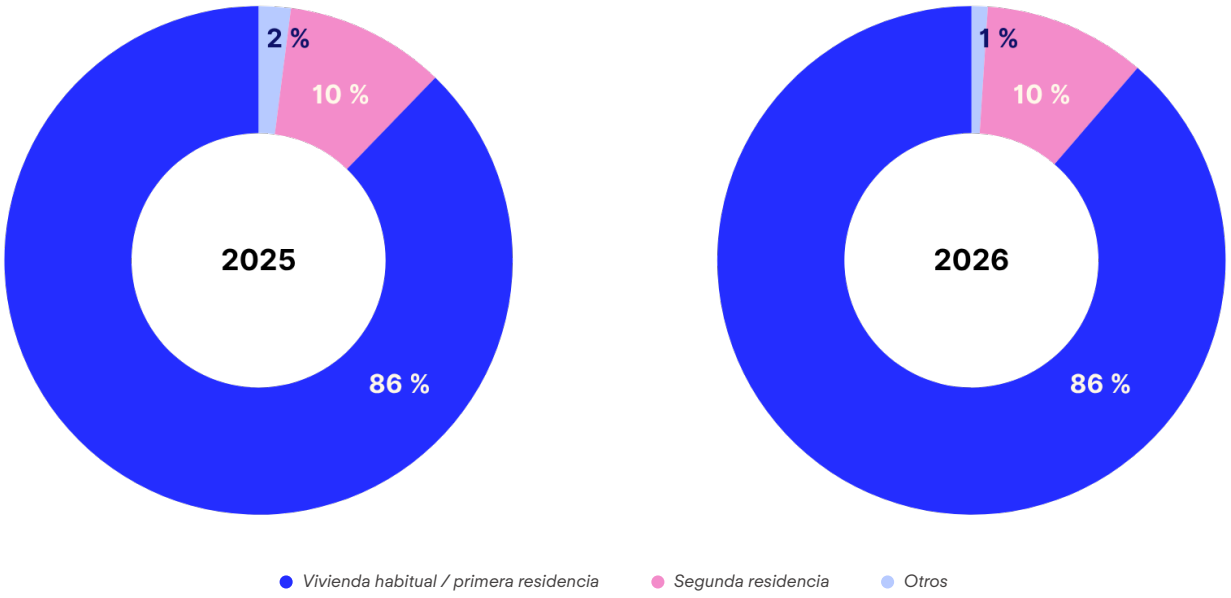
Los menores de 35 años son los más activos en el mercado de la vivienda. Un movimiento que tiene su punto álgido en la búsqueda de un hogar propio, hasta tal punto que el *86 %* de los jóvenes demandantes de vivienda de compra o de alquiler busca hacer de ella su residencia habitual. Se trata de un porcentaje idéntico al del año anterior.

El 86 % de los jóvenes entre 18 y 35 años quiere comprar o alquilar una vivienda para convertirla en su primera residencia

Al margen de este dato mayoritario, **existe otro *10 %* de los jóvenes que va a emplear este inmueble como su segunda residencia**. Por otra parte, al interrogar únicamente a los compradores, ya sean efectivos o inefectivos, hay un *6 %* que reconoce que ha comprado la vivienda o va a adquirirla como vía de inversión. Es otro dato que repite respecto a 2025.

Como puede apreciarse, **el empleo de la vivienda por parte de los jóvenes demandantes se mantiene estable, sin registrar cambios significativos en los últimos años.**

G13. Uso de la vivienda objeto de la búsqueda por parte de los jóvenes (18-34 años) que ha realizado alguna acción de demanda



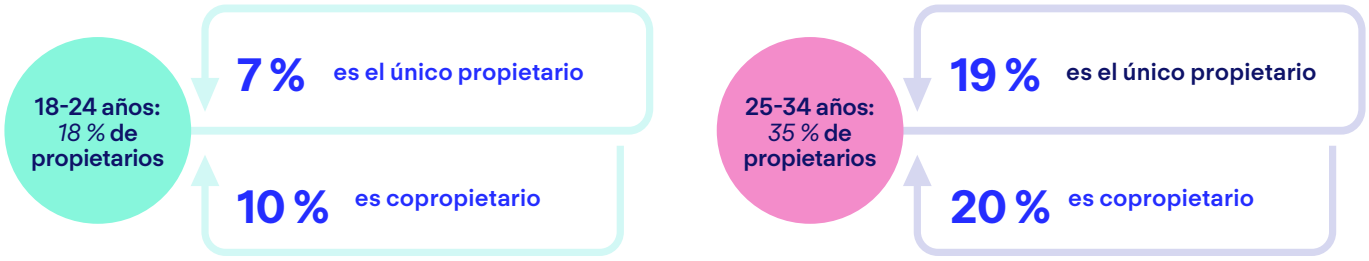
Aumentan los jóvenes propietarios

La cifra de jóvenes (18-34 años) que son propietarios o copropietarios directos de una vivienda se incrementa en dos puntos porcentuales respecto a la del año anterior, de manera que se ha pasado *del 30 % al 32 %* en doce meses. De este modo, y con esta recuperación, el porcentaje se aproxima al *35 %* alcanzado en 2023.

El aumento es consecuencia principalmente por las acciones en el colectivo integrado por quienes suman entre 25 y 34 años, el más activo en compraventa. Dentro de este segmento se inscribe un *35 %* que posee una vivienda, tres puntos más que en 2025. En este grupo hay un *19 %* que es el único titular de la vivienda y otro *20 %* que es copropietario.

Por su parte, entre los más jóvenes (18-24 años) hay un *18 %* que son propietarios, cuatro puntos menos que el *22 %* de 2025. De estos, los dueños únicos son el *7%*, mientras que el *10 %* comparten la escritura con otra persona.

G14. Propietarios y copropietarios de vivienda entre los jóvenes (18-34 años)

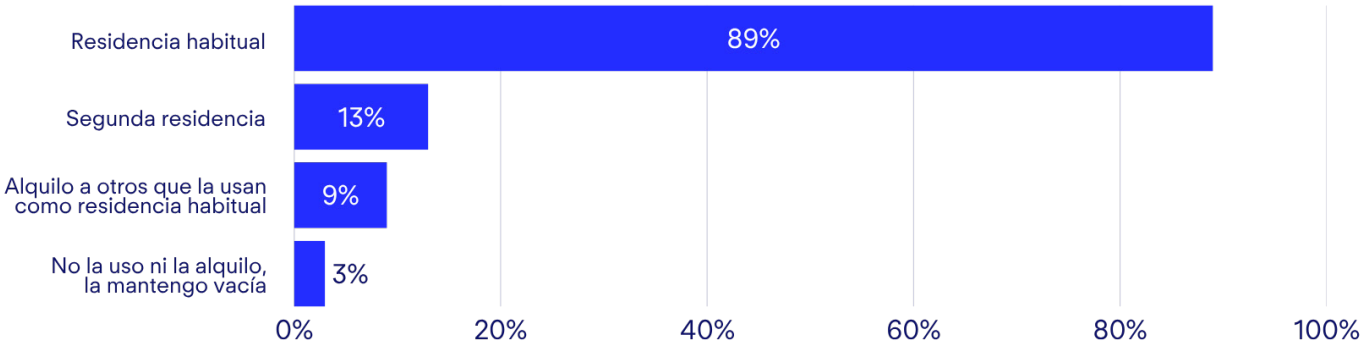


Al analizar el uso que le dan a estos inmuebles, se observa que el primero, con mucha ventaja, es el de residencia habitual, de manera que el *89 %* lo destinan a este cometido. Es un porcentaje, sin embargo, ligeramente menor al *91 %* de doce meses antes.

Por el contrario, incrementa significativamente el volumen de jóvenes propietarios que dedican una vivienda en propiedad como segunda residencia, al subir *del 9 % al 13 %*, desandando así el camino que se había materializado el año anterior.

Por su parte, se registra un pequeño repunte entre quienes la alquilan a otros para que la utilicen como residencia habitual, que, si un año antes eran el *7 %*, ahora son el *9 %*.

G15. Uso de la vivienda de la que son propietarios por parte de los jóvenes que son propietarios o copropietarios de algún inmueble



5. El perfil de los jóvenes que demandan vivienda

Los particulares menores de 35 años que han realizado algún tipo de actividad en el mercado de la vivienda durante los doce meses anteriores presentan diferencias significativas entre sí. Por ejemplo, un análisis pormenorizado de los demandantes en función del tipo de vivienda que han buscado comprar o alquilar arroja interesantes conclusiones.

Así, entre quienes buscan **para comprar el porcentaje de hombres es superior (*56 %*, frente al *44 %* femenino). En cambio, en el alquiler predominan las mujeres, con un *54 %*.**

Entre los jóvenes compradores predominan los hombres, con un 56 %, mientras que ellas son más en la demanda de alquiler, con un 54 %



También existe una cierta diferencia respecto a la edad de los demandantes en función del mercado al que se dirigen, ya que **mientras que los compradores rozan los 29 años, los que buscan alquiler son tres años más jóvenes**.

En cuanto al estado civil, también se aprecian variaciones, ya que, si entre los compradores los solteros son el *51 %*, los inquilinos que se integran en ese grupo ascienden hasta el *68 %*. Por el contrario, y de manera consecuente, entre los demandantes de compra existe un *48 %* de casados, conviviendo en pareja o con pareja de hecho, por un *32 %* en los inquilinos.

Otro rasgo en el que se detectan diferencias relevantes es en **el nivel de ingresos, que es menor en quienes han alquilado o intentado alquilar una vivienda: el *40 %* de ellos no supera los 2.000 euros brutos mensuales**, mientras que bajo ese umbral solo se sitúan en el *23 %* de los compradores.

G16. Jóvenes (18-34 años) que han comprado o intentado comprar una vivienda

Sexo

Mujeres 44 % **Hombres 56 %**

EDAD MEDIA **29 años**

Nivel Socioeconómico

Alto / Medio alto	Medio	Bajo / Medio bajo
65 %	23 %	12 %

Estado civil



Soltero/a **51 %**



Casado/a ó con pareja **48 %**



Divorciado/a **1 %**

Ingresos mensuales

De 1001 € a 1500 €: **8 %**

De 1501 € a 2000 €: **11 %**

De 2001 € a 2500 €: **11 %**

G17. Jóvenes (18-34 años) que han alquilado o intentado alquilar una vivienda

Sexo

Mujeres 54 % **Hombres 46 %**

EDAD MEDIA **26 años**

Nivel Socioeconómico

Alto / Medio alto	Medio	Bajo / Medio bajo
57 %	29 %	14 %

Estado civil



Soltero/a **68 %**



Casado/a ó con pareja **32 %**



Divorciado/a **1 %**

Ingresos mensuales

De 1001 € a 1500 €: **13 %**

De 1501 € a 2000 €: **13 %**

De 2001 € a 2500 €: **11 %**

6. La vivienda

Siete de cada diez jóvenes que demandan vivienda valoran que cuente con servicios próximos en la zona

En los sucesivos informes llevados a cabo en los últimos años siempre figura el precio de la vivienda como el aspecto más valorado por los jóvenes a la hora de decantarse por un lugar donde vivir. De esta manera, **el *81 %* considera prioritario que el coste de la vivienda encaje con su presupuesto**. En concordancia con ese volumen, este asunto obtiene una puntuación de 8,2 sobre diez.

La siguiente prioridad es **la existencia de servicios cercanos en la zona donde se ubica la vivienda. Hasta el *70 %* de los demandantes toman en consideración este aspecto cuando buscan un sitio para residir**, con una valoración media de 7,3. Cierra el podio de esta clasificación, al igual que el año anterior, el número de habitaciones, que el *68 %* de los demandantes considera algo importante a la hora de elegir, con una valoración de 7,2.

En el polo contrario, se valora en menor medida en el proceso de elección que la vivienda cuente con piscina, además de que sea una zona con buenos colegios y que tenga trastero. Estos tres factores siguen ocupando, igual que en 2025, los tres últimos puestos en la lista de las prioridades de los jóvenes en su búsqueda de un hogar.

No obstante, con respecto a 2025, ha incrementado de manera estadísticamente significativa la cantidad de particulares que señalan entre sus prioridades **que sea una zona con buenos colegios, que repunta *del 31 % al 39 %***; que tenga trastero, pasando *del 32 % al 36 %*; y que tenga zonas comunes, con una subida *del 33 % al 39 %*.

G18. aspectos más y menos considerados por los jóvenes a la hora de elegir una vivienda

Lo que más consideran	*Lo que menos consideran*
Que el precio se ajuste a su presupuesto	**Que tenga piscina**
Que disponga de servicios cerca	**Que en la zona haya buenos colegios**
El número de habitaciones	**Que disponga de trastero**

G19. Valoración de las distintas características de las viviendas por parte de los jóvenes (18-34 años) demandantes

	2023	2024	2025	2026
Que el precio encaje con el presupuesto	8,4	8,3	8,3	8,2
Que disponga de servicios cerca	7,4	7,2	7,5	7,3
Número de habitaciones	7,2	7,2	7,2	7,2
Que no tenga que invertir dinero en reformarlo	7,3	7,2	7,2	7,1
Que el barrio/vecinos sean de su agrado	6,9	6,7	7	6,9
La distribución	6,8	6,7	6,8	6,8
Los materiales de la vivienda	6,8	6,8	6,8	6,7
Que tenga terraza	6,5	6,2	6,3	6,1
Que la ubicación tenga buenas conexiones de transporte público	6,8	6,9	6,9	6,9
Que esté cerca del trabajo/centro de estudios	6,7	6,9	6,9	6,9
Que tenga el número de metros cuadrados que buscaba	6,5	6,4	6,6	6,5
La orientación	6,7	6,6	6,5	6,7
Que tenga buenos accesos por carretera	6,4	6,4	6,6	6,6
Que sea energéticamente eficiente	6	6,1	5,9	5,9
Que tenga plaza de garaje	5,7	5,7	5,9	6
Que esté cerca de familia/amigos	5,8	5,7	5,8	5,9
Que sea un piso de una altura concreta	5,5	5,6	5,6	5,7
Que esté en una zona con mucha actividad y opciones de ocio	5,7	5,7	5,6	5,7
Que esté en un barrio residencial, lejos de aglomeraciones y tráfico	5,6	5,6	5,8	5,8
Que sea de nueva construcción	5,8	5,7	5,5	5,3
Que sea una zona en crecimiento	5,2	5,2	5,2	5,3
Que tenga zonas comunes	4,9	4,8	5	5,2 ▲
Que tenga trastero	4,6	4,7	4,7	4,9 ▲
Que sea una zona con buenos colegios	4,3	4,6	4,5	4,9
Que tenga piscina	3,6	3,6	3,5	3,7

7. Conclusiones

En el último año se ha producido un importante auge de la participación de los jóvenes de 18 a 34 años en el mercado de la vivienda. Tras la estabilidad mostrada el año anterior, y después del importante retroceso vivido por este colectivo desde 2022, los resultados de febrero de 2026 permiten confirmar la recuperación de la actividad en este segmento de edad, sobre todo en lo relacionado a la demanda de vivienda.

Este **notable repunte obedece, sobre todo, al incremento en la actividad de la compraventa, mientras que la de alquiler apenas fluctúa levemente al alza**. Esta circunstancia concluye en que el volumen de participación en ambos sectores coincida porcentualmente. De manera más concreta, el aumento que se aprecia en la compraventa respecto al año anterior repercute favorablemente tanto en demanda y en oferta. Así, la primera crece tanto en su variante efectiva como en la inefectiva (los que querían comprar y no lo han conseguido).

En cuanto a la demanda de vivienda de alquiler, se aprecia que los inquilinos efectivos se mantienen en el mismo volumen, aunque con clara tendencia al alza, mientras que los inefectivos también repiten, aunque con tendencia a la baja.

Cabe destacar también que la demanda de habitaciones en pisos compartidos se mantiene en las mismas cifras del año anterior, si bien lo hace en lo que se refiere a su vertiente efectiva, aunque experimenta un significativo incremento en el lado inefectivo de esta búsqueda.

Entre los que buscan comprar, la motivación principal sigue siendo contar con un seguro para el futuro y una inversión a largo plazo. Sin embargo, adquirir un inmueble sigue constituyendo para los jóvenes una empresa muy difícil.

Y, para ello, un año más la cuestión económica sigue constituyendo el gran escollo al que se enfrentan. Así, la carencia presupuestaria y el precio de las viviendas separan a los jóvenes de la propiedad, o los lleva a posponer esta acción. De hecho, **aumenta el porcentaje de los que, pese a no poder comprar ahora —en muchos casos por la falta de ahorro o su propia situación económica y laboral—, sí que confían en poder hacerlo a medio plazo.**

Por su parte, y aunque se trata de un colectivo minoritario, los jóvenes que venden o tratan de vender una vivienda en febrero de 2026 lo hacen movidos, principalmente, por el hecho de que el incremento de precios les ofrece una buena oportunidad. De hecho, esta razón crece de forma significativa respecto al año anterior.

En cuanto al perfil de los jóvenes que toman parte en el mercado de la vivienda, destaca el hecho de que, **entre quienes buscan una vivienda para comprar, el porcentaje de hombres es superior, mientras que, en cambio, en el alquiler predominan las mujeres**. También existe una cierta diferencia respecto a la edad de los demandantes en función del mercado al que se dirigen, ya que los compradores son tres años mayores que quienes buscan alquiler. Pero donde se observan más diferencias entre demandantes de compra y de alquiler es en el nivel de ingresos, que es mucho menor en quienes han alquilado o intentado alquilar una vivienda que entre los compradores.

» Un **44%** de los jóvenes (18-34 años) ha participado en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses, una cifra cuatro puntos por encima de la registrada el año anterior

» Los **demandantes de compra** se diferencian de los de alquiler con un mayor nivel de ingresos y por pertenecer a un índice socioeconómico más alto

» La **actividad de compraventa de vivienda** entre los jóvenes es el principal motor del auge experimentado en 2026, aunque el alquiler también sube

» El **65%** de los jóvenes que no ha comprado ni intentado comprar vivienda en los últimos meses sí prevé hacerlo en los próximos cinco años



8. Nota metodológica

Bases de los gráficos y las tablas

G1. Porcentaje de población que ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda
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
Base jóvenes (18-34 años).
Feb-17: 1.306 / Feb-18: 1.303 / Feb-19: 1.307 / Feb-20: 1.300 / Ago- 20: 1.238 / Feb-21: 1.300 / Ago-21: 1.300 / Feb-22: 1.948 / Ago-22: 1.319 / Feb-23: 1.307 / Ago-23: 1.283 / Feb-24: 2.071 / Ago-24: 2.080 / Feb-25: 1.424 / Ago-25: 1.419 / Feb-26: 1.421

G2. Jóvenes participando en los mercados de compraventa y alquiler (% de activos en cada mercado sobre el total de personas menores de 35 años)
Base jóvenes (18-34 años).
Feb-17: 1.306 / Feb-18: 1.303 / Feb-19: 1.307 / Feb-20: 1.300 / Ago- 20: 1.238 / Feb-21: 1.300 / Ago-21: 1.300 / Feb-22: 1.948 / Ago-22: 1.319 / Feb-23: 1.307 / Ago-23: 1.283 / Feb-24: 2.071 / Ago-24: 2.080 / Feb-25: 1.424 / Ago-25: 1.419 / Feb-26: 1.421

G3. Acciones realizadas por los jóvenes en el mercado de la vivienda
Base jóvenes (18-34 años).
Feb-25: 1.424 / Ago-25: 1.419 / Feb-26: 1.421

G4. Demanda de vivienda de compra y de alquiler por parte de los jóvenes (% sobre el total de demandantes entre 18 y 34 años)
Base jóvenes (18-34 años) demandantes.
Feb-25: 538 / Ago-25: 697 / Feb-26: 583

G5. Distribución entre oferta y demanda de los jóvenes que actúan en la compraventa (% sobre el total de activos en el mercado de propiedad entre 18 y 34 años)
Base jóvenes (18-34 años) actuando en el mercado de compraventa.
Feb-25: 306 / Ago-25: 435 / Feb-26: 372

G6. Motivos de los jóvenes demandantes de vivienda en propiedad para querer comprar en lugar de alquilar
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda en propiedad.
Feb-24: 551 / Feb-25: 539 / Feb-26: 551

G7. Motivos de los jóvenes demandantes de vivienda en alquiler para querer alquilar en lugar de comprar
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda en alquiler.
Feb-24: 674 / Feb-25: 638 / Feb-26: 642

G8. Motivos personales de los jóvenes activos en el mercado de la vivienda
Base jóvenes (18-34 años) activos en el mercado inmobiliario.
Feb-24: 1.331 / Feb-25: 1.297 / Feb-26: 1.341
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda.
Feb-24: 1.225 / Feb-25: 1.177 / Feb-26: 1.194

G9. Motivos de los que no consiguen alquilar o comprar una vivienda (han realizado alguna acción de demanda no efectiva en los últimos 12 meses)
Base jóvenes (18-34 años) demandantes inefectivos.
Feb-24: 537 / Feb-25: 714 / Feb-26: 632

G10. Intención de compra de vivienda por parte de los jóvenes (18-34 años)
Base jóvenes (18-34 años) que no buscan vivienda en propiedad.
Feb-18: 1.145 / Feb-19: 747 / Feb-20: 1.302 / Feb-21: 1.032 / Feb-22: 1.098 / Feb-23: 878 / Feb-24: 780 / Feb-25: 757 / Feb-26: 790

G11. Pretensión de compra de los jóvenes (18-34 años) demandantes de alquiler
Base demandantes de vivienda en alquiler 18-24 años.
Feb-26: 178
Base demandantes de vivienda en alquiler 25-34 años
Feb-26: 464

G12. Motivos para posponer la compra por parte de los jóvenes que pretenden comprar en los próximos cinco años
Base jóvenes (18-34 años) que pretende comprar en los próximos cinco años.
Feb-24: 370 / Feb-25: 316 / Feb-26: 256

G13. Uso de la vivienda objeto de la búsqueda por parte de los jóvenes (18-34 años) que ha realizado alguna acción de demanda
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda. Feb-24: 1.225 / Feb-25: 1.177 / Feb-26: 1.194

G14. Propietarios y copropietarios de vivienda entre los jóvenes (18-34 años)
Base 18-24 años.
Feb-26: 274
Base 25-34 años.
Feb-26: 1.067

G15. Uso de la vivienda de la que son propietarios por parte de los jóvenes que son propietarios o copropietarios de algún inmueble
Base jóvenes (18-34 años) propietarios o copropietarios.
Feb-26: 424

G16. Jóvenes (18-34 años) que han comprado o intentado comprar una vivienda
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda en propiedad.
Feb. 26: 287

G17. Jóvenes (18-34 años) que han alquilado o intentado alquilar una vivienda
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda en alquiler.
Feb-26: 284

G18. aspectos más y menos considerados por los jóvenes a la hora de elegir una vivienda
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda.
Feb-26: 1.194

G19. Valoración de las distintas características de las viviendas por parte de los jóvenes (18-34 años) demandantes
Base jóvenes (18-34 años) demandantes de vivienda.
Feb-23: 1.240 / Feb-24: 1.225 / Feb-25: 1.177 / Feb-26: 1.194

fotocasa Research

comunicacion@fotocasa.es
620 66 29 26

https://research.fotocasa.es/