fotocasa

NOTA DE PRENSA

INFORME EXPERIENCIA EN ALQUILER EN 2026

En el alquiler también se regatea: aumentan las negociaciones y las rebajas de precio

- El 27% de los inquilinos negoció el precio del alquiler durante los últimos doce, frente al 23% de un año antes
- El 57% de quienes negociaron consiguió una rebaja de la renta, mientras que el porcentaje de quienes terminaron pagando más cae del 33% al 27%
- Cada vez más inquilinos reclaman una rebaja porque consideran que el precio no se ajusta al mercado: este motivo aumenta del 17% al 24% en un año

Madrid, 14 de octubre de 2026

La negociación del precio del alquiler recupera protagonismo entre los inquilinos. Durante los últimos doce meses, más de uno de cada cuatro particulares (27%) que alquiló una vivienda para residir en ella negoció el importe de la renta antes de cerrar el contrato, una cifra superior al 23% registrado un año antes. Este incremento devuelve la negociación a niveles similares a los de 2022 y 2023, cuando alcanzaba el 29%, aunque todavía permanece por debajo del máximo del 34% registrado en 2021. Además, negociar vuelve a resultar eficaz. El 57% de quienes iniciaron conversaciones con el propietario consiguió finalmente una rebaja en el precio del alquiler, tres puntos porcentuales más que en 2025 (54%). Aunque el porcentaje continúa lejos del 69% alcanzado en 2022, los datos reflejan una recuperación de la capacidad negociadora de los inquilinos. **Estas son algunas de las principales conclusiones del informe** "Experiencia en alquiler en 2026"**, elaborado por Fotocasa Research y que traza una exhaustiva radiografía del mercado de la vivienda en arrendamiento.**

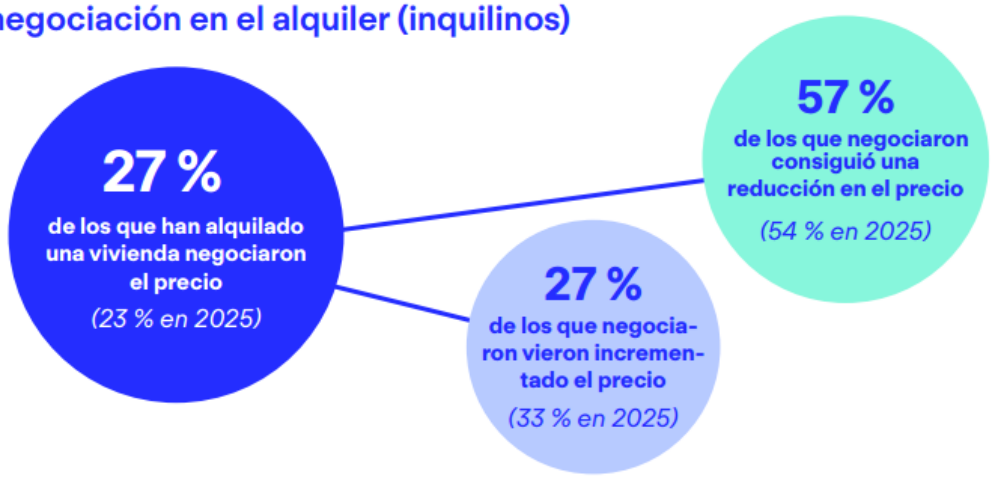
"Que aumente el porcentaje de inquilinos que negocian el precio es un síntoma de que el mercado está entrando en una nueva fase. Tras varios años de fuertes incrementos en las rentas y una demanda muy superior a la oferta,

la capacidad económica de los hogares ha alcanzado su límite. Además, el hecho de que casi el 60% de quienes negocian consiga una rebaja confirma que algunos propietarios empiezan a asumir que mantener precios muy elevados puede dificultar el cierre de las operaciones. No estamos ante un cambio de tendencia en el que los precios vayan a caer de forma generalizada pero, sí observamos un mayor margen para la negociación en determinadas viviendas, especialmente cuando el precio inicial está por encima del valor percibido por los inquilinos o el inmueble necesita mejoras", **explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.**

Menos negociaciones contraproducentes

Mientras aumentan las rebajas, disminuye el número de inquilinos que, tras negociar, acaba aceptando un precio superior al inicialmente ofertado. En el último año, esta situación afecta al 27% de quienes negociaron, frente al 33% registrado un año antes, lo que supone un descenso de seis puntos porcentuales. Por otro lado, en la mayoría de las ocasiones, las rebajas obtenidas son moderadas. **El 67% de los inquilinos que logró reducir el precio consiguió un descuento inferior al 10%**, prácticamente el mismo porcentaje que en 2025. Otro 21% obtuvo una rebaja de entre el 10% y el 15%, tres puntos porcentuales menos que el año anterior.

G21. La negociación en el alquiler (inquilinos)



Además, **actualmente las negociaciones entre propietarios e inquilinos suelen resolverse en poco tiempo**. Entre quienes consiguieron una rebaja del alquiler, el 63% alcanzó un acuerdo en menos de un mes. Otro 17% necesitó entre uno y tres meses de conversaciones, mientras que el 20% prolongó la

negociación durante más de tres meses. La duración de estos procesos apenas presenta cambios respecto al ejercicio anterior, lo que confirma que la mayoría de los acuerdos se cierran en un plazo relativamente corto.

El precio fuera de mercado fuerza las negociaciones

Las razones que llevan a los inquilinos a negociar el alquiler también evolucionan. Aunque el principal motivo continúa siendo que rebajar el precio era la única forma de alcanzar un acuerdo, esta razón pierde peso y pasa del 36% al 29%. En cambio, **crece con fuerza el porcentaje de quienes consideran que el precio solicitado no se ajustaba a la realidad del mercado**. Este argumento aumenta del 17% al 24%, convirtiéndose en uno de los cambios más destacados del último año. La mayor subida, sin embargo, corresponde al estado de conservación de la vivienda. El 21% de los inquilinos afirma haber solicitado una rebaja porque el inmueble necesitaba mejoras, frente al 13% registrado en el primer semestre de 2025.

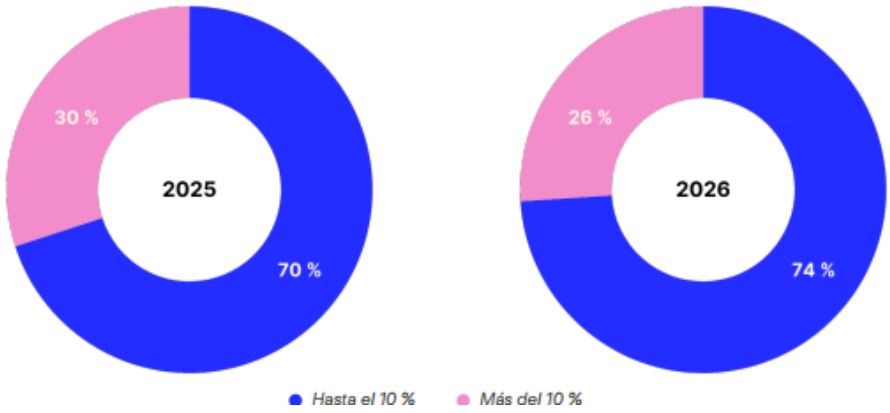
G22. Motivos para el cambio de precio a la baja según los inquilinos (% sobre particulares que han alquilado como inquilinos y el precio se redujo respecto al inicial)



Desde el lado de la oferta, la negociación continúa siendo una práctica habitual, aunque pierde ligeramente intensidad. El 23% de los propietarios que puso una vivienda en alquiler negoció la renta mensual, un punto porcentual menos que el año anterior. Tras esas conversaciones, el resultado más frecuente siguió siendo una rebaja del precio. El 52% de los propietarios terminó reduciendo la renta, aunque este porcentaje desciende respecto al 59% registrado en 2025 y queda también por debajo del 62% de 2024**. Por el**

contrario, aumenta el número de propietarios que consigue incrementar el precio inicialmente previsto tras la negociación. Esta situación afecta al 41%, cinco puntos porcentuales más que un año antes.

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



Entre los propietarios que aceptaron reducir la renta, el 42% ya había realizado rebajas similares anteriormente, aunque esta práctica pierde peso respecto al 49% registrado en 2025. **En la mayoría de los casos, la reducción aplicada tampoco supera el 10% del alquiler**. Así ocurre en el 74% de las negociaciones, cuatro puntos porcentuales más que un año antes. Solo el 15% de los propietarios aplicó descuentos de entre el 10% y el 15%, frente al 20% registrado en el ejercicio anterior. Además, el 64% alcanzó un acuerdo con el inquilino en menos de un mes, mientras que el 12% necesitó entre uno y tres meses y el 24% prolongó la negociación durante más tiempo.

Sobre Fotocasa

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

Mensualmente, elabora el **Índice inmobiliario Fotocasa**, un informe de referencia que analiza la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler. Desde 2017, desarrolla además estudios sociológicos bajo el sello **Fotocasa Research**, con el objetivo de aportar conocimiento y análisis en

profundidad sobre las tendencias del mercado y el comportamiento de los ciudadanos en relación con la vivienda.

Toda la información y los últimos comunicados están disponibles en su **Sala de Prensa**

Sobre Fotocasa Group

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

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

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

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

Sobre Scout24

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

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

fotocasa

NOTA DE PRENSA

Departamento Comunicación Fotocasa
Anaïs García
comunicacion@fotocasa.es
620 66 29 26