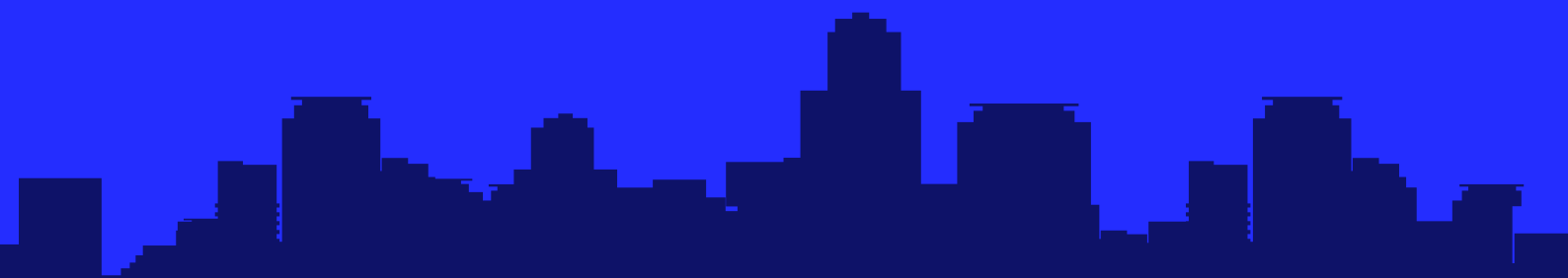


Experiencia en compraventa en 2026



fotocasa Research



Índice

1. El mercado de compraventa	4
2. La vivienda	12
3. La propiedad y el uso	16
4. Los motivos	20
5. El proceso de compraventa	24
6. Percepción del precio	31
7. Conclusiones	36
8. Nota metodológica	38

Prólogo

El mercado de la vivienda atraviesa uno de los momentos más complejos y decisivos de la última década. Tras cinco años de una actividad extraordinariamente intensa, impulsada por la recuperación posterior a la pandemia, unas condiciones hipotecarias muy favorables y una demanda muy sólida, **el sector comienza a adentrarse en una nueva etapa marcada por la normalización del ciclo**. Sin embargo, esta transición no implica una pérdida de dinamismo, sino una reconfiguración de las fuerzas que sostienen el mercado. Mientras la actividad continúa mostrando una notable capacidad de resistencia, **el fuerte incremento del precio de la vivienda (que en julio alcanza un crecimiento interanual del 16,2%), está deteriorando progresivamente la capacidad adquisitiva de los hogares**. Cada vez resulta necesario destinar un mayor esfuerzo económico para acceder a una vivienda, lo que estrecha el margen de una parte creciente de la demanda.

Las últimas cifras de actividad reflejan que el mercado mantiene todavía un elevado dinamismo, aunque comienzan a percibirse las primeras señales de moderación tras los máximos alcanzados en los últimos años. **En mayo se registraron 56.462 compraventas de vivienda, un volumen que continúa situándose en niveles históricamente elevados**, aunque ya por debajo de la intensa media mensual alcanzada durante 2025. Esta evolución responde a un escenario en el que **la demanda continúa siendo muy activa, pero empieza a convivir con un entorno financiero menos favorable, marcado por un cambio en el ciclo hipotecario**, una mayor prudencia por parte de las entidades financieras y una oferta que sigue siendo insuficiente para absorber el interés comprador.

También se percibe cómo la vivienda ha reforzado su papel como activo refugio y como instrumento de preservación de patrimonio en un escenario de elevada incertidumbre económica. Al mismo tiempo, el fuerte crecimiento en la creación de hogares, la presión demográfica en las grandes ciudades, el atractivo internacional y una producción de vivienda insuficiente desde hace más de una década han consolidado un

desequilibrio estructural entre oferta y demanda. Este desajuste explica que, **incluso cuando la financiación comienza a endurecerse o la capacidad de compra de los hogares se reduce, la presión sobre los precios continúe siendo muy intensa** y el acceso a la vivienda siga deteriorándose de forma progresiva.

El comportamiento del mercado en los próximos meses estará marcado por el reciente cambio de rumbo de la política monetaria. **La subida de tipos de interés por parte del BCE supone un punto de inflexión para la vivienda, ya que encarece la financiación** y reducirá la capacidad de compra de una parte de la demanda, especialmente de aquellos hogares más dependientes del crédito, que actualmente representan el 75% de los compradores. Además, aunque la guerra de Irán haya terminado, el contexto internacional continúa generando incertidumbre. **Las tensiones geopolíticas mantienen el riesgo de nuevos repuntes inflacionistas en la eurozona, lo que podría prolongar un entorno financiero menos favorable**.

En este contexto, comprender cómo evolucionan las expectativas, motivaciones y decisiones de compradores y vendedores resulta imprescindible para interpretar correctamente el momento que atraviesa el mercado inmobiliario. Más allá de los indicadores tradicionales de precios o de actividad, **resulta fundamental conocer cómo perciben los ciudadanos la evolución del mercado, cuáles son las dificultades a las que se enfrentan, qué factores condicionan sus decisiones y cómo se adaptan a un escenario que cambia con rapidez**. Esa perspectiva permite entender no solo qué está ocurriendo hoy, sino también anticipar las tendencias que marcarán el comportamiento del mercado en los próximos años.



María Matos

Directora de Estudios y
Portavoz de Fotocasa

1. El mercado de compraventa

Aumenta la participación en tres puntos porcentuales

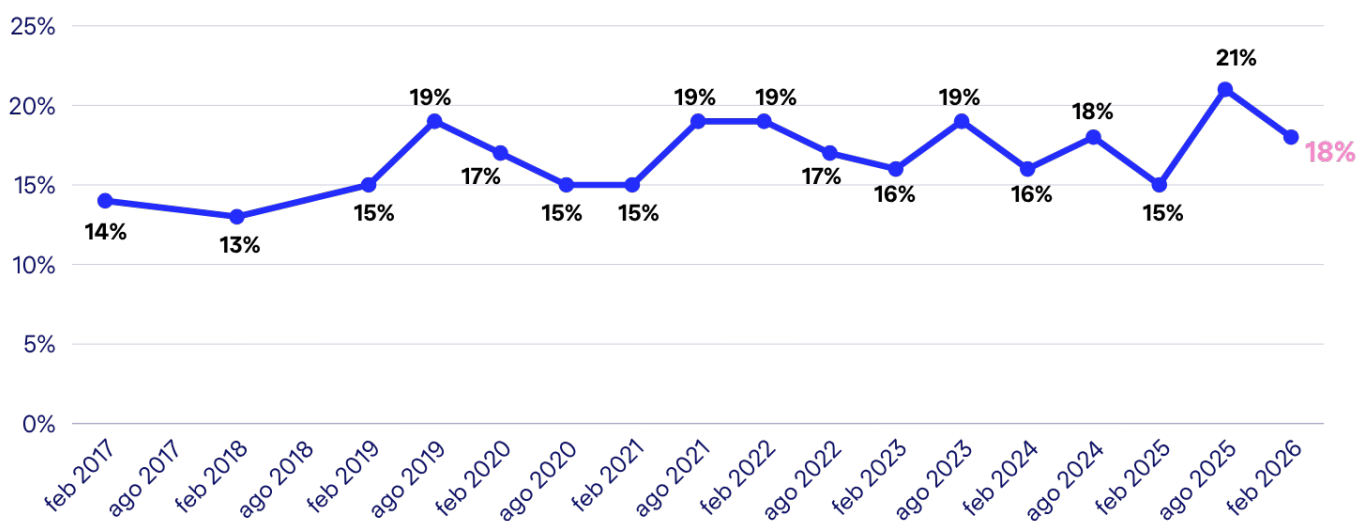
La actividad dentro de la compraventa inmobiliaria en España durante los doce meses anteriores a febrero de 2026 ascendió hasta el 18 %, como confirman las cifras recabadas en la ola de ese mes de Fotocasa Research. Este es el porcentaje de particulares mayores de 18 años que ha realizado alguna acción en el mercado de la propiedad, una cifra significativamente por encima del 15 % anotado en febrero de 2025, si bien inferior al 21 % alcanzado en agosto, mes en el que tradicionalmente el mercado muestra una mayor actividad.

Si observamos con mayor perspectiva la cifra vemos que **el volumen de particulares actuando en la compraventa se sitúa ahora cerca del 19 % alcanzado en 2022, cuando se afianzó la recuperación tras la pandemia**. Después la actividad se estabilizó durante los dos ejercicios siguientes en el 16 %, para reducirse hasta el 15 % en 2025.

El volumen de particulares que han participado en la compraventa de vivienda en los últimos doce meses asciende hasta el 18 %, tres puntos porcentuales más que en 2025

Este auge experimentado en el último año debe atribuirse al descenso continuado del euríbor a lo largo de los ejercicios anteriores, lo que ha repercutido en la mejora de las condiciones de financiación ofrecidas por los bancos y, por lo tanto, en la cifra de participación de los particulares en el mercado de la compraventa. La fecha de la encuesta, febrero de 2026 es justo anterior al repunte de los costes crediticios que arrancó a partir del mes siguiente.

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



Si escrutamos los dígitos de manera más pormenorizada, vemos que el **porcentaje de quienes han comprado una vivienda en los últimos doce meses se incrementa hasta el 4 %**, un punto más que el dato registrado en el mes de febrero del año anterior.

En cuanto a quienes buscan una compra de vivienda de manera infructuosa, es decir, los compradores inefectivos, el porcentaje aumenta des-

de el 10 % de 2025 hasta el 12 % de febrero de 2026.

Respecto a la oferta, el **porcentaje de vendedores también rebota, subiendo desde el 3 % al 4 %**. Si desgranamos esta cifra entre efectivos e infructuosos, ésta se reparte en un 2 % para cada colectivo, en ambos casos con tendencia ascendente.

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

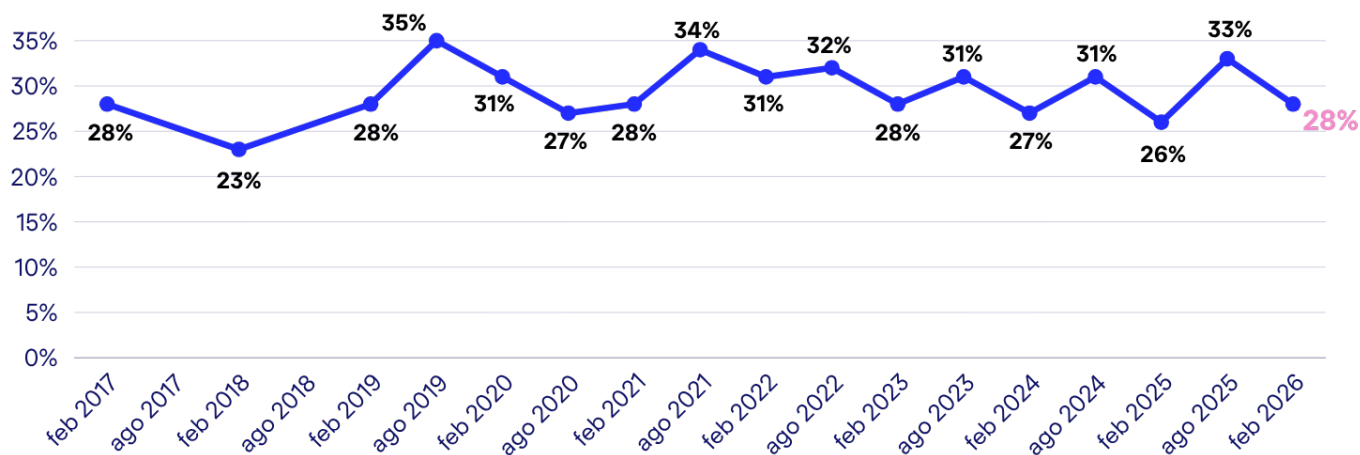
Compra	Feb. 25	Ago. 25	Feb. 26
Ha comprado vivienda	3 %	5 %	4 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	10 %	14 %	12 %
	13 %	18 %	15 %
Venta	Feb. 25	Ago. 25	Feb. 26
Ha vendido vivienda	2 %	2 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 %
	3 %	4 %	4 %
Alquiler (demanda)	Feb. 25	Ago. 25	Feb. 26
Ha alquilado vivienda (inquilino)	5 %	6 %	6 %
Ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)	2 %	2 %	2 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	5 %	6 %	5 %
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 %
	12 %	14 %	12 %
Alquiler (oferta)	Feb. 25	Ago. 25	Feb. 26
Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	3 %	3 %	2 %
Ha tratado de alquilar una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	1 %	1 %
	3 %	4 %	3 %

Sube la compraventa, se mantiene el alquiler

Al dirigir la mirada hacia la globalidad del sector inmobiliario en España se aprecia que el 28 % de particulares mayores de 18 años ha realizado en los doce meses anteriores alguna acción —bien

de oferta o de demanda, bien de alquiler o compraventa— en el mercado de la vivienda, un porcentaje dos puntos por encima del registrado un año antes.

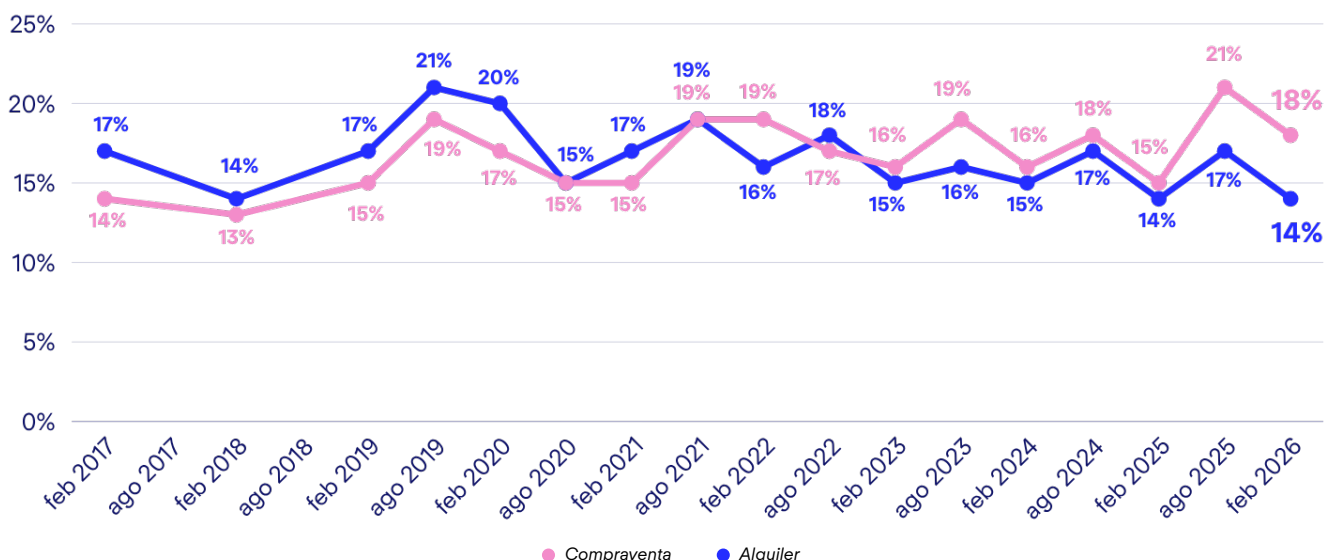
G3. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Si se consideran de forma independiente los sectores de alquiler y compraventa, se aprecia que mientras que el primero se mantiene estable en el mismo 14 % registrado en febrero de 2025, el segundo escala de manera notable, al impulsarse desde el 15 % al 18 % (con un pico del 21 % en el mes de agosto).

La conclusión es evidente: tras alcanzar ambos mercados el año anterior un volumen prácticamente paralelo, **en 2026 el de la compraventa ha avanzado sustancialmente dejando nuevamente muy atrás al arrendamiento.**

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



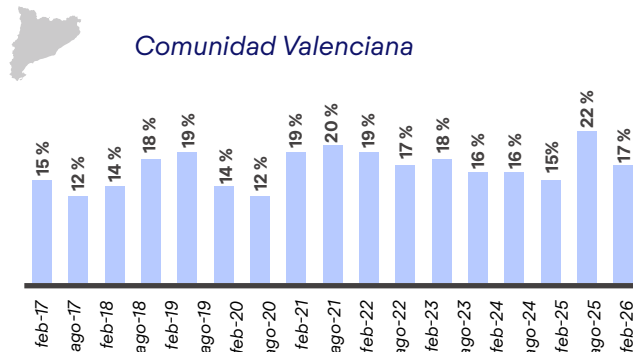
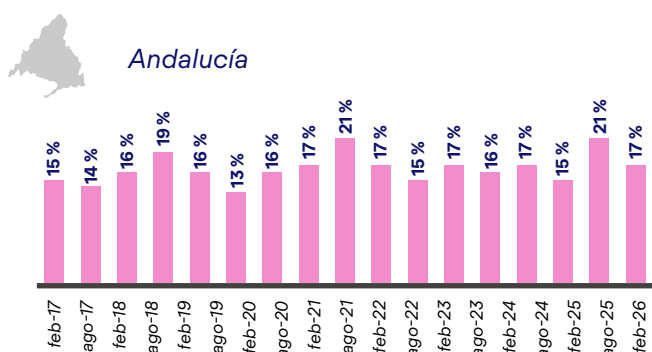
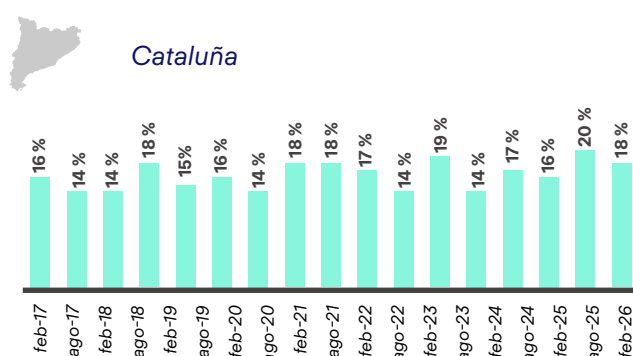
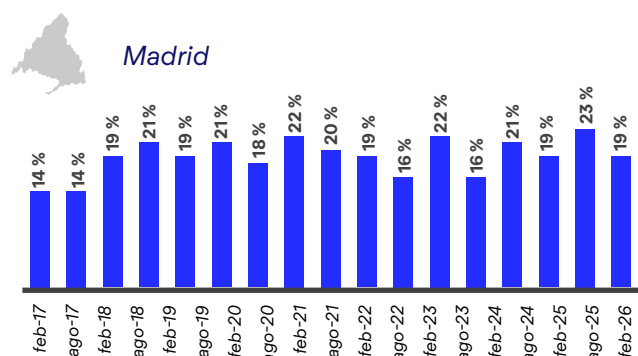
Madrid se mantiene, Cataluña casi le iguala y el resto también suben

El incremento de la actividad inmobiliaria de compraventa en el conjunto del país tiene su reflejo en las distintas comunidades autónomas, aunque con ciertos matices diferenciadores entre ellas. Así, se observa cómo, mientras que Madrid se mantiene en el mismo 19 % del año anterior (con un pico del 23 % alcanzado en la medición del mes de agosto), Cataluña experimenta una subida entre febreros de dos puntos porcentuales, al saltar del 16 % registrado en 2025

al 18 % de doce meses después (con un 20 % en agosto).

En lo que respecta a Andalucía y a la Comunidad Valenciana, ambas presentan un progreso idéntico, al pasar del 15 % en febrero de 2025 al 17 % doce meses más tarde. Es decir, un aumento común de dos puntos porcentuales respecto a los datos del año anterior. Los datos de agosto fueron del 21 % y el 22 %, respectivamente.

G5. Participación en el mercado de compraventa por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)



En concreto, el despegue en las cuatro comunidades citadas se fundamenta, esencialmente, en la alta actividad en el lado de la demanda de compra. De este modo, en Cataluña dicha demanda se incrementa desde el 14 % de 2025 al 17 % un año después, con una cifra del 18 % en agosto. En Andalucía, la subida es desde el 13 % al 15 %, mientras que en la Comunidad Valenciana se asciende del 12 % al 14 %.

En lo que se refiere a Madrid, por el contrario, se registra un retroceso del 18 % al 17 %. Este leve descenso entre febreros tiene su reflejo en la es-

tabilidad de la mencionada estabilidad en la cifra global del mercado de la compraventa en esta comunidad.

La oferta de venta de vivienda, por su parte, refleja un menor movimiento. Cataluña, por ejemplo, se mantiene en el 3 %. Andalucía sube del 3 % al 4 %, mientras que en la Comunidad Valenciana se prospera del 4 % al 5 %. También avanza la oferta de venta en Madrid, que pasa del 3 % al 4 %, lo que en el porcentaje global compensa el retraimiento de la demanda de compra.

G6. Oferta y demanda de vivienda en propiedad 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
Compra	18 %	21 %	17 %	14 %	18 %	17 %	13 %	17 %	15 %	12 %	20 %	14 %
Venta	3 %	4 %	4 %	3 %	4 %	3 %	3 %	5 %	4 %	4 %	5 %	5 %
Total	19 %	23 %	19 %	16 %	20 %	18 %	15 %	21 %	17 %	15 %	22 %	17 %

Los jóvenes adultos (25-34 años) siguen incrementando su actividad

En el análisis del mercado de la compraventa por colectivos de edad vuelve a confirmarse que es el segmento de los que suman entre los 25 y los 34 años el que mayor actividad presenta, incluso de manera notablemente incrementada respecto al anterior análisis.

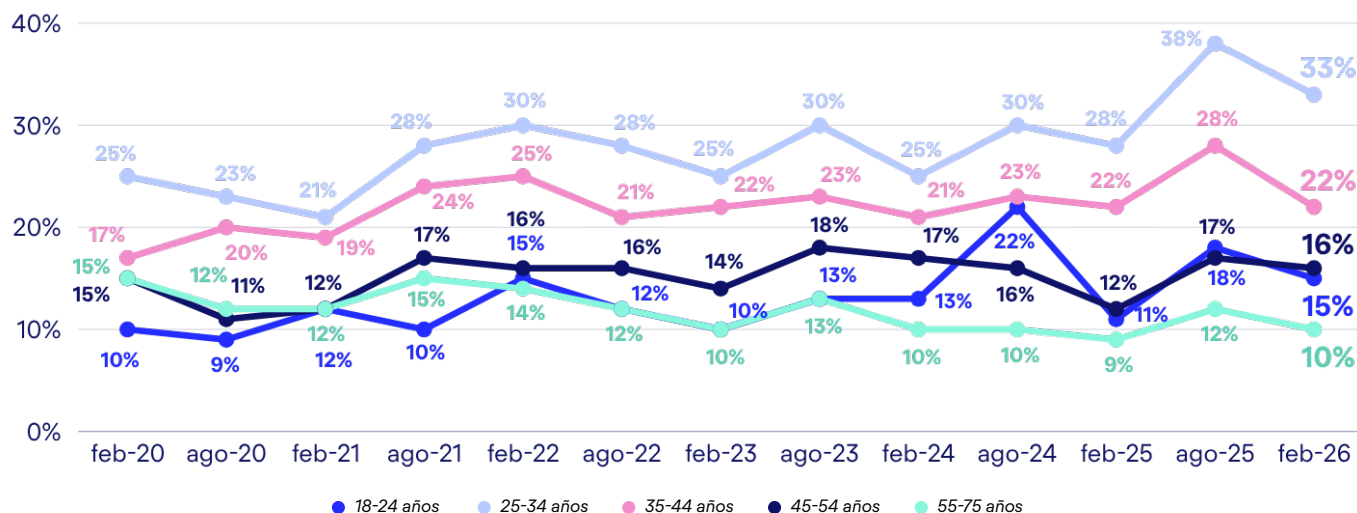
Así, este grupo de jóvenes adultos refleja una participación del **33 %**, nada menos que cinco puntos porcentuales más que en febrero del año anterior. También destaca el hecho de que en agosto alcanzaron una cifra récord del **38 %**.

Después del citado segmento, el grupo que le sigue en mayor actividad es el integrado por quienes cuentan entre 35 y 44 años, con un **22 %**, el mismo porcentaje que el de doce meses antes.

*El grupo de edad más activo continúa siendo el de quienes están entre 25 y 34 años: un **33 %** frente al **28 %** de 2025*

Respecto al colectivo más joven (18-24 años), el **15 %** de participación supone un significativo repunte en comparación con el escaso **11 %** del registro anterior. Pese a este incremento, este grupo, debido a sus características especiales (pocos ahorros y momento vital iniciático), sigue ocupando la zona baja de esta clasificación, en este caso solo por debajo de los mayores de 55 años, que con un **10 %** cierran la tabla, condicionados también por las propias circunstancias de su franja de edad.

G7. Particulares participando en la compraventa por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



Y es que, al desglosar oferta y demanda de los diferentes segmentos a partir de su volumen de participación es cuando se percibe la influencia de la etapa de la vida en las acciones que cada colectivo lleva a cabo en el mercado de la vivienda.

Así, aunque como ya se ha indicado el segmento de 55 a 75 años presenta una participación en

general mucho más baja en el mercado (11 %), en la oferta de vivienda en propiedad refleja un volumen semejante o incluso por encima (4 %) a las del resto de grupos, únicamente por debajo del colectivo más joven, que alcanza el 5 %, lo que supone tres puntos porcentuales más que doce meses antes.

G8. Oferta y demanda de vivienda en propiedad por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

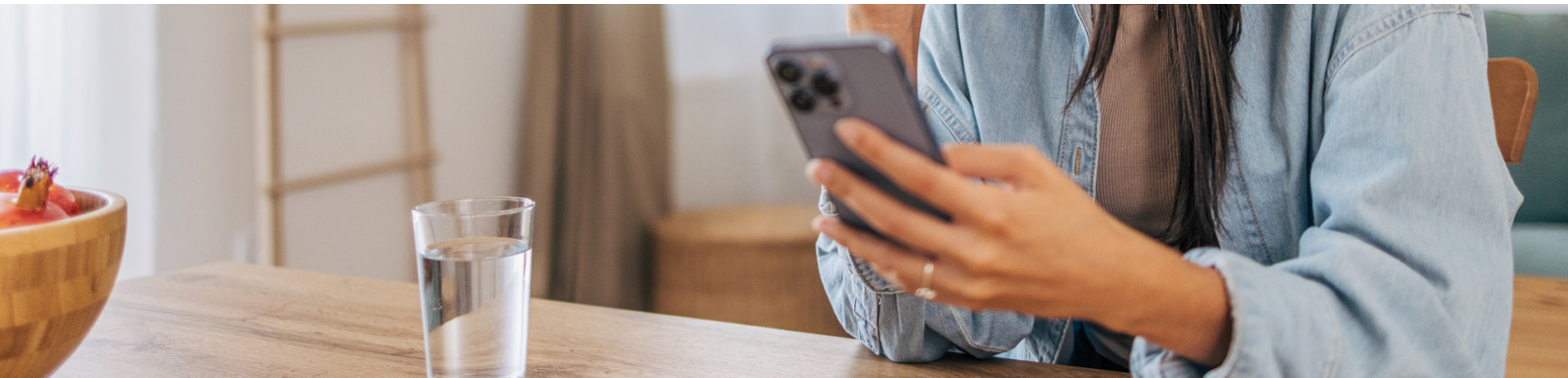
	18-24 AÑOS			25-34 AÑOS			35-44 AÑOS			45-54 AÑOS			55-75 AÑOS		
	Feb-25	Ago-25	Feb-26	Feb-25	Ago-25	Feb-26	Feb-25	Ago-25	Feb-26	Feb-25	Ago-25	Feb-26	Feb-25	Ago-25	Feb-26
Compra	9%	17%	13%	27%	35%	31%	20%	26%	20%	10%	14%	14%	7%	9%	7%
Venta	2%	4%	5%	2%	4%	2%	3%	4%	3%	4%	4%	4%	3%	4%	4%
Total	11%	18%	15%	28%	38%	28%	22%	28%	22%	12%	17%	16%	9%	12%	10%

Se acorta muy levemente la diferencia entre oferta y demanda

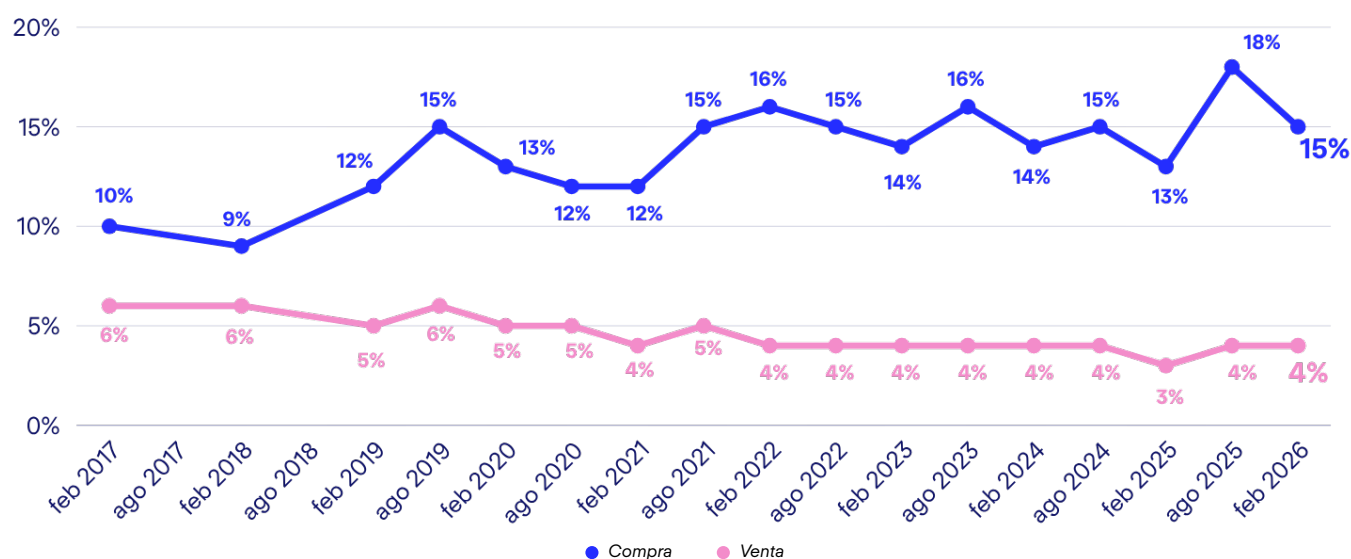
Si en este análisis se distingue entre la actividad de compra y la de venta, el resultado es que **el 15 % de los particulares han actuado como demandantes de vivienda de compra y solo un 4 % han ejercido como ofertantes** (estos volúmenes incluyen particulares que han participado en ambos mercados).

Son, en ambos casos, cifras superiores a las del año anterior, cuando se quedaron en el 13 % y el 3 %, respectivamente, lo cual supone que la brecha entre ambas orillas incluso se hace más grande, alcanzando ya los once puntos de dife-

rencia. Se mantiene, de este modo, el desequilibrio registrado a lo largo de los años anteriores, desde el fin de la crisis sanitaria. Desde entonces, **el porcentaje de particulares que han comprado o intentado comprar se ha mantenido entre el 14 % y el 16 %, mientras que el porcentaje de quienes han vendido o intentado vender regresa al 4 %**, nivel en el que se instaló en febrero de 2022, tras caer, como se indica, al 3 % en 2025. Se trata de una cifra, en cualquier caso, muy inferior al 6 % en que solía situarse antes de la pandemia.



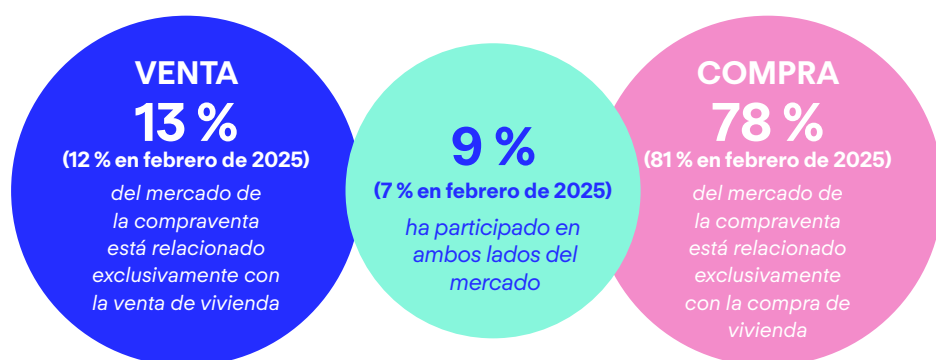
G9. Particulares participando en la compra y en la venta de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Por otra parte, del total del 18 % de particulares mayores de 18 años que han actuado en la compraventa en los últimos doce meses, un 78 % se relaciona en exclusiva con la compra de vivienda (doce meses antes la cifra se elevaba hasta el 81 %).

Por su parte, un 13 % se mueve únicamente dentro del ámbito de la venta de vivienda, un punto porcentual más que el año anterior. Finalmente, existe también un 9 % que se han movido dentro de ambos espectros del mercado, lo que supone dos puntos más que doce meses antes.

G10. Particulares participando en la compraventa



Acciones de la compraventa en los últimos 12 meses

» Un **18%** de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa de vivienda

» Un **15%** actuó como demandante

» Cataluña alcanza el **18%** de participación en el mercado de la compraventa, y con ello se acerca a Madrid, que se mantiene en el **19%**

» Se acorta levemente la distancia entre la oferta (**13%** de los activos en la compraventa) y la demanda (**78%**)



2. La vivienda

El presupuesto es el primer condicionante

El coste de la vivienda continúa constituyendo la base de cualquier aspiración a convertirse en propietario. Se trata de la cuestión central sobre la que construyen sus pretensiones los demandantes inmobiliarios en 2026. Y en cualquier ejercicio precedente.

De este modo, **que el precio de la vivienda concuerde o resulte medianamente compatible con el presupuesto con el que el comprador concurre ante el desafío es condición sine qua non para la mayoría de los pretendientes**, los cuales valoran esta cuestión con 8,7 puntos sobre diez (la misma puntuación que en los dos años anteriores), con un volumen de respaldo del 89 %, solo un punto menos que doce meses antes.

A continuación, **el 76 % de los compradores o aspirantes a serlo valoran el número de habitaciones de que disponga la vivienda**, si bien es un porcentaje algo menor que el 78 % del año anterior.

G11.

Lo que más consideran

→ **Que el precio se ajuste a su presupuesto**

→ **El número de habitaciones**

→ **Que el barrio/vecinos sean de su agrado**

Con estos datos, comprobamos cómo las condiciones más apreciadas y las menos relevantes repiten en los mismos puestos y casi en idénticos porcentajes. Sin embargo, hay otras cuestiones que sí muestran oscilaciones en la comparación con el estudio de doce meses antes.

Por ejemplo, pierde fuelle el hecho de que la vivienda cuente con plaza de garaje, elemento cuya valoración positiva declina desde el 63 % del año anterior al 60 % actual, incrementándose los que se muestran indiferentes o neutros desde el 20 % al 24 %.

Para casi el 90 % de los compradores, el factor clave a la hora de elegir una vivienda es que su precio se ajuste al presupuesto disponible

rior. En tercera posición de prioridades se sitúa **que el barrio o los vecinos en el que se encuentra el inmueble sean del agrado del comprador** (71 %, frente al 72 % precedente). Estas tres condiciones vuelven a repartirse las posiciones de honor del estudio del año anterior, con porcentajes muy cercanos a los de doce meses antes.

En la parte más baja de las prioridades siguen estancadas cuestiones como que la vivienda cuenta con piscina (3,5 puntos, igual que en el estudio anterior); que el barrio disponga de buenos colegios (4,5 puntos, ídem que en 2025); o que existan zonas comunes (5, lo mismo que el pasado año).

Lo que menos consideran

→ **Que tenga piscina**

→ **Que en la zona haya buenos colegios**

→ **Que disponga de zonas comunes**

También baja en valoración que la vivienda tenga buenos accesos por carretera, una condición que en el estudio precedente avalaban el 66 %, mientras que doce meses más tarde este porcentaje se retrae hasta el 63 %.

Otros condicionantes, por el contrario, ganan importancia, como que la vivienda se encuentre enclavada en una zona con mucha actividad y con numerosas opciones de ocio, cuyos defensores suben *del 34 % al 36 %*.

G12. Demandantes de vivienda en propiedad que consideran cada característica en su elección del inmueble (en %)

	2023	2024	2025	2026
Que el precio encaje con el presupuesto	89 %	89%	90%	89%
El número de habitaciones	77 %	78%	78%	76%
Que disponga de servicios cerca	74 %	75%	76%	74%
La distribución	75 %	74%	73%	73%
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	73 %	71%	72%	71%
Los metros cuadrados	76 %	75%	73%	71%
Los materiales de la vivienda	72 %	73%	71%	71%
La orientación	74 %	71%	66%	66%
Que tenga terraza	68 %	67%	65%	65%
Que tenga buenos accesos por carretera	63 %	65%	66%	63%
No tener que invertir en reformas	59 %	64%	61%	63%
Que tenga buenas conexiones de transporte público	64 %	65%	64%	62%
Que tenga plaza de garaje	63 %	64%	63%	60%
Que sea un piso de una altura que yo busco	55 %	51%	50%	51%
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	46 %	50%	51%	51%
En un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	47 %	50%	48%	49%
Que esté cerca de mi familia/amigos	45 %	45%	46%	46%
Que tenga trastero	44 %	45%	43%	41%
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	37 %	35%	34%	36%
Que tenga zonas comunes	38 %	38%	34%	36%
Que sea una vivienda de obra nueva	36 %	37%	36%	35%
Que sea una zona en crecimiento	34 %	32%	32%	33%
En una zona con buenos colegios	30 %	31%	30%	32%
Que tenga piscina	25 %	22%	21%	22%

Otro enfoque que cabe adoptar en este análisis es el que atañe a los diferentes segmentos de edad. En este caso se observa que la importancia de que el precio de la vivienda concuerde con el presupuesto con el que se cuenta es más acuciante en el colectivo integrado por particulares entre los 45 y los 54 años, con un 69 % de consenso (frente al 71 % del año anterior). Llama la atención, sin embargo, el fuerte retroceso experimentado en esta cuestión por los más veteranos, los compradores mayores de 55, que pasan en un año *del 64 % al 52 %*. Los más jóvenes, por su parte, se quedan en el 60 %, dos puntos menos que doce meses antes.

Continúan a la baja los que solo buscan obra nueva

El porcentaje de particulares que buscan la compra de una vivienda que sea de nueva construcción continúa descendiendo poco a poco.

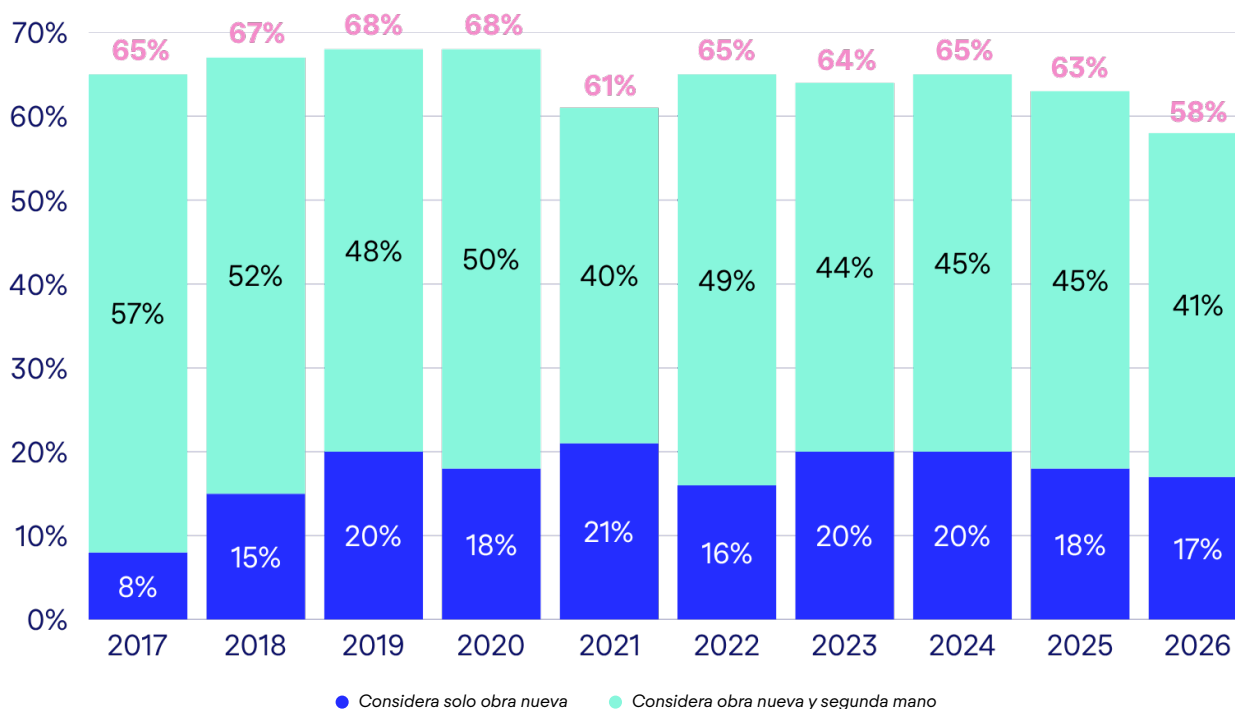
Así, en febrero de 2026 este colectivo baja hasta el 17 %, un punto menos que el año anterior y tres por debajo de la cifra alcanzada en 2023 y 2024. También se reduce el volumen de quienes rastrean el mercado sin acotar la búsqueda entre inmuebles nuevos o de segunda mano, al pasar del 45 % al 41 %.

Como consecuencia de estas retracciones, la cifra de quienes han considerado la posibilidad

de comprar una vivienda de obra nueva (ya fuera como objetivo exclusivo o compartido con la idea de decantarse por un inmueble de segunda mano) desciende desde el 63 % del año anterior al 58 % doce meses después, el dato más bajo de toda la década anterior.

Por último, y por pura deducción matemática, aumentan los compradores que no se plantearon en ningún momento adquirir obra nueva, que ascienden hasta el 42 %, cuatro puntos porcentuales más que el año anterior.

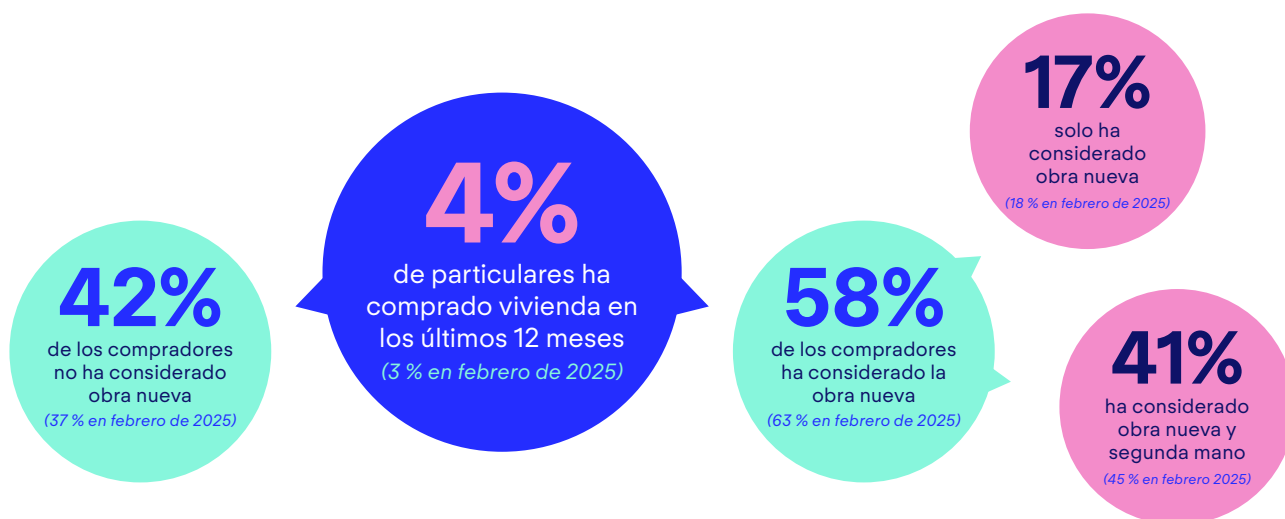
G13. Consideración de la obra nueva (% sobre el total de compradores)



Si damos un paso más y profundizamos en ese 59 % de compradores que se planteaban la posibilidad de adquirir obra nueva, ya fuera en exclusiva o bien sin descartar la segunda mano, ve-

mos que de aquellos solo el 43 % compró finalmente obra nueva (el año anterior esta cifra fue del 41 %), mientras que el 57 % compró segunda mano (en 2025 fueron el 55 %).

G14. El camino hacia la compra de obra nueva



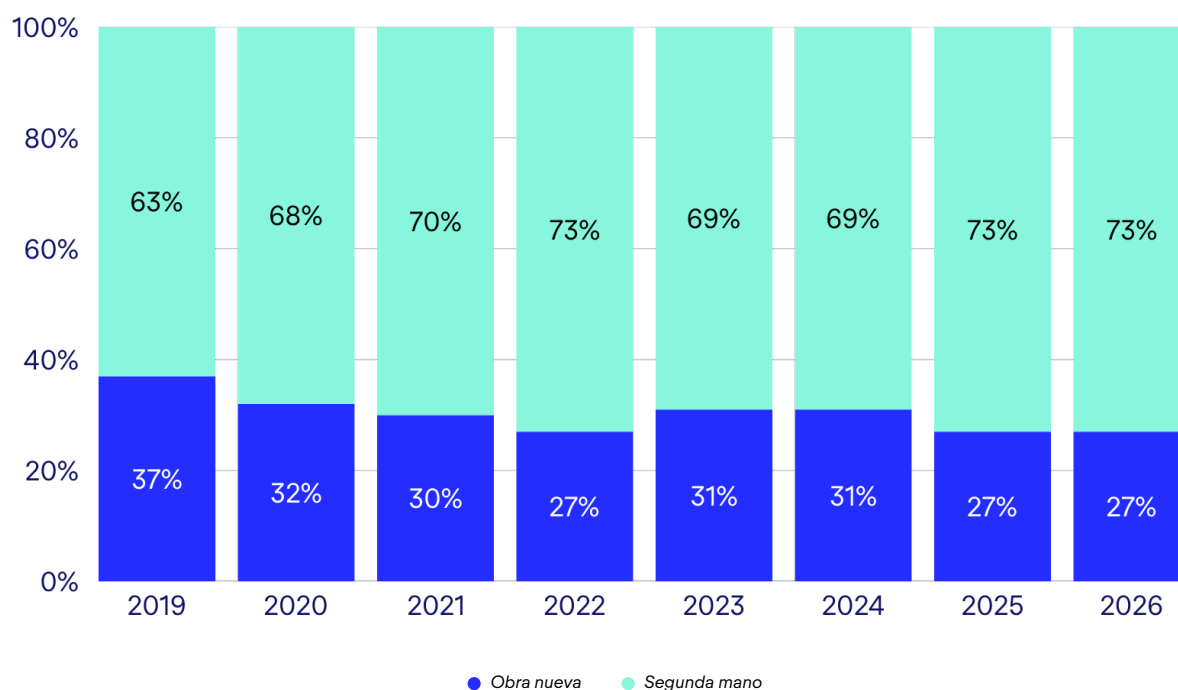
Sin embargo, y pese a la reducción general en la consideración de adquirir obra nueva, la compra efectiva de estas viviendas se mantiene estable en el mismo 27 % del ejercicio anterior, si

Se mantiene en el 27 % la cifra de los compradores efectivos que han adquirido obra nueva en 2026

bien cabe recordar que sigue tratándose de una cifra sensiblemente inferior al 31 % de 2024.

Este volumen del 27 % también es el mismo que se alcanzó en 2022, una cifra por debajo de las de 2021 y 2020, cuando se alcanzó el 30 % y el 32 % respectivamente. Por lo tanto, **nos encontramos todavía ante un porcentaje inferior al del inicio de la recuperación de la crisis sanitaria, por no hablar del 37 % que se registró en 2019.**

G15. Compradores por tipo de vivienda adquirida



3. La propiedad y el uso

La mayoría de los demandantes de compra de vivienda en el último año ya contaban con, por lo menos, un inmueble en propiedad

Estos constituyen un porcentaje del 57 %, una cifra un punto superior a la medida en el estudio anterior, pero que sigue estando muy por detrás del 61 % de 2024, y todavía más relegada si se mide con el estudio de 2023, cuando se llegó al 69 %.

Correspondientemente, **el volumen de demandantes de compra no propietarios se contrae levemente, del 45 % de 2025 al 43 %** del presente año, revirtiéndose así ligeramente la tendencia registrada en los anteriores ejercicios, cuando habían ido perdiendo cada vez más peso los demandantes propietarios.

El 57 % de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año tienen, al menos, una vivienda en propiedad

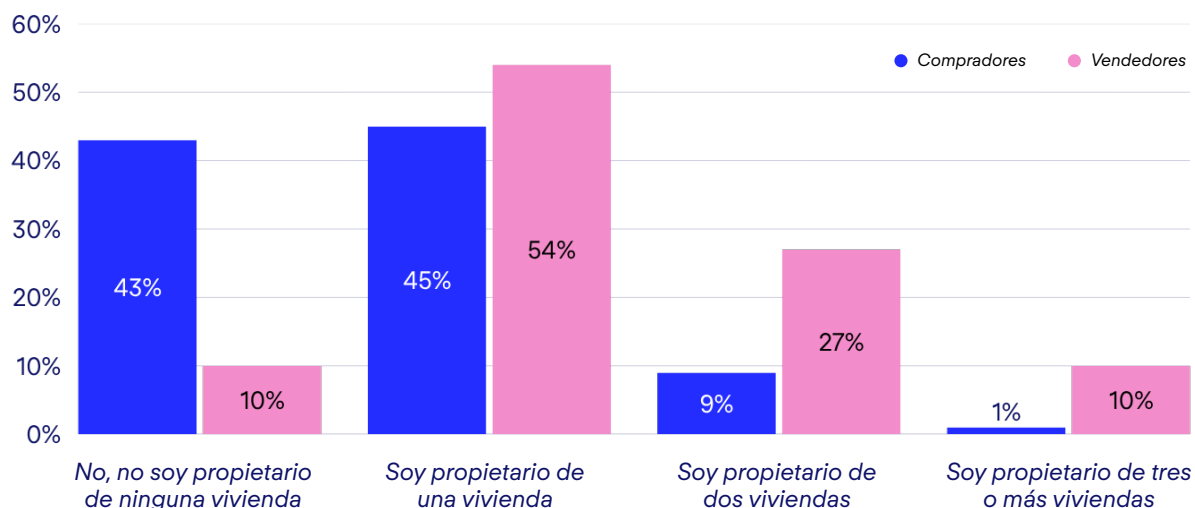
Este leve repunte del porcentaje de propietarios tiene reflejo en los tramos medios o superiores de edad. De este modo, **entre los demandantes que cuentan entre 35 a 44 años pasan de**

ser el 49 % de hace un año al 53 % actual, mientras que los que suman desde los 45 a los 54 ascienden *del 67 % al 71 %*. Por su parte, los más veteranos (entre los 55 y los 75) el incremento es *del 82 % al 84 %*. Dentro de este grupo de los más veteranos destaca el incremento de los que cuentan con dos viviendas, que suben *del 15 % al 22 %*, recuperándose así del descenso del año anterior.

Sin embargo, y al contrario que el año anterior, **se rebaja en gran medida la cifra de propietarios entre los compradores más jóvenes, los que cuentan entre 18 y 24 años, los cuales retroceden desde el 28 % de 2025 al 19 %** doce meses después.

En lo que se refiere a los vendedores, la cifra de propietarios varía en tan solo un punto porcentual, pasando *del 89 % al 90 %*. Dentro de este volumen, como es lógico, los vendedores de mayor edad son, en mayor proporción, propietarios de vivienda. La tendencia se acentúa a partir de los 45 años y es especialmente clara entre los mayores de 55.

G16. Viviendas en propiedad (% sobre demandantes y ofertantes de vivienda en propiedad)



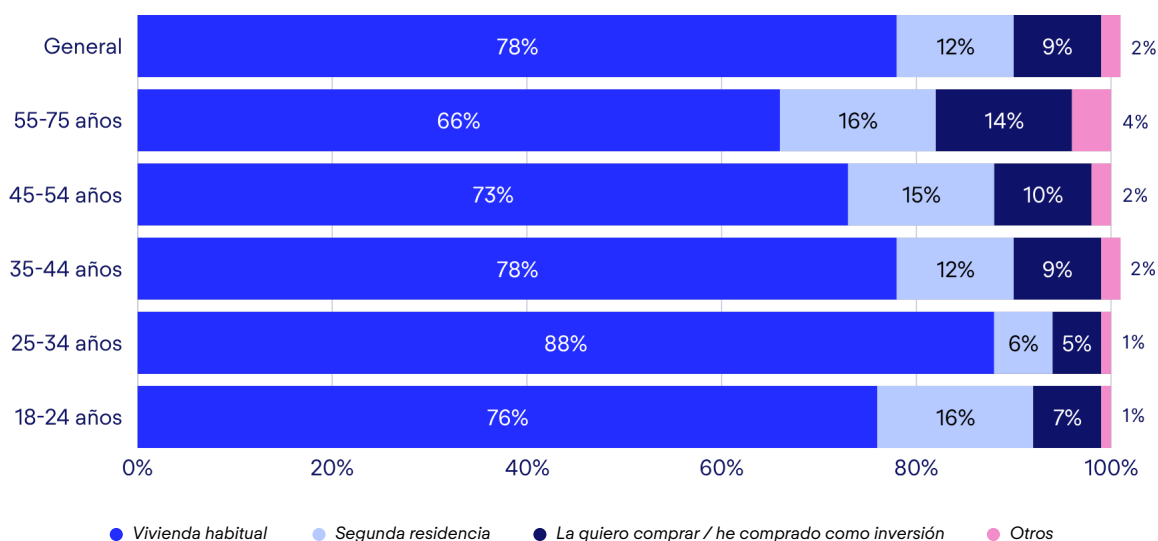
En lo que se refiere al objetivo prioritario que se fijan quienes han comprado vivienda, éste sigue siendo hacer de ella su lugar de residencia habitual. Este afán se refleja en el 78 % de los casos, un porcentaje algo inferior al 81 % del informe precedente.

Por su parte, los que manifiestan su deseo de destinar esa nueva vivienda a la inversión experimentan una leve recuperación, ya que suben desde el 8 % al 9 %, mientras suben desde el 10 % al 12 % el volumen de quienes compran el inmueble con la intención de convertirlo en segunda residencia.

Repunta ligeramente el porcentaje de demandantes que pretende comprar como inversión: del 8 % de 2025 ha pasado al 9 % en 2026

El objetivo de comprar como inversión resulta especialmente reseñable en el segmento de edad más avanzado (entre los 55 y los 75 años), donde alcanza el 14 %. Este colectivo también registra el mayor porcentaje de los que buscan una segunda residencia, con el 16 %, cifra que comparten con los más jóvenes del espectro estudiado en este informe (de 18 a 24 años).

G17. Uso de la vivienda objeto de la compra por edad (% sobre el total de compradores efectivos en cada tramo)



Menos compradores con intención de ofertar el inmueble en alquiler

Si observamos con más detenimiento ese volumen del 22 % de compradores que no buscan dedicar su nueva propiedad a residencia habitual, comprobamos que **un 47 % de ellos pretenden sacar al mercado del alquiler la vivienda. Es un porcentaje algo menor que el 49 % del año anterior**, y aún más bajo que el 57 % de 2024 y el 61 % de 2023.

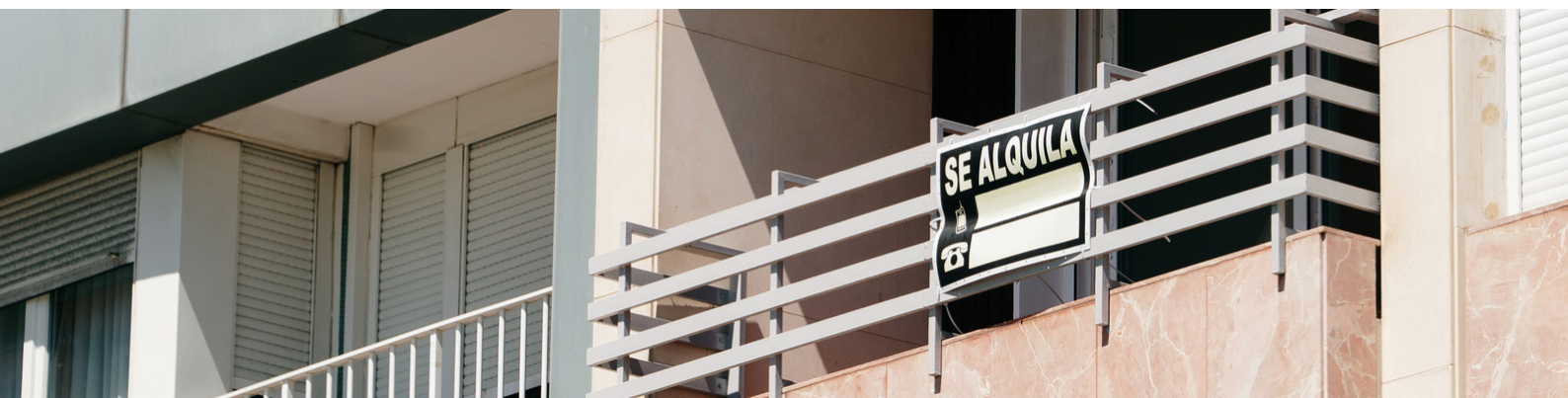
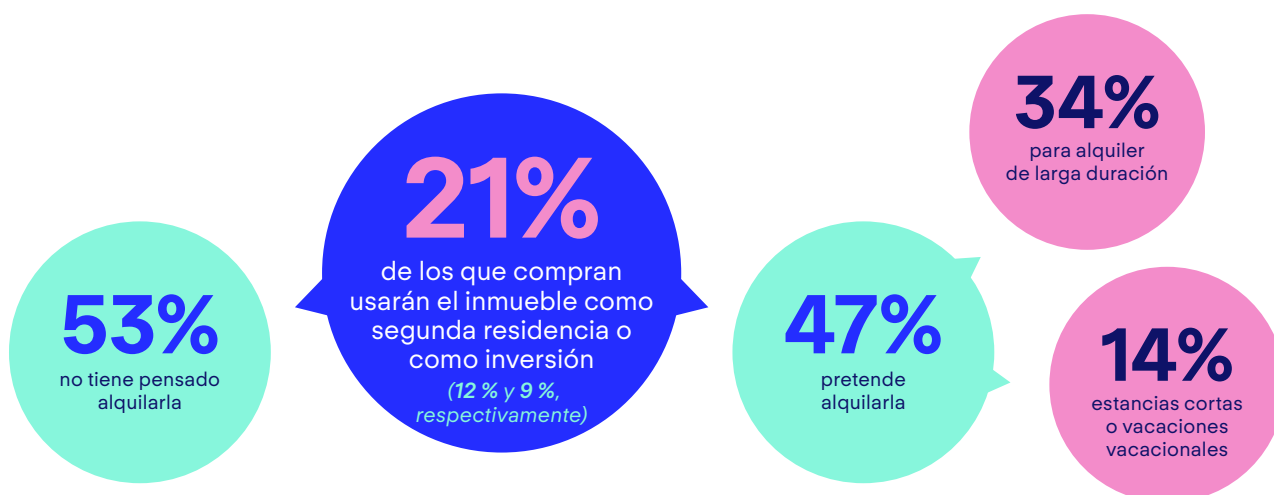
En un análisis más pormenorizado de ese 47 % vemos que **baja sensiblemente el porcentaje de los que prefieren el alquiler por estancias cortas**

Baja el porcentaje de los compradores que adquieren la nueva vivienda como inversión y buscan dedicarla a un alquiler por estancias cortas o vacacionales, al pasar del 17 % al 14 % en doce meses

o vacacionales, que se retrae del 17 % al 14 %, mientras que se incrementa ligeramente el número de los que se decantan por el alquiler de larga duración (del 33 % sube al 34 %. Pese a ello, un porcentaje muy inferior al 41 % de 2024).

Respecto a los motivos para decantarse por la opción de alquilar el inmueble, los nuevos propietarios, tanto **demandantes de segunda residencia como de vivienda como inversión, arguyen principalmente la rentabilidad** que ofrece esta vía. Así lo sostienen en el 66 % de los casos, dos puntos porcentuales menos que el año anterior. La segunda razón argumentada es la de poder afrontar cómodamente la hipoteca que han solicitado, que sin embargo descienden del 33 % de 2025 al 24 % de febrero de 2026. Hay también un 16 % (en 2025 eran el 10 %) que elige aguardar a que la vivienda incremente su valor y venderla entonces.

G18. Intención de poner la vivienda en alquiler (% demandantes de compra como segunda residencia o como inversión)



Uno de cada tres vende la que era su vivienda habitual

El volumen de vendedores que se deshacen de su vivienda habitual se mantiene en el mismo 35 % registrado en el mes de febrero de 2025. Cabe recordar, en cualquier caso, que se trata de un porcentaje muy alejado del 40 % que se alcanzó en 2022 y, sobre todo, del 48 % de 2020.

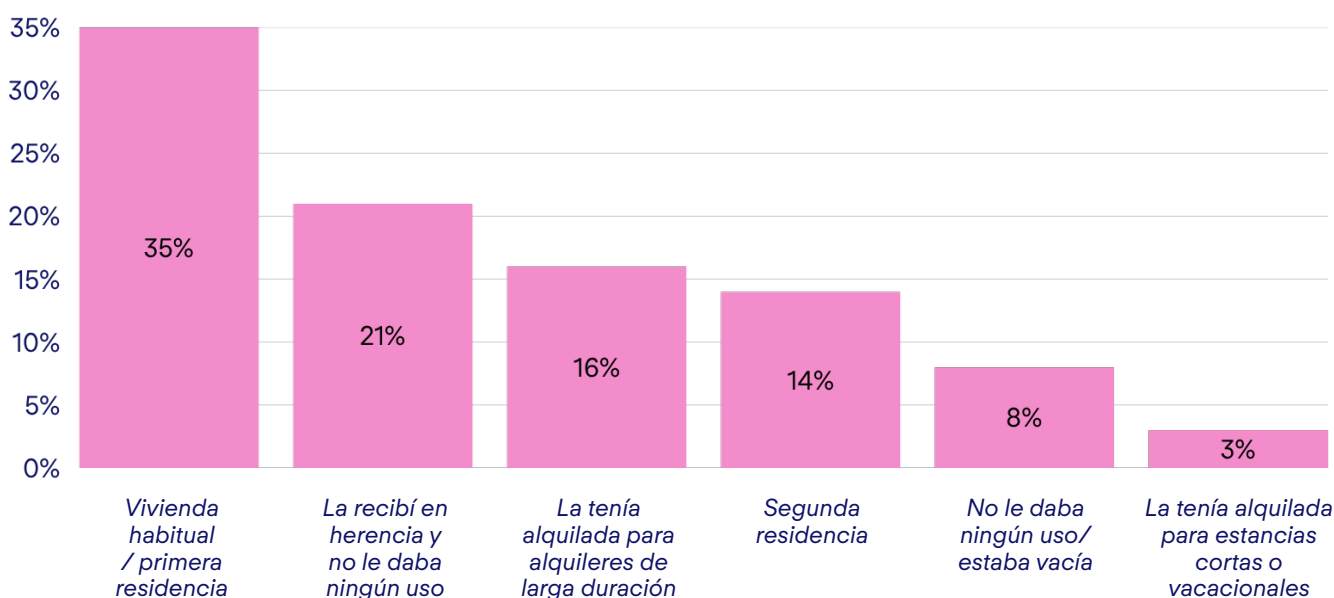
Al margen de estos, hay un 21 % que ha recibido esa vivienda en herencia y no le da uso (en 2025 eran el 23 %). A continuación, se encuentran los que dedicaban esa vivienda al arrendamiento, ya fuera de corta o larga duración, y que en la actualidad desean desprenderse de ella. Estos son el 19 % del total, el mismo volumen que el año anterior.

Este 19 % se desglosa entre un 16 % que ofrecían alquiler de larga duración y otro 3 % que lo hacía para alquiler vacacional o de corta duración.

El porcentaje de ofertantes que ha vendido o intentando vender su vivienda habitual se mantiene en el 35 %, mientras que los herederos que no le daban uso bajan del 23 % al 21 %

Por último, los que se resisten a colocar la vivienda en el mercado del arrendamiento se escudan para ello en que desean eludir dificultades relacionadas con el pago de las rentas, en el 39 % de los casos, o en el temor de que se produzcan desperfectos causados por los arrendatarios (27 %).

G19. Uso previo de la vivienda vendida o a la venta (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



4. Los motivos

Comprar se considera un seguro para el futuro

El principal grupo de los compradores o potenciales compradores de una vivienda lo son con el propósito de contar con un seguro para el futuro. Así es en el 35 % de los casos, una cifra levemente inferior al 36 % del año anterior.

El 35 % de los demandantes albergan el propósito de adquirir la vivienda como un seguro para el futuro

Tras ellos se sitúan quienes consideran la vivienda como una inversión, en un porcentaje del 34 %, con un descenso sensible respecto al año anterior, cuando alcanzó el 37 %.

Al igual que en el estudio precedente, **la tercera posición en cuanto a valoraciones es para los demandantes que consideran que comprar es mejor que alquilar**, ya que esta vía equivale a "tirar el dinero". Es un concepto que en 2026 comparten el 26 % de los consultados, si bien se trata también de un volumen algo deshinchado respecto al del anterior estudio, cuando ascendía hasta el 28 %.

Sí mantiene su pujanza la opinión de que comprar una vivienda es una vía para construir patrimonio, al mantenerse en el 23 %.

Pero al margen de estas leves fluctuaciones, la repetición en la preeminencia de estas consideraciones viene a confirmar que el mercado in-

La mejora de la situación laboral sigue estancada en la parte baja entre las razones que mueven a comprar

mobiliario se sustenta en cuestiones básicas como la inversión y la seguridad patrimonial.

Por su parte, **la mejora de la situación laboral sigue estancada en la parte media de los valores argumentados por los demandantes**, de manera que quienes se acogen a este argumento siguen siendo únicamente el 14 %, igual que en 2025, tras las bajadas respecto a las cifras de años precedentes (15 % de 2024 y 16 % de 2023). Hay que recordar, en este sentido, que pese a esta repetición en el volumen de 2026 respecto al de 2025, la tendencia declinante no se corrige desde que en 2020 esta idea alcanzara el 22 %, ocho puntos porcentuales más que en la actualidad.

Por el contrario, quienes sostienen que su situación económica ha mejorado experimentan cierto auge, al pasar *del 19 % al 20 %*.

Por último, **siguen en mínimos los que consideran que es un buen momento para adquirir una vivienda, porque los precios se moderan** o que el mercado se está reactivando, al permanecer en un pobre 3 % al que este año llega por los pelos.

G20. Motivos para comprar en lugar de alquilar (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Al analizar estas cifras tomando como referencia el segmento de edad al que corresponde el demandante vemos que algunas cuestiones experimentan significativas oscilaciones en algunos grupos. Así, el colectivo de los más jóvenes, **los que suman desde 18 a 24 años, ve incrementada su inscripción en el motivo de que su situación laboral ha mejorado** desde el 18 % al 30 %. Es decir, más del doble de la media general.

Sin embargo, y sin dejar todavía este primer escalón poblacional, llama también mucho la atención el abrupto retroceso que muestran en cuanto a que la compra de vivienda constituye una inversión a largo plazo, al caer desde el 41 % del año anterior al 25 %.

Por su parte, los que tienen 25 y 34 años retroceden *del 27 % al 20 %* en lo que se refiere a su situación laboral.

Otra fluctuación llamativa es la que se produce en el segmento siguiente, **el constituido por los particulares que se encuentran entre los 35 y los 44, que retroceden desde el 39 % al 32 % en cuanto a la idea de que adquirir una vivienda es un seguro de cara al futuro**. Dentro de este mismo colectivo destaca también el significativo retroceso de la idea de que los bancos vuelven a conceder hipotecas, que se plasma en una caída desde el 13 % al 5 %.

Por último, entre los particulares más veteranos (mayores de 55 años) sigue creciendo el concepto de que comprar una vivienda es una manera de hacer patrimonio, una idea que pasa *del 31 % al 33 %*. Cabe recordar, en este sentido, que los que secundaban este parecer tan solo dos años antes, en 2024, eran tan solo el 25 %.

Mejorar la vivienda actual, primera razón personal

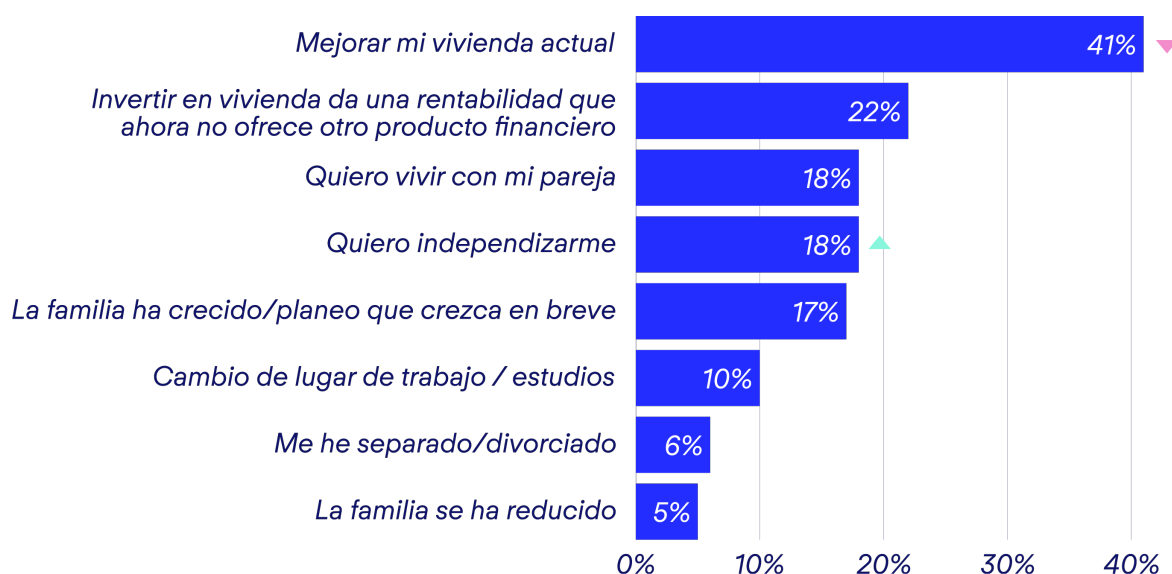
Si pasamos a contemplar las razones personales que han motivado a los compradores o aspirantes a serlo vemos que, como el ejercicio anterior, **el motivo fundamental (41 %) es la intención de mejorar su vivienda actual**. Es una cifra, sin embargo, notablemente más baja que el 46 % del año anterior.

A continuación, **resalta la idea de los que creen que invertir en una vivienda proporciona una**

rentabilidad que no ofrece otro producto financiero. Se trata de un argumento que también pierde músculo, al pasar *del 24 % al 22 %*.

Tras estas dos principales argumentaciones, destacan, entre los motivos personales, el deseo de vivir en pareja, que alcanza un 18 %, un punto menos que el año anterior; o el deseo de independizarse, que también alcanza el 18 %, tres puntos más que el año anterior.

G21. Motivos personales para comprar o intentar comprar una vivienda (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Otro condicionante que pesa mucho a la hora de manifestar estas cuestiones personales es la edad. Así, vemos que un factor como el crecimiento de la familia y la búsqueda de la emancipación cuenta con mucho mayor predicamento entre los menores de 44 años, mientras que los

que superan esa frontera tienen más presentes otras razones como la rentabilidad potencial que ofrece la compra de una vivienda, porque la familia se ha reducido o por motivos de convivencia (divorcio o separación).

Más vendedores pretenden aprovechar las subidas de precios

En el lado de la oferta, la necesidad de deshacerse de esa vivienda por motivos personales es el motivo principal de los vendedores. Es el caso del 29 % de los consultados, un porcentaje que, sin embargo, decae en dos puntos porcentuales respecto a 2025, cuando era del 31 %.

Después se encuentran los que han vendido o intentado vender una vivienda durante el último año porque querían comprarse otra casa, que son el 23%, cifra algo inferior al 25 % de los dos

Los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos 12 meses para aprovechar la subida de precios pasan desde el 13 % al 18 %

años anteriores. Hablamos de dígitos cada vez más alejados del 29 % de 2023, el 31 % en 2022 o, sobre todo, del 35 % de 2021.

La siguiente razón que se esgrime es la de **evitar tener problemas con el pago del alquiler, una razón que sostienen en 2026 el 22 %** de los consultados, porcentaje muy cercano al 23 % del estudio anterior.

Otra motivación que experimenta una fuerte subida es la de quienes aprecian que es un buen momento para vender, porque los precios suben. En este caso, hablamos de un porcentaje que salta desde el 13 % de doce meses antes hasta el 18 %. Recordemos que, tan solo dos años antes, en 2024, esta cifra se situaba únicamente en el 6 %.

G22. Motivos para vender en lugar de alquilar (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



Al focalizar la mirada del análisis en la edad de los vendedores se contemplan características significativas. Así, vemos que en el segmento de los que cuentan entre 25 y los 34 años se da un mayor porcentaje de quienes buscan desprenderse de su vivienda para poder acceder a otro inmueble (29 % frente al 23 % de la media general). Se trata, no obstante, de una cifra inferior al 33 % del año anterior. Este 29 % actual, por cierto, es el mismo porcentaje que este año alcanzan sus inmediatos mayores (de 35 a 44 años), que se aúpan a este dígito desde el 23 % del año anterior.

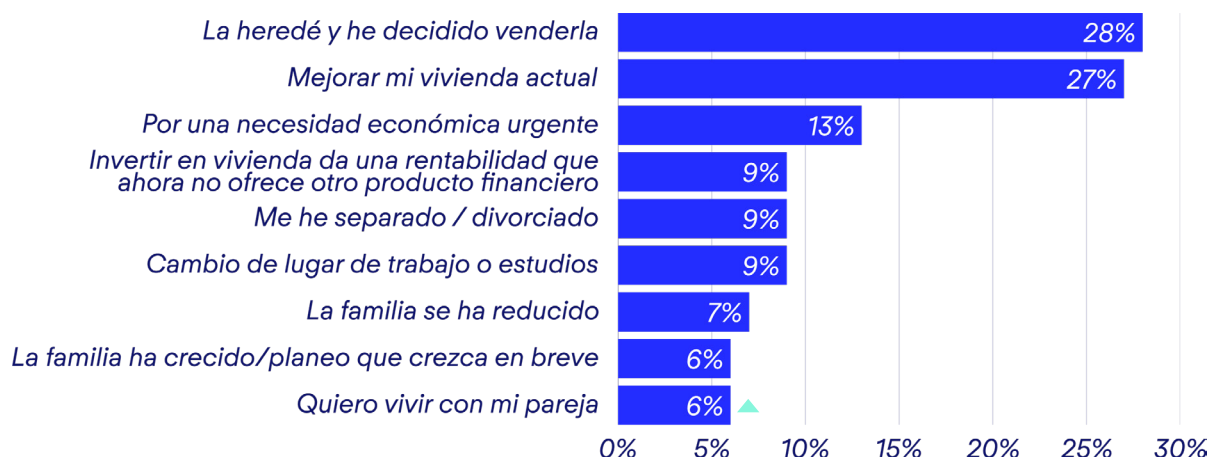
Frente a estas ostensibles fluctuaciones de los grupos medios, **destaca la estabilidad de la venta para adquirir otra vivienda que se da en el grupo más veterano, el de los mayores de 55 años**, al permanecer el porcentaje en el que la

venta supone un trampolín hacia otra compra en el mismo 20 % de los dos años anteriores.

Un dato muy relevante en este análisis por edades es el **espectacular incremento de la razón de que nos encontramos en un buen momento para vender debido a que los precios suben que se da entre los particulares de 25 a 34 años**, entre los que este argumento pasa del 12 % de febrero de 2025 al 48 % de doce meses después.

Por otra parte, y volviendo la mirada nuevamente a las razones personales, entre los vendedores hay un 28 % (dos puntos menos que el año anterior) que la recibió en herencia y ha decidido venderla. Repite porcentualmente otro 27 % que desea mejorar su vivienda actual; y un 13 % que tenía una necesidad económica urgente (frente al 14 % de febrero de 2025).

G23. Motivos personales para vender o intentar vender una vivienda (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



5. El proceso de compraventa

Menos compradores y vendedores negocian el precio

Los compradores de vivienda que han negociado el precio de su adquisición en los últimos doce meses han sido el 52 %, tres puntos porcentuales menos que en febrero de 2025. Por su parte, desde el lado de la oferta, **los vendedores que han debido negociar el precio de la transacción han sido el 53 %, lo que supone cuatro puntos porcentuales menos** que el 57 % de doce meses antes.

Se confirma, de este modo, **la tendencia descendente en el proceso de negociación para la compraventa de una vivienda**, una línea que ya se venía apuntando en los anteriores ejercicios.

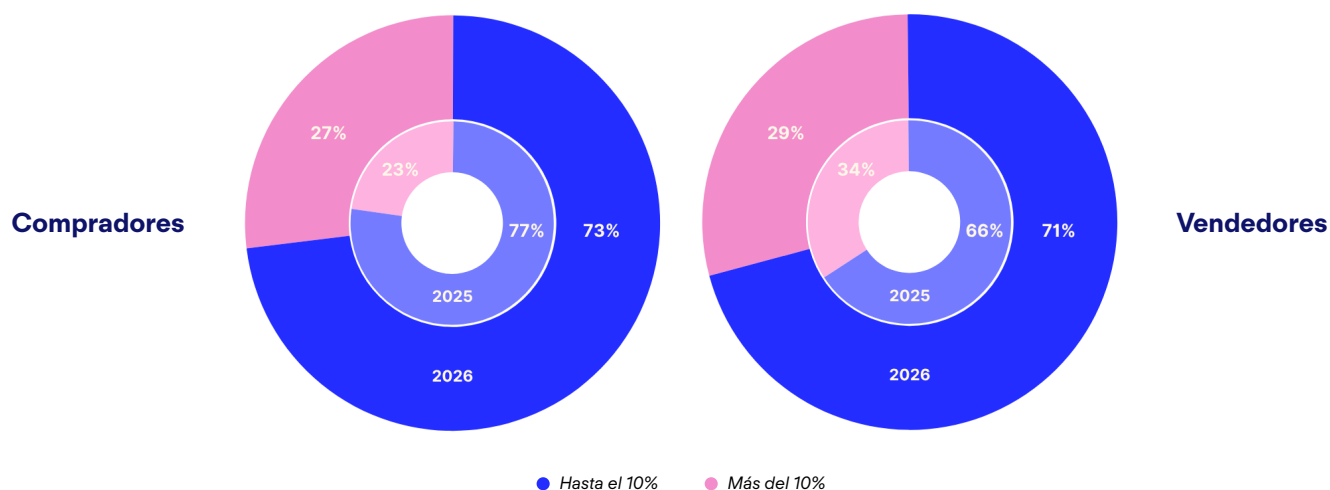
En cuanto a los resultados de estas negociaciones, también se aprecia un sensible retroceso. De este modo, **tan solo el 77 % de los compradores que entablaron conversaciones sobre el precio de la transacción consiguieron un descuento** sobre la cifra inicial. Se trata de una cifra notablemente menor que el 83 % alcanzado en el ejercicio anterior.

Sigue la caída en el porcentaje de negociadores, tanto entre compradores (52 %) como entre vendedores (53 %)

Por su parte, en el lado de los vendedores, el **porcentaje de los que reconocen que el acuerdo se selló por una cantidad inferior a la fijada de inicio se sitúa en el 80 %**, nada menos que diez puntos porcentuales detrás del 90 % registrado en el informe precedente. Por el contrario, los vendedores que consiguieron que el precio subiera pasan *del 5 % al 16 %*.

Respecto al porcentaje del descuento logrado tras la negociación, el 73 % de los compradores la sitúa por debajo del 10 %, mientras que desde el lado de los vendedores este porcentaje lo establecen el 71 % de ellos. Son cifras que, en el primer caso, muestra un claro retroceso, mientras que en el segundo experimentan el camino contrario.

G24. Variación del precio final respecto del inicial (% sobre compradores y vendedores que han negociado)



En lo que se refiere a la extensión en el tiempo del proceso de negociación, se observa que hay una brecha notable entre compradores y vendedores. De este modo, más de la mitad (un 52 %, frente al 55 % de 2025) de los compradores que ha negociado tardó menos de un mes en conseguir el cambio de precio.

Por su parte, **los vendedores debieron esperar más, ya que tan solo el 30 % tardó menos de un mes en modificar las condiciones.** Se trata, además, de un porcentaje mucho menor que el 35 % registrado el año anterior.

Cuando se aterriza sobre **los motivos por los que se varió el precio de salida resalta el argumento de que se trataba de la única forma de llegar a un acuerdo.** En este sentido, los compradores que se acogen a esta razón se mantienen en el mismo 41 % del año anterior, mientras que los vendedores que sostienen esta postura se desploman desde el 47 % registrado el año anterior hasta el 32 % establecido en febrero de 2026. De esta manera, se ahonda la distancia entre ambos colectivos que ya se comenzó a apreciar el año anterior.

Otras razones que exponen los compradores para que se modificase el precio establecido de inicio son el estado de la vivienda (26 %, misma cifra que en 2025); la urgencia de alguna de las partes implicadas en el proceso (23 %, porcentaje idéntico al del año anterior); o que el precio no

correspondiese con la realidad del mercado (22 %, frente al 19 % de 2025).

Por su parte, otros motivos destacados para los vendedores, son la urgencia de una de las partes (23 %); la escasez de interesados en el inmueble o el estado de la vivienda (ambas con un 17 %).

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 iniciales 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).

G25. El proceso de negociación en la compraventa de la vivienda

Comprador

52 % ha negociado el precio de compra

77 % de los que negociaron han conseguido un precio más bajo

Si hay variación, solo un 27 % de las veces supera el 10 %

52 % de las veces la negociación dura menos de un mes

El precio inicial se modificó para poder llegar a un acuerdo (41 %) o por el estado de la vivienda (26 %)

Vendedor

53 % ha negociado el precio de venta

El 80 % de los que negocian terminan bajando el precio

Si hay variación, el 29 % de las veces supera el 10 %

El 30 % de las veces se negocia durante menos de un mes

El 32 % de los que negociaron lo hicieron para poder llegar a un acuerdo

El precio, principal obstáculo

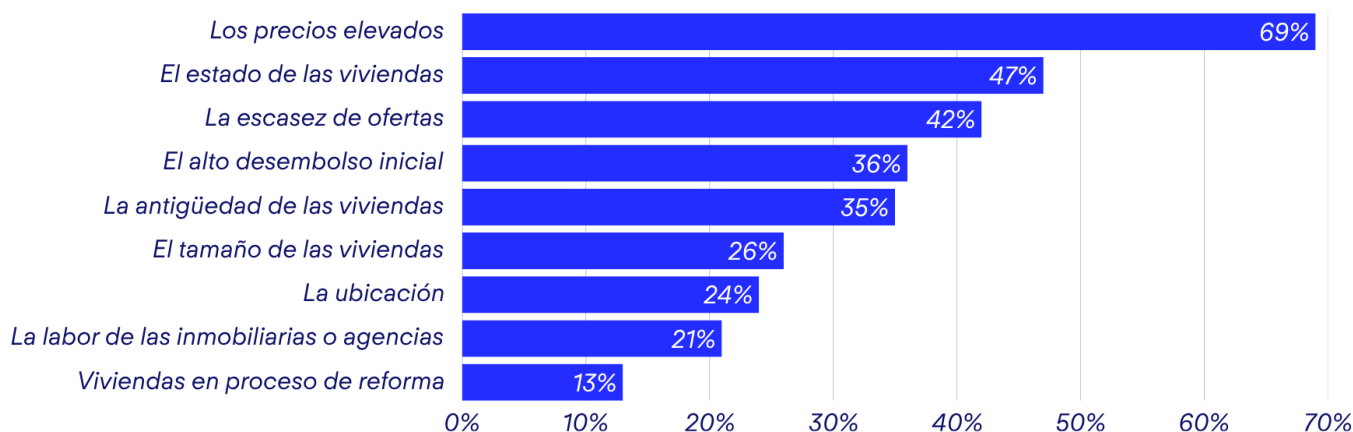
El coste de la transacción por una vivienda sigue erigiéndose como la gran barrera con la que se topan los compradores. Así, en febrero de 2026 los precios elevados supusieron la principal dificultad para los que quienes adquirieron una vivienda en el último año, situándose el porcentaje de los que así lo señalan en el 69 %,

Para el 69 % de los compradores el precio ha sido una dificultad, un porcentaje ligeramente inferior el 71 % de 2025

si bien es un volumen dos puntos por debajo del alcanzado en 2025.

Por detrás del alto precio, las principales barreras citadas por los compradores son el estado de las viviendas (47 %, frente al 43 % del año anterior), la escasez de ofertas (42 %, frente al 39 % de 2025); el alto desembolso inicial que requería (36 %, dos puntos menos que doce meses antes); su antigüedad (35 %, frente al 34 % del año anterior); o el tamaño de los inmuebles (26 %, igual que doce meses antes).

G26. Dificultades más citadas por los compradores de vivienda (% de compradores efectivos)



En el análisis que toma como punto de partida la edad de los compradores, vemos que la dificultad del precio se manifiesta de manera más acusada entre el segmento de compradores que tienen entre los 25 y los 34 años. Así lo proclaman en el 73 % de los casos, si bien es un porcentaje más reducido que el 76 % del año anterior.

A continuación, se sitúan los particulares integrados en el segmento de entre los 35 y los 44 años, que alcanzan el 71 %, frente al 70 % de doce meses antes.

En sentido contrario, quienes suman entre los 45 y 54 años, que en 2025 ocupaban el segundo lu-

Entre los compradores de 45 a 54 años, la dificultad de precio desciende de forma notable: del 72 % al 63 %

gar de esta clasificación con el 72 %, bajan en este caso en su percepción del precio como dificultad, descendiendo hasta el 63 %, nueve puntos porcentuales menos que el año anterior.

En cuanto a los mayores de 55, su preocupación por este asunto recobra pujanza, al pasar del 65 % al 68 %.

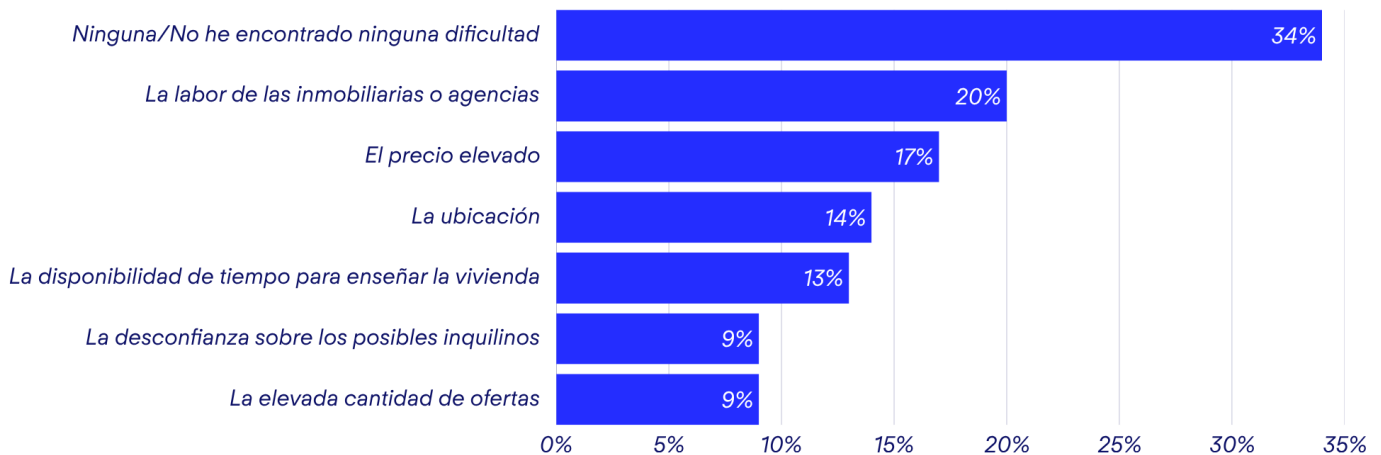
Como ya se ha indicado, el segundo problema con el que han de lidiar los compradores es el estado de las viviendas. En esta cuestión la mayor oscilación respecto al ejercicio anterior es la que experimentan los demandantes de entre los 35 y los 44 años, que pasan del 41 % al 49 %. También muestran un sensible incremento los que tienen entre 45 y 54 años, que suben del 43 % al 47 %.

Más vendedores que completan el proceso sin problemas

En el epígrafe anterior se han analizado las dificultades que presenta la transacción de una vivienda desde el punto de vista de los compradores. Como es lógico, la mirada desde la orilla de la oferta difiere sustancialmente de la que presenta su contraparte. En este sentido, llama la atención que **hasta un 34 % los vendedores aseguran que no se ha encontrado con dificultad alguna en el proceso de venta**, un volumen, además, sensiblemente superior al 30 % del año anterior.

Entre los que sí admiten haber topado con dificultades, la más relevante es la labor de las inmobiliarias o agencias, la cual constituye un problema para el 20 % de los consultados, si bien es un volumen menor que el 23 % recogido en el estudio precedente. Tras esta cuestión se sitúan el precio elevado (17 %), la ubicación (14 %) y la disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda (13 %).

G27. Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda (% de vendedores efectivos)



Solo uno de cada cinco compra en menos de dos meses

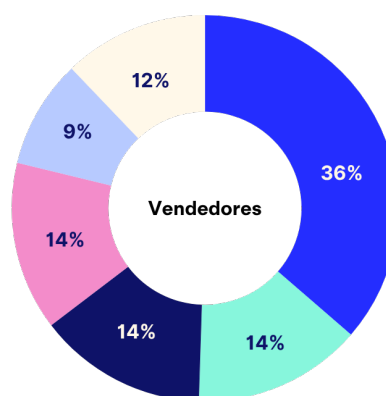
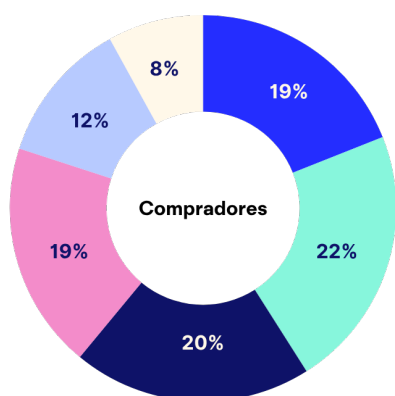
Solo un 19 % de los compradores de vivienda logran rematar la operación en menos de dos meses. Es una cifra incluso menor que el 20 % del año anterior.

Ligeramente por encima está el porcentaje de los que tuvieron que esperar entre dos y cuatro meses para adquirir la vivienda, que fueron el 22 %, frente al 23 % de doce meses antes.

Respecto a los que precisaron entre cuatro y seis meses, el porcentaje se sitúa en el 20 % (en 2025 fueron el 19 %). Por su parte, el 19 % tuvieron una demora de entre seis meses y un año.

En lo que se refiere a los plazos más prolongados, vemos que quienes esperaron entre uno y dos años para comprar la vivienda se mantienen en el 12 %, mientras que aquellos que tardaron más de dos años bajan del 10 % al 8 %.

G28. ¿Cuánto han tardado en comprar o vender la vivienda? (% de compradores y vendedores efectivos)



● Menos de dos meses ● Entre dos y cuatro meses ● Entre cuatro y seis meses ● Entre seis meses y un año ● Entre uno y dos años ● Más de dos años

Se incrementa el porcentaje de los jóvenes de entre 25 y 34 años que deben esperar entre seis meses y un año para comprar, al subir desde el 14 % al 19 % en doce meses

En el análisis por segmentos de edad resalta un año más la agilidad con la que los compradores más veteranos culminan el proceso. Así, **el 24 % de los particulares con más de 55 años completaron la compra en menos de dos meses**. Se trata, sin embargo, de un volumen un punto por debajo del de 2025, lo que viene a confirmar la tendencia declinante de años anteriores.

En el otro polo, **los jóvenes de entre 25 y 34 años que resolvieron su compra en menos de dos meses retroceden del 22 % al 17 %**, mientras que los que tuvieron que aguardar entre seis meses y un año se incrementan desde el 14 % al 19 %.

En el enfoque territorial también se presentan divergencias notables. Así, Cataluña vuelve a ser la comunidad en la que menos compradores culminan el proceso en menos de dos meses (el 15 %, frente al 14 % del año anterior). En el otro polo, **el mayor volumen de los compradores que conquistaron su meta en menos de dos meses se sitúa en Madrid y en la Comunidad Valenciana, ambas con un 20 %**. Sin embargo, llama la atención el brusco retroceso experimentado por el territorio levantino en este sentido, ya que venía de un 27 % en 2025. Andalucía, por su parte, se encuadra en un término medio, con un 17 %, cifra levemente inferior a la del estudio precedente.

En el estudio del que es objeto este informe se analiza también la impresión de los compradores respecto al grado de aproximación entre los plazos que contemplaban y los que realmente tuvieron lugar para que la operación se materializase.

De este modo, **el 68 % aseguran que el tiempo que necesitó fue igual o inferior al esperado (en 2025 fueron el 67 %)**. Entre estos, el 40 % calibra que el tiempo invertido fue el esperado; el 15 % considera que fue algo menos; y otro 13 % que mucho menos.

Respecto al tiempo que emplearon los vendedores en llevar a cabo la operación, vemos que el 35 % concluyó en menos de dos meses. Se trata de un volumen muy superior al 29 % del año anterior.

Tras ellos, hay un 14 % de vendedores (frente al 19 % del año anterior) que debió aguardar entre dos y cuatro meses para culminar la operación; otro 14 % necesitó de cuatro a seis meses; y un 14 % requirió entre seis meses y un año.

Frente a estos últimos datos objetivos existe también la sensación subjetiva que presentan los vendedores respecto a la extensión del plazo del proceso. En este sentido, se observa que un 27 % —en 2025 fue el 26 %— que cree que ha invertido mucho menos tiempo del esperado. Otro 17 % valora que ha tardado algo menos tiempo del esperado, y un 29 % que opina que ha tardado más o menos el tiempo que calculaba en conseguir vender la vivienda. Esta última cifra representa un notable descenso respecto a 2025, cuando eran el 33 %.

G29. Percepción del tiempo invertido en el proceso (% de compradores y vendedores efectivos)

	Compradores	Vendedores
<i>Mucho menos de lo esperado</i>	13 %	27 %
<i>Algo menos de lo esperado</i>	15 %	17 %
<i>Más o menos lo esperado</i>	40 %	29 %
<i>Algo más de lo esperado</i>	21 %	16 %
<i>Mucho más de lo esperado</i>	11 %	11 %

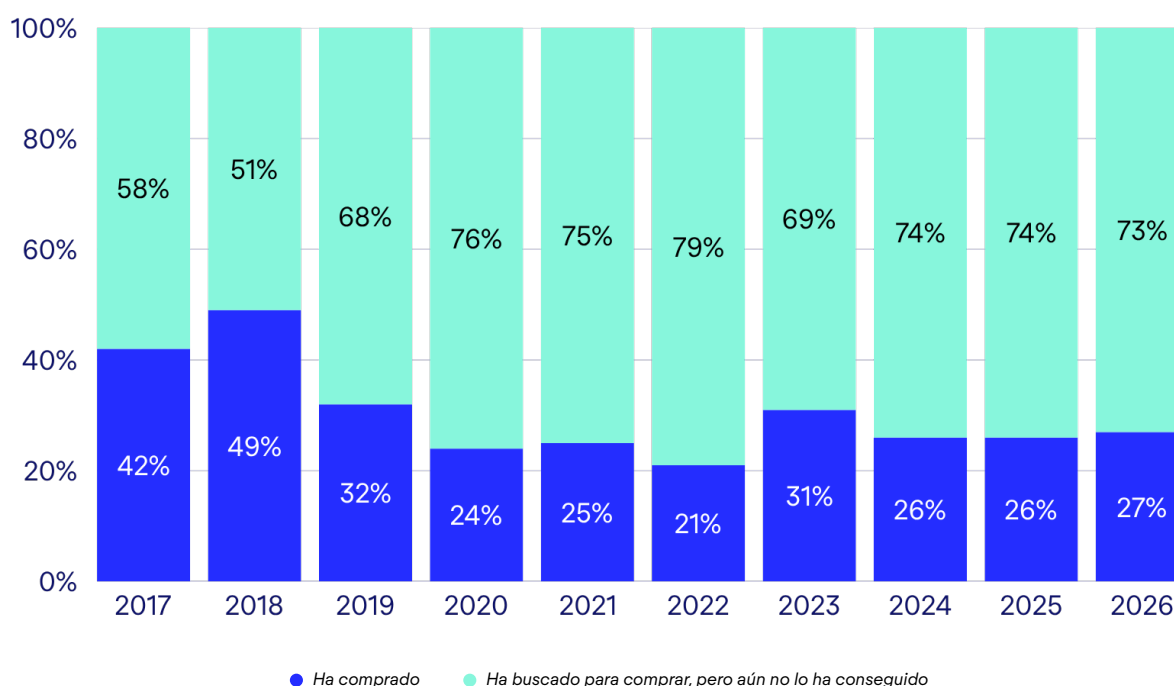
Apenas uno de cada cuatro demandantes materializa su compra

La búsqueda de una vivienda para comprar es un proceso que termina con éxito en un porcentaje minoritario. De hecho, en febrero de 2026 los compradores efectivos de un inmueble en los doce meses anteriores ascienden únicamente al 27 % de todos los demandantes, si bien es un

porcentaje ligeramente superior al 26 % registrado los dos años anteriores.

Esto supone, por pura matemática, que existe, por el contrario, un 73 % de demandantes que a lo largo del año anterior no pudo completar su aspiración de comprar una vivienda.

G30. Compradores efectivos e inefectivos (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



El gran obstáculo para estos demandantes inefectivos es, al igual que los anteriores ejercicios, el precio de las viviendas. De este modo, en febrero de 2026 ascienden al **64 % los demandantes que atribuyen su falta de éxito en el intento de compra a que los precios no encajan con su presupuesto** (un descenso, pese a todo, de tres puntos sobre 2025, cuando fue del 67 %).

El 64 % de los compradores inefectivos achaca su falta de resultados a que los precios escapan a su presupuesto

El siguiente motivo al que **los compradores inefectivos culpan de su situación es el de no hallar una vivienda que se adapte a sus necesidades**. Una causa a la que se acogen el 44 % de los encuestados, un porcentaje un punto por encima del registrado en 2025.

El tercer lugar en esta tabla lo ocupa la escasez de oferta en la zona donde buscan vivienda,

obstáculo que se sitúa en el 39 %, cifrar algo inferior al 42 % del año anterior.

Después del triunvirato estrella de problemas a los que se enfrentan los compradores inefectivos llega la empresa de conseguir financiación, cuestión que constituye un freno para el 17 %, la misma cifra que el año anterior.

Por otra parte, existe **otro 22 % de compradores inefectivos que excusa serlo debido a que se encuentran aguardando a que los precios de la vivienda descieran** y encuentren gracias a ello una buena oportunidad de mercado.

De regreso al análisis por colectivos de edad, se observa que la dificultad de hallar un inmueble que responda a las necesidades del comprador (como ya se ha mencionado, segunda razón expuesta, con un 44 %) llega a su punto álgido en el colectivo integrado por particulares con mayor edad. De este modo, el porcentaje llega al 51 % en los mayores de 55 años, mientras que alcanza el 50 % entre quienes cumplen entre 45 y 54 años.

G31. ¿Por qué no han conseguido comprar? (% sobre el total de demandantes inefectivos)



6. Percepción del precio

Casi nueve de cada diez opinan que las viviendas son muy caras

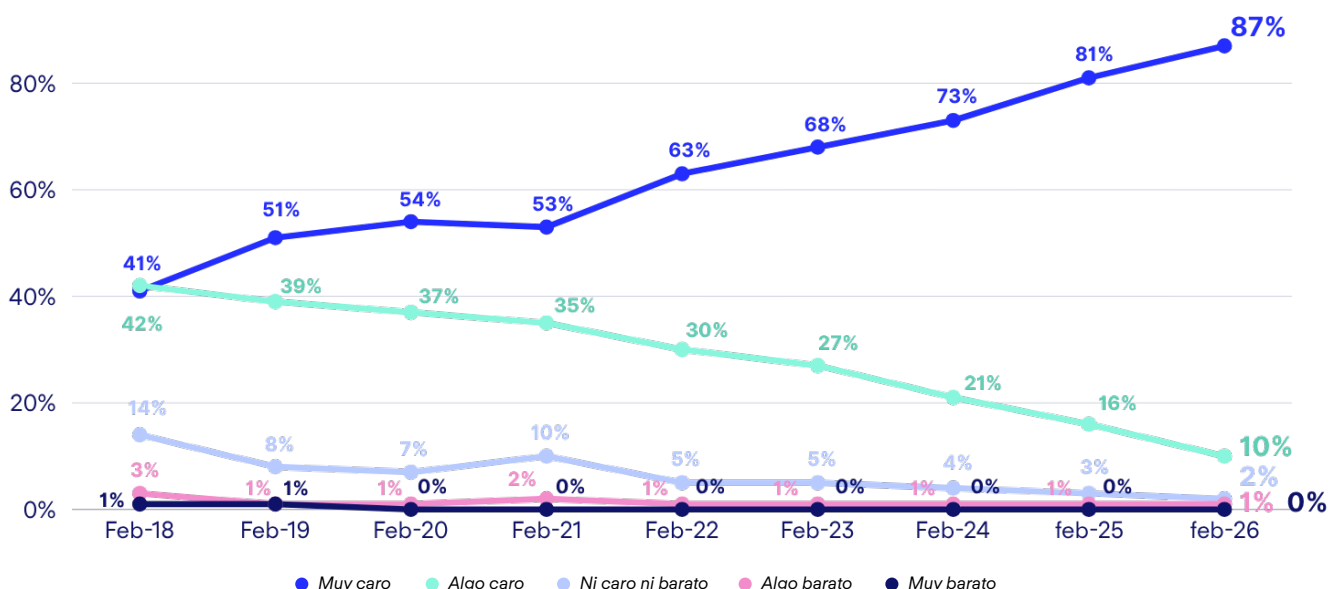
Los demandantes de vivienda creen que los precios son muy caros, hasta tal punto de que en febrero de 2026 son ya casi nueve de cada diez compradores o aspirantes a serlo que comparten esta opinión. En concreto, un 87 %, un volumen muy superior al 81 % del año anterior. Si medimos la cifra actual con la de dos años antes (73 % en 2024), vemos que el incremento es de nada menos que catorce puntos porcentuales.

Más llamativa aún es la diferencia si nos remontamos algo más atrás. Así, en 2021 (solo cinco años antes), esta idea era apoyada únicamente por el 53 % de los consultados. Nos encontramos, por lo tanto, ante un aumento de treinta y cuatro puntos en un lustro.

El 87 % de los demandantes de vivienda en propiedad creen que el precio actual de los inmuebles es muy caro

La tendencia se reafirma cuando a este 87 % se le incorporan quienes creen que el precio de la vivienda es simplemente algo caro, que constituyen el 10 % (el año anterior eran el 16 %). De este modo, nos encontramos con que, salvo un porcentaje residual, la práctica totalidad de los demandantes de vivienda en propiedad en España consideran que el precio de adquirir una casa es caro o, sobre todo, muy caro.

G32. Percepción de los demandantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Las cifras son concluyentes: la idea de que los precios se han disparado está implantada de manera homogénea entre el total de los compradores. Consecuentemente, las opiniones neutras (ni caro ni barato), que constituían un 14 % en 2018, apenas congregan ahora al 2 % de los encuestados.

Se teme que siga la escalada

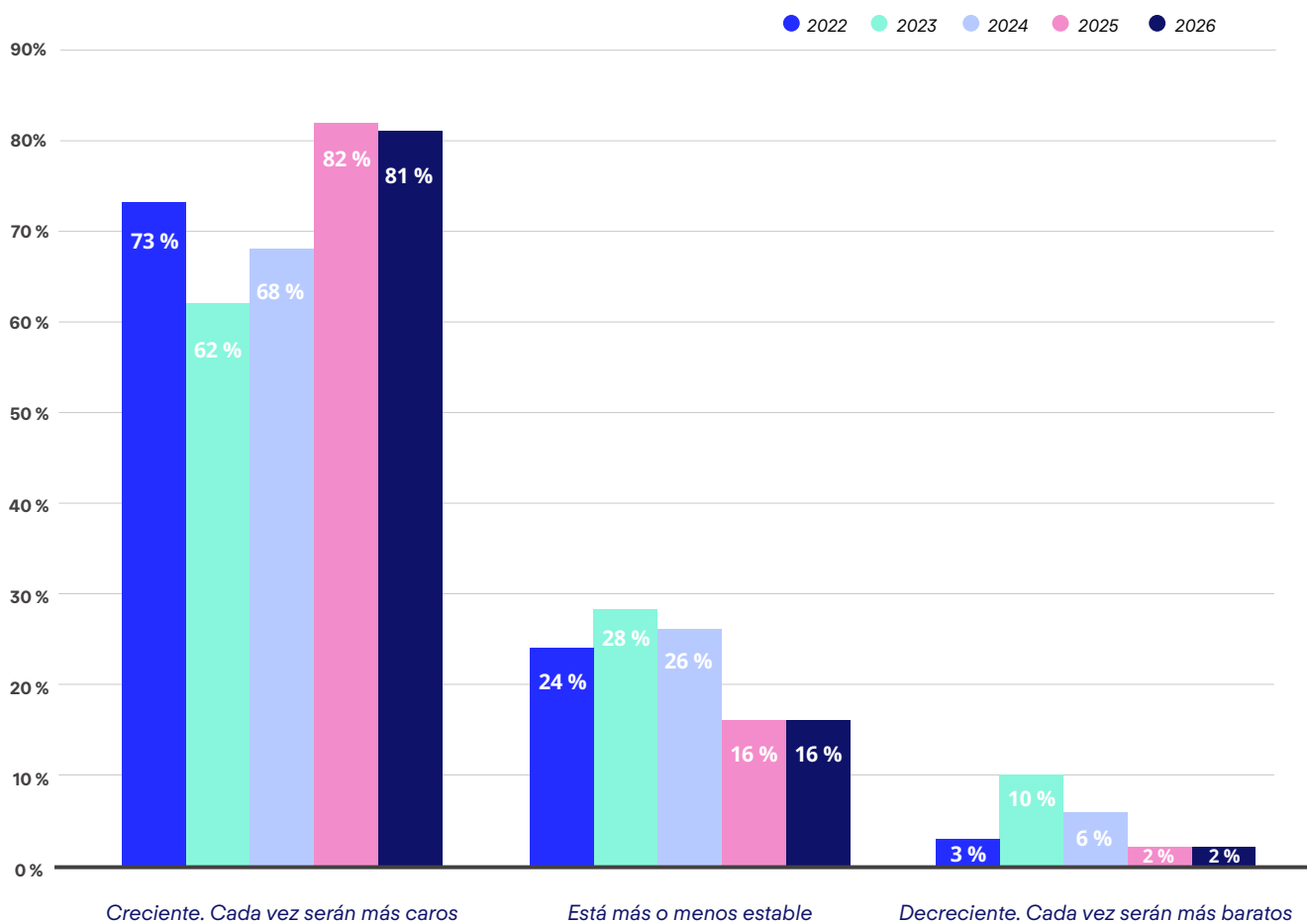
De manera coherente con la percepción generalizada, los demandantes de vivienda prevén que los precios todavía no han detenido su ascenso. Es lo que opinan el 81 %, casi el mismo porcentaje del año anterior (82 %), y muy por encima del 68 % de 2024.

Esta idea tiene su reflejo en el volumen de demandantes de vivienda que pronostican estabilidad en el mercado, que permanecen en un pau-

Más de ocho de cada diez demandantes (81 %) prevén que el precio de la vivienda seguirá aumentando

pérmino 16 %, el mismo porcentaje que doce meses antes, cuando sufrió un descenso de diez puntos porcentuales respecto a 2024.

G33. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



También aumenta la idea de los precios muy altos entre los vendedores

En la oferta también se dispara la impresión de que los precios de la vivienda en propiedad son muy caros. Aunque esta percepción no alcanza la cota de los compradores, entre los vendedores ya comparten este parecer el 72 % de los consultados, ocho puntos porcentuales más que el 63 % del año anterior.

Por su parte, y en correspondencia a este incremento, los que consideran que las cifras son solo algo caras retroceden del 27 % al 20 %.

Si agregamos ambos grupos, llegamos a la conclusión de que **el colectivo de vendedores que**

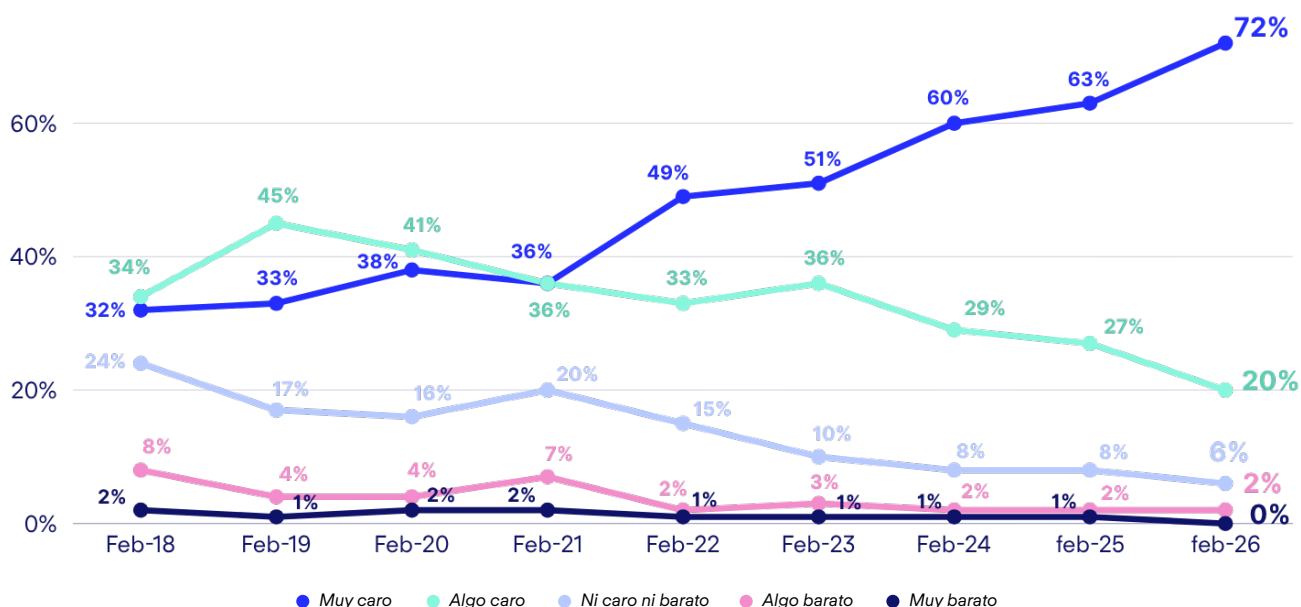
El 71 % de los vendedores creen que el precio de la vivienda es muy caro, un porcentaje ocho puntos superior al de 2025

admiten que el precio de un inmueble en España es algo caro o muy caro ascienden al 91 %, un punto porcentual más que en 2025.

Al analizar las cifras con mayor perspectiva en el tiempo se observa que hasta 2021 existía un volumen superior de vendedores que consideraban que la vivienda era algo cara que los que creían que era muy cara. Pero aquel año las cifras ya se igualaron, para comenzar a ganar cuerpo los segundos a partir de 2022 hasta llegar a la situación actual, con ese 71 % que están de acuerdo con que el coste de la vivienda es muy caro y solo un 20 % que consideran que simplemente es algo caro.

Con este escenario, el porcentaje de los ofertantes que creen que los precios no son ni caros ni baratos se reduce en febrero de 2026 a tan solo un 6 %.

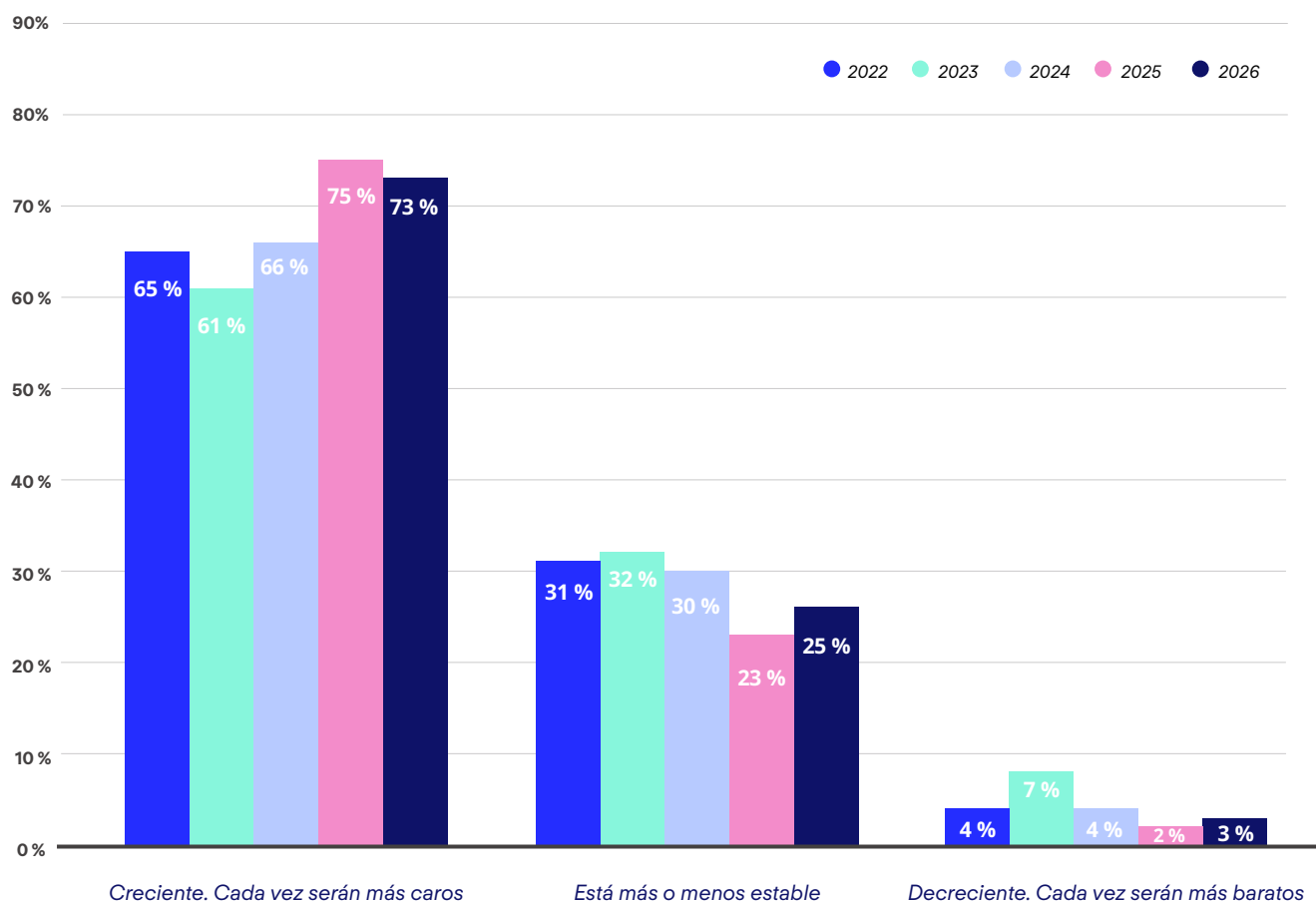
G34. Percepción de los ofertantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



Además, la **previsión respecto al comportamiento de los precios en el futuro también coincide mayoritariamente en la idea de que seguirán incrementándose**. Es lo que creen el 73 % de los consultados, si bien es un porcentaje algo más reducido que el 75 % del estudio precedente.

Existe, además, un 25 % (frente al 23 % del año anterior) que consideran que el mercado está más o menos estable. Finalmente, la cifra de vendedores que vaticinan bajadas de precio se queda en un residual 3 %.

G35. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



La escasez de oferta, en el punto de mira por los altos precios

La insuficiencia de oferta se agudiza, tanto entre compradores como en los vendedores, como la razón básica para el aumento de los precios de la vivienda. Así, esta causa es señalada por el 82 % de los demandantes y el 77 % de los ofertantes, frente al 80 % y el 74 % del año anterior, respectivamente.

Al aterrizar el punto de vista sobre la oferta pública, el volumen de compradores que achacan a su escasez los elevados precios se reduce al 78 %, mientras que en el caso de los vendedores el porcentaje asciende al 81 %.

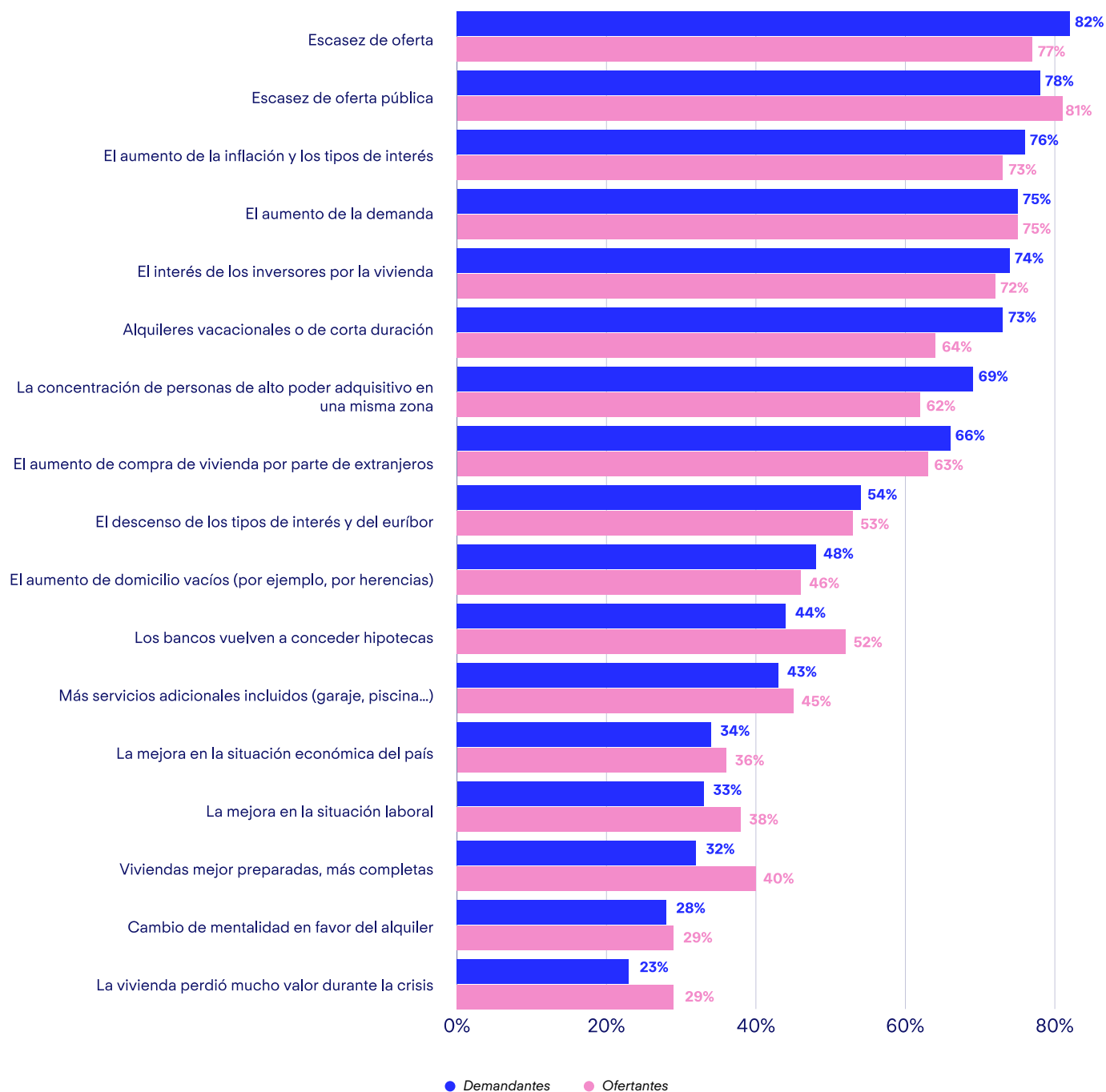
La siguiente posición de esta tabla es para la subida de la inflación y los tipos de interés (76 %

entre los compradores y 73 % entre los vendedores, los mismos porcentajes que el año anterior).

A continuación se sitúa el incremento de la demanda, con un 75 % en ambos perfiles, que se han igualado después de que en el anterior estudio los porcentajes fueran del 76 % en el caso de los compradores y del 72 % en el de los vendedores.

Al margen de estas razones principales, los actores del mercado de compraventa también achacan los incrementos de los precios al progresivo peso de los alquileres vacacionales o de corta duración, impresión que secundan el 73 % de los compradores y el 64 % de los vendedores, cifras muy similares a las del año anterior.

G36. Palancas de las subidas de precio: influye mucho o bastante (% sobre demandantes y ofertantes que creen que hay una tendencia creciente de los precios)



7. Conclusiones

Cada mes de febrero y de agosto Fotocasa Research toma el pulso al mercado inmobiliario con una nueva salida a campo. Y desde el año 2017 cada una de ellas ha devuelto un consenso generalizado, entre cualquier segmento (ofertante o demandante) o grupo de edad o territorio, respecto al alto precio de la vivienda en propiedad. Pero la presente edición del Informe de Compra-venta (correspondiente a la salida a campo de febrero de 2026) deja un dato rotundo y preocupante: **nueve de cada diez particulares que han comprado o intentado comprar en el último año un inmueble en España consideran que los precios son muy altos.**

Y, sin embargo, esta percepción de los precios no frena las pretensiones de compra: **la actividad en la compraventa de vivienda ha crecido sustancialmente respecto al año 2025 y lo ha hecho empujada principalmente por la demanda**, gracias a lo cual este ha vuelto a tomar distancia sobre el arrendamiento.

Es probable que este auge experimentado en el último año se deba a la reducción del euríbor a lo largo de los ejercicios anteriores —la encuesta se elaboró en febrero de 2026, justo el mes en el que inició el repunte—, lo que ha derivado en la mejora de las condiciones de financiación ofrecidas por los bancos.

Por territorios, y aunque el aumento de la actividad inmobiliaria de compraventa se refleja en las distintas comunidades autónomas, existen algunos matices. De este modo, **mientras que Madrid se mantiene en los niveles del año anterior,**

Cataluña experimenta una subida entre febreros de dos puntos porcentuales, lo mismo que Andalucía y la Comunidad Valenciana. En cuanto al reparto por segmentos de edad, vuelve a confirmarse que es el segmento de los que suman entre los 25 y los 34 años el que mayor actividad presenta, incluso de manera notablemente incrementada respecto al anterior análisis.

El presente informe consolida un paisaje con una distribución del mercado de la vivienda en el que las ventajas patrimoniales de los inmuebles en propiedad desequilibran la balanza en favor de esta opción residencial y en detrimento del alquiler; en el que los precios siguen en máximos y así son percibidos, pero eso no detiene la demanda y solo el endurecimiento de las condiciones hipotecarias supone freno cuando el euríbor crece.

Pero **las tensiones en el mercado también se plasman en cifras, como la menor presencia de vendedores que pretenden comprar otro inmueble**, la citada cuestión de la percepción de precios o la creciente distancia entre vendedores y compradores cuando llega el momento de negociar una operación de este tipo: se negocia menos, menos veces acaba en descuento y las rebajas son inferiores.

En conclusión, la pregunta es si puede mantenerse este nivel de demanda de vivienda en propiedad sin que los desequilibrios del mercado, cada vez más acentuados, se corrijan.

» El **18%** de los particulares ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa de vivienda en los últimos doce meses. Esta cifra supone un aumento de tres puntos porcentuales sobre 2025

» El **78%** de la actividad procede de los que buscan vivienda en propiedad; los que venden son el **13%**, y un **8%** actúa en ambos lados del mercado

» Una abrumadora mayoría de demandantes de compra considera que los precios seguirán subiendo. Así lo cree el **81%**, casi la misma cifra que el año anterior. En 2024 eran solo el **68%**

» El porcentaje de compradores efectivos dentro del conjunto de demandantes se sitúa en el **28%**. Quienes han intentado adquirir vivienda sin conseguirlo suponen el **72%**.

» Únicamente el **19%** de los compradores de vivienda logran culminar la adquisición del inmueble en menos de dos meses

» La participación se distribuye entre un **15%** de los particulares que ha participado como demandantes, ya sean compradores efectivos o inefectivos de vivienda, y un **4%** que lo ha hecho como ofertantes

» El **100%** de los compradores o potenciales compradores creen que el precio de la vivienda de compra es caro o muy caro

» El **82%** de los compradores creen que la razón primordial de los elevados precios es la escasez de oferta de vivienda. Los vendedores comparten esta opinión en el **77%** de los casos

» La mayoría de los que compran vivienda la destinan a convertirse en su residencia habitual (**78%**). Por su parte, un **12%** la quiere para hacer de ella su segunda residencia, mientras que otro **9%** la quiere como inversión

» El porcentaje de los que buscan obra nueva continúa descendiendo: en febrero de 2026 este colectivo baja hasta el **17%**

8. Nota metodológica

Bases de los gráficos

G1. Particulares participando en el mercado de la compra-venta (% 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. 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

G4. G4. Particulares participando en el mercado de compra-venta y de alquiler (% sobre la población mayor de 18 años)

Base particulares mayores de 18 años.

Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652 / Ago-25: 5.630 / Feb-26: 5.634

G5. Participación en el mercado de compra-venta por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)

Base particulares mayores de 18 años. Madrid.

Feb-17: 743 / Feb-18: 756 / Feb-19: 746 / Ago-19: 726 / 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-17: 824 / Feb-18: 787 / Feb-19: 777 / Ago-19: 794 / 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-17: 842 / Feb-18: 895 / Feb-19: 880 / Ago-19: 871 / 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-17: 588 / Feb-18: 612 / Feb-19: 578 / Ago-19: 584 / 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

G6. Oferta y demanda de vivienda en propiedad por Comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años de cada CCAA)

Base particulares mayores de 18 años. Madrid.

Feb-25: 822 / Ago-25: 818 / Feb-26: 819

Base particulares mayores de 18 años. Cataluña.

Feb-25: 932 / Ago-25: 928 / Feb-26: 929

Base particulares mayores de 18 años. Andalucía.

Feb-25: 1.009 / Ago-25: 1.005 / Feb-26: 1.002

Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana.

Feb-25: 621 / Ago-25: 619 / Feb-26: 620

G7. Particulares participando en la compra-venta por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

Base particulares 18-24 años.

Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569 / Ago-25: 571 / Feb-26: 559

Base particulares 25-34 años.

Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854 / Ago-25: 848 / Feb-26: 862

Base particulares 35-44 años.

Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050 / Ago-25: 1.045 / Feb-26: 1.046

Base particulares 45-54 años.

Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 /

Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 /
Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905
/ Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247 / Ago-25:
1.242 / Feb-26: 1.242

Base particulares 55-75 años.

Feb-17: 1766 / Feb-18: 1763 / Feb-19: 1772 / Ago-19: 1784 /
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

G8. Oferta y demanda de vivienda en propiedad por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

Base particulares 18-24 años.

Feb-25: 569 / Ago-25: 571 / Feb-26: 559

Base particulares 25-34 años.

Feb-25: 854 / Ago-25: 848 / Feb-26: 862

Base particulares 35-44 años.

Feb-25: 1.050 / Ago-25: 1.045 / Feb-26: 1.046

Base particulares 45-54 años.

Feb-25: 1.247 / Ago-25: 1.242 / Feb-26: 1.242

Base particulares 55-75 años.

Feb-25: 1.932 / Ago-25: 1.923 / Feb-26: 1.924

G9. Particulares participando en la compra y en la venta de vivienda (% 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

G10. Particulares participando en la compraventa

Base particulares participando en la compraventa (ómnibus).

Feb-25: 861 / Ago-25: 1.164 / Feb-26: 990

G11. Lo que más/menos consideran

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 1.653

G12. Demandantes de vivienda en propiedad que consideran cada característica en su elección del inmueble (en %)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.

Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713 / Feb-26: 1.653

G13. Consideración de la obra nueva (% sobre el total de compradores)

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-17: 860 / Feb-18: 899 / Feb-19: 552 / Feb-20: 609 /
Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-23: 642 / Feb-24: 508 /
Feb-25: 439 / Feb-26: 448

G14. El camino hacia la compra de obra nueva

Base particulares mayores de 18 años.

Feb-26: 5.634

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 448

G15. Compradores por tipo de vivienda adquirida

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-19: 552 / Feb-20: 609 / Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-
23: 642 / Feb-24: 508 / Feb-25: 439 / Feb-26: 448

G16. Viviendas en propiedad (% sobre demandantes y ofertantes de vivienda en propiedad)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 1.653

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 643

G17. Uso de la vivienda objeto de la compra por edad (% sobre el total de demandantes de vivienda en propiedad en cada tramo)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 1.653

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

Feb-26: 68

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

Feb-26: 483

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

Feb-26: 476

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

Feb-26: 332

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

Feb-26: 294

G18. Intención de poner la vivienda en alquiler (% de demandantes de compra como segunda residencia o como inversión)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 1.653

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad para usarla como segunda residencia o como inversión.

Feb-26: 159

G19. Uso previo de la vivienda vendida o a la venta (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 643

G20. Motivos para comprar en lugar de alquilar (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 1.653

G21. Motivos personales para comprar o intentar comprar una vivienda (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 1.653

G22. Motivos para vender en lugar de alquilar (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 643

G23. Motivos personales para vender o intentar vender una vivienda (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.

Feb-26: 643

G24. Variación del precio final respecto del inicial (% sobre compradores y vendedores que han negociado)

Base compradores que pactan un precio distinto al inicial.
Feb-25: 268 / Feb-26: 278

Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial.
Feb-25: 230 / Feb-26: 243

G25. El proceso de negociación en la compraventa de vivienda

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 448

Base compradores que pactan un precio distinto al inicial.
Feb-26: 278

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 388

Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial.
Feb-26: 243

Base vendedores que han bajado el precio tras la negociación.
Feb-26: 194

G26. Dificultades más citadas por los compradores de vivienda (% de compradores efectivos)

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 448

G27. Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda (% de vendedores efectivos)

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 388

G28. ¿Cuánto han tardado en comprar o vender la vivienda? (% de compradores y vendedores efectivos)

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 448

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 388

G29. Percepción del tiempo invertido en el proceso (% de compradores y vendedores efectivos)

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 448

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses.

Feb-26: 388

G30. Compradores efectivos e inefectivos (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.
Feb-17: 2.068 / Feb-18: 1.850 / Feb-19: 1.738 / Feb-20: 2.567

/ Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713 / Feb-26: 1.653

G31. ¿Por qué no han conseguido comprar? (% sobre el total de demandantes inefectivos)

Base demandantes de vivienda que todavía no han comprado.
Feb-26: 1.205

G32. Percepción de los demandantes del precio de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.
Feb-18: 1.850 / Feb-19: 1.738 / Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484

/ Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713 / Feb-26: 1.653

G33. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.
Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713 / Feb-26: 1.653

G34. Percepción de los ofertantes del precio de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.
Feb-18: 898 / Feb-19: 814 / Feb-20: 831 / Feb-21: 897 / Feb-22: 820 / Feb-23: 712 / Feb-24: 644 / Feb-25: 603 / Feb-26: 643

G35. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.
Feb-20: 831 / Feb-21: 897 / Feb-22: 820 / Feb-23: 712 / Feb-24: 644 / Feb-25: 603 / Feb-26: 643

G36. Palancas en las subidas de precio: influye mucho o bastante (% sobre demandantes y ofertantes que creen que hay una tendencia creciente de los precios)

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.
Feb-26: 1.653

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.
Feb-26: 643

fotocasa Research

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26

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