fotocasa

NOTA DE PRENSA

EXPERIENCIA EN ALQUILER 2026

El alquiler sigue en crisis: los precios imposibles y la falta de oferta son las mayores barreras para arrendar una vivienda

- El 69% de los inquilinos identifica el elevado precio del alquiler como el principal obstáculo para acceder a una vivienda
- La falta de oferta se cronifica y es señalada por el 42% de demandantes como el segundo mayor problema para acceder a un alquiler
- El desembolso inicial continúa siendo una de las principales barreras: uno de cada tres inquilinos necesita ayuda de familiares, amigos o financiación externa para afrontar los primeros pagos

Madrid, 27 de octubre de 2026

La búsqueda de una vivienda de alquiler continúa marcada por dificultades estructurales que apenas muestran cambios con el paso del tiempo. Durante el primer semestre de 2026, el 69% de los inquilinos señala el elevado precio del alquiler como el principal obstáculo para acceder a una vivienda. Aunque supone un ligero descenso respecto al 71% registrado un año antes, continúa siendo, con diferencia, el problema más extendido. A esta barrera se suma la escasez de oferta, mencionada por el 42% de los demandantes, exactamente el mismo porcentaje que en el primer semestre de 2025. La estabilidad de ambos indicadores confirma que los dos principales problemas del mercado del alquiler permanecen prácticamente inalterados y siguen condicionando el acceso a la vivienda. **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.**

"El mercado del alquiler se encuentra en un punto de bloqueo. Tras años de fuertes incrementos de las rentas, la capacidad de pago de los inquilinos ha llegado a su límite, lo que está provocando una clara moderación en el ritmo

de crecimiento de los precios. Sin embargo, esta desaceleración no responde a un mayor equilibrio entre la oferta y la demanda, sino al agotamiento financiero de los hogares. Además, que uno de cada tres inquilinos tenga que recurrir a familiares, amigos o financiación externa para afrontar los gastos iniciales evidencia que la barrera ya no es únicamente el pago de la renta mensual. La fianza, las garantías adicionales y el resto de desembolsos necesarios para firmar un contrato suponen un obstáculo cada vez mayor, especialmente para los jóvenes, retrasando su emancipación y dificultando el acceso a un proyecto de vida independiente", **explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.**

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



Exigencias de los propietarios y alto desembolso inicial

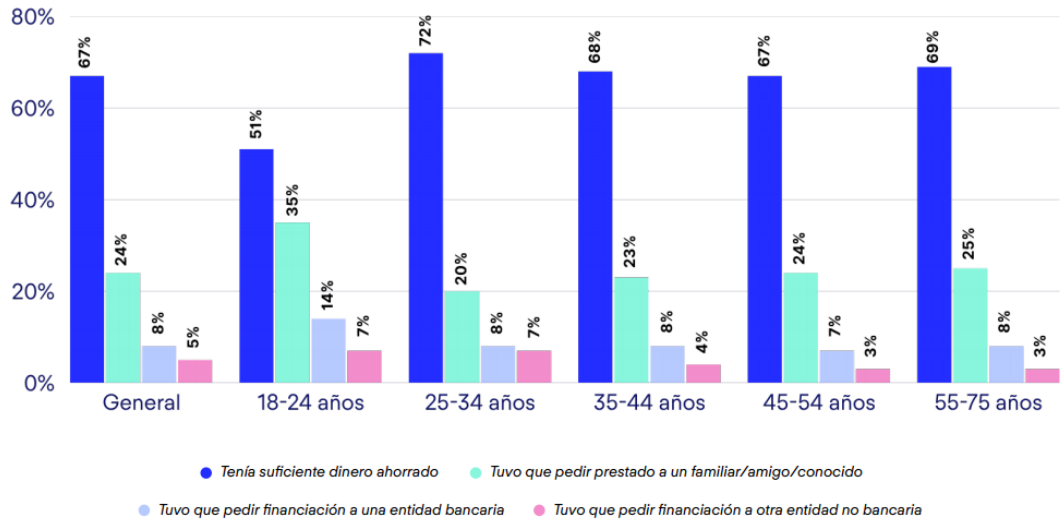
Tras el precio y la escasez de viviendas disponibles, el tercer gran obstáculo para los inquilinos continúa siendo los requisitos exigidos por los propietarios. El 39% de quienes han alquilado una vivienda durante el último año considera que estas condiciones dificultan el acceso al alquiler, un punto porcentual más que en 2025. **En cuarto lugar, aparece el elevado desembolso económico inicial que supone formalizar un contrato de arrendamiento. Este problema es señalado por el 35% de los inquilinos, exactamente el mismo porcentaje registrado un año antes**. Más allá de estos cuatro grandes condicionantes, el resto de las dificultades apenas presenta cambios. La antigüedad de las viviendas pierde peso como problema y desciende del 27% al 23%, mientras

que el estado de conservación de los inmuebles aumenta ligeramente del 33% al 34%.

Las barreras cambian según la edad de los inquilinos

Si se observa este análisis por edades, **los elevados precios afectan especialmente a quienes tienen entre 35 y 44 años**, un grupo en el que el 73% de los encuestados identifica esta circunstancia como su principal problema, seguido de las personas de 45 a 54 años, con un 72%. Entre los más jóvenes, la cohorte de 18 a 24 años, este porcentaje relativo al precio desciende hasta el 61%, aunque aparece otra preocupación mucho más intensa que en el resto de los segmentos: el estado de conservación de las viviendas. El 45% de los jóvenes considera que el mal estado de los inmuebles dificulta encontrar una vivienda adecuada, muy por encima del 36% registrado entre quienes tienen entre 25 y 34 años, o del 29% correspondiente al grupo de 35 a 44 años.

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



Por otro lado, el desembolso inicial que exige acceder a una vivienda en alquiler continúa suponiendo un importante esfuerzo económico para muchos hogares. Concretamente, **durante el primer semestre de 2026, uno de cada tres inquilinos reconoce haber necesitado recurrir a familiares, amigos o financiación externa para hacer frente a los gastos iniciales del contrato**. En paralelo, disminuye el porcentaje de quienes pueden afrontar estos pagos

únicamente con sus propios ahorros. Hace dos años representaban el 72%, mientras que actualmente descienden hasta el 67%.

Por edades, esta presión económica derivada del acceso al alquiler afecta especialmente a los menores de 25 años: **solo el 51% de los jóvenes de 18 a 24 años pudo hacer frente a los pagos iniciales utilizando exclusivamente sus ahorros, diez puntos menos que el 61% registrado un año antes**. Como consecuencia, este colectivo recurre cada vez más a vías alternativas de financiación. En el resto de grupos de edad, alrededor del 70% de los inquilinos consigue afrontar los gastos iniciales con sus propios recursos, aunque esta capacidad también muestra una tendencia descendente.

Sobre Fotocasa

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

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

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

Sobre Fotocasa Group

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

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

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

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

Sobre Scout24

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

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

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