ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

Más de uno de cada tres españoles esperan heredar una vivienda

- El 35% de los españoles considera muy o bastante probable recibir una vivienda en herencia
- El 20% de quienes esperan heredar un inmueble cuenta con él para un plan concreto en los próximos años, mientras que el 34% lo contempla genéricamente como una seguridad o patrimonio a futuro
- El 29% cree probable que puedan surgir conflictos familiares en la gestión de propiedades heredadas

Madrid, 4 de noviembre de 2026

La vivienda en herencia puede convertirse en un elemento relevante dentro de los planes de futuro de una parte importante de los españoles. En concreto, el 35% considera muy o bastante probable recibir una vivienda en herencia, frente al 65% que cree que es poco o nada probable. La expectativa de recibir una vivienda en herencia es mayor entre los grupos más jóvenes y de mediana edad, mientras que los grupos de mayor edad concentran claramente una menor expectativa de recibirla. Entre quienes consideran muy o bastante probable recibir una vivienda en herencia, la mayoría no tiene todavía un plan concreto para ella. Así, el 41% de estos señala que es una posibilidad lejana en la que no piensa activamente al hacer sus planes de vida. Por su parte, el 34% contempla la vivienda heredada como una seguridad o patrimonio a futuro, aunque sin planes definidos para ella. En cambio, el 20% sí cuenta con ella para un plan concreto en los próximos años, como vivir en ella, venderla o alquilarla, **según los datos extraídos a partir de una encuesta de Fotocasa Research realizada en el segundo semestre de 2026**.

"Las herencias están en su punto más álgido Para muchos jóvenes y familias, recibir un inmueble puede suponer un punto de inflexión en su estabilidad económica, ya sea porque les permite acceder a una vivienda sin afrontar una compra, obtener ingresos mediante el alquiler o disponer de un patrimonio

que les aporte seguridad para el futuro. Sin embargo, este fenómeno también pone de manifiesto una brecha patrimonial y generacional cada vez más importante. Mientras una parte de la población puede contar con una vivienda heredada para construir su proyecto de vida, otra debe afrontar unos precios históricamente elevados sin ese respaldo familiar. El riesgo es que el acceso a la propiedad dependa cada vez menos de la capacidad de ahorro y del esfuerzo individual y cada vez más del patrimonio de las generaciones anteriores. De hecho, las herencias a través de capital para ayudar a reunir el valor de la entrada están en máximos históricos", **explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.**

El 29% ve probable que surjan conflictos familiares

La gestión de las propiedades familiares también puede generar tensiones entre los herederos. **El 29% de quienes consideran posible recibir una vivienda en herencia cree probable que puedan surgir conflictos o tensiones entre sus familiares en la gestión de estas propiedades**. Por el contrario, el 67% considera que no es probable que se produzcan. Entre quienes consideran probable que surjan conflictos o señalan que estos ya han surgido, el principal motivo serían los desacuerdos sobre el destino del inmueble (como que uno de los familiares quiera venderlo y otro alquilarlo), un motivo señalado por el 24%. A continuación, aparecen las rivalidades y desconfianzas familiares, mencionadas por el 23%. El 18% apunta a los desacuerdos con el reparto o la impugnación del testamento, mientras que el 18% señala los desacuerdos en el valor del inmueble. Por otro lado, el 17% identifica como posible fuente de conflicto el reparto desigual de los gastos, y otro 17% apunta a la complejidad y lentitud de los trámites.

Madrid y Cataluña, en línea con la media nacional

La expectativa de recibir una vivienda en herencia presenta diferencias entre las principales comunidades analizadas. **En Madrid, el 35% de los ciudadanos considera muy o bastante probable recibir una vivienda en herencia, prácticamente en línea con la media nacional**. En Cataluña, el porcentaje también alcanza el 35%. Por encima se sitúa Andalucía, donde el 37% considera muy o bastante probable recibir una vivienda en herencia. En cambio, en la Comunidad Valenciana, el porcentaje se sitúa en el 33%. En

todas las comunidades analizadas, no obstante, predomina la percepción de que recibir una vivienda en herencia es poco o nada probable.

Por perfil residencial, **los vendedores son quienes más probable consideran recibir una vivienda en herencia, con un 50% de respuestas favorables**, seguidos de los arrendadores, con un 48%, y los compradores, con un 44%. Entre los inquilinos, el porcentaje desciende al 37%, mientras que el 63% considera poco o nada probable recibir una vivienda en herencia. De hecho, los inquilinos son el único grupo encuestado en el que esta percepción supera claramente el 60%

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