fotocasa

NOTA DE PRENSA

INFORME EXPERIENCIA EN COMPRAVENTA EN 2026

La demanda de vivienda en propiedad se dispara y agranda la brecha con una oferta estancada

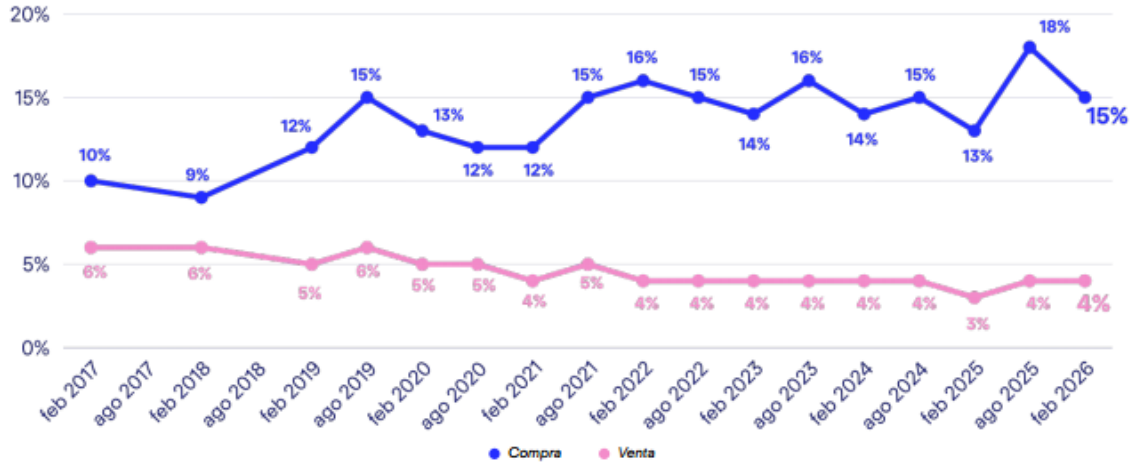
- El 15% de los españoles ha participado como demandantes de vivienda de compra en el primer semestre de 2026, frente al 4% que lo han hecho como ofertantes
- La actividad global en la compraventa escala del 15% al 18% en un año, mientras el alquiler no remonta y se mantiene en el 14%
- El desequilibrio entre oferta y demanda se consolida: si se toma el total de particulares activos en la compraventa, un 78% busca comprar y solo un 13% vende una vivienda

Madrid, 21 de octubre de 2026

La demanda de vivienda en propiedad vuelve a ganar fuerza mientras la oferta apenas avanza. El 15% de los particulares ha actuado como demandante de vivienda de compra durante el primer semestre de 2026, frente al 4% que ha participado como ofertante. Ambos porcentajes son superiores a los registrados un año antes, cuando se situaban en el 13% y el 3%, respectivamente. De este modo, la brecha entre compradores y vendedores se amplía hasta los 11 puntos porcentuales, evidenciando que el desequilibrio entre ambas partes del mercado continúa. Los datos muestran así un renovado impulso de la demanda de compraventa, que contrasta con una oferta que, aunque recupera ligeramente su participación, continúa en niveles reducidos, **según los datos extraídos a partir de una encuesta del informe "Experiencia en compraventa en 2026" de Fotocasa Research realizada en el primer semestre de 2026**. La recuperación de la actividad resulta especialmente visible cuando se analizan por separado la actividad global de los mercados de alquiler y compraventa. Mientras que el alquiler permanece estable en el 14%, el mercado de propiedad escala de manera notable, pasando del 15% al 18% en un año.

"El mercado de compraventa vuelve a ganar un fuerte dinamismo, pero lo hace sobre un desequilibrio cada vez mayor entre oferta y demanda, ya que quienes buscan cuadruplican a quienes ofrecen vivienda. Además, resulta significativo que aumenten los compradores que buscan, pero no consiguen cerrar la operación debido a los altos precios y a la escasa oferta disponible. Aunque la demanda de compra sigue muy activa, es probable que en los próximos meses se vaya moderando debido a la nueva situación macroeconómica de encarecimiento de las hipotecas. Este será otro obstáculo que dificultará la adquisición de vivienda, ya que el 75% de los ciudadanos dependen de la financiación para ello", **explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa.**

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



Aumentan la demanda efectiva e inefectiva

El repunte de la actividad compradora se observa tanto entre quienes han conseguido adquirir una vivienda como entre quienes siguen buscando sin haber cerrado una operación. **El porcentaje de particulares que han comprado una vivienda aumenta hasta el 4%, un punto más que el año anterior**. Al mismo tiempo, los compradores inefectivos (aquellos que buscan una vivienda de compra, pero todavía no han conseguido completar la operación) pasan del 10% al 12%. En conjunto, estos datos reflejan el incremento de la participación de los particulares en el mercado de compraventa y explican el aumento de la demanda de vivienda en propiedad registrado durante el último año.

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

	Feb. 25	Ago. 25	Feb. 26
Compra			
Ha comprado vivienda	3 %	5 %	4 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	10 %	14 %	12 %
	13 %	18 %	15 %
Venta			
Ha vendido vivienda	2 %	2 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 %
	3 %	4 %	4 %
Alquiler (demanda)			
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)			
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 %

La oferta reacciona de forma insuficiente

En el lado de la oferta también se observa una ligera recuperación, aunque de mucha menor intensidad que en la demanda. **El porcentaje de particulares que han vendido o intentado vender una vivienda aumenta del 3% al 4%**. Al desglosar este dato entre vendedores efectivos e inefectivos, ambos colectivos representan un 2%, respectivamente. En los dos casos se observa una tendencia ascendente, aunque el volumen total de particulares que participan como ofertantes continúa claramente por debajo del registrado

antes de la pandemia. De hecho, el 4% actual supone recuperar el nivel en el que se situó la oferta desde febrero de 2022, y después de haber descendido hasta el 3% en 2025. Pese a este repunte, la participación de los vendedores sigue lejos del 6% en el que solía situarse antes de 2020. El resultado es un mercado en el que la demanda vuelve a avanzar con mayor intensidad que la oferta.

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