

trends

2025/2026



- 01** Editorial
- 02** Introducción y principales claves
- 03** Entorno macroeconómico
- 04** Situación de la oferta
- 05** Comportamiento de la demanda
- 06** Operaciones: evolución de las compraventas de suelo y vivienda
- 07** Evolución y previsión del precio de suelo y de la vivienda
- 08** Metodología



Editorial

01

“Para el inversor estratégico, el momento actual es una fase de reposicionamiento donde el suelo y la promoción residencial vuelven a ser clave.”



Borja Goday
CEO de Servihabitat

El mercado inmobiliario español atraviesa una fase de transición especialmente relevante para el inversor que entiende el ciclo desde una perspectiva estructural y no meramente coyuntural. Tras varios ejercicios marcados por la incertidumbre macroeconómica y financiera, el sector ha demostrado una notable capacidad de resiliencia, apoyado principalmente en un desequilibrio persistente entre oferta y demanda que continúa siendo el verdadero motor del mercado.

El suelo se ha consolidado nuevamente como el activo estratégico del negocio inmobiliario. Las operaciones han mantenido una senda creciente durante los últimos años, impulsadas por la solidez del mercado residencial y, sobre todo, por la evidente falta de producto terminado disponible.

El incremento reciente de los visados de obra nueva confirma la reactivación promotora, aunque el volumen de vivienda iniciada continúa siendo insuficiente para absorber el déficit acumulado de oferta. Esta brecha estructural mantiene la presión sobre toda la cadena inmobiliaria y refuerza el valor estratégico del suelo como activo imprescindible para sostener el crecimiento residencial futuro.

Observamos, además, un cambio cualitativo en la demanda inversora. Si bien el suelo finalista sigue concentrando la mayor parte de las transacciones por su menor exposición al riesgo urbanístico, el interés por suelo en gestión aumenta de forma sostenida.

Ante la limitada disponibilidad de parcelas listas para construir, el inversor profesional acepta mayores plazos y complejidad administrativa a cambio de retornos superiores. Paralelamente, emerge un perfil de operadores no tradicionales que identifica el suelo como una oportunidad patrimonial a medio plazo dentro de su propio ámbito territorial.

Esta dinámica se acompaña de una progresiva diversificación geográfica. El dinamismo ya no se limita exclusivamente a las grandes capitales, sino que se extiende hacia ciudades medianas y municipios del entorno metropolitano donde la capacidad de crecimiento residencial sigue siendo viable y los precios aún permiten generar producto competitivo.

En vivienda, el principal condicionante continúa siendo la insuficiencia de oferta. Existe una demanda solvente cuyas necesidades residenciales no están siendo cubiertas, tanto por la creación natural de hogares como por el crecimiento poblacional asociado a la inmigración. Como consecuencia, la obra nueva disponible se absorbe con rapidez, con una presencia inversora cada vez más relevante que incluye tanto capital institucional como inversión familiar orientada a facilitar el acceso a la propiedad.

Sin embargo, el encuentro entre comprador y producto se ha vuelto más exigente. El incremento acumulado de precios limita la capacidad adquisitiva del comprador nacional medio, obligando a desplazar la demanda hacia ubicaciones periféricas o mercados secundarios. El comprador internacional, por su parte, mantiene interés, aunque analiza con mayor rigor la relación entre valor y precio antes de cerrar operaciones.

En términos de precios, el mercado español evoluciona a distintas velocidades. Los grandes polos económicos continúan liderando las subidas, mientras que otras ciudades presentan crecimientos más sostenibles y, desde una óptica inversora, potencialmente más equilibrados. En cualquier caso, mientras persista el déficit de vivienda nueva, la presión alcista difícilmente desaparecerá.

El alquiler representa hoy el reflejo indirecto de estas tensiones. La oferta disponible sigue condicionada por la elevada atomización del

“El suelo se ha consolidado nuevamente como el activo estratégico del negocio inmobiliario, impulsado por la falta de producto terminado disponible.”

parque, mayoritariamente, en manos de pequeños propietarios; y por un entorno regulatorio que genera cautela. La retirada progresiva de viviendas del mercado arrendatario evidencia que la seguridad jurídica será determinante para recuperar confianza y atraer nueva inversión destinada a incrementar el stock.

En materia financiera, el contexto resulta más favorable que en ejercicios recientes. Aunque la financiación de suelo continúa siendo selectiva y especialmente restrictiva en fases de gestión urbanística, el comprador residencial dispone de hipotecas más estables, con plazos amplios y criterios de riesgo prudentes por parte de la banca. Este equilibrio contribuye a sostener la actividad de compraventas, evitando desequilibrios excesivos.

De cara al futuro, el sector afronta retos claros: agilidad administrativa, disponibilidad de suelo desarrollado y estabilidad normativa. No obstante, también presenta fundamentos sólidos poco habituales en ciclos anteriores. España mantiene una demanda estructural insatisfecha, una creciente profesionalización del inversor y una necesidad objetiva de nueva vivienda que garantiza recorrido al mercado.

Para el inversor con visión estratégica, el momento actual no debe interpretarse como un techo de ciclo, sino como una fase de reposicionamiento donde el suelo y la promoción residencial vuelven a situarse en el centro de la creación de valor inmobiliario en los próximos años.



Introducción y principales claves

02

"El inmobiliario español atraviesa un desequilibrio estructural entre oferta y demanda, con el suelo como elemento clave para desbloquear el crecimiento futuro del mercado."

VISIÓN GLOBAL DEL MERCADO

- 01** El mercado inmobiliario español se caracteriza por un desequilibrio estructural entre oferta y demanda que afecta transversalmente a suelo, vivienda y alquiler.
- 02** La falta de producto residencial constituye el principal reto del sector en el medio plazo.
- 03** El suelo emerge como el elemento crítico para desbloquear el crecimiento futuro del mercado.
- 04** La actividad inversora se mantiene activa, aunque con mayor análisis del riesgo y enfoque a largo plazo.
- 05** El sector evoluciona hacia un ciclo más profesionalizado, selectivo y territorialmente diversificado.

Suelo

El activo estratégico del ciclo inmobiliario

- El mercado de suelo mantiene una tendencia claramente expansiva, impulsada por la fortaleza de la demanda residencial y la insuficiencia estructural de vivienda en venta.
- La actividad inversora se intensifica ante la falta de oferta finalista disponible, situando al suelo como el principal cuello de botella del desarrollo inmobiliario.
- El interés inversor se está desplazando progresivamente hacia suelo en gestión, aceptando mayores plazos urbanísticos a cambio de rentabilidades potencialmente superiores.
- Se observa una diversificación geográfica de las operaciones, que trascienden las grandes capitales y alcanzan ciudades medianas y áreas metropolitanas con capacidad de crecimiento.
- Aparece un nuevo perfil de inversor no especializado que incorpora suelo como activo patrimonial a medio plazo.
- La previsión general apunta a una continuidad en la presión alcista de precios del suelo debido al desequilibrio entre oferta limitada y demanda promotora creciente.

Vivienda

Demanda sólida y oferta insuficiente

- El mercado residencial continúa condicionado por una demanda embalsada que no encuentra producto suficiente ni adaptado a su capacidad económica.
- La obra nueva disponible presenta elevados niveles de absorción, con una participación inversora cercana al 50 % de las adquisiciones.
- Parte relevante de la demanda procede de apoyo familiar intergeneracional destinado a facilitar el acceso a la propiedad.
- El ajuste entre oferta y demanda resulta cada vez más complejo debido a la pérdida de capacidad adquisitiva del comprador nacional.
- El comprador internacional mantiene interés, aunque con mayor cautela ante posibles sobrevaloraciones.
- La necesidad de incrementar la producción residencial se considera urgente para responder a la creación de hogares y al crecimiento demográfico.

Compraventa

Actividad sostenida con mayor selectividad

- El volumen de operaciones se mantiene apoyado en la demanda estructural existente.
- El proceso de decisión del comprador es actualmente más racional y prolongado que en ciclos anteriores.
- La accesibilidad económica se convierte en el principal condicionante del cierre de operaciones.
- El mercado muestra un desplazamiento progresivo hacia ubicaciones periféricas o alternativas con precios más asumibles.

Precios residenciales

Mercado a distintas velocidades

- El comportamiento del precio de la vivienda muestra una clara segmentación territorial.
- Los grandes mercados urbanos concentran los mayores niveles de tensión y crecimiento.
- Las ciudades medianas actúan como mercados de equilibrio, absorbiendo demanda desplazada desde zonas más caras.
- Las regiones menos influenciadas por los polos económicos principales presentan dinámicas más estables y menor presión alcista.
- La escasez de oferta continúa siendo el principal factor explicativo del incremento sostenido de precios.

Hipotecas y financiación

Mayor prudencia, pero acceso estable

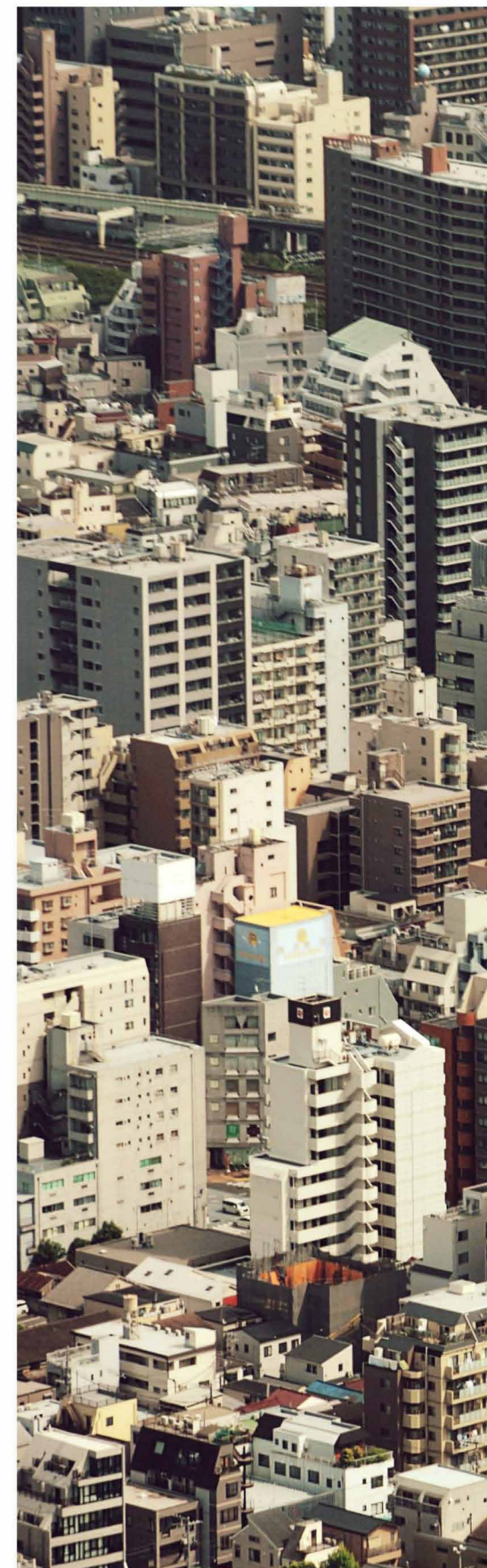
- La financiación de suelo continúa siendo selectiva, especialmente restringida en activos en gestión urbanística.
- La financiación alternativa gana presencia, aunque con costes significativamente superiores.
- En vivienda, el entorno hipotecario resulta más accesible, con plazos largos de amortización y políticas bancarias prudentes.
- La banca mantiene estándares conservadores, limitando el apalancamiento en primera residencia.

Alquiler

Condicionado por la seguridad jurídica

- El alquiler actúa como mercado subsidiario ante la dificultad de acceso a la compra.
- Aproximadamente el 90 % del parque arrendador pertenece a pequeños propietarios particulares.
- La incertidumbre regulatoria y las limitaciones sobre rentas generan desconfianza entre propietarios.
- Parte de la oferta se está retirando del mercado hacia la venta o la desocupación.
- La estabilización normativa aparece como condición necesaria para aumentar el stock disponible.

La demanda residencial sigue siendo sólida, pero la oferta insuficiente continúa siendo el principal reto del sector, con la obra nueva absorbida rápidamente y un creciente interés inversor.





Entorno macroeconómico

03

"La economía española sigue destacando entre las grandes economías europeas, aunque enfrenta desafíos derivados del déficit público y la incertidumbre global."

PRINCIPALES CLAVES

- 01 El impulso del turismo, la fortaleza del consumo privado y el buen comportamiento del empleo permiten que la economía española continúe destacando entre las grandes economías europeas.
- 02 El elevado déficit público y las tensiones comerciales internacionales arrojan cierta incertidumbre sobre la inflación y la inversión empresarial.
- 03 Los recortes del Banco Central Europeo han continuado, moderando la inflación y contribuyendo a mejorar las condiciones de financiación, favoreciendo el crédito y el consumo.
- 04 El mercado laboral mantiene un comportamiento dinámico, pero la tasa de desempleo española sigue situándose por encima de la media de la Unión Europea.

Impulsada por el turismo, la inmigración y el consumo, España sigue liderando el ranking de crecimiento económico en la zona euro. El contexto monetario ha estado marcado por más ajustes de tipos para estimular la economía europea y sacarla del estancamiento, algo que ha servido para aliviar el coste de financiación para empresas y hogares. La economía española se apoya en un tejido productivo que ha recuperado dinamismo, especialmente en actividades tradicionales como el turismo y la hostelería, que siguen registrando cifras históricas de visitantes y gasto. Al mismo tiempo, otros sectores continúan reforzando su peso en la estructura productiva. Las inversiones vinculadas a la transición energética, la digitalización empresarial y la ejecución de los fondos europeos han impulsado nuevas oportunidades en ámbitos como la energía, la movilidad sostenible o la industria tecnológica.

España continuará avanzando a un ritmo moderado pero estable a lo largo de 2026. La economía española, al igual que la del resto de países del entorno europeo, no está exenta de amenazas que podrían desequilibrarla, como la incertidumbre derivada de la creciente fragmentación del comercio internacional y de los conflictos geopolíticos que siguen afectando al contexto global. Fortalecer el tejido industrial y tecnológico con estrategias dirigidas a mejorar la productividad, gestionar la deuda y transformar el modelo productivo es el reto clave.

España mantiene una expansión moderada pero estable, con un crecimiento del PIB proyectado entre el 2 % y el 2,4 % en 2026, respaldado por un consumo sólido y un fuerte dinamismo empresarial.

El consumo privado fue el principal motor de la demanda interna, apoyado en la creación de empleo y la caída gradual de los tipos de interés. La posición financiera de los hogares españoles muestra signos de estabilidad, con un consumo privado sólido, a pesar de una percepción de empeoramiento por la inflación o el estancamiento salarial. El nivel de ahorro acumulado durante los últimos años sigue siendo significativo, lo que contribuye a sostener el consumo y a mejorar la posición patrimonial de los hogares. El impulso al gasto llegará a medida que se consolide la confianza económica.

La expansión sólida de la economía española se apoya en el tejido empresarial, el empleo, la demanda interna y el consumo. La evolución del PIB en 2026 se prevé más moderada, creciendo en una horquilla del 2 % al 2,4 %, frente al 2,8 con el que cerró el ejercicio anterior.

El clima económico relativamente estable también se refleja en el índice de confianza del consumidor que, si bien cae de los 80 puntos, la percepción general sobre la evolución de la economía se mantiene en terreno positivo.



PREVISIONES 2026

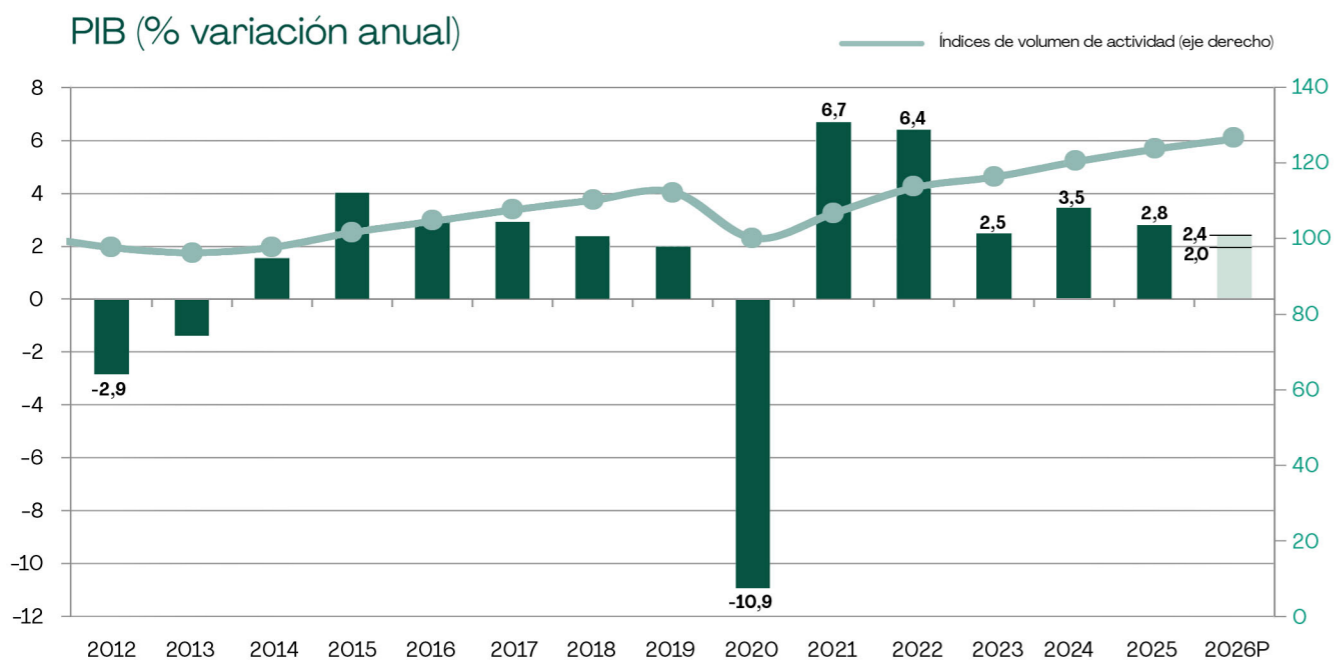
PIB (var. anual)
2,0/2,4 %

INFLACIÓN
2,5 %

TASA DE DESEMPLEO
9,9/10,5 %

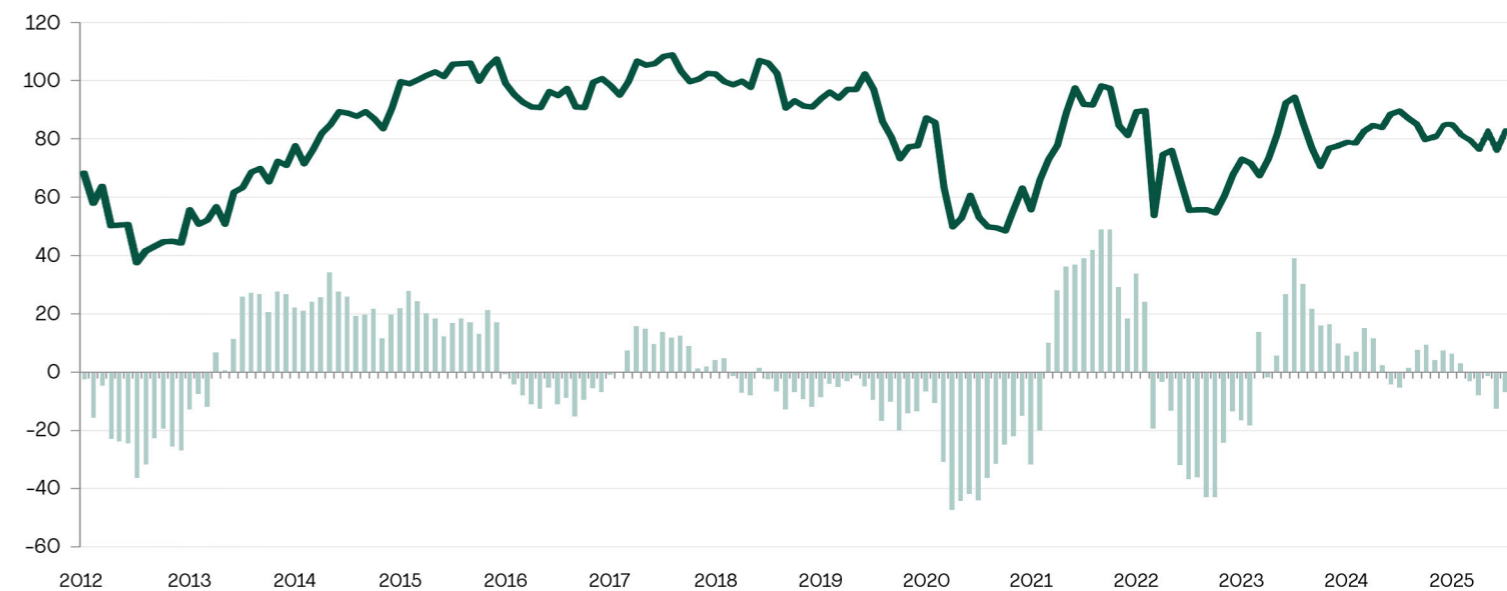
TASA DE MOROSIDAD
2,8 %

CONSUMO HOGARES (var. anual)
2,5 %



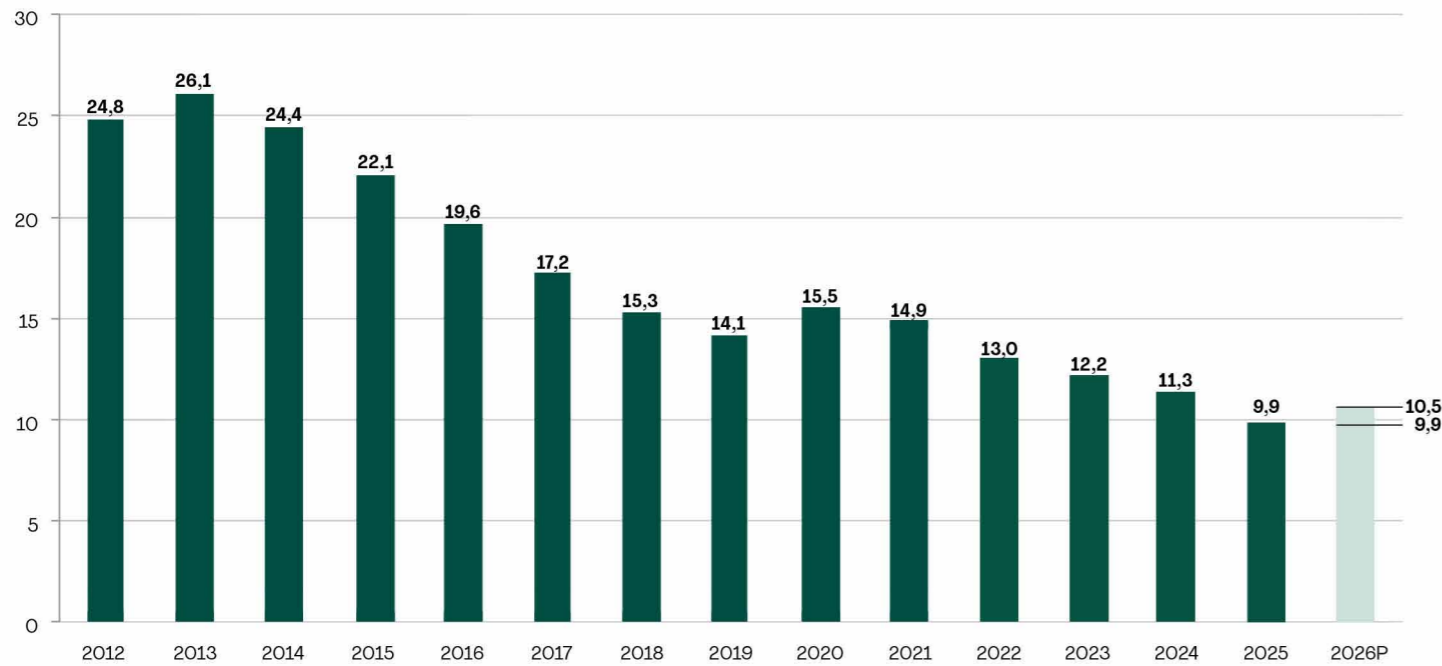
Nota: el tramo marcado en 2026P indica el posible recorrido en el aumento del PIB en función de la evolución en la actividad económica. Fuente: INE, predicciones CEPREDE y elaboración propia. Nota: P (previsión).

Confianza del consumidor sobre la situación política y económica



Fuente: CIS, ICO y MPR.

Tasa de desempleo (%)



Fuente: INE, predicciones CEPREDE y elaboración propia. Nota: P (previsión).

La falta de jóvenes para sustituir a los trabajadores que se jubilan es una amenaza creciente para la sostenibilidad del sistema, mientras que la escasez de perfiles cualificados limita la competitividad en ciertos sectores.

La afiliación a la Seguridad Social continúa marcando máximos históricos, pero el desempleo es alto. La previsión es que en 2026 se mueva entre el 9,9 % y el 10,5 %.

En un año marcado por la consolidación de la reforma laboral en términos de estabilidad contractual, el crecimiento del empleo también ha tenido un componente demográfico significativo, con una participación creciente de trabajadores migrantes. La tecnología, la salud y las energías renovables lideraron la demanda de empleo, especialmente en perfiles de IA y ciberseguridad. El desafío de la escasez de perfiles cualificados limita la competitividad en ciertos sectores. La falta de jóvenes para sustituir a los trabajadores que se jubilan es una amenaza creciente para la sostenibilidad del sistema.

2026 trae un contexto de elevada exigencia fiscal y presupuestaria, lo que limita la capacidad de gasto público. La necesidad de avanzar en la consolidación de las cuentas públicas coincide con el reto de seguir impulsando reformas orientadas a mejorar la productividad, la formación y la digitalización empresarial. En este entorno, la creación de un clima de confianza para la inversión extranjera es un pilar fundamental.



Datos macroeconómicos y empresariales

	2024	2025	2026P
1 - CONTEXTO MACROECONÓMICO Y DE REFERENCIA			
Crecimiento económico (del PIB, en índices de volumen y %)	120,3 / 3,5	123,7 / 2,8	126,4 / 2,2
PIB nominal (Mill. €)	1.594.330	1.679.942	1.766.499
1.1 - SALARIOS Y PRECIOS			
Salario por asalariado (€ y %)	44.031 / 4,0	45.564 / 3,5	46.972 / 3,1
Salario por ocupado (€ y %)	37.645 / 4,3	38.986 / 3,6	40.225 / 3,2
Inflación (IPC %, media anual)	2,8	2,9	2,5
1.2 - CONSUMO, RENTA Y AHORRO			
Consumo hogares (índices de volumen y %)	117,8 / 3,0	121,7 / 3,3	124,7 / 2,5
Consumo hogares (Mill. €)	865.125	917.993	961.136
Renta bruta disponible hogares (Mill. € y %)	1.010.947 / 7,5	1.066.859 / 5,5	1.113.837 / 4,4
Ahorro familias (Mill. €)	128.849	130.860	133.725
Proporción ahorro / renta (%)	12,7	12,3	12,0
1.3 - MERCADO LABORAL			
Creación de empleo (miles personas y %)	472 / 2,2	508 / 2,3	382 / 1,7
Desempleados (miles personas)	2.771	2.635	2.574
Tasa de desempleo (%)	11,3	10,6	10,2
1.4 - MOROSIDAD, CRÉDITO Y TIPOS			
Tasa de morosidad total (%)	3,3	2,7	2,8
Tasa de morosidad en hogares (%)	2,9	1,7	1,8
Tasa de morosidad en empresas (%)	3,9	3,9	4,0
Crédito a hogares (Mill. €)	644.140	663.636	684.778
Crédito a hogares en porcentaje del PIB (%)	40,4	39,5	38,8
Tipo de interés euribor 3 meses (%)	3,6	2,1	1,8
Rendimiento deuda a 10 años (%)	3,2	3,2	3,2
2 - POBLACIÓN, Nº HOGARES Y DE VIVIENDAS			
Total de población	48.611.927	49.262.933	49.907.276
Total hogares	19.537.025	19.911.290	20.284.050
Tamaño medio por hogar	2,49	2,47	2,46
Parque viviendas	26.996.276	27.094.070	27.194.320
Viviendas por hogar	1,38	1,36	1,34
Viviendas por 1.000 habitantes	555	550	545
3 - INVERSIÓN, INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN Y RESIDENCIAL			
Inversión (índices de volumen y %)	114,5 / 4,7	121,5 / 6,1	127,1 / 4,7
Inversión (Mill. €)	337.571	362.529	388.948
Inversión en construcción (índices de volumen y %)	114,7 / 4,0	119,8 / 4,5	124,7 / 4,1
Inversión en construcción (Mill. €)	169.286	181.013	193.314
Inversión en construcción residencial (índices de volumen y %)	113,1 / 2,1	118,4 / 4,7	122,3 / 3,3
Inversión en construcción residencial (Mill. €)	91.060	97.520	103.339

Fuente: CIS, INE, MINECO, SEPE, Seguridad Social y predicciones CEPREDE. Nota: P (previsión).



"España enfrenta un déficit estructural de vivienda, con una oferta insuficiente que retrasa el acceso a la propiedad y aumenta la presión sobre el mercado de alquiler."

Situación de la oferta

04

PRINCIPALES CLAVES

- 01 España suma otro año de déficit estructural de vivienda. La escasez de oferta frente al crecimiento de la demanda está retrasando el acceso para amplias capas de la población.
- 02 El impulso de la promoción residencial depende de una gestión del suelo más eficiente y de la incorporación de nuevos modelos constructivos para reducir costes, acortar plazos y aumentar la producción de vivienda.
- 03 La mejora del parque residencial existente exige combinar la rehabilitación energética con reformas que actualicen la funcionalidad y la calidad estética de las viviendas.
- 04 La percepción de inseguridad jurídica en el mercado del alquiler sigue impulsando el trasvase de viviendas hacia otros modelos de alquiler o, directamente, hacia la venta del inmueble.

La incertidumbre legislativa, el aumento de los costes constructivos, la reducción de márgenes y la falta de mano de obra cualificada son algunos de los frenos a la creación de nueva oferta en España.

La promoción residencial en España ha seguido recuperando dinamismo tras las distorsiones generadas por la pandemia y por las tensiones en las cadenas de suministro internacionales. En 2025, los visados de obra nueva alcanzaron aproximadamente 139.000 unidades, un 8,8 % más que el año anterior, situándose en el nivel más elevado desde la crisis inmobiliaria, aunque todavía muy por debajo de las necesidades reales del mercado.

A pesar de esta recuperación, la producción de vivienda continúa siendo insuficiente para absorber la presión de la demanda. Distintos análisis del sector estiman que en España se construyen en torno a 100.000 viviendas al año frente a una demanda potencial cercana a las 230.000, lo que provoca un déficit acumulado creciente de oferta residencial.

También los indicadores adelantados de actividad, como las licencias de edificación y los proyectos visados muestran una evolución positiva, aunque moderada. El sector mantiene un crecimiento progresivo, pero todavía lejos de los ritmos necesarios para cerrar el desequilibrio estructural entre oferta y demanda. Esta producción limitada tiene efectos directos sobre el bienestar social, ya que muchos hogares que se forman cada año encuentran dificultades para acceder a vivienda nueva y se ven obligados a recurrir al mercado de segunda mano o al alquiler, aumentando la presión sobre ambos segmentos.

El ritmo de producción de nueva vivienda continúa condicionado por varios factores estructurales:

- Aunque los costes de construcción son estables, el encarecimiento del suelo urbanizable y el coste de financiación siguen condicionando la actividad de muchas promociones.
- El envejecimiento de la fuerza laboral y la escasa incorporación de nuevos profesionales dificultan el relevo generacional y generan tensiones tanto en los costes laborales como en los plazos de ejecución de las obras.
- La disponibilidad de suelo finalista sigue siendo limitada debido a la lentitud de los procesos de recalificación urbanística y a la complejidad administrativa.

España arrastra actualmente un importante déficit de vivienda acumulado. Este desequilibrio entre oferta y demanda se ve agravado por el crecimiento demográfico y por la formación de nuevos hogares impulsada, en gran medida, por la inmigración.

Se necesita una normativa estatal flexible, en cuanto a la gestión del suelo, pero que también dé seguridad jurídica. Para fomentar proyectos de vivienda de precio medio, asequible y promociones destinadas al alquiler a largo plazo se deben reducir los plazos de concesión de licencias, activar los mecanismos de cesión de suelo público y apostar por la construcción industrializada.

La gestión eficaz del suelo es urgente para aumentar la producción de oferta residencial, así como la seguridad jurídica.

EN CIFRAS

+320.000

DÉFICIT ACUMULADO DE VIVIENDAS DESDE 2020-2025

+8,1 %

PREVISIÓN PROYECTOS FINALIZADOS EN 2026

+3,5 %

PREVISIÓN PROYECTOS INICIADOS EN 2026

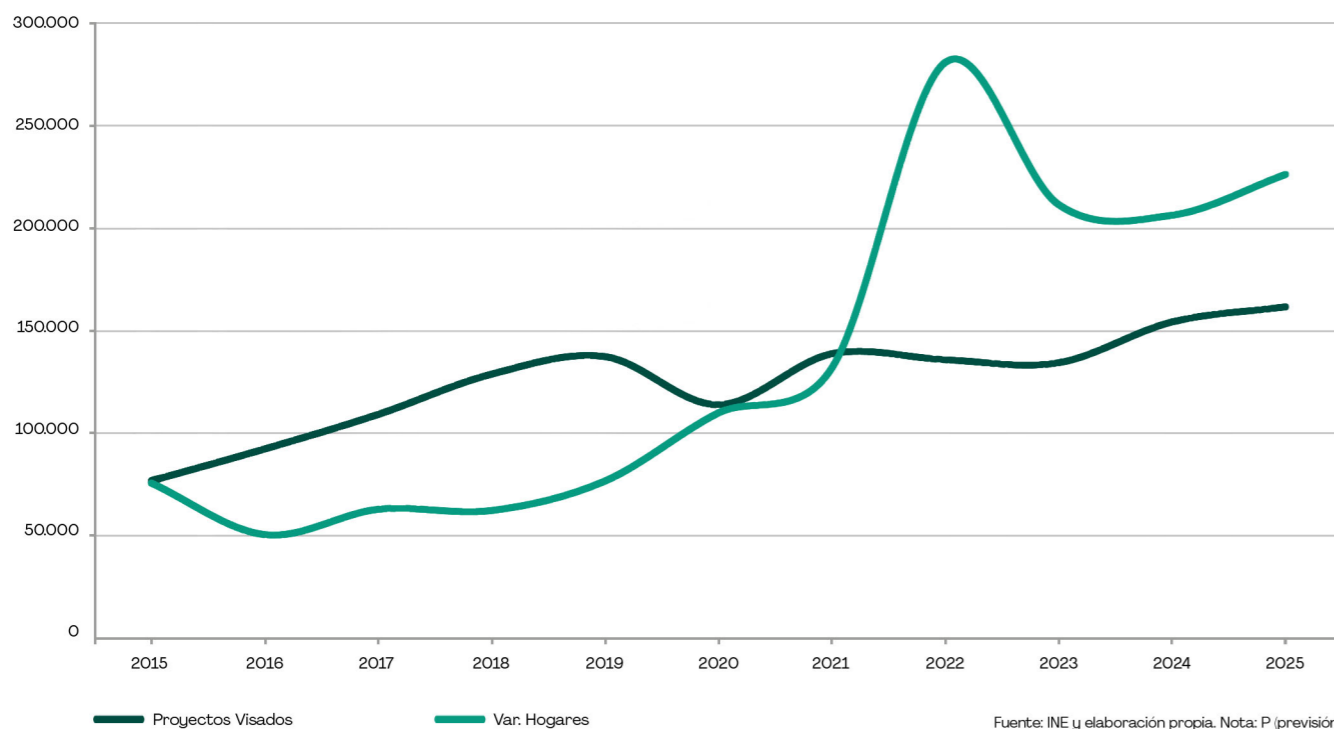
+3,4 %

PREVISIÓN PROYECTOS VISADOS EN 2026

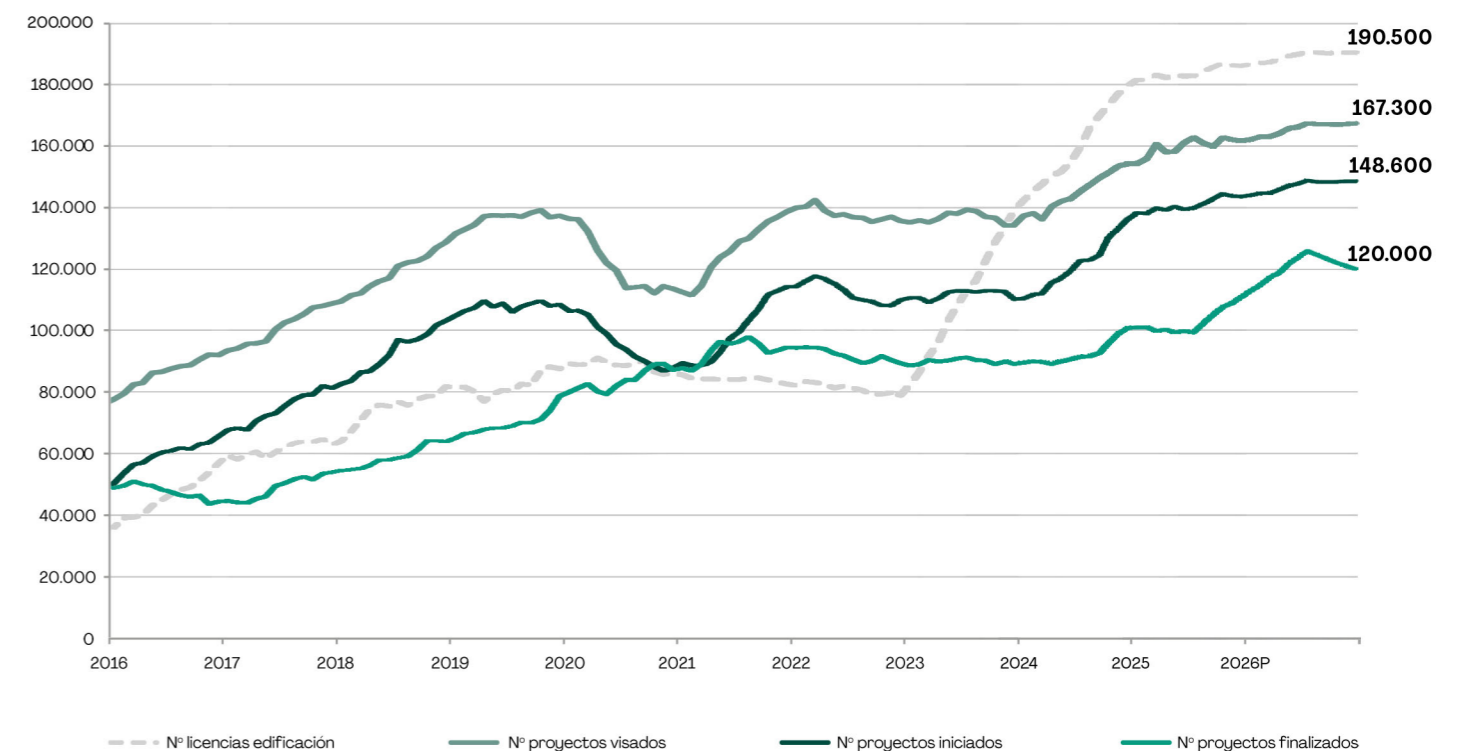
86.400

OFERTA DE VIVIENDAS EN ALQUILER EN 2025 (-35 % vs. 2020)

Déficit vivienda



Evolución del mercado de obra nueva (proyectos visados, iniciados y terminados).



La necesidad de aumentar la oferta de vivienda es especialmente urgente en territorios con alta presión de demanda, donde se requiere atender tanto a la vivienda habitual como a la compra de segunda residencia e inversión.

La necesidad de aumentar la oferta de vivienda es especialmente evidente en determinados territorios con una fuerte presión de demanda. En las zonas más tensionadas se debe responder a una demanda de vivienda habitual, pero también a compradores de segunda residencia, reposición o inversión.

Algunas comunidades autónomas que registraron crecimientos significativos en el número de viviendas iniciadas durante los últimos años moderarán su expansión en los próximos ejercicios, mientras que otras podrían experimentar un mayor dinamismo. Estas diferencias responden en gran medida a la distinta disponibilidad de suelo urbanizable, a la agilidad administrativa y al marco normativo aplicable en cada territorio.



La oferta pendiente por cubrir en los próximos años va sumando un *gap* importante año tras año, tanto en obra nueva como en usada.

Ante una obra nueva que es absorbida prácticamente en un 50 % por inversores, ya sean directos o indirectos, el mercado residencial se encuentra con una producción de vivienda nueva que todavía no logra cubrir plenamente las necesidades del mercado. Por eso, el segmento de segunda mano continúa actuando como la principal vía de acceso a la vivienda para muchos compradores.

Si bien la vivienda de segunda mano concentra la mayor parte de las operaciones en España, su oferta disponible lleva varios años reduciéndose de forma significativa.

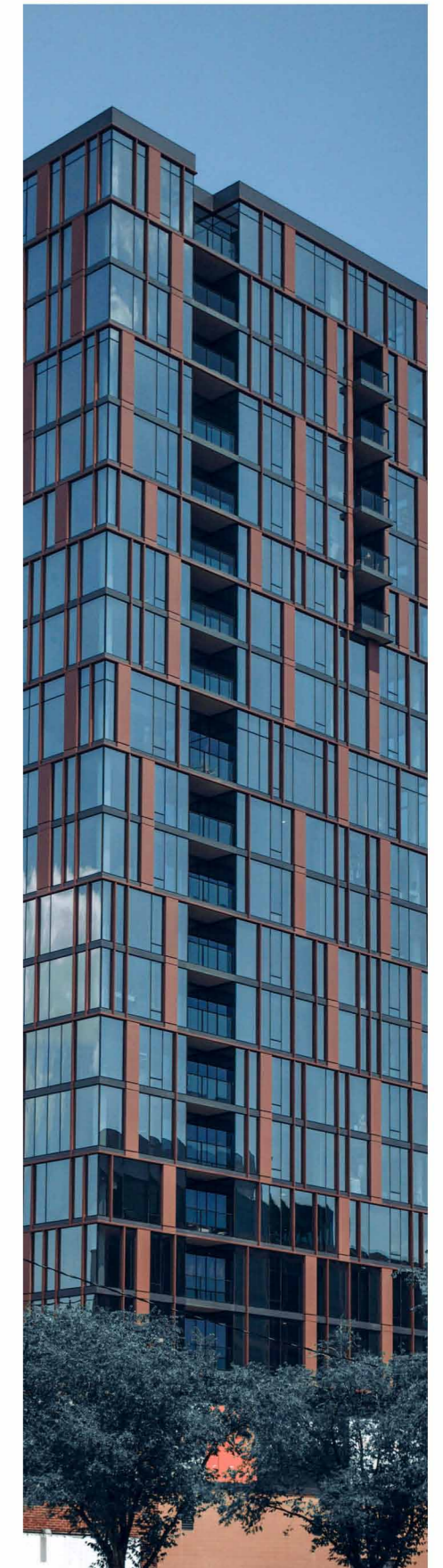
Más allá del uso residencial, los inversores identifican oportunidades en las operaciones de comprar y reformar, un mercado en el que están entrando cada vez más particulares con ahorro que consideran la vivienda un activo refugio.

La elevada demanda en las principales áreas urbanas, la escasez de nueva construcción y la limitada disponibilidad de viviendas disponibles continúan tensionando el mercado del alquiler residencial.

Durante los últimos años, la oferta de vivienda en alquiler ha mostrado una evolución irregular, con periodos de contracción seguidos de ligeros repuntes en el número de viviendas disponibles. Sin embargo, incluso cuando se registran aumentos puntuales en la oferta, la demanda crece a un ritmo muy superior, lo que mantiene una presión constante sobre los precios.

Los propietarios se llevan sus viviendas al mercado del alquiler turístico para elevar la rentabilidad, pero también para evitar la inseguridad jurídica. Este desequilibrio estructural entre oferta y demanda está provocando incrementos continuados en las rentas, especialmente en las grandes ciudades y en las zonas metropolitanas con mayor concentración de empleo.

Crece de 1,5 viviendas disponibles por cada 1.000 habitantes en 2024 a 1,8 en 2025 no resuelve las necesidades de la demanda.



Las regiones por encima de la media nacional de vivienda viviendas de alquiler por cada 1.000 hogares son Castilla y León (3,3), Baleares (3,2), Andalucía (2,6) y Comunidad Valenciana (2,6).

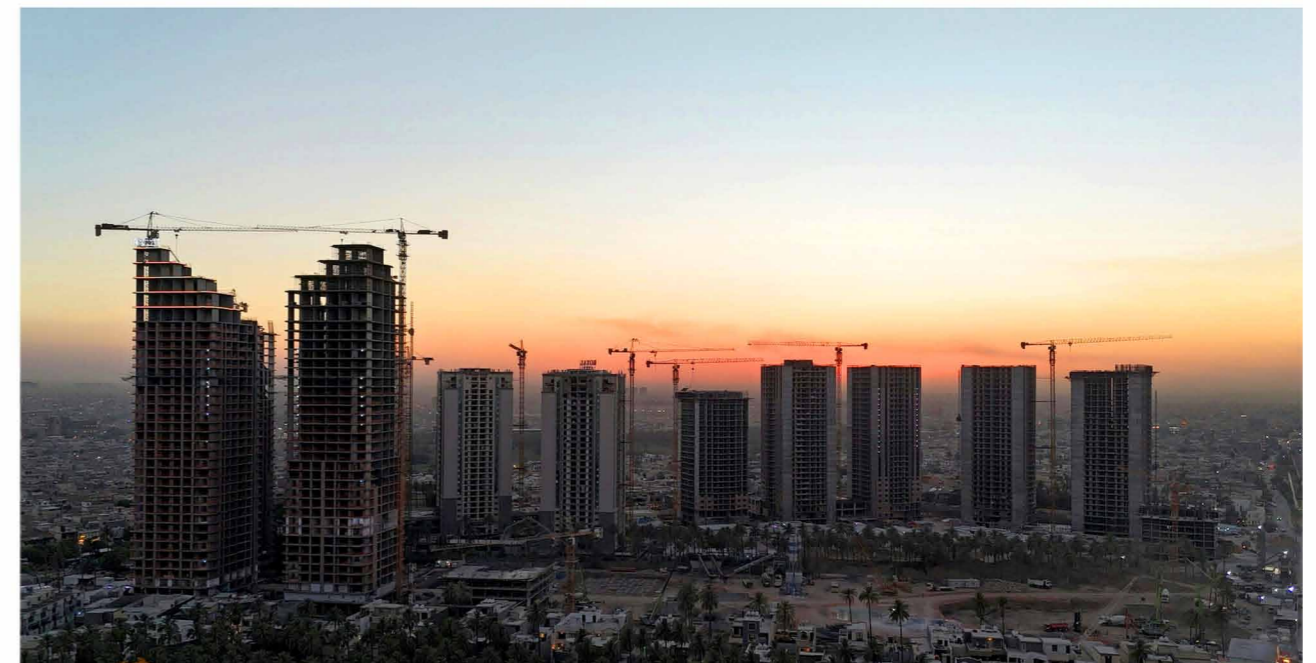
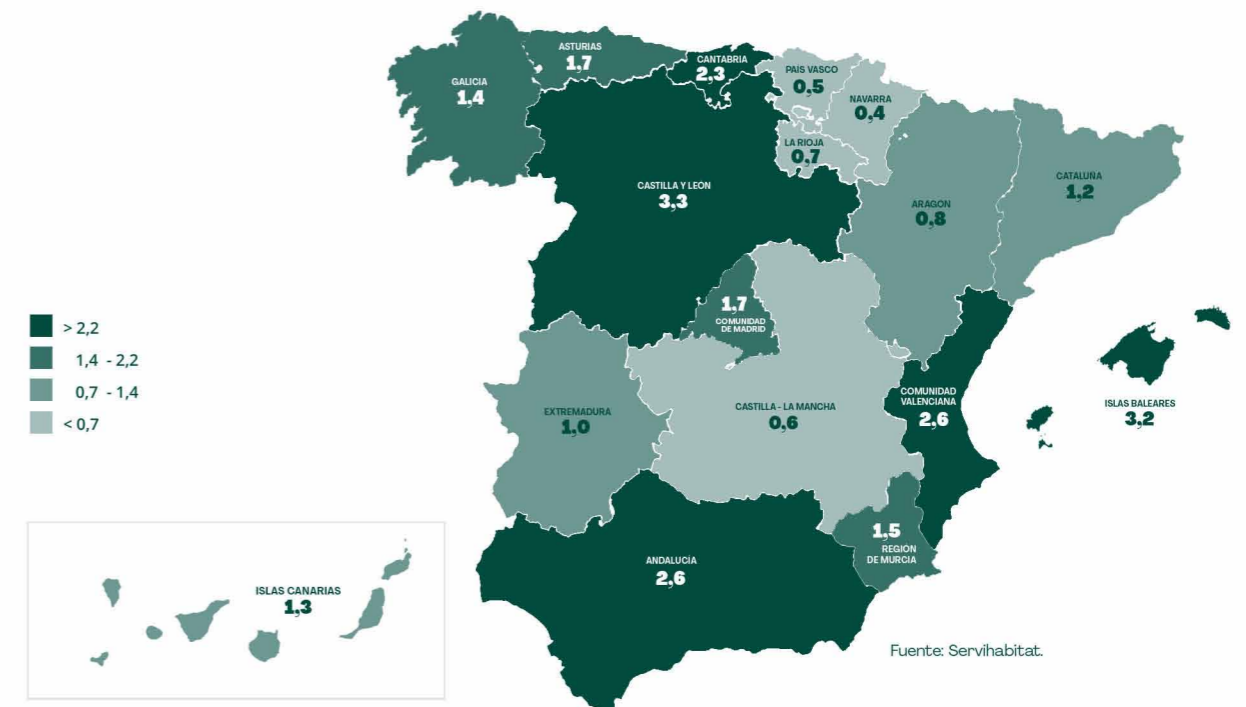
Las comunidades autónomas con mayor disponibilidad relativa de vivienda en alquiler suelen coincidir con regiones con fuerte actividad turística o con mercados inmobiliarios tradicionalmente orientados al arrendamiento, como Baleares, Cantabria, Andalucía o la Comunidad Valenciana.

La elevada rentabilidad del alquiler turístico y de temporada, unida al temor de algunos propietarios a los impagos o a los cambios regulatorios, ha favorecido que parte del parque de viviendas se traslade hacia modalidades de arrendamiento de corta duración. Este fenómeno reduce la disponibilidad de viviendas destinadas al alquiler residencial tradicional.

El resultado es un mercado cada vez más tensionado, donde el aumento de la oferta disponible resulta todavía insuficiente para equilibrar la presión de la demanda. Incluso incrementos moderados en el número de viviendas en alquiler apenas logran mejorar el acceso a este mercado.



Número de viviendas disponibles en oferta de alquiler por 1.000 habitantes en septiembre de 2025





"La demanda de vivienda sigue siendo sólida, pero la dificultad para acceder a la propiedad y el retraso en la emancipación prolongan la permanencia en el hogar familiar."

Comportamiento de la demanda

05

PRINCIPALES CLAVES

- 01 El suelo se consolida como uno de los activos inmobiliarios más atractivos ante la escasez estructural de oferta y el crecimiento sostenido de la demanda.
- 02 El mercado de suelo amplía su base de compradores con la irrupción de nuevos inversores locales y operadores no estrictamente inmobiliarios.
- 03 El comprador medio de vivienda tiene 38 años, mientras la ayuda económica familiar gana protagonismo como vía para facilitar el acceso temprano a la propiedad.
- 04 El retraso en la emancipación y la dificultad para acceder a la venta prolongan la permanencia en el hogar familiar, con perfiles más maduros en el mercado del alquiler.

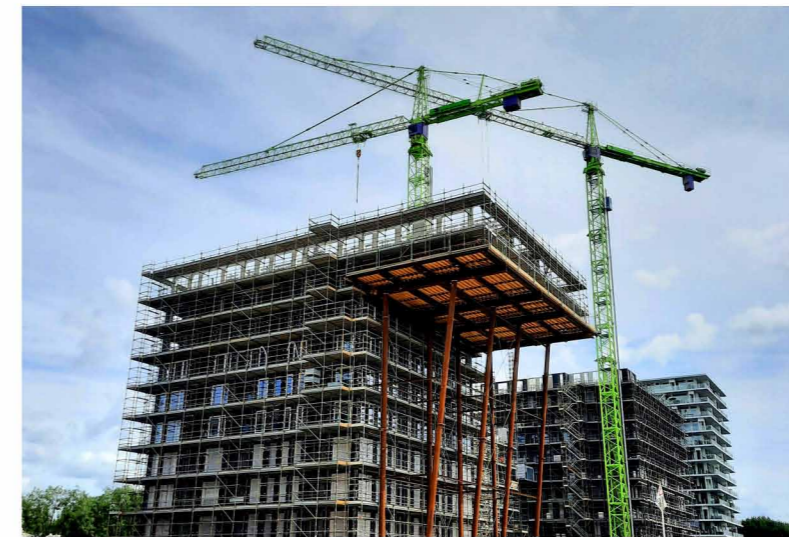
Las transacciones de suelo van al alza desde hace tres años, y especialmente, desde hace un año y medio. Esta tendencia se justifica por la robustez del mercado de la vivienda, con una demanda contenida y no atendida debido a la escasez de oferta de vivienda en venta.

En cuanto al comprador, se está consolidando el protagonismo de un nuevo modelo de inversor que compra reserva de suelo en su misma localidad. Se trata de operadores no puramente inmobiliarios que desean aprovechar esta oportunidad a medio plazo y obtener una rentabilidad interesante. De este modo, el interés por el suelo se concentra entre particulares, promotoras locales y, a algo más de distancia, el inversor privado (22,9 %), según la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat.

En cuanto a la tipología de suelo, el suelo finalista continúa siendo el activo dominante en las transacciones, con gran diferencia, pero al mismo tiempo, el inversor está poniendo el foco en el suelo en gestión. Esta tipología se impone como alternativa a la falta de stock de suelo finalista, una opción con riesgo, pero con una rentabilidad muy atractiva.

Las transacciones de suelo han aumentado en los últimos tres años, impulsadas por la escasez de oferta de vivienda en venta y la consolidación de un nuevo modelo de inversor local que compra reserva de suelo.

El interés por el suelo se diversifica, con una creciente demanda en capitales medianas como Sevilla, Málaga y Bilbao, y en municipios del área metropolitana de grandes ciudades como Madrid y Barcelona.



EN CIFRAS

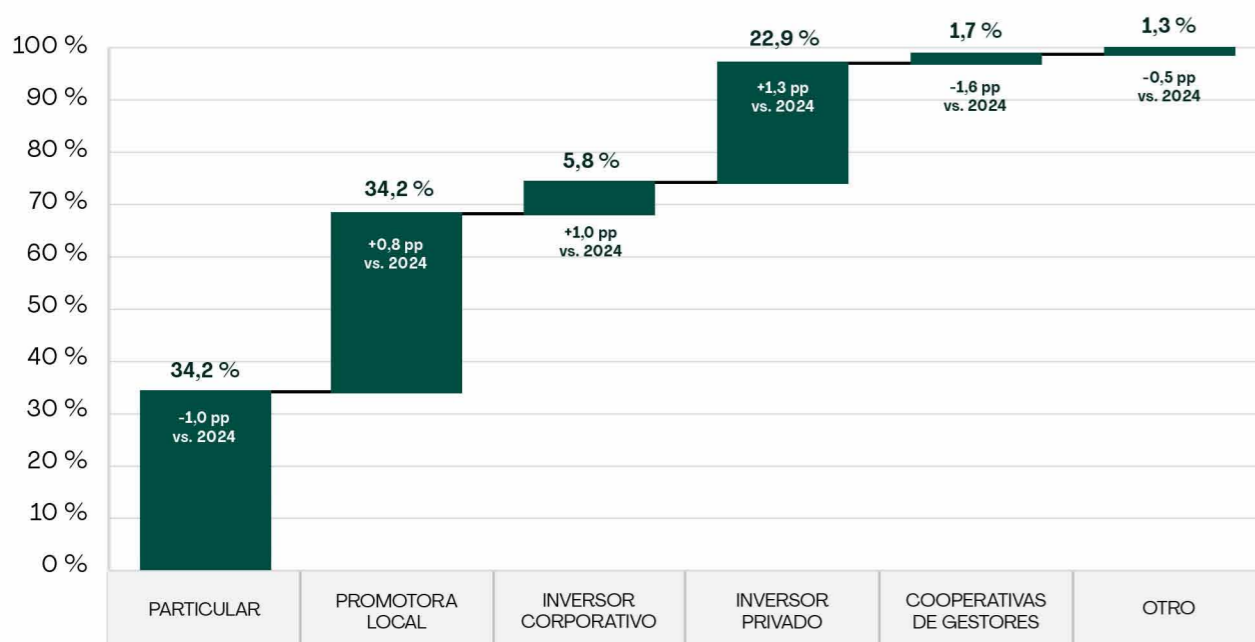
28,7 %
OPERACIONES DE SUELO SON DE PERFIL INVERSOR

43 %
DE LA DEMANDA DEL SUELO SE FOCALIZA EN EL CENTRO URBANO

38,3 años
EDAD MEDIA DE COMPRADORES DE VIVIENDA HABITUAL (38,6 EN 2024)

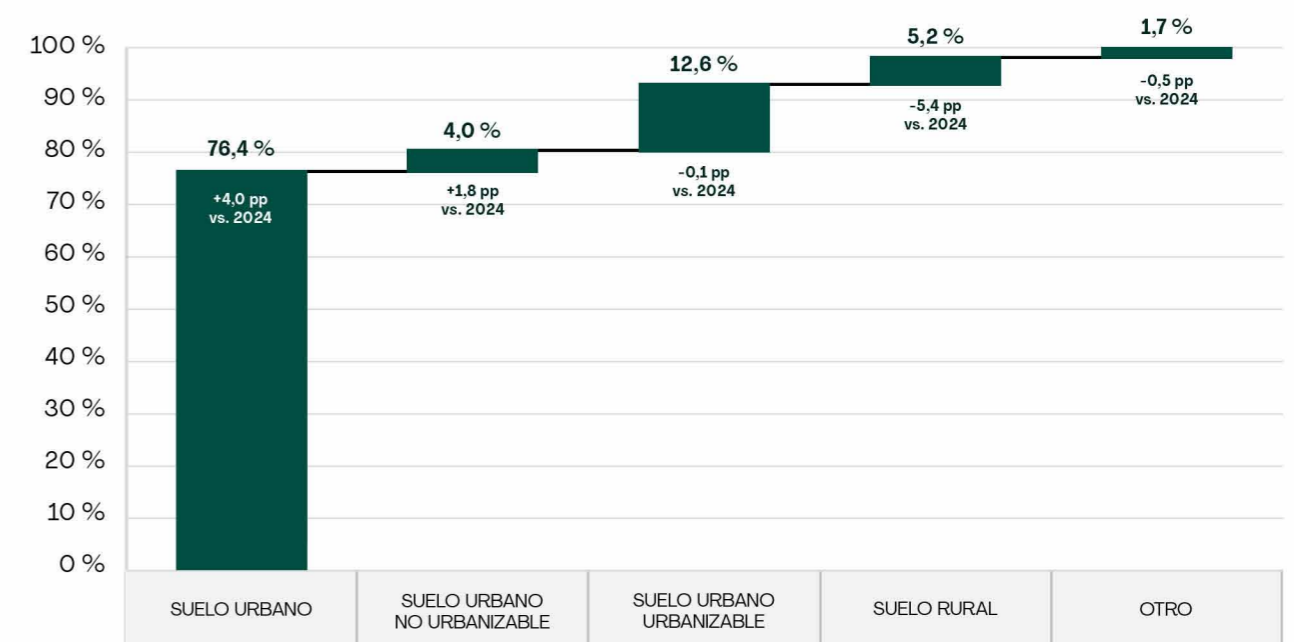
34,4 años
EDAD MEDIA DE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN ALQUILER (34 EN 2024)

Principales clientes para suelo y promociones

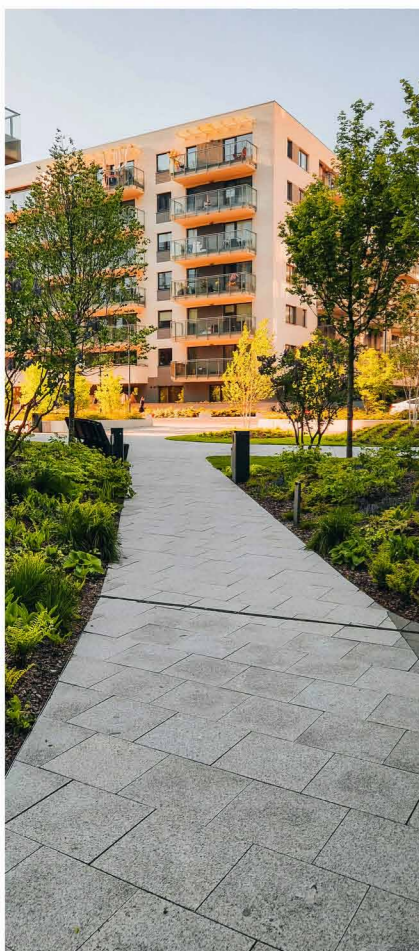


Fuente: Servihabitat.

Tipo de suelo más demandado



Fuente: Servihabitat.



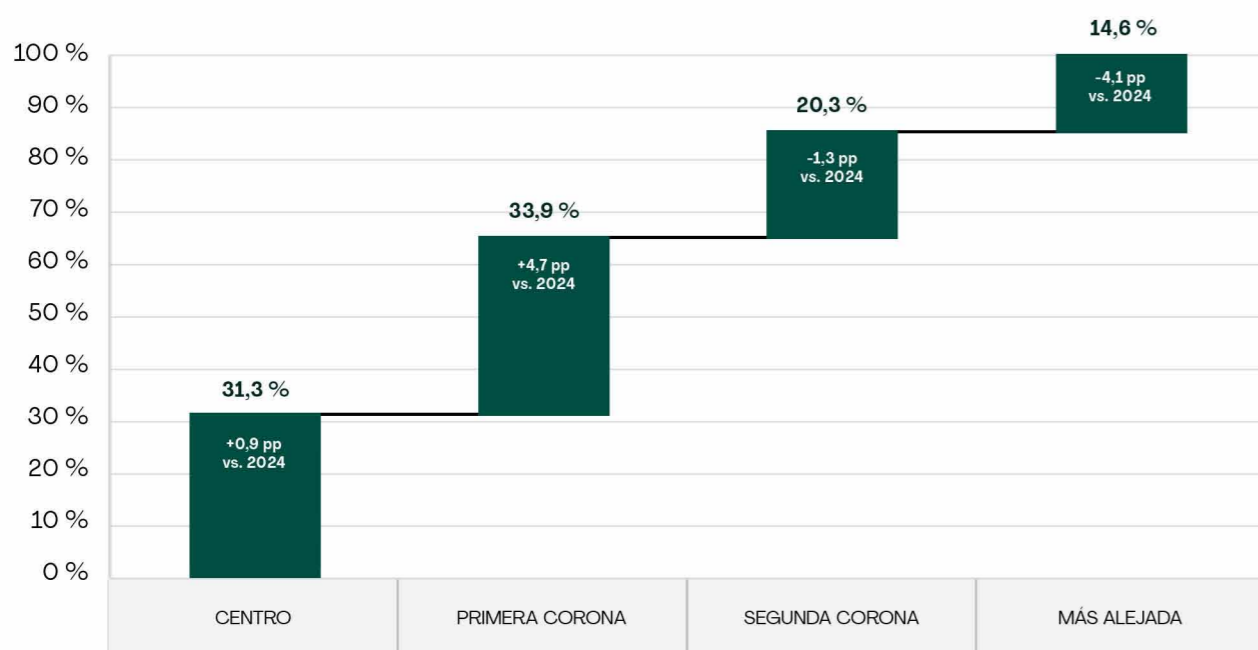
La pujanza del suelo se está extendiendo de las zonas tensionadas, con las grandes urbes de Madrid y Barcelona a la cabeza, a capitales medianas donde existe una clara oportunidad de mercado como Sevilla, Málaga, Bilbao o Zaragoza, y a municipios del área de influencia de las grandes capitales. La primera corona es la más demandada, con casi un 34 % de los API de Servihabitat de acuerdo, mientras que los suelos más alejados del centro apenas convencen al 15 %.

En cualquier caso, vemos que el mercado de suelo trasciende su habitual concentración y avanza hacia la diversificación geográfica, un aspecto que la demanda asume poco a poco. El gran sueño de la demanda es vivir en un centro urbano (43 %), pero en los últimos años vemos que las ubicaciones más alejadas del centro han ganado peso hasta suponer casi el 30 %, lo que está más en la línea con la preferencia de la demanda de suelo en las ciudades.

La demanda de suelo comienza a extenderse más allá de los centros urbanos, con un aumento del interés por ubicaciones periféricas que representan casi el 30 % de las preferencias de los compradores.

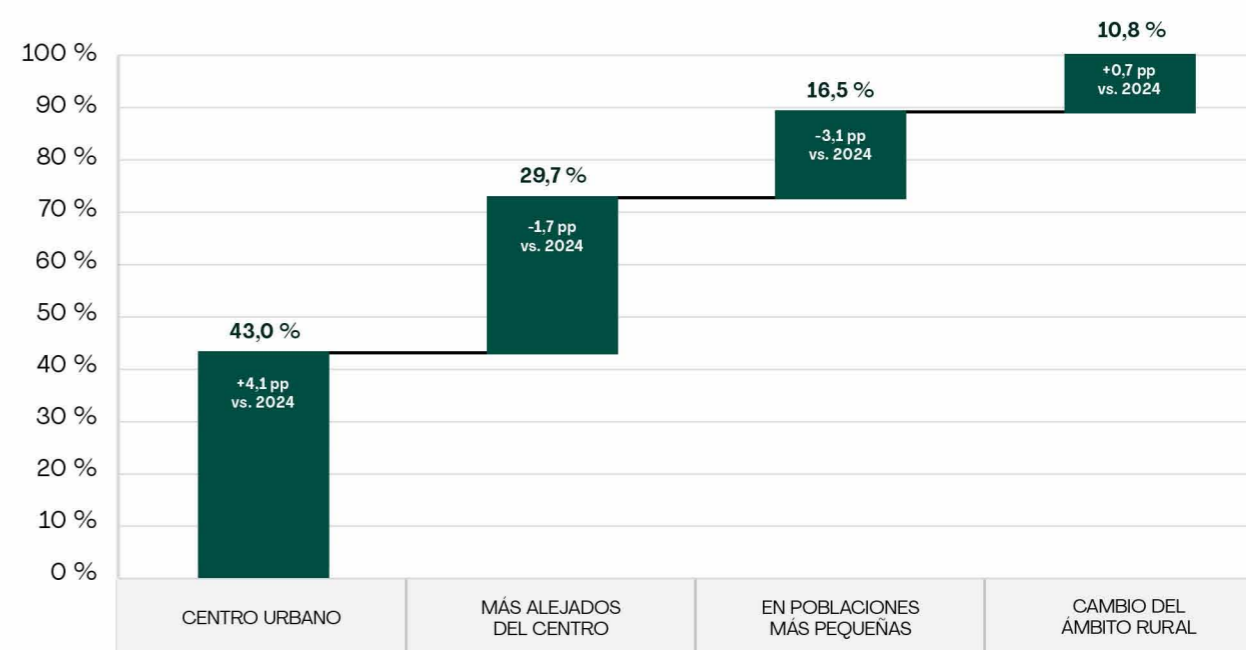


Preferencia de la demanda de suelo en las ciudades



Fuente: Servihabitat.

Tendencia en la demanda de suelos en general



Fuente: Servihabitat.



Los compradores de vivienda más activos tienen entre 36 a los 45 años, un intervalo donde la primera vivienda ocupa un 59 % de las operaciones y la vacacional el 36 %.

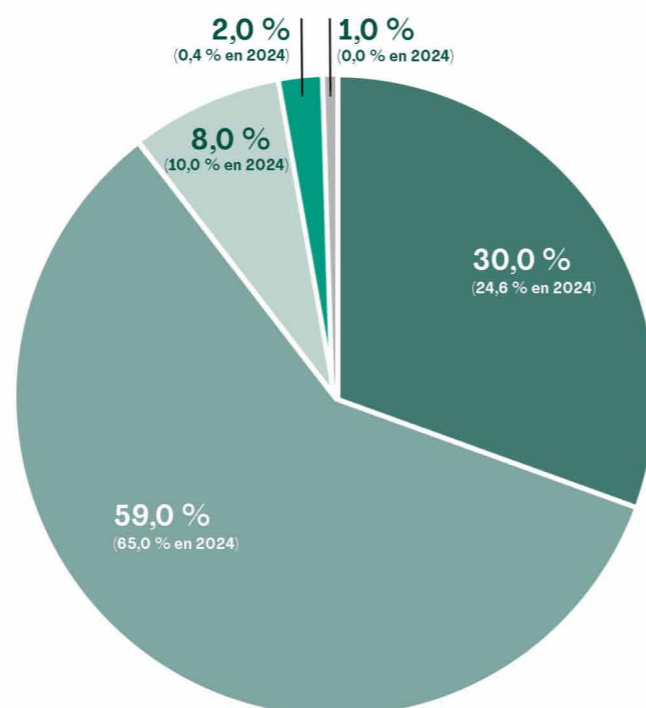
Casi nueve de cada diez viviendas son adquiridas por compradores de entre 26 y 45 años. La edad media del comprador de vivienda habitual en 2025 fue de 38,3 años.

La edad de compra de la primera vivienda ha rejuvenecido gracias a la entrada en la compraventa de familiares que ayudan económicamente de forma total o parcial a sus hijos para que se conviertan en propietarios, generalmente por medio de donaciones o haciéndose titulares de la hipoteca. Así, la franja de los 26 a los 35 años sube del 24,6 % al 30,4 % en 2025. No obstante, el intervalo de los 36 a los 45 años es el más activo, con el 60 % de los propietarios. También crecen los compradores a partir de 56 años. En cuanto a la vivienda vacacional, el comprador es más maduro, con a penas un 4 % de adquirientes con menos de 35 años, alcanzando una edad media de 46,1 años.

Edad de los compradores de vivienda habitual

- De 16 a 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 55 años
- De 56 a 65 años
- Más de 65 años

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).



Con casi un 62 %, los inquilinos de entre 26 y 35 años son los más numerosos, pero pierden cuota año tras año porque retrasan su emancipación del hogar familiar.

El comprador accede a la propiedad más tarde y el inquilino espera hasta que debe dejar el hogar familiar para irse de alquiler o para comprar si ha conseguido ahorrar. En 2025 el arrendatario superó los 34 años de media, lo que demuestra que se está accediendo a la propiedad más tarde. Aquellos que se mueven entre los 26 y los 35 años son los más numerosos, pero caen del 63,9 % al 61,9 %, que alargan su estancia en el hogar familiar porque no pueden emanciparse todavía. Por su parte, los que van de los 36 a los 45 escalan del 28,4 % al 29,2 %, lo que demuestra la difícil accesibilidad a la vivienda.

Mientras que la evolución de los inquilinos de entre 46 y 55 años y de los que tienen entre 16 y 25 ha sido históricamente paralela, vemos como en 2025, los más mayores crecen un 6,2 % y los más jóvenes apenas un 2,7 %. Dentro de los mayores de 46 hay mucha demanda embalsada de compra, pero de vivienda asequible. Por otro lado, muchos jóvenes no pueden recibir ayuda familiar para independizarse o convertirse en propietarios, y no ven el alquiler como una opción que vaya a mejorar sus vidas, así que permanecen en casa. Otros no han sido expulsados del mercado hipotecario gracias a las finanzas familiares.

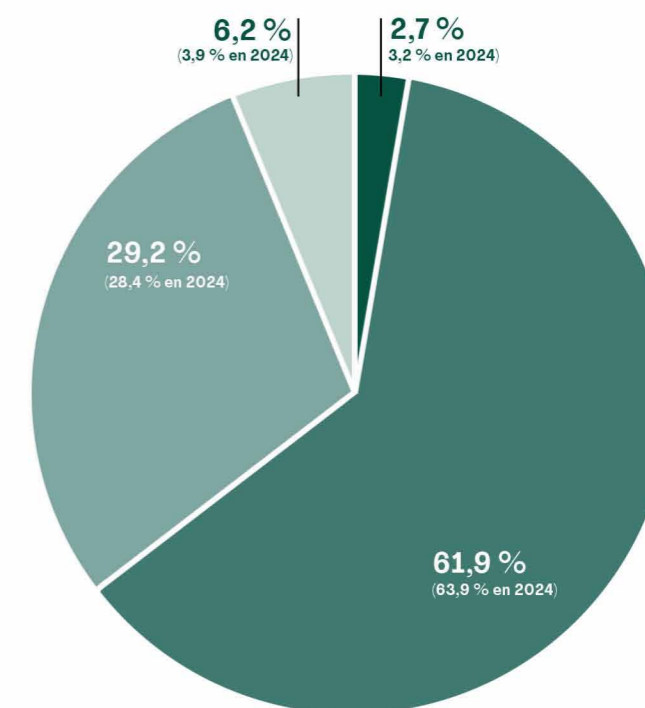
Algo más del 91 % de los inquilinos en España tiene una edad comprendida entre los 26 y los 45 años, con profesionales jóvenes que quizá todavía no tengan un plan de vida inmobiliario o el ahorro para hacerlo realidad, además de otros demandantes más maduros que no tiene la suficiente solvencia para entrar en el mercado de la venta. A medida que sube la edad media del inquilino, vemos que la futura riqueza patrimonial de las familias está en riesgo.

En un periodo de cinco años, los arrendatarios de entre 46 y 55 años han subido 2,3 puntos, lo que revela que las dificultades para la compra se extienden.

Edad de los demandantes de vivienda de alquiler

- De 16 a 25 años
- De 26 a 35 años
- De 36 a 45 años
- De 46 a 55 años
- Más de 55 años

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).





El inversor distribuye su capital a partes iguales entre la vivienda habitual y la vacacional, como estrategia para tener el riesgo bajo control.

El primer acceso es la motivación de compra, y supone más de la mitad de las operaciones, un 52 %, al igual que en 2024. Las compraventas de vivienda vacacional se sitúan por encima con un 58 %, subiendo dos puntos frente a marzo, recuperando el terreno perdido e igualando el porcentaje del año pasado. Esto revela que todavía hay ahorro acumulado para comprar una segunda residencia o que muchas de estas viviendas se están empleando como viviendas habituales al mismo tiempo. Algo que refrenda esta idea es que los repositores han mantenido su actividad al 25 % en habitual y al 17 % en vacacional. Su participación es indispensable para que haya más oferta de segunda mano en el mercado.

En cuanto al inversor, a finales del primer trimestre de 2025 incrementó su protagonismo en ambas modalidades de vivienda, pero según ha avanzado el año, ha retomado el 21 % de participación de 2024. Con todo, todavía está presente en algo más de una de cada cinco operaciones. Lo que salta a la vista es que la diversificación en producto residencial es una constante en la configuración de las carteras de inversores inmobiliarios

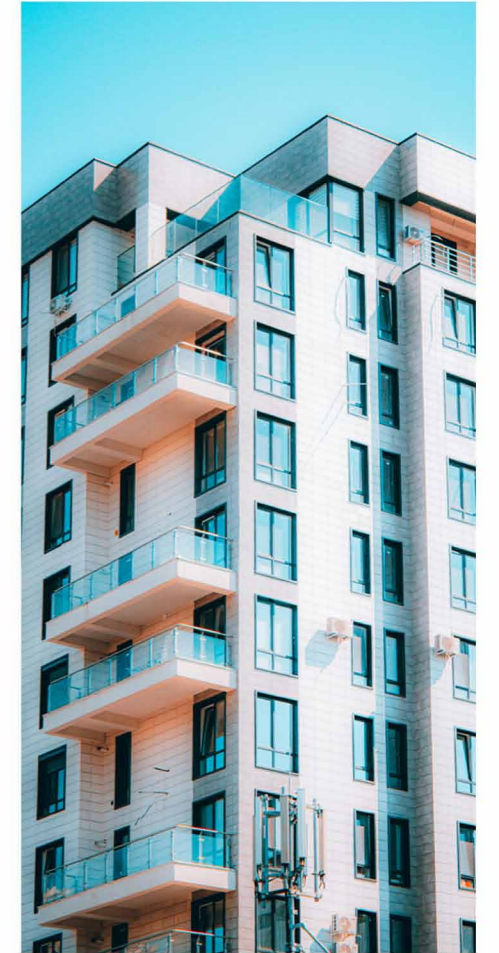
La vivienda habitual que más se compra es la que tiene como finalidad el primer acceso, pero también la mayoría de las segundas residencias son de primer acceso.

A la hora de comprar una vivienda, no se espera a tener familia para comprar una casa con más de 120 m²: se impone la anticipación.

Las casas preferidas por el comprador tienen entre 60 y 90 m² o más de 120 m². Ambos intervalos han crecido, robándole porcentaje a los pisos más pequeños, con menos de 60 m²; e intermedios, entre 90 y 120 m². La pulsión a tener casas más grandes, con más espacio, es cada vez más importante, y no solo por una cuestión de ubicar a la familia, sino para adelantarse a esta eventualidad.

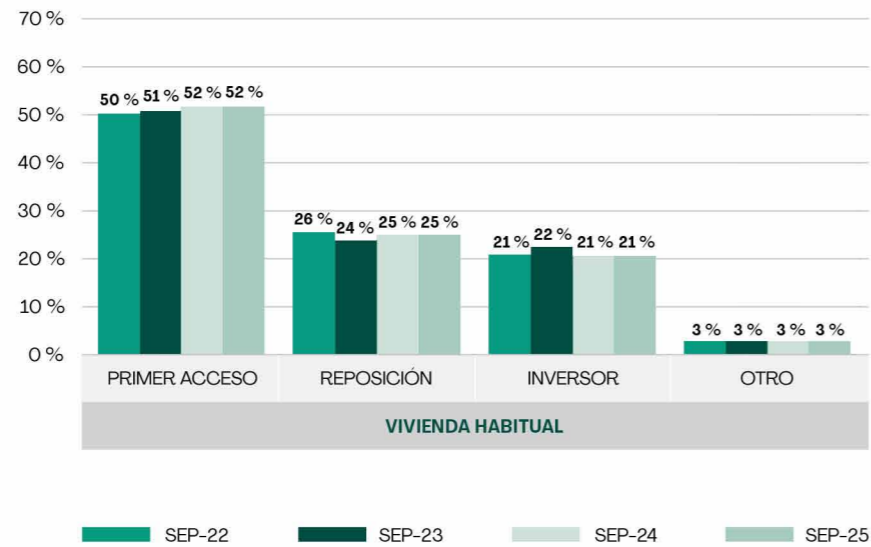
La vivienda más buscada tiene entre 60 y 90 m² (34,1 %), al igual que en 2024, una superficie en la que tienen cabida tanto los hogares unipersonales, como los monoparentales, así como las parejas. Esta versatilidad la convierte en la más vendida, seguida de la que tiene más de 120 m² (26,4 %). La intermedia sería para familias de uno o dos hijos. Los apartamentos por debajo de los 60 m² quedan reservados para solteros. Además, muchos de estos pisos pequeños pasan de la compra al alquiler rápidamente.

Las viviendas de hasta 90 m² (51,6 %) superan por muy poco a las que tienen una superficie por encima de esta marca (48,4 %).



Motivaciones de la compra de vivienda

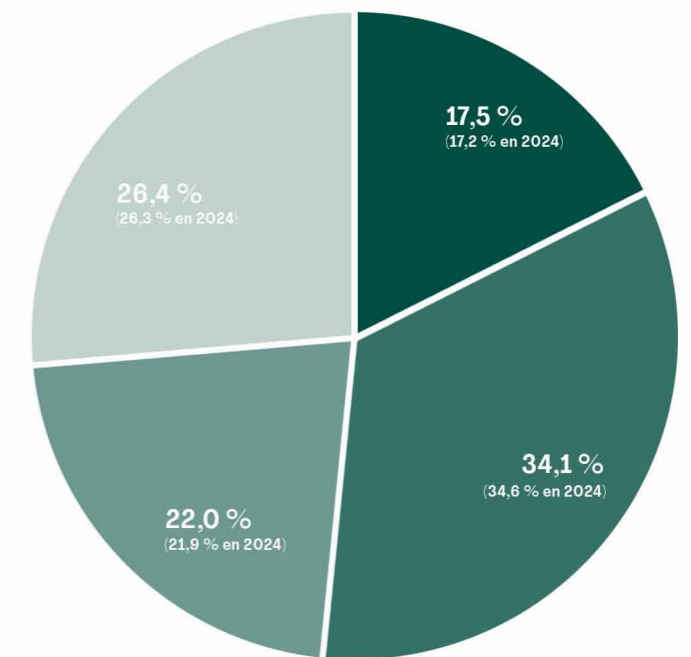
Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores (APIs).



Tamaño de las viviendas vendidas

- Menos de 60 m²
- De 60 m² a 90 m²
- De 90 m² a 120 m²
- Más de 120 m²

Fuente: MITMS y elaboración propia.





"La compraventa de vivienda mantiene un fuerte dinamismo, mientras que los plazos de comercialización se reducen, reflejando la rapidez con la que la demanda absorbe el producto disponible."

Operaciones: evolución de las compraventas de suelo y vivienda

06

PRINCIPALES CLAVES

- 01 La compraventa de vivienda mantuvo un fuerte dinamismo. Se espera que la demanda siga muy activa, atenta a las oportunidades en un mercado marcado por la escasez de oferta.
- 02 La vivienda de segunda mano continúa concentrando la mayor parte de las transacciones, ya que el ritmo de producción de obra nueva sigue siendo insuficiente.
- 03 La presión sobre el mercado del alquiler se intensifica y eleva la competencia entre inquilinos por un mismo inmueble, en un contexto de retirada de viviendas por parte de pequeños propietarios.
- 04 Los plazos de comercialización de la vivienda se reducen con claridad, reflejando la rapidez con la que la demanda absorbe el producto disponible.

La actividad compradora mantuvo un fuerte dinamismo en 2025. En 2026, la demanda continuará muy atenta a las oportunidades.

La compraventa de vivienda ha atravesado en los últimos años un periodo marcado por una gran volatilidad. El mercado se recuperó con intensidad tras la pandemia gracias al ahorro acumulado y a unas condiciones de financiación favorables. Posteriormente, el endurecimiento de la política monetaria europea moderó temporalmente la actividad. Sin embargo, a medida que el entorno financiero ha ido normalizándose, la demanda ha vuelto a recuperar protagonismo.

Durante 2025 el mercado residencial mostró un comportamiento especialmente sólido. Las compraventas superaron las 700.000 operaciones, el nivel más elevado desde antes de la crisis financiera, con un crecimiento anual superior al 5 % respecto al ejercicio anterior. Este resultado refleja la fortaleza de una demanda que continúa siendo muy superior al volumen de vivienda disponible, en un contexto en el que la escasez de oferta sigue marcando el ritmo del mercado.

El repunte de las transacciones estuvo impulsado tanto por la vivienda de segunda mano como por la obra nueva, aunque la primera sigue concentrando la mayor parte de las operaciones. De hecho, el mercado residencial español continúa apoyándose principalmente en el stock existente, ya que el ritmo de producción de vivienda nueva no logra acompañar el crecimiento de la demanda. Esta circunstancia explica que la segunda transmisión mantenga un peso claramente dominante en el volumen total de compraventas.

Las previsiones para 2026 apuntan a un mercado que seguirá mostrando actividad elevada, aunque con un crecimiento más moderado que el observado en el ejercicio anterior. El volumen de compraventas podría

mantenerse en niveles cercanos a los máximos recientes, siempre que el entorno hipotecario continúe favoreciendo el acceso al crédito y las entidades financieras mantengan una oferta competitiva para captar clientes solventes.

Al mismo tiempo, la evolución futura del mercado dependerá en gran medida de la capacidad del sector para incrementar la oferta de vivienda y reducir el desequilibrio estructural existente entre oferta y demanda.

Desde la perspectiva de los profesionales del sector, el ritmo al que se cierran las operaciones confirma la fortaleza de la demanda. Los compradores llegan al mercado cada vez mejor preparados desde el punto de vista financiero, con decisiones meditadas y con la financiación previamente analizada con las entidades bancarias.

Esta anticipación se refleja en la reducción de los plazos de comercialización de las viviendas. Los tiempos medios necesarios para cerrar una operación de vivienda habitual pasa de cinco a cuatro meses. Mientras, la vivienda vacacional pasa de algo más cinco meses y medio a algo más de cuatro meses y medio. Esto indica que el mercado continúa absorbiendo con rapidez el producto disponible.

La demanda actúa con rapidez y cierra los tiempos de la operación lo antes posible, lo que denota una enorme competitividad en el mercado.

Ahora que los plazos promedio para cerrar una compra se han reducido, se hace más urgente crear más oferta, dado que esta mayor rapidez indica claramente que la demanda de compradores la supera. Muchos de ellos, tienen la financiación asegurada, lo que les permite actuar de inmediato cuando aparece una oportunidad adecuada.

EN CIFRAS

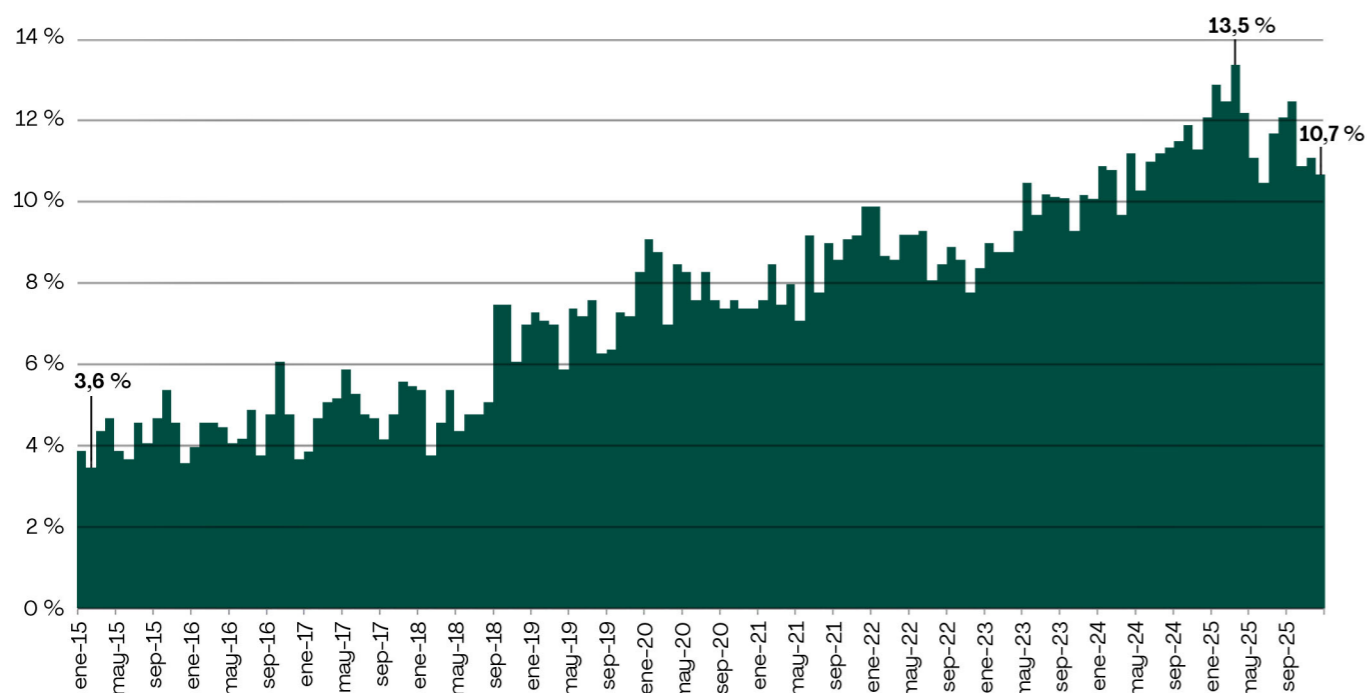
+7,2 %
PREVISIÓN DE TRANSACCIONES DE SUELO EN 2026

+3,4 %
PREVISIÓN DE TRANSACCIONES DE VIVIENDA EN 2026

3,9 meses
PARA LA COMPRA DE UNA VIVIENDA HABITUAL EN 2025 (4,8 en 2024)

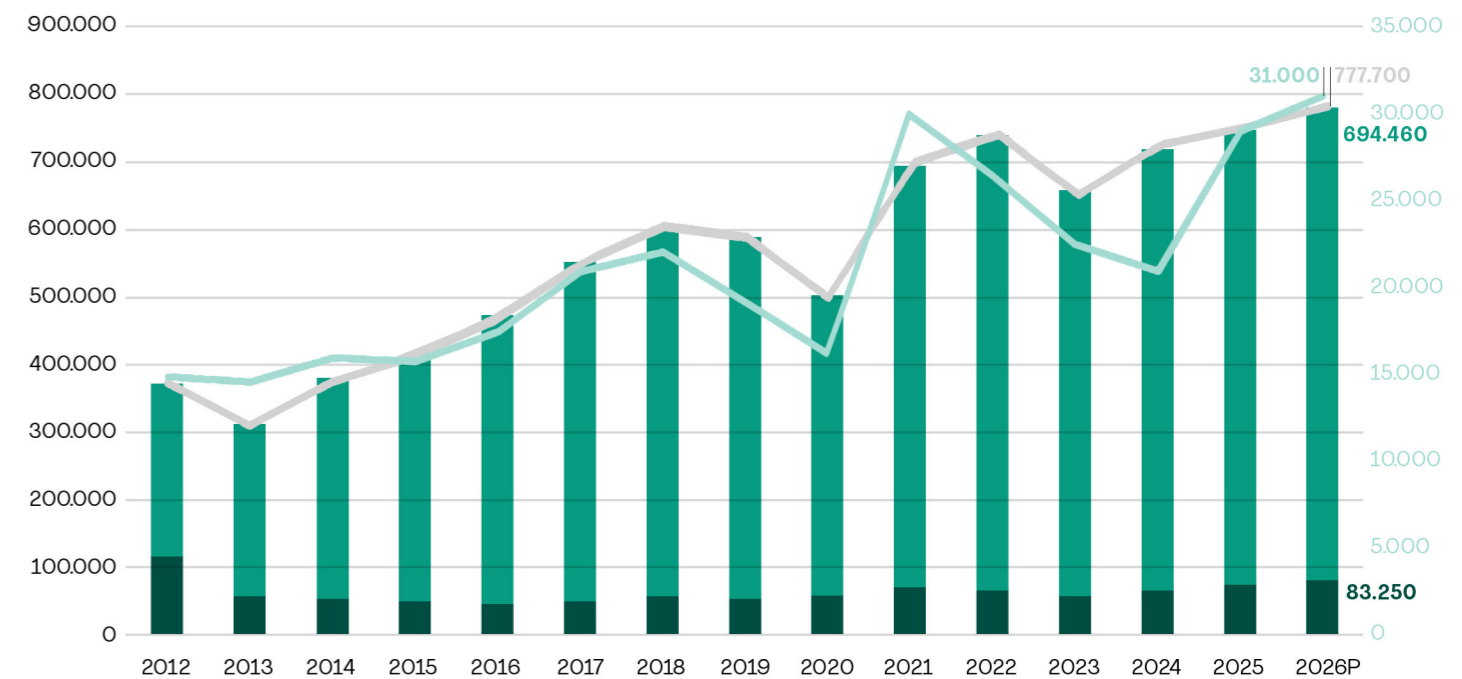
50 días
PARA ALQUILAR UNA VIVIENDA (45 en 2024)

Intención de compra de vivienda en un año



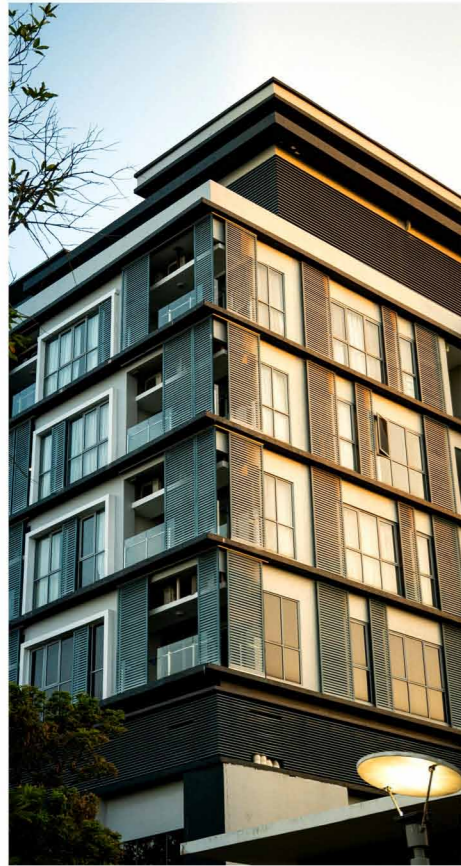
Fuente: CIS y CEPREDE.

Transacciones de suelo y vivienda



Nota: el número de transacciones de suelo corresponde al número total de operaciones incluyendo todos los tipos de suelo. Nota: P (previsión). Fuente: MITMS y CEPREDE.

■ Trans. vivienda nueva ■ Trans. vivienda 2ª mano — Trans. vivienda (totales) — Nº Operaciones de suelo



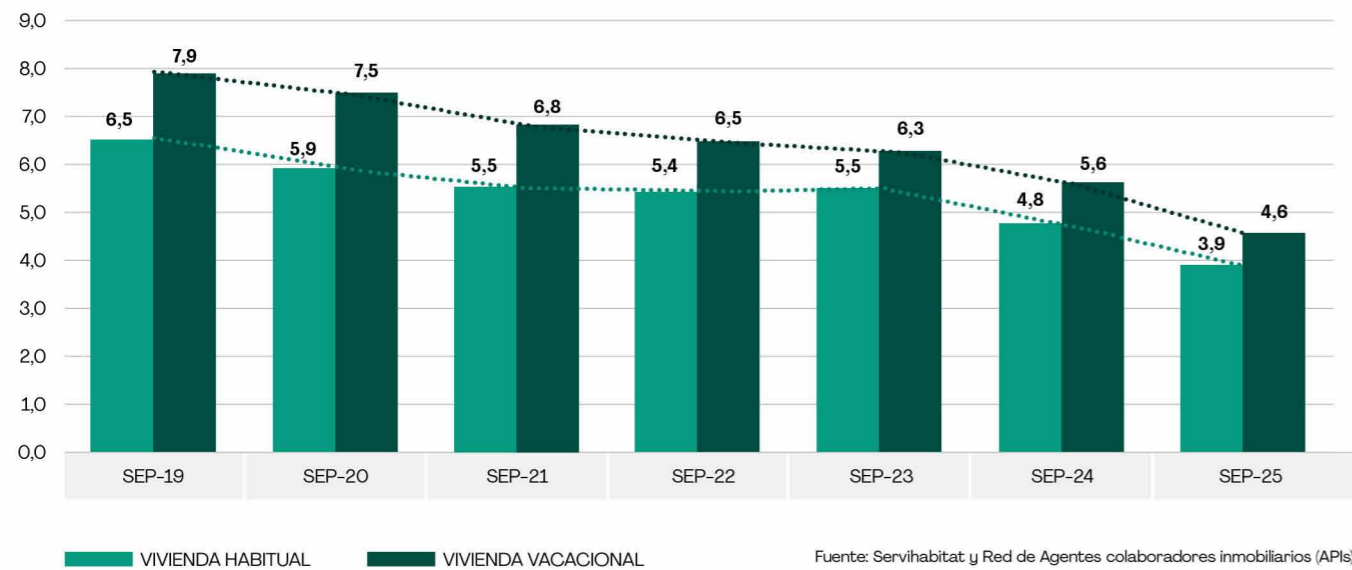
Las diferencias territoriales siguen siendo significativas. En los mercados con mayor presión de demanda, especialmente en grandes áreas metropolitanas y en determinados enclaves turísticos, los plazos de venta se reducen notablemente. Madrid continúa siendo uno de los ejemplos más claros de esta dinámica, donde la vivienda combina de forma especialmente visible su condición de bien de uso con la de activo de inversión. Por el contrario, en territorios con menor dinamismo demográfico o económico, los plazos de comercialización siguen siendo considerablemente más largos.

Dados los altos precios de la vivienda, los contratos de arrendamiento aumentarán en 2026.

Desde la perspectiva de la mayoría de los profesionales que colaboran con Servihabitat, el volumen de contratos de arrendamiento subirá en 2026 con un 52 %, si bien el 46 % opina que se mantendrán estables. La presión de la demanda sigue siendo muy elevada. La competencia entre inquilinos por un mismo inmueble se ha intensificado en los últimos años, dado que ahora hay menos stock. Con cerca del 90% del parque de vivienda en alquiler en manos de pequeños propietarios, la decisión de quitar producto del mercado de alquiler tiene un impacto directo sobre la oferta disponible.

El tiempo medio de venta de la vivienda habitual cae de 4,8 a 3,9 meses en un año y el de la vacacional baja de 5,6 a 4,6.

Tiempos medios de venta de vivienda (meses)



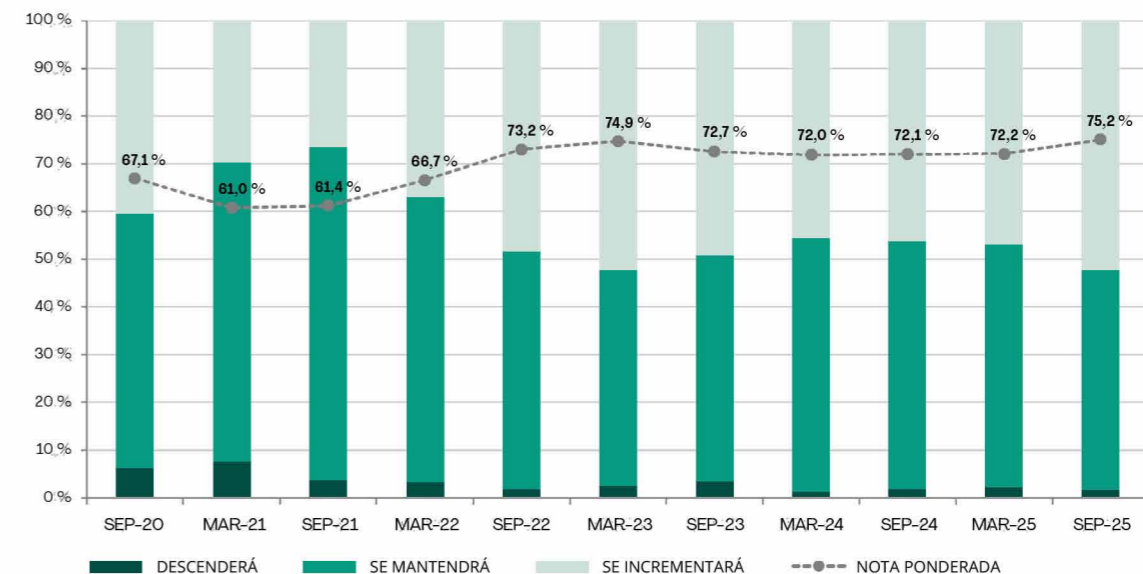
Algunos propietarios optan por vender sus inmuebles, mientras que otros prefieren mantenerlos vacíos o destinarlos a modalidades de arrendamiento de corta duración. En consecuencia, la oferta disponible se reduce mientras la demanda sigue aumentando, intensificando la competencia entre inquilinos.

Hasta que no se consolide un marco jurídico estable y previsible para los arrendadores, resulta difícil que el mercado del alquiler logre aumentar de forma significativa su inventario de viviendas disponibles. En este escenario, el alquiler seguirá actuando como un segmento subsidiario del mercado de compraventa, absorbiendo una parte de la demanda que no puede acceder todavía a la propiedad.

El alquiler es la fórmula que recoge a aquella parte de la demanda que no reúne las condiciones financieras que le permiten dar el saldo a la propiedad.



Evolución del mercado del alquiler (volumen contratos de arrendamiento)



Un piso en Madrid o en Barcelona se alquila en menos de un mes, lo que significa que hay poco stock disponible.

Los contratos de arrendamiento se cierran rápido, pero hay una mayor negociación de las condiciones, lo que alarga los plazos frente al año pasado. Así, la media ha pasado de los 1,52 meses a los 1,67, según afirma la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat. Aunque muchas operaciones se cierran sin llegar a darles visibilidad comercial, recurriendo a la cartera interna de potenciales clientes, las condiciones que impone el propietario implican un mayor tiempo de comprobación documental.

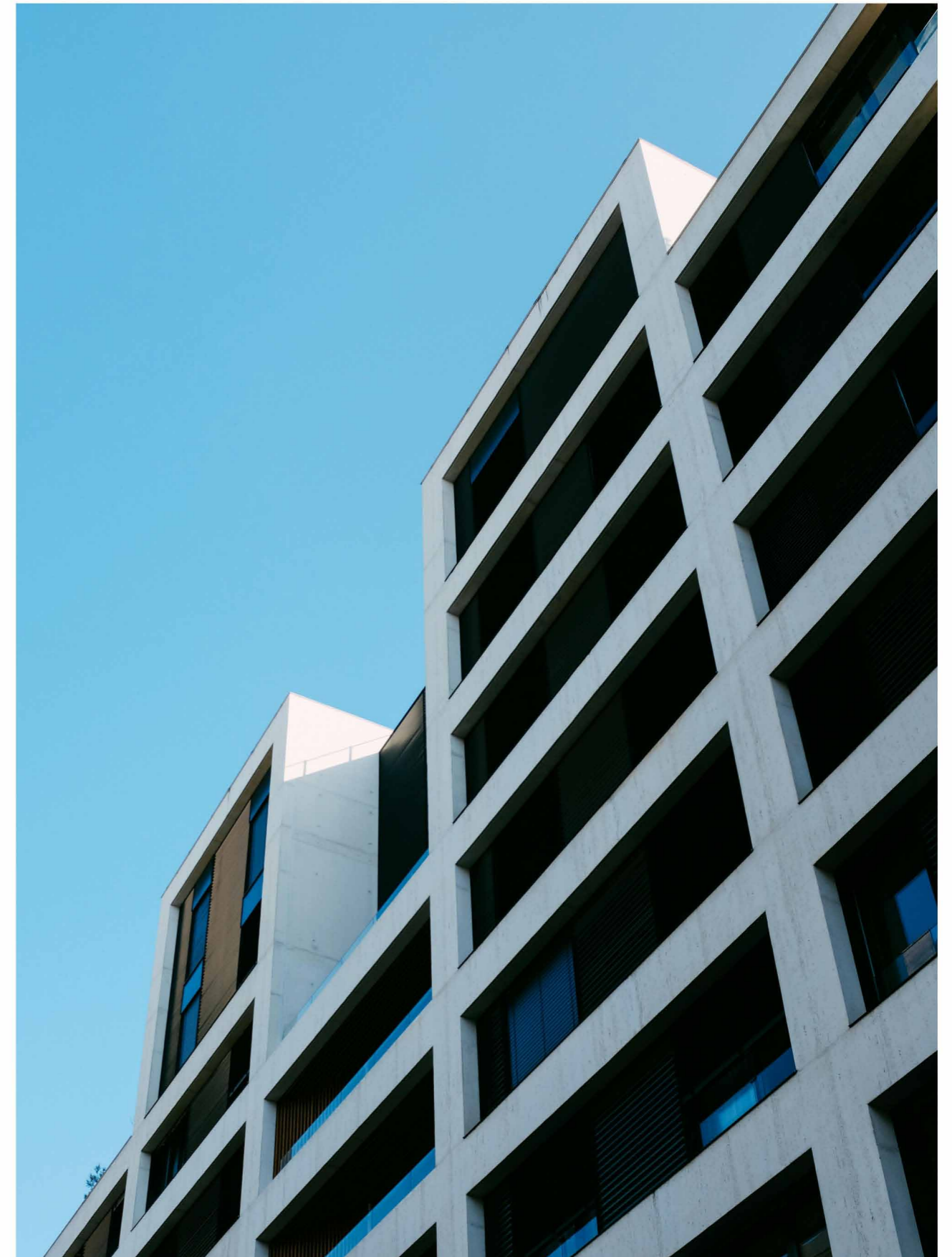
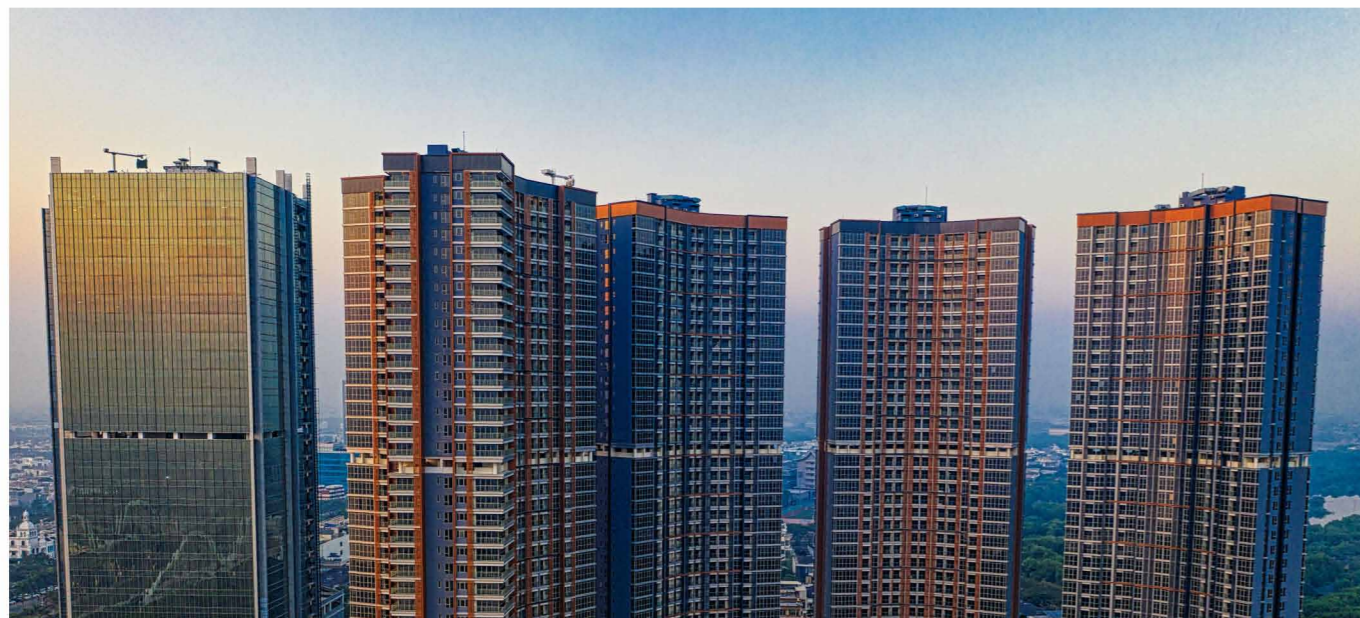
A nivel provincial, Madrid es la región que mueve inquilinos más rápido, firmando contratos en un mes de media, por delante de otros mercados también activos como Cataluña (1,14 meses), donde además de poco producto hay leyes de alquiler más restrictivas. En Comunidad Valenciana (2,23 meses) y Andalucía (1,80 meses) se ha ampliado el tiempo de alquilar una vivienda porque lo que busca el inquilino no coincide con las características del parque disponible.

Número de meses medio que se tarda en alquilar una vivienda

	SEP 22	MAR 23	SEP 23	MAR 24	SEP 24	MAR 25	SEP 25
ESPAÑA	1,76	1,78	1,73	1,59	1,52	1,56	1,67
ANDALUCÍA	1,53	1,90	2,00	1,91	1,63	1,51	1,80
CATALUÑA	1,66	1,44	1,63	1,45	1,69	1,71	1,14
COMUNIDAD DE MADRID	2,12	1,27	1,06	1,57	1,00	1,43	1,00
COMUNIDAD VALENCIANA	1,46	1,94	1,76	1,43	1,35	1,38	2,23
RESTO	1,97	1,89	1,71	1,47	1,46	1,55	1,75

Expresado en meses (y multiplicado x 30 = días en mercado).

Fuente: Servihabitat y Red de agentes colaboradores inmobiliarios (APIs).





"La escasez de oferta sigue marcando el ritmo del mercado, con precios de vivienda al alza y un alquiler en tendencia creciente, mientras la financiación hipotecaria se estabiliza y favorece la demanda."

Evolución y previsión del precio de suelo y de la vivienda

07

PRINCIPALES CLAVES

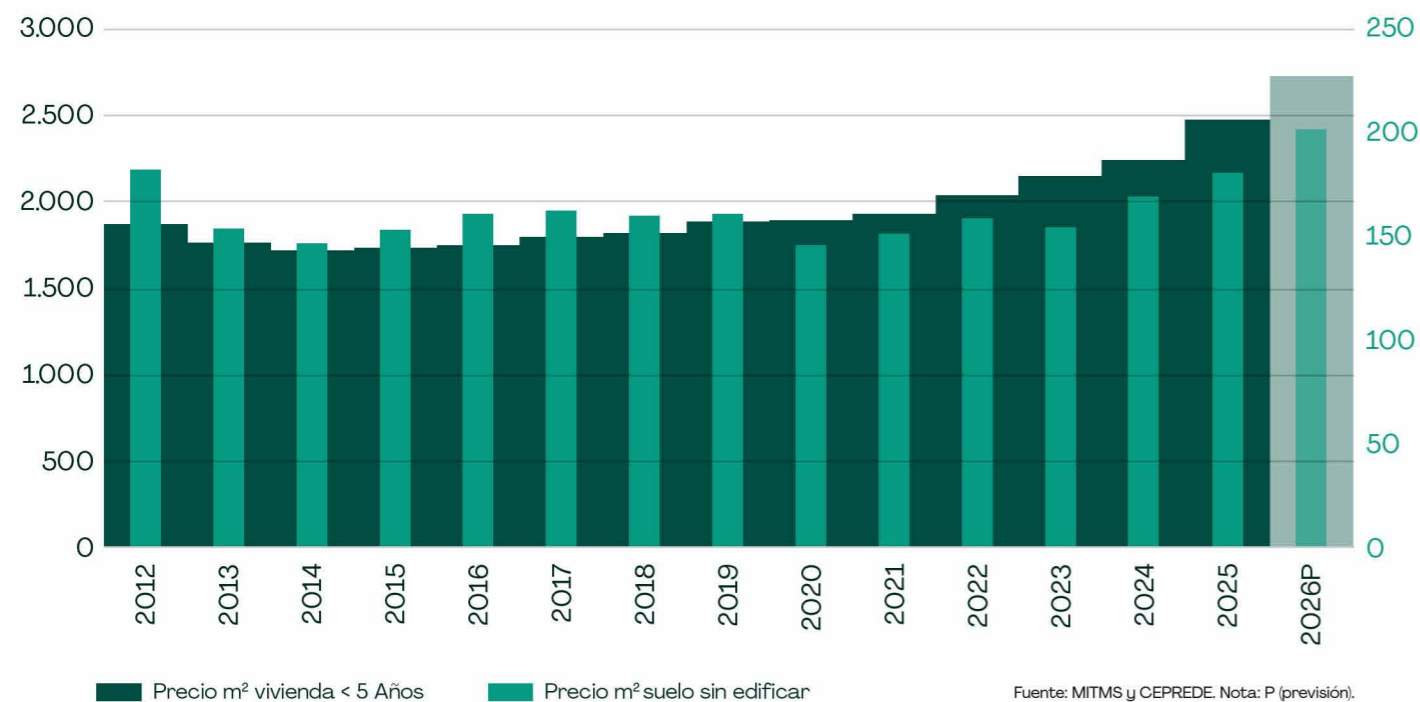
- 01 El mercado residencial español sigue marcado por un fuerte desequilibrio entre oferta y demanda, lo que impulsa tanto el precio del suelo como el de la vivienda.
- 02 La vivienda registró en 2025 su mayor incremento en casi dos décadas y continuará creciendo en 2026. El alquiler también mantiene una tendencia al alza.
- 03 La bajada de tipos y la competencia bancaria han reactivado el crédito hipotecario, aunque las entidades mantienen límites prudentes. En cambio, la financiación de suelo sigue siendo restrictiva.
- 04 La vivienda continúa percibiéndose como activo refugio y el alquiler mantiene una rentabilidad atractiva. Un entorno regulatorio más exigente condiciona las decisiones de inversión.

El mercado de suelo goza de un activo cuyo valor seguirá aumentando, ya que se trata de producto del cual la oferta es limitada, mientras que la demanda está en crecimiento constante. Aunque los costes de construcción se mantendrán estables y no influirán en esta tendencia, el precio de la vivienda terminada si continuará subiendo de forma sostenida. Esto se debe a los mismos factores que impulsan el encarecimiento del suelo: escasez de viviendas disponibles y una demanda elevada.

Por otro lado, la financiación del suelo presenta notables diferencias según la fase urbanística del activo. En el caso del suelo finalista, las entidades financieras pueden llegar a conceder crédito, aunque generalmente no supera el 80 % del valor del activo y está sujeto a procesos de *scoring* muy estrictos para el comprador o promotor. Ante estas limitaciones, algunos operadores recurren a financiación alternativa, si bien esta vía implica costes financieros significativamente superiores a los de la banca tradicional. Por el contrario, en el segmento de suelo en gestión, el acceso a financiación bancaria es, en la práctica, prácticamente inexistente.

El mercado de suelo continuará viendo un aumento en su valor debido a la limitada oferta y la creciente demanda, mientras que el precio de la vivienda también seguirá subiendo por la escasez de producto disponible.

Precio del suelo urbano



EN CIFRAS

+11,6 %
PREVISIÓN EN PRECIO DE SUELO EN 2026

+5 %
COSTES DE CONSTRUCCIÓN

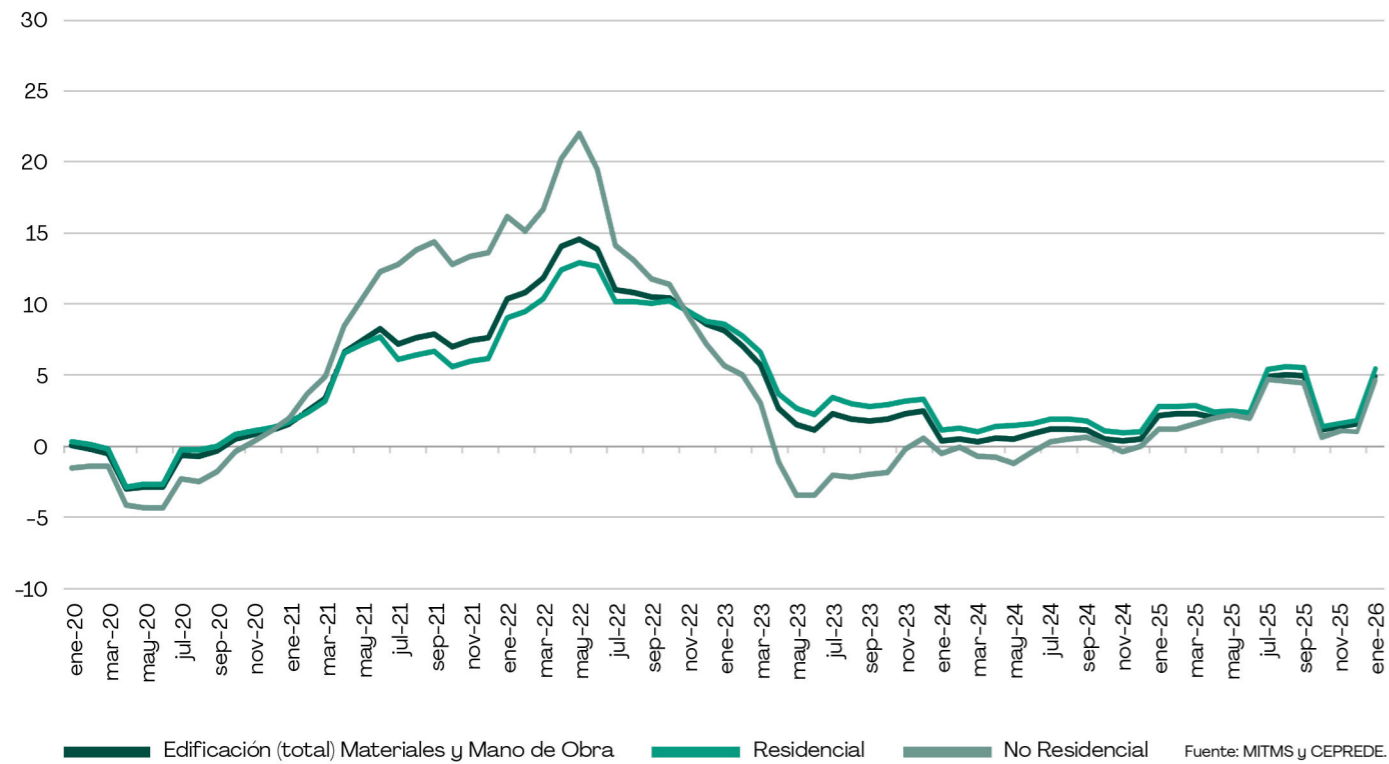
+12,4 %
PREVISIÓN EN PRECIO DE VIVIENDA EN 2026

1.150 €
PRECIO MEDIO DE VIVIENDA DE ALQUILER EN ESPAÑA (+6,6 % vs. 2024)

6,8 %
RENTABILIDAD ANUAL BRUTA MEDIA PARA UNA VIVIENDA DE ALQUILER EN ESPAÑA

La financiación del suelo varía según su fase urbanística: el suelo finalista recibe crédito limitado, mientras que el suelo en gestión enfrenta prácticamente nula disponibilidad de financiación bancaria.

Variación anual de los costes de la construcción (%)



El precio medio de la vivienda en 2025 anota un aumento del 12,7%. En 2026, el avance seguirá la misma tendencia con incrementos que se situarían en torno el 12%.

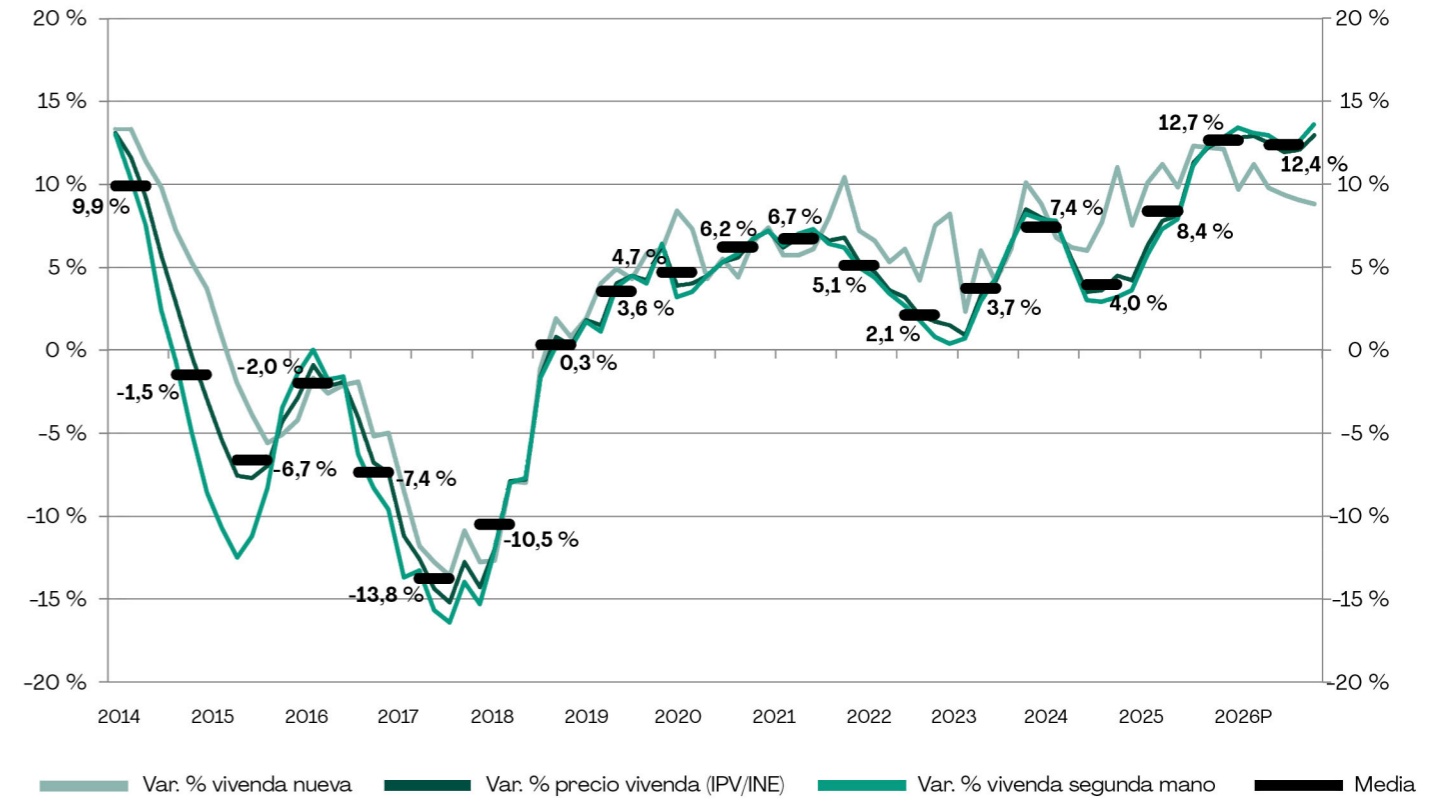
La necesidad de sacar más vivienda al mercado es urgente para que los precios den una tregua a la demanda.

La vivienda se ve afectada por los mismos factores que influyen en el suelo: existe una demanda con necesidades residenciales que no han sido cubiertas debido a la falta de oferta adecuada. Además, en las zonas más tensionadas, los elevados precios están empujando a muchos compradores a buscar alternativas en ciudades periféricas, donde sí pueden permitirse adquirir una vivienda.

De este modo, el encarecimiento del mercado residencial ha seguido siendo una de las principales características del ciclo actual. En 2025 el precio medio de la vivienda registró su mayor incremento en casi dos décadas, impulsadas por el desequilibrio entre una oferta limitada y una demanda muy activa. Este contexto ha reforzado la percepción de la vivienda como un activo refugio tanto para compradores particulares como para inversores.

A nivel geográfico, el mercado de la vivienda se divide en tres niveles. En el primero, encontraríamos los mercados de Madrid, Barcelona, Málaga, Palma, Valencia, Sevilla y Bilbao, con precios al alza dada la escasez de oferta. En un segundo nivel, hallaríamos mercados como por ejemplo Tarragona, Córdoba y otras ciudades medianas; y en un tercero, estarían todas las regiones que no se ven influenciadas por la pujanza de las anteriores localizaciones en términos de demanda activa, con autonomías como Castilla-La Mancha, Castilla y León y Extremadura, entre otras.

Evolución del precio de la vivienda (IPV)



El 51% de las viviendas compradas en 2025 tuvo un precio inferior a los 150.000 euros y el 32% fue de este ticket medio hasta los 300.000 euros.

Aunque los porcentajes de subida han sido muy homogéneos, Andalucía (14,4%) y Baleares (13,4%) se colocan en los primeros puestos. En estas regiones el precio se incrementa más que la producción, pues ninguna de ellas puede ayudar a rebajar la tensión de los precios con más producto, puesto que en las viviendas iniciadas han caído. También caen en Canarias, donde el hecho de no desarrollar nuevos proyectos influye al alza en los precios.

Vemos un incremento progresivo del precio de la vivienda que repercute en el precio medio de adquisición. Las viviendas hasta 150.000 pierden peso porque en este grupo van quedando cada vez más viviendas por reformar, que no están listas para entrar a vivir. Cuando las condiciones habitacionales o la ubicación no se alinean con los criterios de búsqueda del comprador, este debe elevar el presupuesto. Incluso ahora se pide más dinero por unos estándares que antes eran más asequibles, por eso suben la proporción de viviendas vendidas entre 150.000 y 900.000 euros, especialmente las que llegan a 300.000 euros.

Nueve comunidades autónomas se colocan por encima de la media nacional en porcentaje de vivienda iniciada, pero ocho por encima del incremento medio del precio de la vivienda.



La ratio de financiación sobre el precio del activo y el porcentaje de hipotecas que superan el 80 % sube 3,5 puntos de 2024 a 2025.

Los tipos de interés del Banco Central Europeo entraron en 2025 tras un ciclo de recortes iniciado a mediados de 2024, después del fuerte endurecimiento monetario del año anterior. Desde el máximo del 4,5 % alcanzado en septiembre de 2023, el organismo inició una senda de flexibilización ante la moderación de la inflación, encadenando varias bajadas a lo largo de 2024 y principios de 2025. En junio de 2025 el precio del dinero se situó en el 2 %, nivel en el que se ha mantenido durante 2025 y comienzos de 2026, marcando una política monetaria claramente menos restrictiva y abaratando el coste del crédito para hogares y empresas.

Las hipotecas en España han vivido una transformación drástica desde 2022, marcada por la subida del Euríbor, el auge de los tipos fijos y una reciente estabilización. La mejora de las condiciones de financiación, junto con la fortaleza del empleo, ha reactivado la demanda de crédito para vivienda, en un entorno en el que las entidades compiten por captar nuevos clientes.

En términos generales, la banca sigue manteniendo criterios prudentes de concesión: la financiación para primera vivienda rara vez supera el 80 % del valor de tasación y los plazos de amortización se sitúan habitualmente entre 25 y 30 años. Con tipos más moderados y una oferta financiera más competitiva, las hipotecas vuelven a posicionarse como uno de los principales productos estratégicos para las entidades, dado que permiten fidelizar al cliente y mantener su ahorro vinculado durante varias décadas.

El importe medio de las hipotecas ha crecido notablemente en los dos últimos años, dando el salto de los 145.000 euros de 2024 a los 160.000 de 2025 y, de seguir esta tendencia, a los casi 700.000 de 2026. El alto precio de la vivienda eleva las exigencias de ahorro previo, y por tanto las necesidades de una financiación mayor. El hecho de que las hipotecas sean más asequibles no exime de que las condiciones para obtenerla sean laxas, pero también anima el precio de la vivienda hacia arriba.

La ratio de préstamo sobre el valor del activo sube del 62,9 % de 2024 al 64,9 % de 2025. Que suba este indicador significa que el importe de la deuda es mayor en relación con el valor de la vivienda que la garantiza. Esto implica un aumento en el riesgo financiero, tanto para la entidad prestamista como para el prestatario, pero seguimos en niveles razonables.

El porcentaje de préstamos con una deuda respecto al valor del activo superior al 80 % sube. Este indicador, que llevaba desde 2018 enlazando descensos, creció del 7,7 % al 11,2 % entre 2024 y 2025. Aunque todavía lejos de los máximos, hay que tener cautela y evitar que suba más para mantener bajo control el nivel de endeudamiento para adquirir o respaldar la compra de la vivienda.

El número de años de renta bruta que hay que destinar de forma íntegra para ser propietario de una vivienda ha subido y bajado en el entorno del 7 desde que en pandemia se superara de nuevo esta barrera, como en 2012. El año pasado se creció de los 7,2 años a los 7,6. Por otro lado, el esfuerzo teórico anual sin deducciones lleva cayendo desde 2023, cuando se situaba alrededor del 37 %. En 2025, este dato se sitúa en el 34,7 %.

Aunque la capacidad de compra de una parte de la demanda continúa tensionada como consecuencia del aumento acumulado de los precios de la vivienda en los últimos años y del esfuerzo financiero que deben realizar los hogares, el acceso a la financiación hipotecaria ha mejorado de forma progresiva.

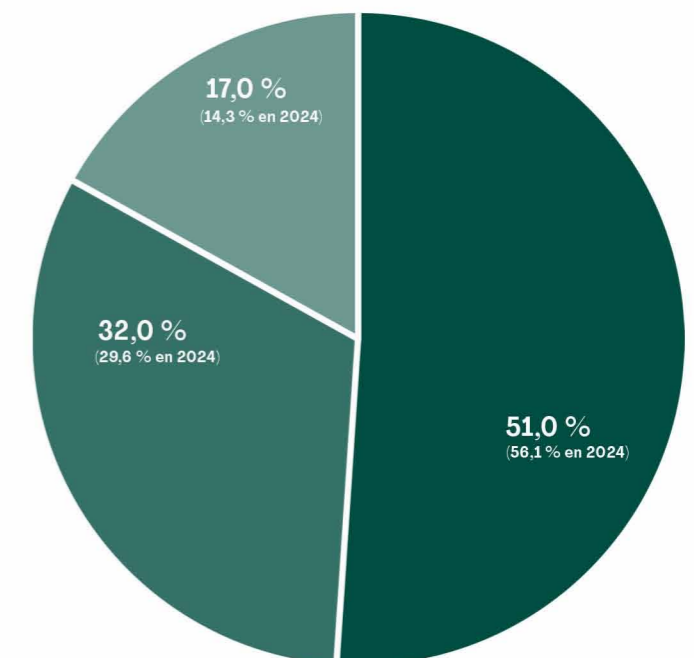
En este contexto, los compradores se encuentran con un entorno de crédito más asequible que en ejercicios anteriores, con tipos de interés más moderados y una oferta bancaria más competitiva.

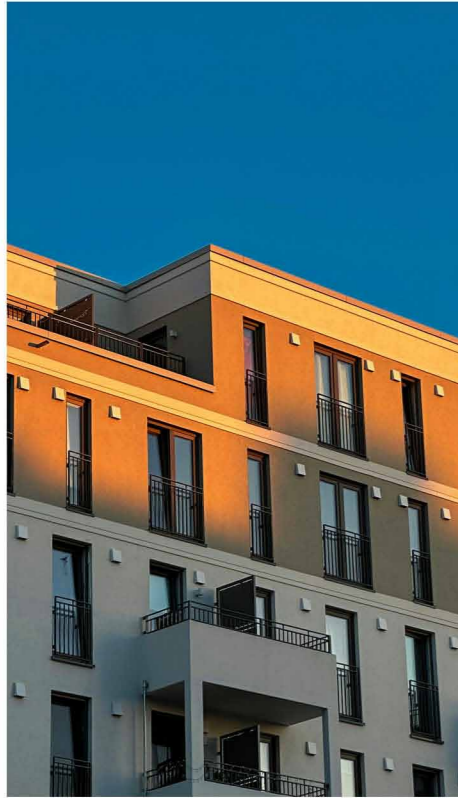
Se necesitan 7,6 años de renta bruta para convertirse en propietario, en línea con lo que se lleva exigiendo desde el coronavirus.

Precio de las viviendas vendidas

- Menos de 150.000 €
- De 150.001 € a 300.000 €
- Más de 300.000 €

Fuente: MITMS y elaboración propia.





El precio medio del alquiler en España sube un 7 %, extendiendo las subidas a todas las comunidades autónomas, menos a la Región de Murcia y Cantabria.

El precio del alquiler sigue su senda alcista, al igual que la compraventa. Una vivienda media de 80 y 90 m² supera los 1.100 euros de renta media mensual. No obstante, la apreciación en 2025 fue del 7 %, algo menos intensa que la recogida en 2024 (8,5 %) y en 2023 (13,4 %), lo que indica que las mensualidades están tocando techo.

La Región de Murcia, que venía de subir un 33 %, recortó sus precios un -10 % en 2025. Junto con Cantabria (-1 %), fueron las únicas regiones que redujeron tensión en sus rentas de alquiler. También se nota el enfriamiento en las subidas. Ya no hay una decena de subidas autonómicas de dos dígitos, sino solo dos: Castilla-La Mancha y Cataluña, con un 10 % ambas. Aunque las subidas son menos intensas, siete comunidades se colocan por encima de los 1.000 euros mensuales. El ranking está encabezado por Madrid, por encima de los 1.600 euros mensuales, seguida de Baleares, por encima de los 1.500.

También hacen un esfuerzo económico importante los inquilinos de Cataluña, País Vasco y Canarias. La demanda de inquilinos es más fuerte en regiones con oportunidades laborales, ya sea en zonas urbanas o en la costa, donde además el turismo y los nómadas digitales ejercen presión en los precios. Extremadura y Castilla-La Mancha son las únicas regiones con pisos en alquiler por debajo de los 600 euros al mes. Aunque la demanda se extiende hacia zonas menos urbanas, el inquilino busca dentro de su propia región para estar lo más cerca posible de las capitales más dinámicas.

El entorno regulatorio del alquiler residencial se ha endurecido y condiciona cada vez más las decisiones de inversión, especialmente en las zonas tensionadas y en la actualización de rentas.

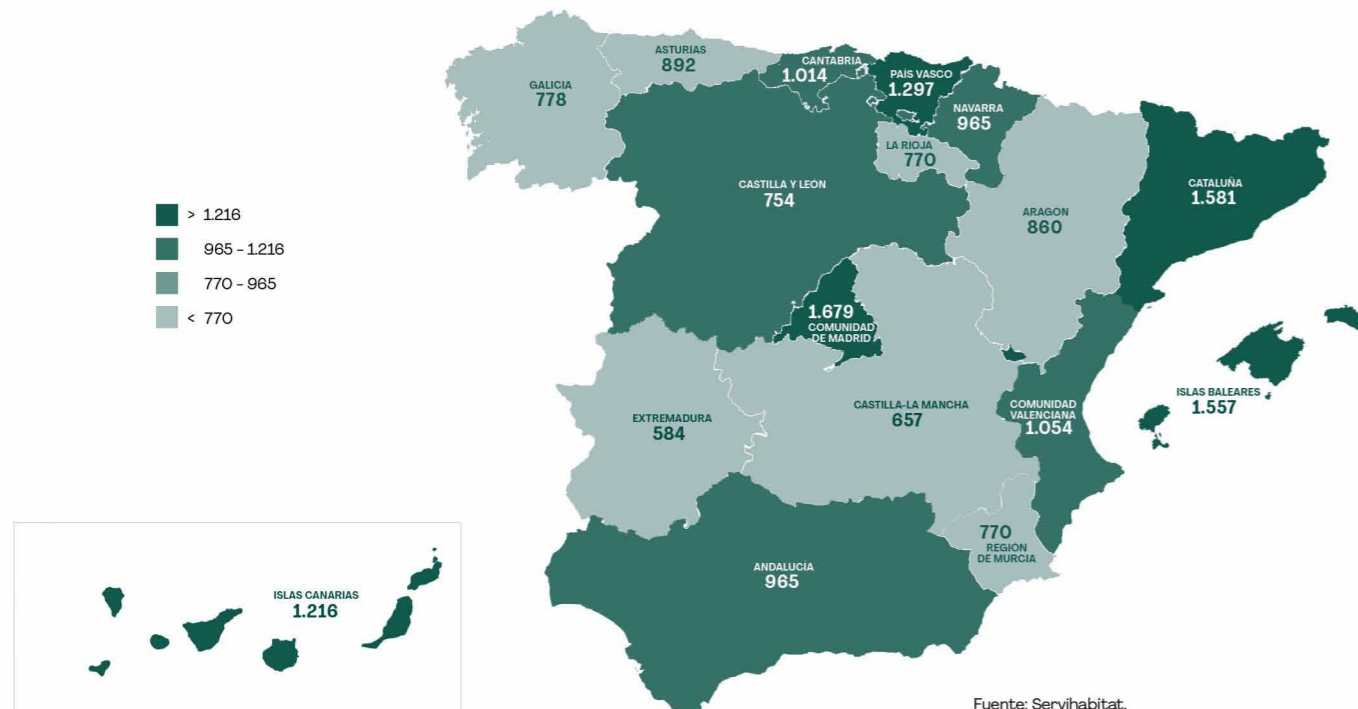
La rentabilidad bruta del alquiler en España sigue siendo medianamente atractiva, con un 6,8 %. Castilla-La Mancha (9 %) desputa como la región que más beneficio genera, dado que los precios del alquiler son bajos, pero los de venta también. En determinadas provincias de esta región, las más cercanas a la esfera madrileña, se trata de una buena oportunidad inversora. En Baleares (4,6 %) se registra la rentabilidad más exigua. La razón es el alto precio de la vivienda en venta, que no puede crecer más por una cuestión geográfica. La estabilidad del inquilino está asegurada, pero los ingresos serán más bajos.

La atractiva rentabilidad del alquiler choca con un entorno regulatorio más inflexible. En este escenario, el inversor que permanece en el mercado tiende a adoptar una visión más profesional y de largo plazo.

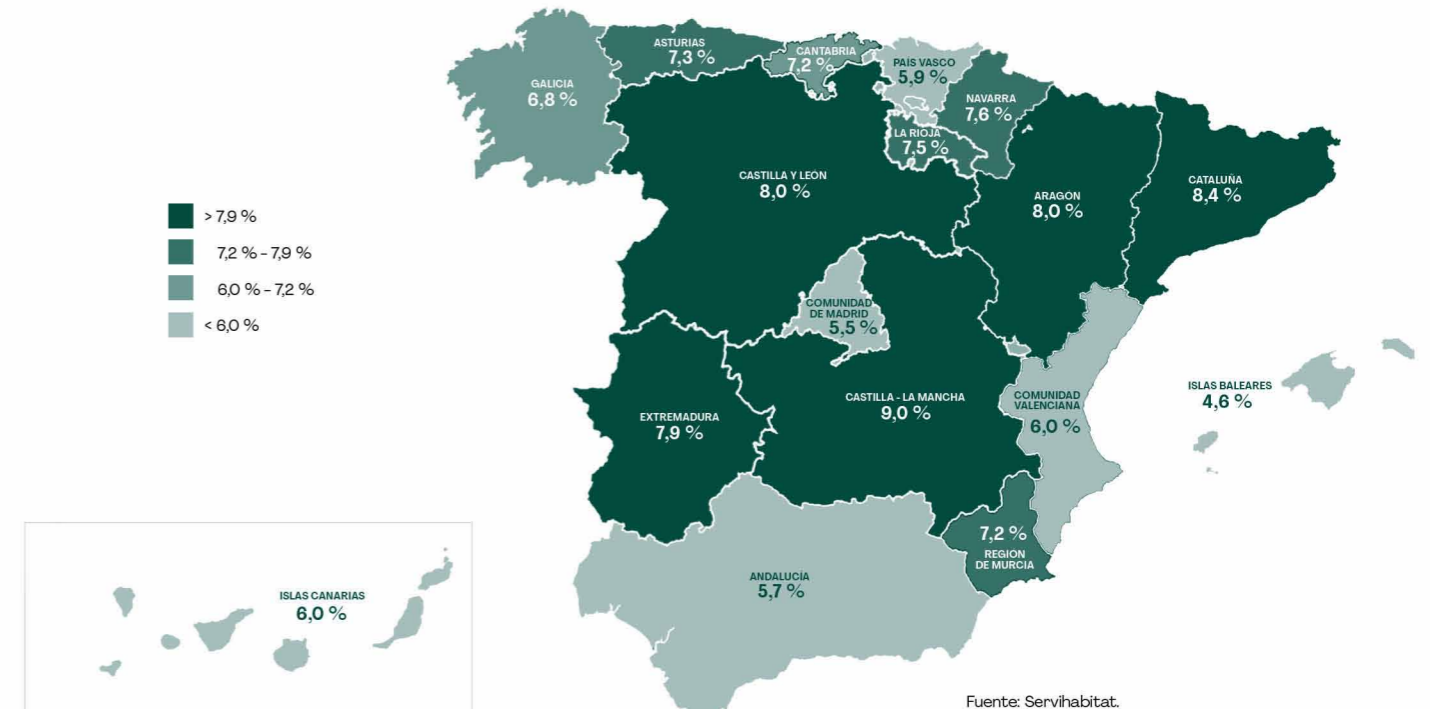
La falta de oferta de vivienda asequible se ha consolidado como uno de los principales desequilibrios del mercado residencial español. El desarrollo de suelos dotacionales y de proyectos destinados al alquiler asequible se vuelve prioritario.

La rentabilidad bruta media del alquiler de vivienda en España se mantiene en el 6,8 % en el último año.

Precio medio del alquiler de vivienda
(Precio mensual en euros para una vivienda de 80-90 m²)



Rentabilidad media del alquiler de vivienda en España





Metodología

08

1_Previsiones realizadas por CEPREDE

Para realizar el análisis de previsiones, Servihabitat ha contado con el soporte de CEPREDE (Centro de Predicción Económica), centro especializado en predicciones económicas y empresariales desde 1981, al que posteriormente añadió el análisis sectorial y regional, para completar una amplia gama de modelos econométricos. El trabajo de previsión de la evolución de las principales variables que explican el mercado residencial en España se ha organizado en las siguientes fases:

1ª FASE

Mediante un conjunto de variables de oferta y de demanda, incluyendo precios, a partir de la información de fuentes oficiales, se modeliza la realidad del sector inmobiliario a nivel nacional.

2ª FASE

Dicha modelización se enmarca dentro del contexto económico macro que resume trimestralmente el modelo Wharton-UAM de CEPREDE con más de 1.000 variables de todas las dimensiones.

3ª FASE

Descenso al ámbito territorial de las comunidades autónomas. La previsión se realiza para el año 2025-2026 y se dispone de variables que tienen información mensual y trimestral para capturar los cambios de la manera más temprana posible.

4ª FASE

Las previsiones regionales también tienen su propio entorno, el cual se instrumenta por parte de CEPREDE mediante un modelo de alta frecuencia mensual para las comunidades autónomas con variables clave.

5ª FASE

Al contar con la valiosa información de la encuesta Servihabitat de los APIs, se contrastan las previsiones con las opiniones de los profesionales y especialistas del sector inmobiliario.

2_Encuestas a la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat

Para establecer el pulso sobre la evolución del mercado residencial según la opinión de los agentes comerciales que conforman la Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat se ha optado por la elaboración de una encuesta. Para ello, se ha realizado un cuestionario estructurado y diseñado al efecto, que cada uno de los agentes ha podido responder de manera individual. Las preguntas se han formulado en función del área geográfica en la que cada agente ejerce su labor comercial, así como el mercado principal de demanda al que se dirige: primera residencia, segunda residencia o ambas. A su vez, se han incorporado las valoraciones y opiniones sobre el mercado ofrecidas por los Directores Territoriales de Servihabitat, que han servido para ampliar la información analizada y profundizar en datos locales. Los resultados consolidados en los cuestionarios reflejan las opiniones de más de 250 agentes.

3_Fuentes de información utilizadas en el informe

SURVEY DATA: SERVIHABITAT

Cuestionario de más de 40 preguntas a una amplia muestra de más de 250 Agentes colaboradores inmobiliarios (APIs), con frecuencia semestral (marzo y septiembre).

HARD DATA: FUENTES OFICIALES

- 1_Banco de España.
- 2_CEPREDE. Centro de Predicción Económica.
- 3_CIS. Centro de Investigaciones Sociológicas.
- 4_Colegio General del Notariado.
- 5_Colegio Oficial de Registradores.
- 6_Eurostat.
- 7_INE. Instituto Nacional de Estadística.
- 8_MITMS. Ministerio de Transporte y Movilidad Sostenible.
- 9_MINECO. Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.
- 10_Seguridad Social.
- 11_SEPE. Servicio Público de Empleo.

La información referida al mercado de alquiler que aparece en el presente documento ha sido elaborada a partir de fuentes oficiales, datos propios de la cartera de inmuebles de alquiler gestionada por Servihabitat, así como de los principales portales inmobiliarios que ofrecen viviendas en alquiler.

MADRID

Avda. de Burgos, 12
28036 Madrid

BARCELONA

Ctra. d'Esplugues, 225
08940 Cornellà de Llobregat, Barcelona

Teléfono Servicio Atención al Cliente
(+34) 942 049 000

contactocorporativo@servihabitat.com

AVISO

Este es un documento informativo que contiene previsiones y estimaciones que pueden estar sujetas a cambios sin notificación previa. Servihabitat no se responsabiliza del uso que hagan terceros de las informaciones contenidas en dicho documento.



 **Servihabitat**

