

XIV INFORME SERVIHABITAT TRENDSCLAVES DEL MERCADO INMOBILIARIO EN ESPAÑA

El suelo se consolida como el activo estratégico del ciclo inmobiliario mientras los precios de la vivienda seguirán subiendo un 12,4% en 2026

- *El suelo, ante la escasez de producto finalista y el crecimiento de la demanda, se reafirma como un activo clave para el crecimiento del sector inmobiliario. La compraventa de suelo alcanzará las 31.000 operaciones en 2026, con un incremento del 7,2% respecto al año anterior.*
- *Con una demanda residencial que se mantiene sólida, la falta de oferta continúa siendo el principal reto del sector, hecho que empuja los precios al alza y reduce los plazos de comercialización. Para el 2026, se prevé que la compraventa de viviendas supere las 777.000 unidades favorecidas por un entorno hipotecario propicio*
- *A pesar del crecimiento de los visados de obra nueva, la producción sigue siendo insuficiente para cubrir las necesidades del mercado. España acumula un déficit de 320.000 viviendas en los últimos cinco años.*
- *La oferta de alquiler en España sigue siendo limitada, con una disminución de más del 35% desde 2020. La falta de vivienda en alquiler sigue siendo un factor determinante en el mercado, con precios al alza que afectan especialmente a las zonas urbanas.*

Barcelona, 18 de mayo de 2026.- El mercado inmobiliario español continúa evolucionando a un ritmo sólido, con el suelo como el gran protagonista de este ciclo. Ante un déficit estructural de vivienda que alcanza las 320.000 unidades en los últimos cinco años, la falta de suelo finalista disponible está llevando al sector a prestar especial atención al suelo en gestión, un activo que está ganando protagonismo entre los inversores. Estas son algunas de las conclusiones y previsiones del informe “**Claves del sector inmobiliario en España 2025/2026**” que elabora [Servihabitat Trends](#), la plataforma de investigación y análisis del sector impulsada desde [Servihabitat](#).

El suelo como activo estratégico y clave para el crecimiento

La falta de suelo finalista sigue siendo el principal desafío del mercado inmobiliario. Según el informe, el interés por el suelo en gestión ha aumentado de forma notable, ya que los inversores están dispuestos a asumir mayores plazos y complejidad administrativa a cambio de rentabilidades superiores. A pesar de que el 43% de la demanda de suelo se focaliza en el centro urbano, la tendencia está cambiando, extendiéndose hacia ciudades medianas y áreas metropolitanas, lo que indica una diversificación geográfica en las operaciones de suelo.

La necesidad de reposición de producto ha impulsado las operaciones de compraventa de suelo en los últimos tres años y se espera que la compraventa de suelo alcance las 31.000 operaciones en

2026, lo que representa un incremento del 7,2% respecto al año anterior, con un precio del metro cuadrado de suelo sin edificar que subirá un 11,6%.

“El suelo se ha consolidado como el activo estratégico por excelencia en este ciclo inmobiliario. Sin una gestión eficaz del suelo, no será posible satisfacer la creciente demanda de vivienda ni desbloquear la producción necesaria para equilibrar el mercado”, explica **Borja Goday, CEO de Servihabitat**. “La escasez de suelo finalista está impulsando el interés por el suelo en gestión, y este cambio está generando nuevas dinámicas en el mercado.”

Mercado residencial, entre la alta demanda y la oferta insuficiente

Mientras la demanda de vivienda sigue siendo robusta, la falta de oferta continúa determinando el sector. La producción de obra nueva se mantiene contenida y sigue situándose muy por debajo de las necesidades del mercado, lo que provoca que la compraventa de vivienda de segunda mano siga siendo la opción predominante. La compraventa de vivienda superó las 752.000 unidades en 2025 y para el 2026, se prevé que mantenga niveles elevados, superando las 777.000, gracias a un entorno hipotecario favorable.

Ante la falta de oferta y la presión de la demanda, los precios siguen una tendencia alcista. Después de que el 2025 dejase uno de los mayores incrementos en el precio de la vivienda registrando una subida del 12,7%, para este 2026, se prevé que avance un 12,4%. Mercados en grandes ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga, Palma, Valencia, Sevilla y Bilbao acusan más la subida de los precios de la vivienda mientras que mercados más secundarios y ciudades medianas presentan un crecimiento más equilibrado.

El mercado del alquiler mantiene, también, una tendencia alcista, con rentabilidades más atractivas, con un 6,8% en el último año. La renta media mensual de una vivienda media de 80-90 m² se sitúa en los 1.150 euros, un 7% más que en 2024, con una subida un poco menos intensa que los últimos años. Son siete las comunidades que se sitúan por encima de los 1.000 euros mensuales de media, lideradas por Madrid, Baleares y Cataluña, que superan los 1.500 euros. El problema sigue siendo la falta de oferta de vivienda en alquiler: se sitúa en 86.400 unidades, un 35% menos que en 2020, lo que imposibilita equilibrar el mercado.

El mercado del alquiler residencial, además, se ve afectado por un entorno regulatorio cada vez más restrictivo, lo que condiciona las decisiones de inversión, especialmente en las zonas más tensionadas. La mayor parte del parque de viviendas en alquiler está en manos de pequeños propietarios particulares que, ante la creciente desconfianza, optan por retirar sus inmuebles del mercado arrendador para destinarlos a la venta.

El incremento de precios y el esfuerzo financiero requerido limitan la accesibilidad a la vivienda, lo que provoca un retraso en la emancipación y un desplazamiento hacia mercados periféricos. La edad media del comprador de vivienda habitual se mantiene alrededor de 38 años, mientras que la edad media de los demandantes de vivienda de alquiler escala hasta los 34,4 años.

La presión de la demanda se traduce también en una reducción de los plazos de comercialización. Los tiempos medios necesarios para cerrar una operación de vivienda habitual pasa de cinco a cuatro meses en el último año, lo que denota una elevada competitividad en el mercado. Para el alquiler, el tiempo medio se sitúa en 50 días, aunque un piso en Madrid o en Barcelona se alquila en menos de un mes, lo que significa que hay poco stock disponible.

Ante un mercado inmobiliario con un recorrido sólido, la clave está, pues en mantener la presión de los precios y generar oferta para satisfacer el mercado. Para ello, la colaboración público-privada se vuelve esencial para desbloquear la falta de oferta e impulsar soluciones a medio y largo plazo.

Para acceder a todos los datos y tendencias, por favor, visita los siguientes enlaces:

- [Informe completo](#)
- [Resumen ejecutivo](#)
- [Vídeo resumen](#)

Sobre Servihabitat

Servihabitat es el asset manager, multiproducto y multicliente de referencia del mercado español. La Compañía ofrece servicios avanzados de gestión de carteras de crédito corporate e hipotecario, así como de gestión y comercialización de activos inmobiliarios, a lo largo de toda la cadena de valor o de forma modular. La experiencia de más de 30 años en el mercado y el elevado volumen de activos vendidos consolidan la posición del asset manager al frente del sector.

Dentro de su estrategia de especialización, Servihabitat gestiona una de las mayores carteras de vivienda asequible y social a nivel nacional con capacidad para ofrecer un servicio de acompañamiento e inserción laboral.

La potencia comercializadora, la capilaridad territorial, una cultura basada en el análisis del dato para la toma de decisiones, la innovación en las estrategias de gestión y el profundo conocimiento del mercado son algunos de los pilares que contribuyen al éxito en los resultados de Servihabitat y de sus clientes.

Para más información:

Mireia Caramazana / mireia.caramazana@tinkle.es / 673 40 42 87

Montse Castellana / montse.castellana@tinkle.es / 679 98 33 10