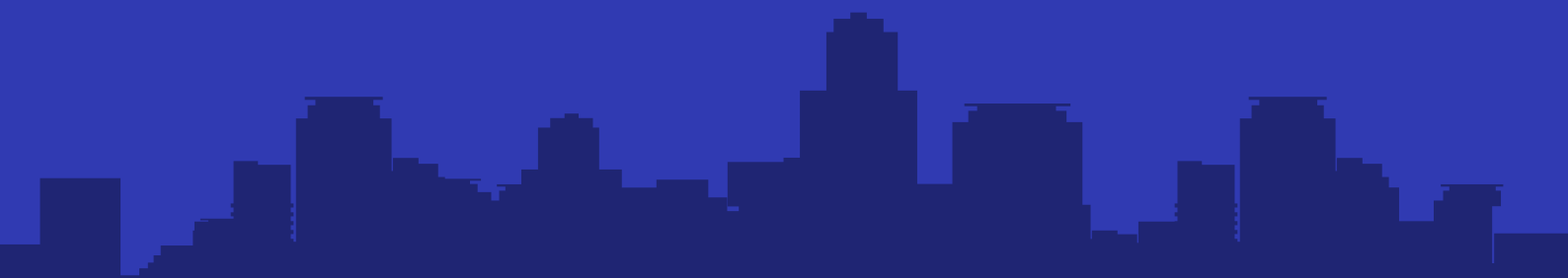


Radiografía del mercado de la vivienda en el primer semestre de 2025





Índice

1. Así está el mercado de la vivienda	4
2. Diferencias por edad	12
3. La propiedad y el uso	18
4. Intención de compra	22
5. Opinión sobre el mercado	26
6. Conclusiones	31
7. Nota metodológica	33

Prólogo

El mercado de la vivienda se adentra en 2025 con energía, impulsado por un nuevo ciclo económico y una demanda de compra que vuelve a ganar protagonismo frente al alquiler. Tras cuatro años de intensa actividad, el sector sigue mostrando signos de fortaleza y adaptación a los cambios. La desescalada de los tipos de interés ha devuelto el atractivo al crédito hipotecario, reactivando al 21% de compradores que habían quedado fuera del mercado en los últimos ejercicios. Este fenómeno, combinado con una mejora en la tasa de ahorro de los hogares y un mercado laboral resiliente, ha convertido a la compraventa en el principal foco del sector.

Los datos respaldan este dinamismo: se espera que el ejercicio cierre con más de 650.000 operaciones, lo que convertiría a 2025 en el mejor año desde 2007. La intensa presión de la demanda contrasta con una oferta muy insuficiente, lo que genera un escenario de alto tensionamiento de precios mostrando subidas de hasta el 12% interanual el pasado mes de abril.

En este contexto, el mercado de la vivienda experimenta un ligero descenso en la participación, debido a dos factores clave: por un lado, el encarecimiento sostenido de los precios, tanto en compraventa como en alquiler, y por otro, el aumento del volumen de ciudadanos insatisfechos, que no encuentran una vivienda que se ajuste a sus necesidades ni a su presupuesto. Esta frustración, especialmente visible entre los más jóvenes y los perfiles con menor capacidad adquisitiva, pone de relieve la preocupante situación de un mercado al que cada vez es más difícil acceder.

La situación geopolítica internacional y el entorno macroeconómico actual refuerzan las expectativas de estabilidad en las bajadas de tipos, lo que mantendrá las condiciones hipotecarias en niveles muy atractivos. Este escenario seguirá impulsando la demanda de compra, tanto entre quienes acceden por primera vez a la

propiedad, como entre los que buscan cambiar de vivienda o incluso invertir. Sin embargo, este renovado apetito comprador intensificará aún más el desequilibrio estructural entre oferta y demanda. Como resultado, los precios de compraventa continuarán su escalada, prolongando una tendencia alcista que ya ha llevado a numerosas ciudades a superar los máximos históricos registrados en 2007.

En paralelo, el mercado del alquiler atraviesa una profunda transformación. La escasez de oferta y la desestructuración provocada por la regulación han derivado en una subida continuada de los precios desde 2022, que parece no tener freno. En 2025, este fenómeno se acentúa con una caída de cuatro puntos en la participación de inquilinos especialmente entre los jóvenes, que son tradicionalmente los más activos en este segmento. Este retroceso en la demanda efectiva responde a que muchos ciudadanos buscan vivienda sin éxito, lo que provoca un abandono progresivo del mercado.

Con este informe, Fotocasa Research ofrece una visión integral del mercado de la vivienda, analizando las motivaciones, obstáculos y cambios de comportamiento de quienes participan en él. Tras ocho años, este análisis sigue siendo una herramienta clave para entender las claves del presente y anticipar los retos del futuro en el que se observa la urgencia de avanzar hacia un mercado más equilibrado y por ende más accesible.



María Matos

*Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa*

1. Así está el mercado de la vivienda



1.1. Un panorama estable con tendencia a la estabilización

La participación de particulares en el mercado de la vivienda en el arranque de 2025 se mantiene en niveles muy similares a los registrados un año antes, aunque las tensiones provocadas por las subidas de precios en algunos territorios están forzando una leve, pero continuada, tendencia a la baja.

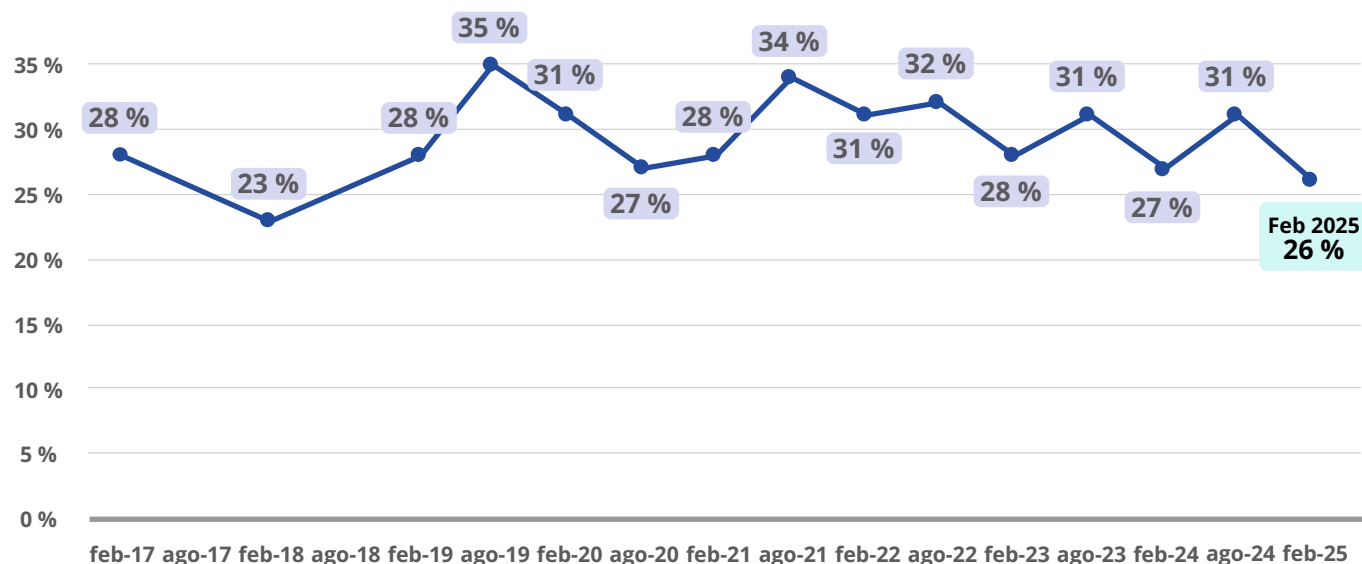
La participación de particulares en el mercado de la vivienda se sitúa en febrero de 2025 en el 26 %, frente al 27 % de un año antes

Así, en febrero de 2025 se contrae hasta el 26 % (un punto porcentual menos que el 27 % de un año antes) el porcentaje de los mayores de 18 años que han llevado a cabo alguna acción inmobiliaria en los últimos doce meses. Hablamos de una cifra aún menor que la que se midió dos años antes, en febrero de 2023, cuando alcanzó el 28 %.

Si medimos el dígito con el de agosto de 2024, la caída es aún mayor, ya que entonces fue del 31 %. Sin embargo, como es bien sabido, ambos periodos del año responden a situaciones diferentes, dado que en verano el sector inmobiliario suele experimentar un rebrote sobre la muestra invernal, tal y como revelan los registros de participación obtenidos por Fotocasa Research en los meses de agosto.

Teniendo en cuenta esta particularidad estacional, es fácil comprobar que la fiebre que se desató inmediatamente después de la pandemia —en agosto de 2021 una de cada tres personas, un 34 %, estaban participando en el mercado— va estabilizándose, aunque lo hace a un paso lento que se puede resumir en un panorama de adaptación a la nueva situación de mercado.

G1. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



La bajada de la participación en febrero de 2025 en relación con los datos de un año antes tiene su causa en la menor presencia de particulares realizando dos acciones concretas: el alquiler efectivo como inquilino y la intención insatisfecha de comprar una vivienda.

Así, en febrero de 2025 hay un 5 % de mayores de 18 años que ha alquilado una vivienda para vivir en ella como inquilino, frente al 6 % que había un año antes (en agosto de 2024 eran el 7 %, confirmando la particularidad estacional citada anteriormente).

Quienes han buscado una vivienda para comprar pero todavía no la han encontrado también pierden protagonismo: del 11 % de febrero de 2024 (*ese mismo porcentaje se repitió seis meses después*), se ha pasado a un 10 % en febrero de 2025.

Por el contrario, se mantienen estables en la comparación respecto al año anterior los porcentajes de los

compradores que efectivamente han comprado una vivienda (un 3 %) y de los han vendido un inmueble de su propiedad (un 2 %). Es decir, tanto la compra como la venta efectiva mantienen los altos niveles de la encuesta de febrero de 2024.

La bajada de la participación es debido a dos acciones concretas que descienden: el alquiler efectivo como inquilino y la intención insatisfecha de comprar una vivienda

El resultado de estos cambios se plasma también cuando se agrupan las acciones de demanda de alquiler y de compraventa en términos de efectividad. De este modo, la demanda efectiva (la que ha llegado a cerrar la operación se mantiene en el mismo 10 % de febrero de 2024), mientras que la inefectiva (ha buscado vivienda para comprar o alquilar pero no la ha conseguido) desciende desde el 15 % de entonces al 14 % actual.



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

Compra

	Feb. 24	Ago. 24	Feb. 25
Ha comprado vivienda	3 %	4 %	3 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	11 %	11 %	10 %
	14 %	15 %	13 %

Venta

Ha vendido vivienda	2 %	3 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	1 %
	4 %	4 %	3 %

Alquiler (demanda)

Ha alquilado vivienda (inquilino)	6 %	7 %	5 %
Ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)	2 %	2 %	2 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	5 %	5 %	5 %
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	1 %
	12 %	14 %	12 %

Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	3 %	3 %	3 %
Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	1 %	1 %
	3 %	4 %	3 %

Si en lugar de fijarnos en las acciones de los particulares en los últimos doce meses en el mercado de la vivienda acotamos el marco temporal únicamente a los seis meses precedentes, el panorama cambia ligeramente

y el porcentaje total de participación en febrero de 2025 (17 %) iguala el que había un año antes, incluso con una cierta tendencia al alza en las acciones efectivas de compra y de venta.

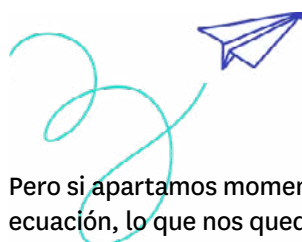
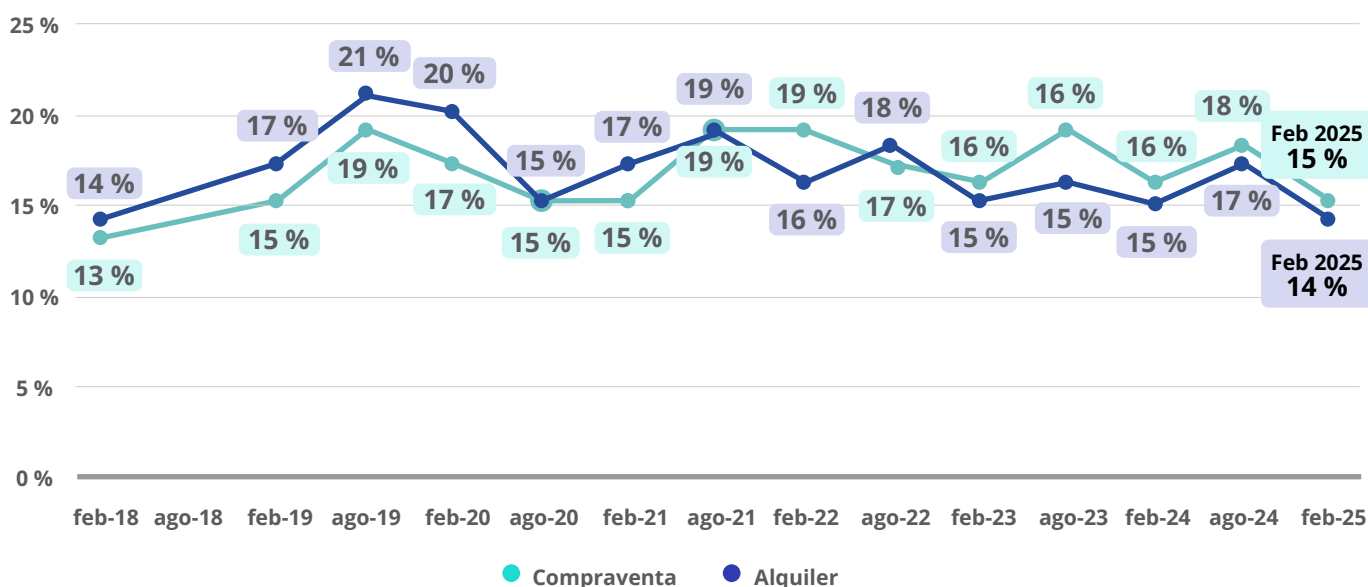
1.2. La demanda de compra y la de alquiler se aproximan entre sí

Los datos de la tabla precedente también pueden agruparse en función de los mercados en los que han actuado esos particulares. De este, el porcentaje de quienes han realizado alguna acción de oferta o de demanda en la compraventa se sitúa ahora en el 15 % frente al 16 % de febrero de 2024.

Por su parte, en el alquiler también se ha producido un descenso anual de un punto porcentual (*del 15 % al 14 %*), mientras que en agosto de 2024 el nivel de participación alcanzaba el 17 %. Este último dato hay que contextualizarlo con el fuerte carácter estacional del mercado de arrendamiento, de manera que los particulares consultados mantienen aún en ese momento muy vivo el recuerdo el alquiler del verano y el inicio de nuevas etapas académicas o profesionales que suponen un cambio de residencia.



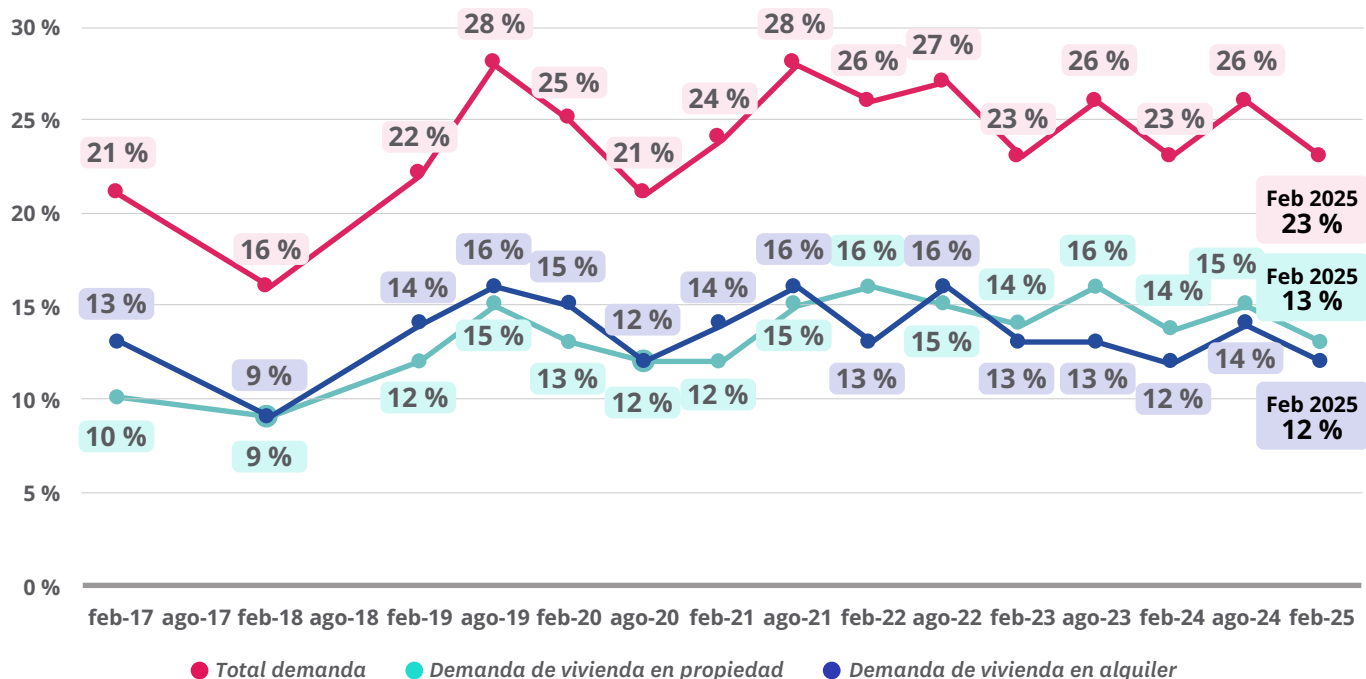
G3. Particulares participando en el mercado de compraventa y de alquiler (% sobre la población mayor de 18 años)



Pero si apartamos momentáneamente a la oferta de la ecuación, lo que nos queda es un 23 % de particulares mayores de 18 años que han realizado alguna acción de demanda (*bien en uno o en otro mercado*) en el último año, un porcentaje idéntico al del año anterior. En cualquier caso, como es habitual, se trata de un porcentaje notablemente inferior al registrado en la encuesta estival, cuando ascendió, un año más, al 26 %.

También es reseñable el hecho de que las demandas en uno y otro mercado se han acercado entre sí. De esta manera, mientras que la demanda de compra baja del 14 % al 13 %, aunque apenas con unas décimas de diferencia entre uno y otro análisis, la de alquiler se mantiene en el 12 %. Esto supone que la demanda de compra ya solo se encuentra un punto porcentual por encima de la del alquiler. Pese a esta aproximación, se mantiene el cambio de tendencia que comenzó a apreciarse en febrero de 2022, cuando la demanda de vivienda en propiedad superó por primera vez a la del alquiler.

G4. Particulares realizando acciones de demanda de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



En el conjunto de la demanda, la compra todavía representa el 48 % del total y el alquiler el 41 %

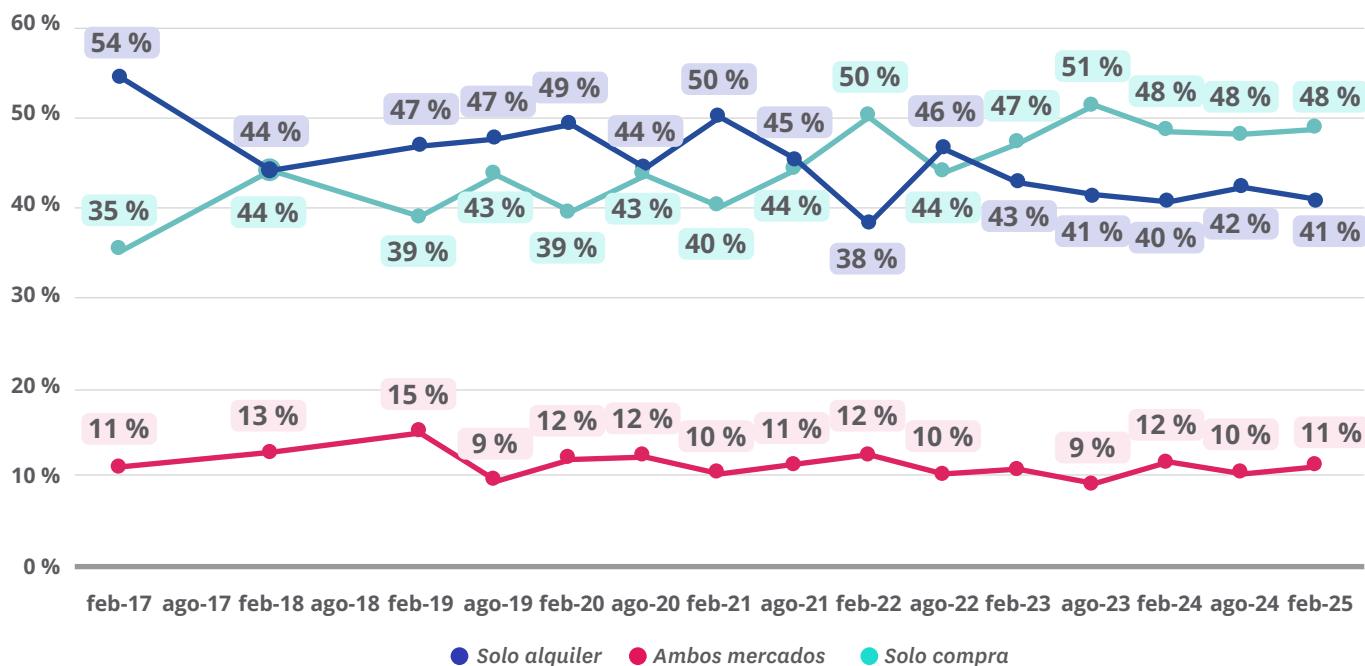
Por otro lado, si procedemos a mirar hacia los demandantes como un conjunto único y comprobar cómo se reparten entre ambos mercados, se observa que en febrero de 2025 un 48 % de ellos se ha relacionado únicamente con la compra. Es el mismo porcentaje que ya se registró doce meses antes. Por su parte, los que se vincularon solo con el alquiler fueron el 41 %, un punto porcentual más que en febrero de 2024.

También convive con los anteriores un tercer grupo, el de los demandantes que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Se trata de un colectivo que suele variar poco a lo largo del tiempo. En este caso (*febrero de 2025*), su porcentaje regresa al 11 % de 2023, tras haber experimentado en 2024 un ligero repunte por el que alcanzó el 12 %.



Un año más, nos encontramos ante una situación que responde a los precios al alza de los alquileres en casi todo el país, aunque la compra tampoco resulte asequible, a pesar del descenso del euríbor. Cabe volver a recordar, en cualquier caso, que hay mucha distancia entre las intenciones de compra y la consolidación real de ese objetivo.

G5. Distribución de la demanda de vivienda entre el alquiler y la propiedad (% sobre la población mayor de 18 años)



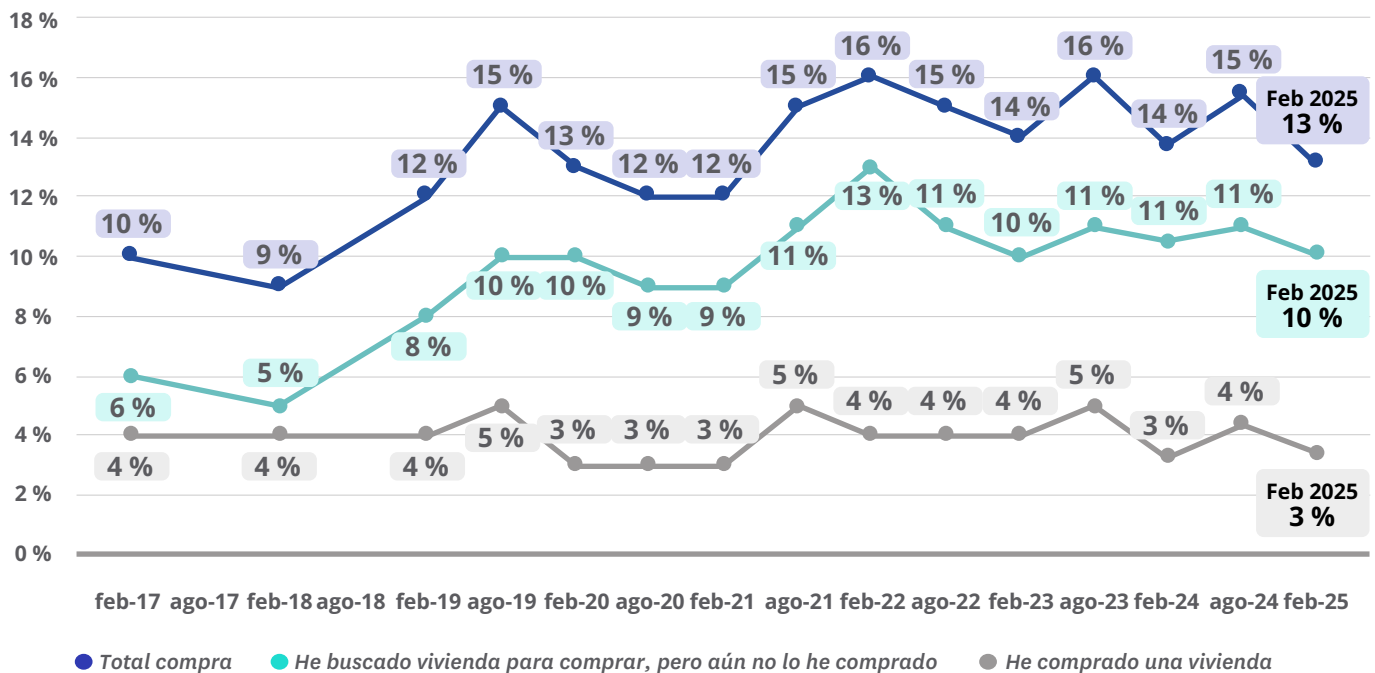
1.3. Se amplía la distancia entre los que quieren comprar y los que venden

La otra mirada que se puede establecer es la que distingue oferta y demanda dentro del mercado de la vivienda en propiedad. Y a este respecto, el panorama en 2025 ahonda en el ya identificado desequilibrio entre ambos lados del mercado.

En concreto, el citado 13 % de particulares que han participado en el último año en la demanda de compra contrasta con el 3 % que han actuado en la venta. En este segundo grupo resulta especialmente interesante cómo sigue reduciéndose, de forma lenta pero constante, el porcentaje de particulares que han intentado vender un inmueble pero no lo han conseguido: ya son únicamente un 1 %, cuando lo habitual antes de la pandemia era que superase el 4 %.



G6. Particulares participando en el mercado de la compra (% sobre la población mayor de 18 años)

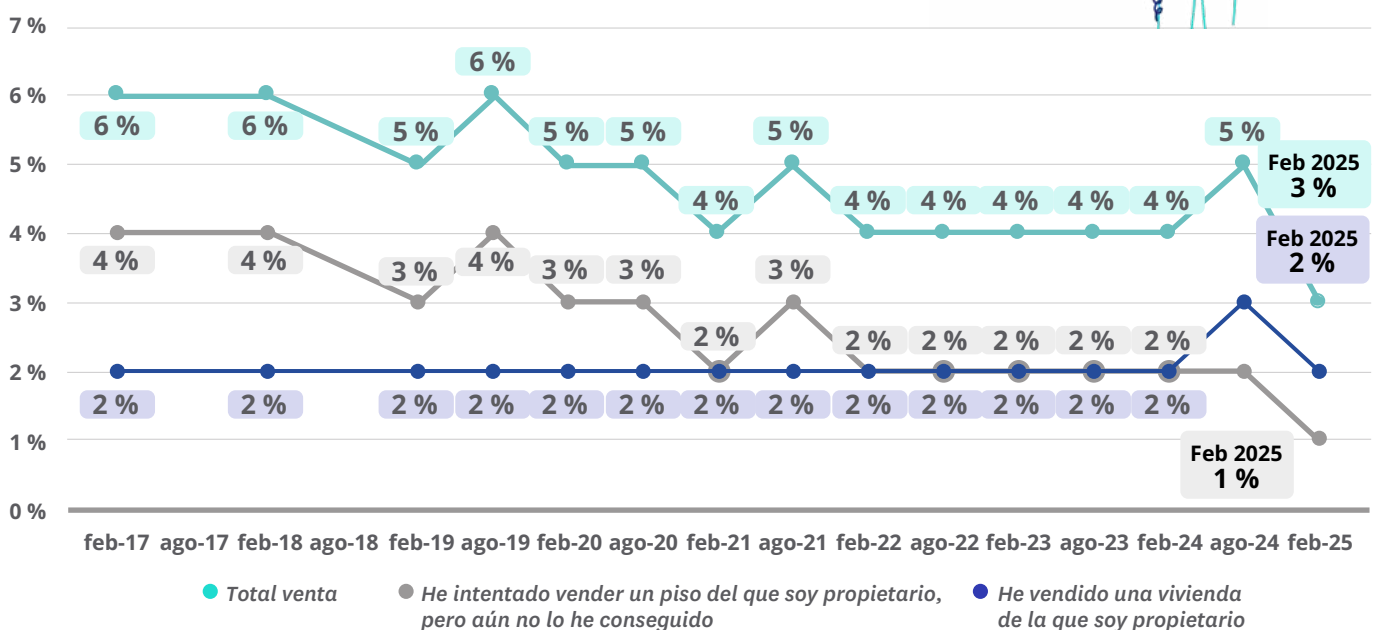


Pero el mejor modo de comprobar este desequilibrio es tomando como un conjunto único a quienes han actuado en el mercado de compraventa en los últimos 12 meses: en este colectivo la distribución es de un 81 % de compradores —o *aspirantes a serlo*— y un 12 % de vendedores. Se trata de una distribución que amplía su brecha, ya que en 2024, las cifras eran del 78 % y el 15 %, respectivamente.

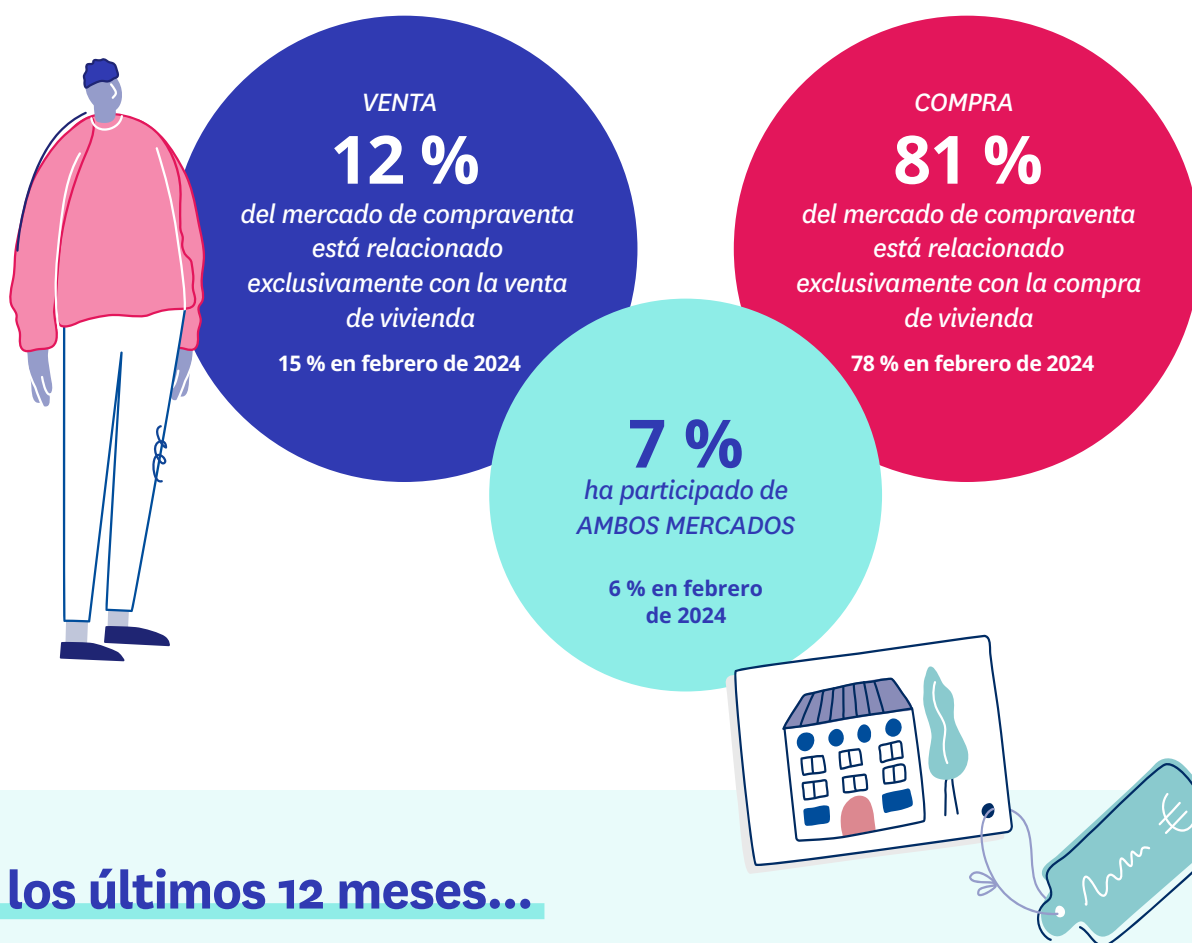
Existe también un tercer grupo, integrado por los que han llevado a cabo acciones en los dos lados, en el de compra y en el de venta, estos constituyen el 7 %, un porcentaje un punto por encima del medido doce meses antes.



G7. Particulares participando en el mercado de la venta (% sobre la población mayor de 18 años)



G8. Distribución de oferta y demanda en el mercado de la compraventa (% sobre particulares participando en la compraventa)



26 % de los particulares mayores de 18 años *ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda en los últimos 12 meses*

15 % *actuó en la compraventa*

14 % *participó en el mercado del alquiler*

13 % *de los particulares compró o intentó comprar una vivienda*

12 % *de los particulares alquiló o intentó alquilar una vivienda*

2. Diferencias por edad



2.1 El ciclo vital y la demanda inefectiva: decisiones aplazadas

Las fluctuaciones en la actividad del mercado de la vivienda tienen reflejos diversos en función del grupo de edad de que se trate y los más jóvenes son, habitualmente, los que más pronto y de forma más intensa lo demuestran.

El grupo de edad integrado por los más jóvenes reduce en cinco puntos porcentuales su participación en el mercado de la vivienda respecto a febrero de 2024: pasa del 35 % al 30 %

De este modo, el segmento de 18 a 24 años registra una participación, en febrero de 2025, del 30 %, lo cual implica un descenso de cinco puntos respecto al 35 % en que se situaba un año antes. Este retroceso tiene mucho que ver con la mucha menor presencia de este grupo en las acciones de demanda inefectiva: de un 22 % de ellos que en febrero de 2024 no encontraba vivienda *(de compra, de alquiler o habitación en piso compartido)* pese a haberla buscado se ha pasado un año después a un 15 %.

El otro grupo de edad en el que también baja la participación de forma significativa es entre los 45 y los 54 años: del 26 % *(febrero de 2024)* se ha pasado al 20 %

(feb-25). Y de nuevo es la demanda inefectiva *(un descenso interanual de 7 puntos porcentuales)* la principal responsable.

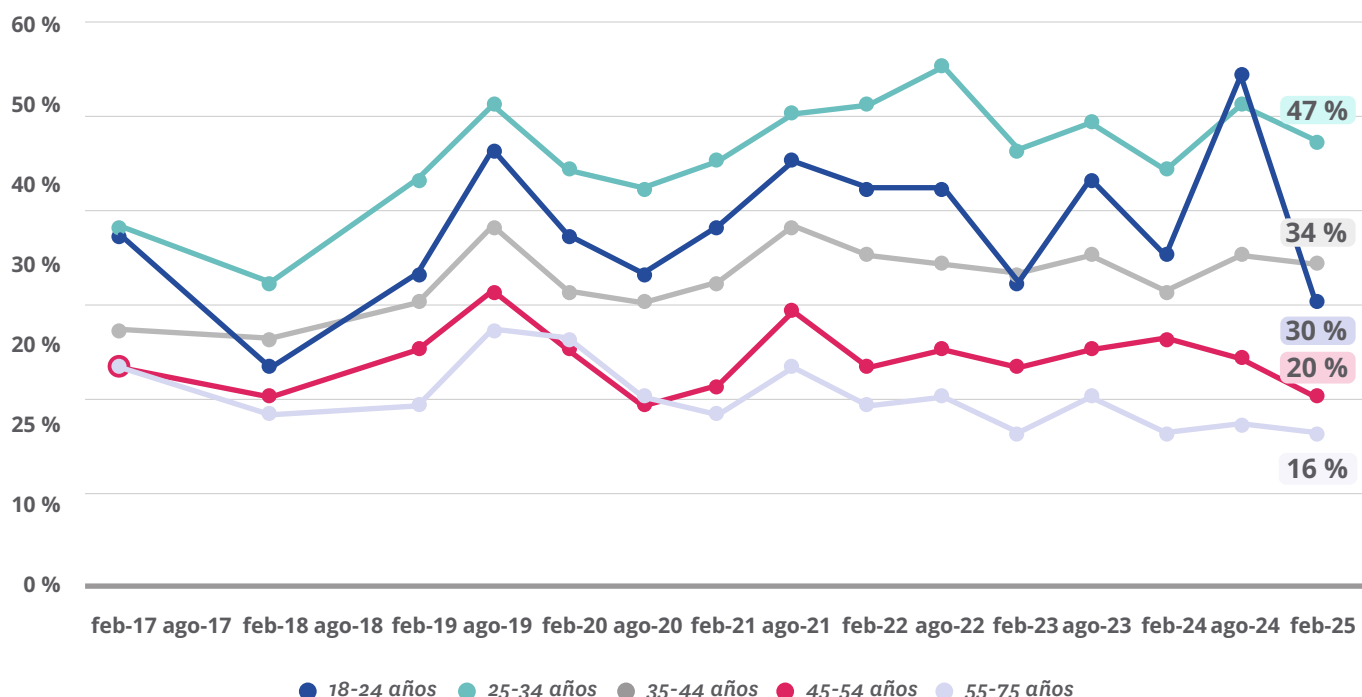
Son los que, ante el difícil escenario de precios actual, en mayor medida han renunciado incluso a buscar y que han condicionado el panorama general de actividad descrito en el capítulo anterior. En ambos casos tiene que ver con la fase vital en la que se encuentran quienes integran estos dos tramos. Los primeros *(18-24 años)* aplazan la emancipación, que ya de por sí es tardía en España, mientras que entre los segundos *(45-54 años)* tienen más peso ciertos usos inmobiliarios *(inversión, mejora de la vivienda actual...)* de escasa urgencia.

Sin embargo, entre los adultos jóvenes *(de 25 a 44 años)* no solo no se ha producido ningún descenso de actividad, sino que incluso se ha incrementado: entre los 25 y los 34 años se ha pasado del 44 % de febrero de 2024 a un 47 % un año después; en el tramo de 35 a 44 los porcentajes son del 31 % y 34 % respectivamente.

Por otra parte, el colectivo de 55-75 años mantiene una línea más estable y continúa siendo el de menor participación en el mercado de la vivienda.



G9. Particulares participando en el mercado de la vivienda por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



2.2 Los jóvenes de 25 a 34, los más activos en la compraventa

Si ponemos el foco exclusivamente sobre el mercado de la compraventa, se observa que, por tramos de edad, el segmento que se muestra más activo sigue siendo el integrado por los particulares que cuentan entre 25 y 34 años, que alcanzan una participación del 28 %, lo que constituye tres puntos porcentuales más que doce meses antes, y también que la cifra registrada en febrero de 2023.

Un 28 % de los jóvenes entre 25-34 años ha participado en el mercado de la compraventa de vivienda en los últimos doce meses, tres puntos porcentuales más que en febrero del año anterior

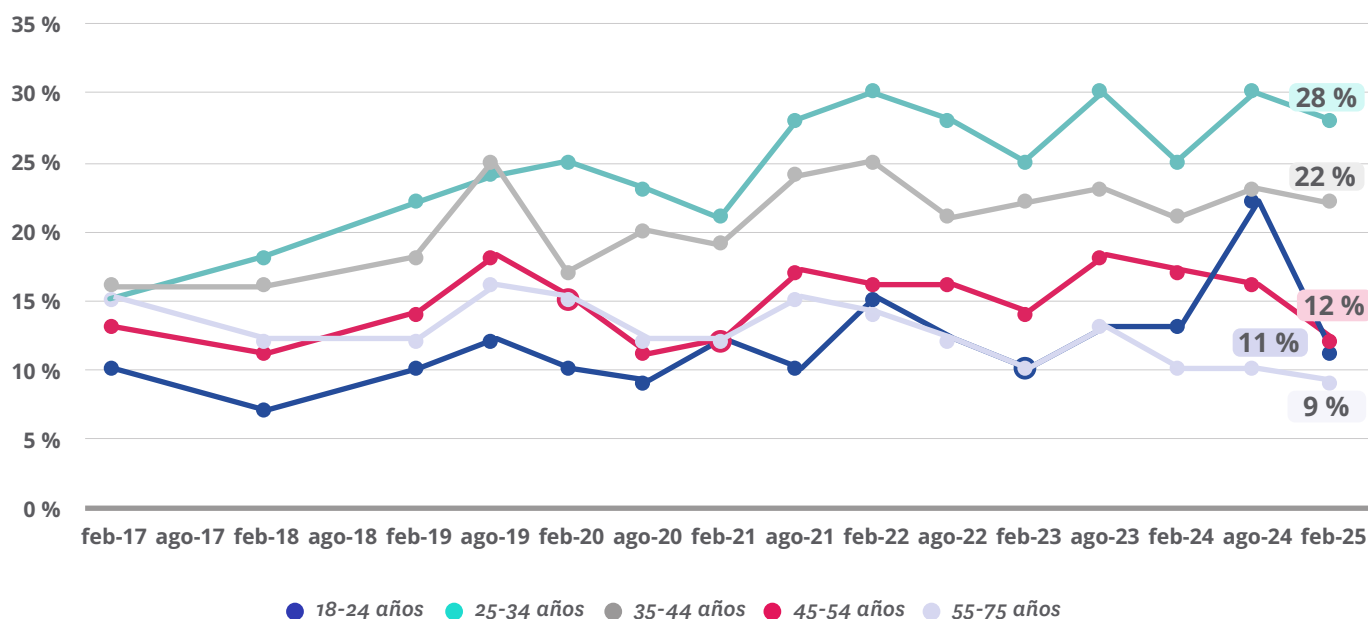
A continuación, pero ya a una considerable distancia se sitúa el colectivo de edad integrado por las personas entre 35 y 44 años. En este segmento, los particulares que han realizado alguna acción —ya sea de oferta o de demanda— suponen el 22 %. Es un porcentaje que se sitúa un punto por encima del anotado en 2024.

En tercera posición de esta tabla se encuentra el colectivo integrado por los que suman entre 45 y 54 años, que alcanza un 12 %. Sin embargo, este grupo presenta un significativo desplome respecto a la encuesta llevada a cabo doce meses antes, cuando el porcentaje alcanzaba el 17 %. Es decir, una caída de cinco puntos porcentuales con respecto al año anterior.

De forma más moderada, también baja el nivel de actividad de los más jóvenes, los que cuentan entre los 18 y los 24 años: del 13 % de 2024 al 11 % actual.

Finalmente, el segmento de edad compuesto por los particulares que suman entre 55 y 75 años son los que menor actividad presentan en cuanto a la compraventa, con tan solo un 9 %, un porcentaje aún menor que el 10 % contabilizado doce meses atrás.

G10. Particulares participando en el mercado de compraventa por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



2.3 Perfil: cada vez más hombres en la demanda de compra

El perfil del demandante de compra es cada vez más masculino, con un 54 % de presencia de hombres, un punto porcentual más que en 2024. Se trata de una tendencia que se asienta tanto en la vertiente de los compradores no efectivos (53 % masculino) como en los efectivos, donde los hombres son ya el 56 %. En este último escenario, cabe reseñar que los valores se han invertido totalmente en tan solo doce meses, ya que en febrero de 2024, las compradoras efectivas representaban el 52 % del total.

Respecto a la media de edad, sigue fijada en los 41 años, una cifra que se muestra estable en los últimos años. No obstante, sí se aprecian fluctuaciones en la composición generacional del demandante de compra de vivienda.

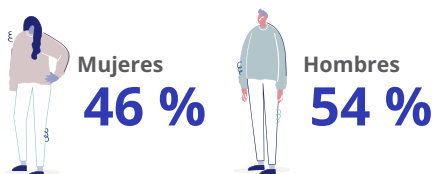
De este modo, disminuyen los pesos de los tramos de 18 a 24 y de 44 a 54 años. En el primer caso, la reducción es desde el 8 % al 7 %, mientras que en el segundo se trata de una bajada más acusada: del 22 % al 16 %.

Por el contrario, el peso del segmento de 25 a 34 años es el que experimenta un mayor incremento, al saltar del 27 % al 31 % del total. También sube la presencia de los que suman entre 35 y 44 años, en este caso del 27 % al 29 %. Finalmente, el tramo de los más veteranos, los mayores de 55 años, se aúpa desde el 16 % al 18 %.

Por otra parte, si dirigimos la mirada hacia el perfil socioeconómico del demandante de compra de vivienda, vemos que se halla principalmente inscrito dentro de las clases alta y media-alta. Aproximadamente, únicamente uno de cada cinco demandantes de compra de vivienda se encuadra dentro del estrato bajo o medio-bajo.

G11. Perfil del demandante de compra

Sexo

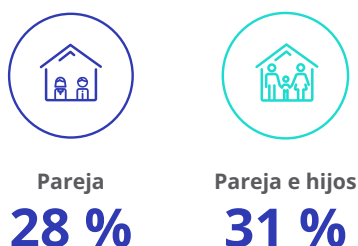


EDAD MEDIA **41 años**

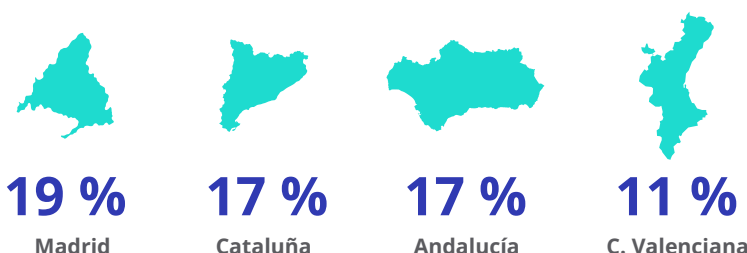
Nivel socioeconómico



Vive con



Comunidad Autónoma



2.4 Desplome del alquiler entre los más jóvenes

Respecto al mercado del alquiler, el movimiento más llamativo es el retroceso en la actividad del segmento de los más jóvenes (*18 a 24 años*), que sufre una caída desde el 27 % registrado en febrero de 2024 hasta el 23 % de doce meses después. Por el contrario, el siguiente grupo de edad, el integrado por personas entre los 25 y los 34, mantiene el tipo, y aguanta en el mismo 26 % del año anterior.

Los jóvenes entre 18 y 24 años se alejan del arrendamiento: su participación desciende cuatro puntos porcentuales en un año

Además, en este último caso (*el del segmento de 25 a 34 años*), se produce una estabilización después de unos años anteriores con fuertes retrocesos desde el máximo registrado en 2022, cuando este grupo alcanzó un máximo del 34 % de participación.

El tercer colectivo más activo en el sector del alquiler es el de quienes cuentan entre 35 y 44 años, que regis-

tra además un incremento de un punto porcentual respecto a doce meses antes (*pasa del 16 % al 17 %*).

Al igual que sucede con la compraventa, el grupo de edad de entre 45 y 54 años vuelve a sufrir un importante retroceso en cuanto al mercado del alquiler, si bien en este caso se trata de un descenso menos acusado, del 12 % al 10. Finalmente, quienes acumulan de 55 años incrementan en un punto porcentual sus registros de participación, situándolos en el 8 %.

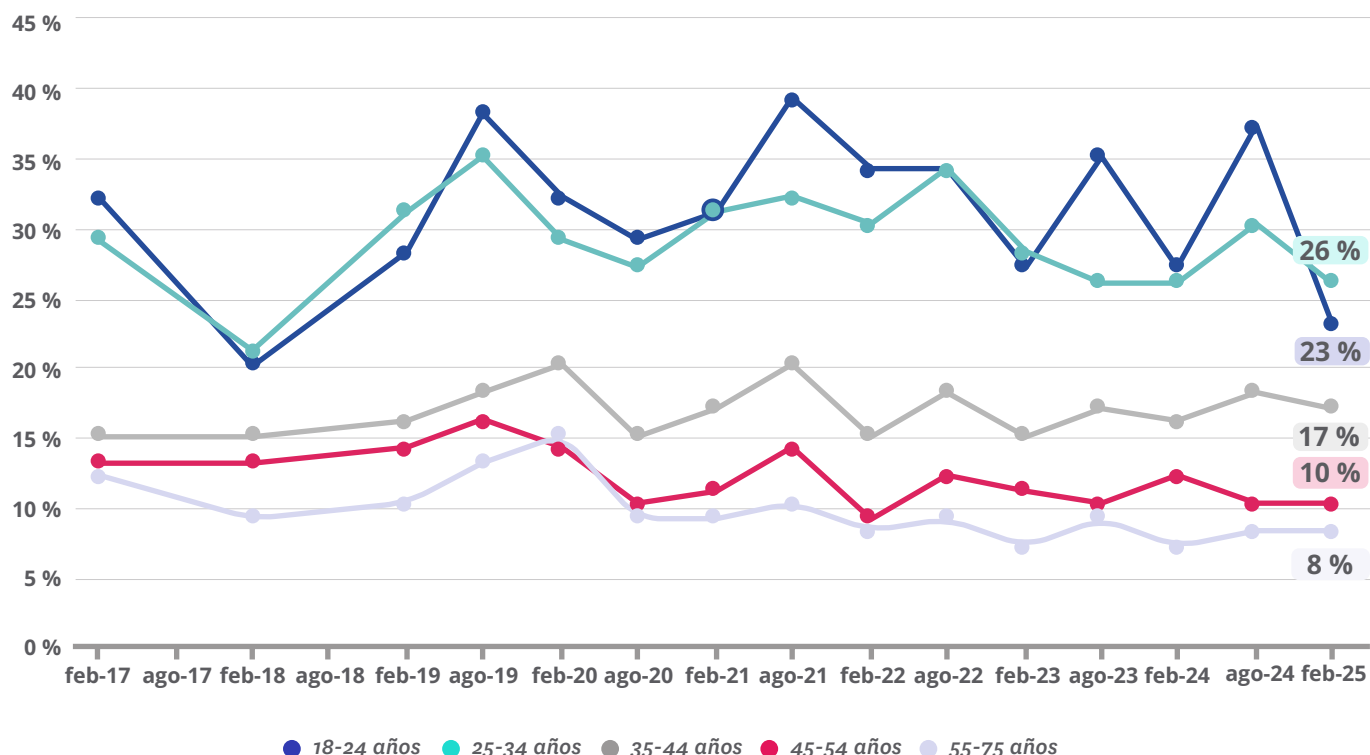
Al margen de estas cifras de participación, existe otra vía para medir la eficacia de la búsqueda de una vivienda como inquilino, y es el porcentaje de arrendamientos efectivos que se producen tras este proceso.

Así, se observa un sensible repliegue de los datos de los más jóvenes (*18-24*) que culminaron con éxito su objetivo, ya que pasa del 9 % de febrero de 2024 hasta el 7 % de un año después. También decae este porcentaje en el grupo de sus hermanos mayores, que pasan del 13 % al 12 %.

En lo que se refiere al colectivo formado por los que tienen entre 35 y 44 años, se mantiene la efectividad en el 6 % del año anterior, si bien con una leve tendencia a la baja. El resto de segmentos de edad, con mucha menor participación, mantiene sus registros de efectividad en el mismo porcentaje.

Por su parte, el porcentaje de buscadores inefectivos también se reduce en el caso de los más jóvenes (*del 9 % al 7 %*) y en el grupo de los que suman entre 45 y 54 años (*del 4 % al 3 %*), pero aumenta, en cambio, entre los que tienen entre 25 y 34 (*del 10 % al 11 %*), y 35 y 44 años (*del 6 % al 7 %*).

G12. Particulares participando en el mercado de alquiler (% sobre la población total de cada rango de edad)



2.5 Perfil de los que alquilan: ligero perfil femenino y aumento de la edad

Tras un 2024 en el que la proporción entre hombres y mujeres en cuanto a la demanda de alquiler se aproximó hasta quedarse a tan solo cuatro puntos de diferencia a favor de ellas (52 % frente a 48 %), en 2025 la distancia se ha ampliado levemente, dado que el porcentaje femenino asciende ahora hasta el 53 %, mientras que los varones descienden un punto, quedándose en el 47 %. Se trata, no obstante, de cifras mucho más parejas respecto a las observadas en febrero de 2023, cuando las mujeres tenían un peso muy superior al de los hombres (59 % y 41 %, respectivamente).

No obstante, la brecha se amplía de forma ligera si nos quedamos únicamente con el dato de los demandantes de alquiler efectivos, ya que en este caso las mujeres suponen el 54 % del total.

Por otra parte, el promedio de edad del demandante de alquiler sube en este caso hasta los 38 años, uno más que en 2024, si bien la diferencia se debe apenas a unas décimas que inclinan el redondeo. Esta cifra significa que los que buscan una vivienda para arrendar son ya solo tres años más jóvenes que los demandantes de compra.

En este caso, además, la edad es la misma tanto en demandantes efectivos como en los inefectivos.

Un año más, en cuanto a los segmentos de edad, prevalece el peso de los que cuentan entre los 25 y los 34 años, que constituyen el 31 %, un punto más que un año antes. Disminuye, en cambio, la presencia de los más jóvenes (18 a 24), que pasan del 22 % al 19 %.

En lo que se refiere al nivel socioeconómico, el perfil del demandante de alquiler es muy variado. Existe un porcentaje notable inscrito en la clase alta o media alta (39 %), pero también con otra parte considerable que se sitúa en la clase baja o media-baja (20 %).

Se aprecia igualmente un amplio reparto en cuanto al régimen de convivencia. Existen demandantes que viven con sus padres (23 %), en pareja (21 %) o en pareja con hijos (17 %). Llama la atención, sin embargo, el fuerte descenso de los que viven solos, que pasan del 23 % de 2024 al 16 % doce meses después. No obstante, dentro de los demandantes efectivos los que viven solos ascienden al 20 %.

G13. Perfil del demandante de alquiler

Sexo

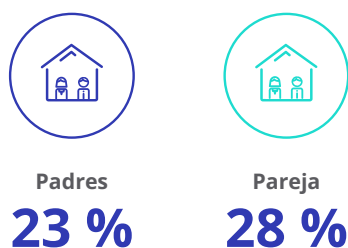


EDAD MEDIA **38 años**

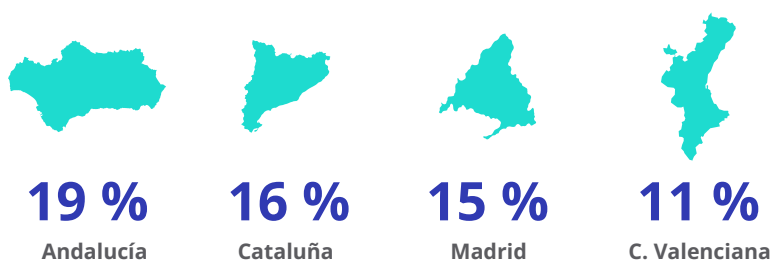
Nivel socioeconómico



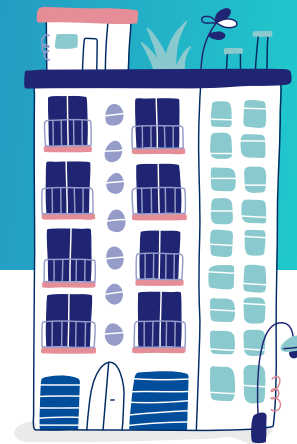
Vive con



Comunidad Autónoma



3. La propiedad y el uso



3.1 Leve incremento de los que viven de alquiler

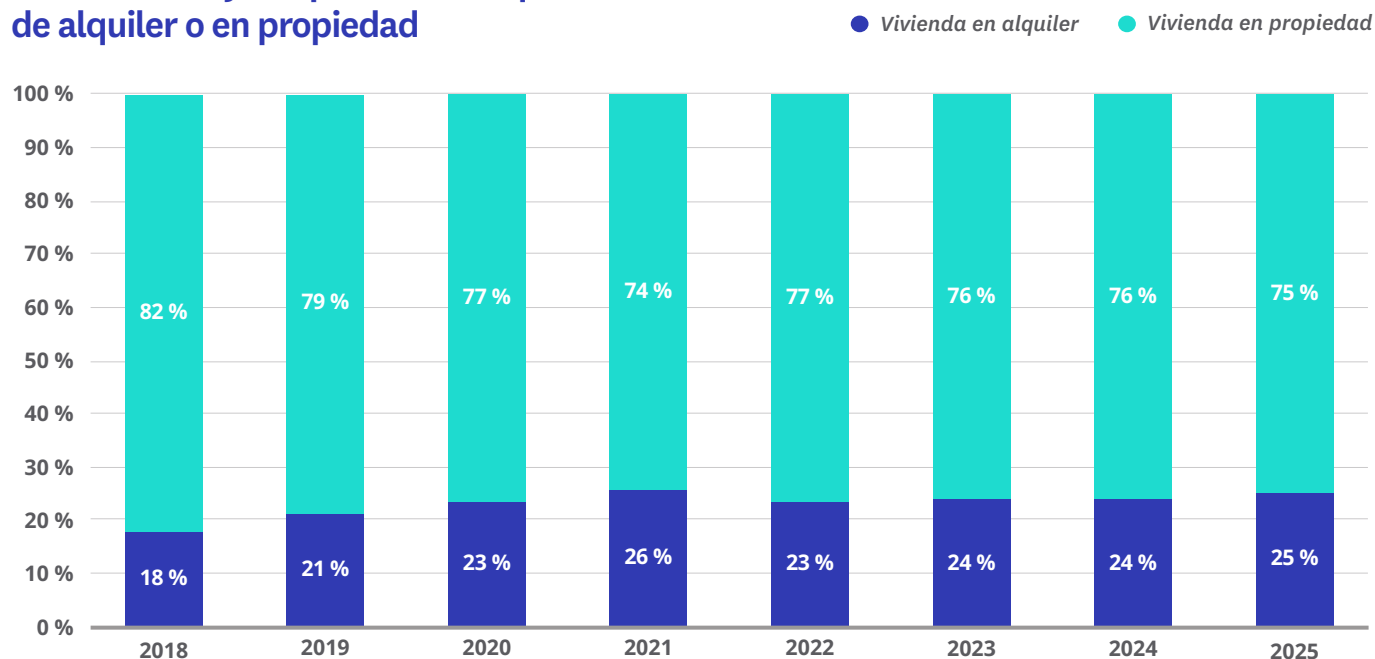
Aunque con pequeñas variaciones, en 2025 sigue manteniéndose la proporción de particulares que viven de alquiler o en propiedad, de manera que los primeros son exactamente uno de cada cuatro.

En porcentajes concretos, los datos de febrero de 2025 muestran que quienes viven en una vivienda de propiedad son el 75 %, un punto porcentual menos que el 76 % del año anterior. Por su parte, los inquilinos cons-

tituyen el 25 %, una cifra que en este caso gana un punto respecto a 2024.

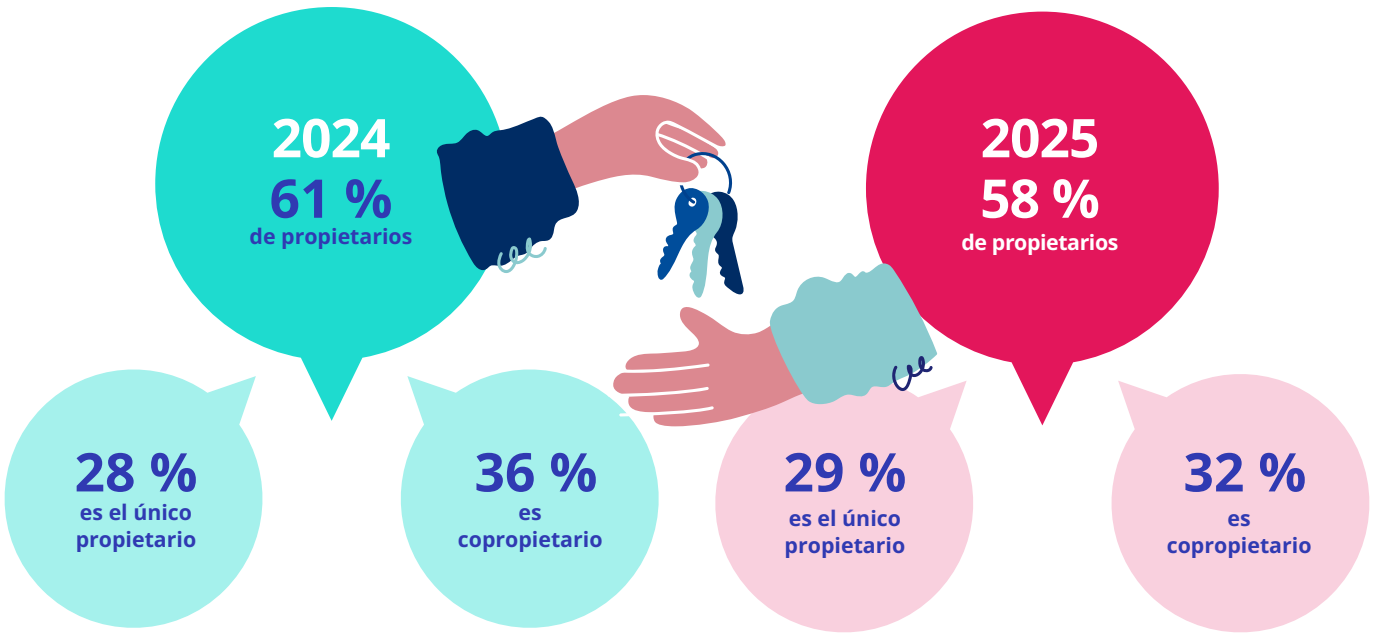
Pese a esta leve fluctuación, se trata de una distribución similar a la de los últimos cuatro años, aunque, como se muestra en la gráfica, entre los años 2018 y 2021 se produjo un progresivo incremento del arrendamiento como opción residencial. Un aumento que en 2025 parece haberse recuperado ligeramente.

G14. Porcentaje de particulares que viven de alquiler o en propiedad



Llegados a este punto, es necesario matizar que no es lo mismo vivir en una casa de propiedad que ser propietarios, una cualidad que poseen un 58 % de particulares (*eran el 61 % en 2024*): un 29 % de personas que es el único propietario y otro 32 % que es copropietario junto a alguna otra persona.

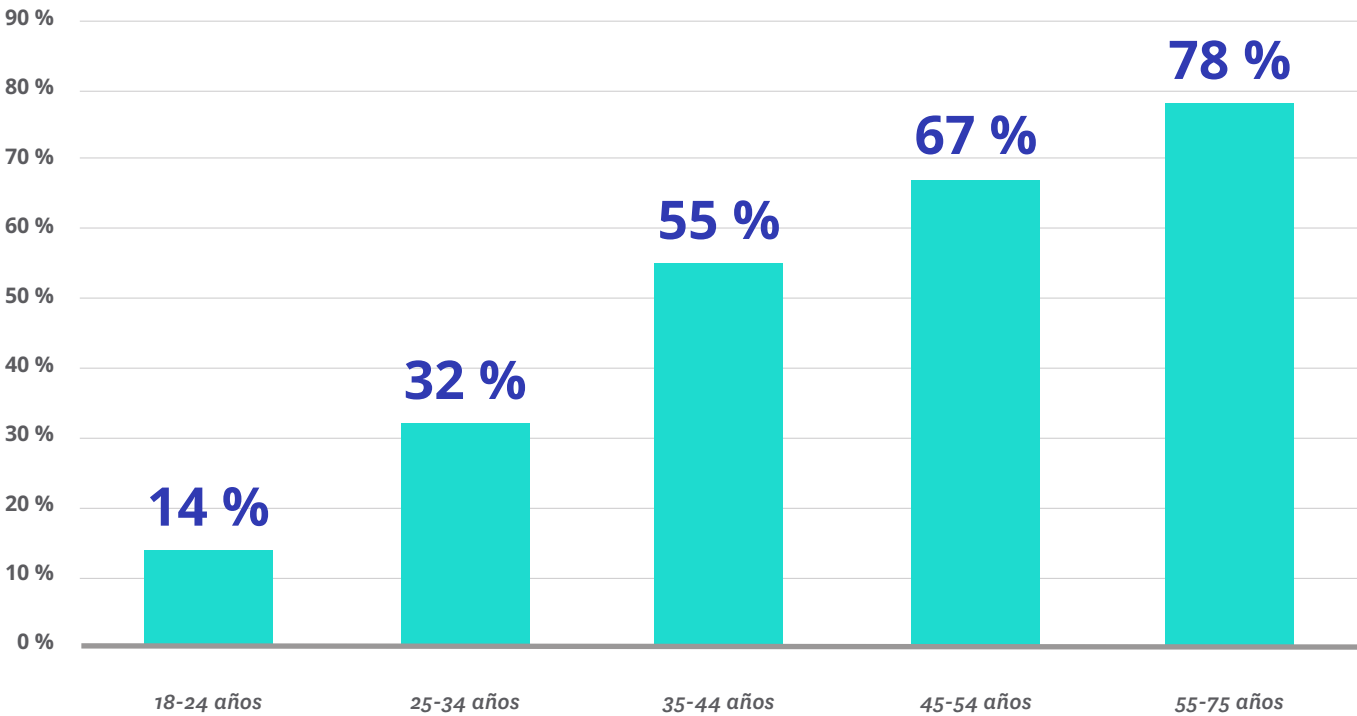
G15. Propiedad individual o compartida
(% sobre la población mayor de 18 años)



Por otra parte, las cifras de propiedad explican las diferencias de actividad de los distintos tramos de edad apelando al ciclo vital. Consecuentemente, entre los particulares más veteranos (*por encima de 55 años*) hay un porcentaje muy elevado (*78 %*, frente al 80 %

de 2024) de personas propietarias o copropietarias directas de algún inmueble. Esta cifra se reduce progresivamente hasta situarse en el 14 % en los menores de 25 años, si bien es un porcentaje que supera en cuatro puntos el 10 % registrado el año anterior.

G16. Propietarios o copropietarios directos de la vivienda en la que residen
(% sobre la población de cada rango de edad)



3.2 El 82 % de los propietarios posee una sola vivienda

De ese 58 % de particulares que son propietarios de algún inmueble, el 82 % solo tiene una vivienda, la cual, en el 97 % de los casos, es empleada como vivienda habitual.

Por su parte, el 14 % de los propietarios dispone de dos viviendas, mientras que existe otro 4 % que tienen tres o más.

Lógicamente, a medida que los propietarios poseen más de una vivienda, sus usos se diversifican, siendo el

de segunda residencia el más frecuente, sin olvidar su destino como objeto de arrendamiento. Así, el 58 % de quienes cuentan con dos inmuebles emplean uno de ellos como segunda residencia, mientras que el 29 % la alquila a otros para su uso como vivienda habitual. Estos porcentajes, entre los que poseen tres o más viviendas, son del 58 % y el 60 %, respectivamente.

Finalmente, el 6 % de quienes tienen dos viviendas y al 26 % de los que tienen tres o más tienen vacío alguno de los inmuebles de su propiedad.

G17. Destino de las viviendas por cantidad de propiedades

UNA VIVIENDA

- **82 %** de los propietarios tiene una única vivienda
- **97 %** de ellos la utiliza como residencia habitual
- **1 %** la usa como segunda residencia
- **1 %** la alquila
- **1 %** la mantiene vacía

DOS VIVIENDAS

- **14 %** de los propietarios tiene dos viviendas
- **96 %** de ellos utiliza alguna como residencia habitual
- **58 %** tiene alguno de los inmuebles como segunda residencia
- **29 %** alquila
- **6 %** de ellos mantiene alguna vacía

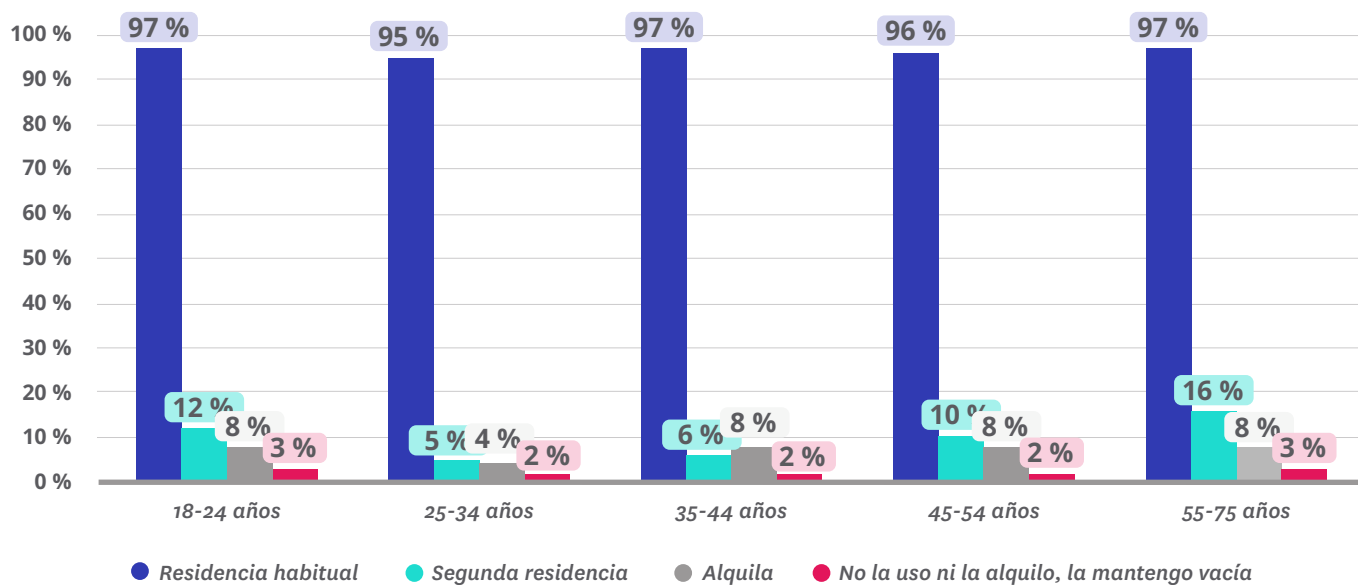
TRES VIVIENDAS O MÁS

- **4 %** de los propietarios tiene más de dos viviendas
- **98 %** de ellos utiliza alguna como residencia habitual
- **58 %** tiene alguno de los inmuebles como segunda residencia
- **60 %** alquila
- **26 %** de ellos mantiene alguna vacía



La conclusión respecto a estas cifras es evidente: a mayor edad del propietario más probable resulta que éste posea más de un inmueble y que, por tanto, les destine a estos otros usos. Y es que una vez cubierta la necesidad de contar con una residencia habitual en propiedad, quienes han adquirido (o heredado) algún otro inmueble y lo mantienen lo utilizan como segunda residencia o le obtienen un rendimiento económico a través del arrendamiento.

G18. Uso de las viviendas por edad (% de propietarios que le dan ese uso en cada rango)



4. Intención de compra



4.1 Acciones aplazadas, no descartadas

En el primer capítulo de esta Radiografía se ha establecido en el 13 % el porcentaje de particulares mayores de 18 años que han comprado una vivienda (3 %) o intentado hacerlo (10 %) en los últimos doce meses. Hay, en consecuencia, un 87 % de personas que no se han interesado por la compra de un inmueble.

Un 23 % (eran el 20 % en 2024) de quienes no han comprado o intentado comprar vivienda prevé hacerlo en los próximos cinco años

Sin embargo, dentro de este colectivo se inserta un amplio porcentaje de personas que sí alberga la intención de acometer en un futuro la compra de una vivienda.

De hecho, este grupo —quienes no han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses pero sí que prevé hacerlo en los próximos cinco años— alcanza un 23 %, un porcentaje tres puntos por encima del registrado en febrero de 2024, cuando se quedó en el

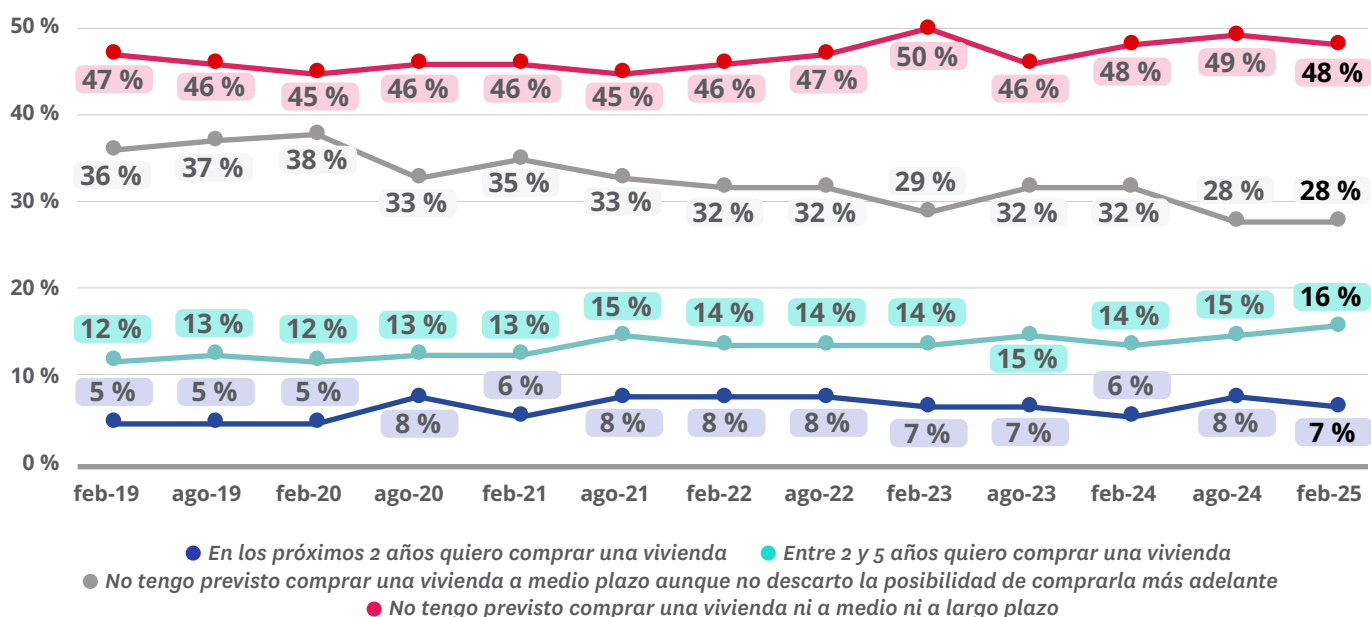
20 %. Es un incremento que se relaciona con el descenso de las acciones inefectivas de demanda de vivienda en propiedad, que es una de las claves de esta edición 2025 de la Radiografía: los segmentos expulsados del mercado no descartan la compra, sino que la están aplazando.

De forma desagregada, ese 23 % es la suma del 7 % que planea hacerlo en los próximos dos años y el 16 % que se da un plazo entre los dos y los cinco años.

Por otra parte, el porcentaje de los que aseveran que no tienen intención alguna de compra en el medio y largo plazo se mantiene estable (48 % en febrero de 2024 y 49 % doce meses después). Sí se aprecia diferencia, en este caso a la baja, entre los que, pese a no tener propósito de adquirir una vivienda en cinco años, no descartan hacerlo más adelante (del 32 % descienden al 28 %).

En el segundo capítulo, en el análisis por edad, se ha explicado como los segmentos de emancipación (18-24 años) y de inversión/segunda residencia (mayores de 45 años) son los que están abandonando el mercado, lastrando especialmente el porcentaje de la demanda inefectiva de vivienda en propiedad.

G19. Intención de compra a medio y largo plazo (% sobre la población que no está buscando vivienda en propiedad)



Los jóvenes lideran la intención de compra: entre los que tienen entre 25 y 34 años y no están buscando casa en propiedad actualmente, hay un 48 % que prevé comprar una vivienda en cinco años

Como ya se ha referido anteriormente en este análisis, la edad constituye un elemento fundamental en la intención de compra. De este modo, son los jóvenes inactivos en el mercado de la propiedad quienes revelan mayor intención de adquirir una vivienda en un plazo de, como máximo, cinco años. En concreto, el 48 % de estas personas entre los 25 y los 34 años prevé convertirse en propietario en un plazo no superior a cinco años. Es un porcentaje muy superior al registrado en febrero de 2024, cuando se alcanzó el 37 %.

Por su parte, en el caso de los más jóvenes (18-24 años), la intención de compra a medio o largo plazo incluye al 39 %, un porcentaje que, al igual que en el caso anterior, también es superior al medido doce meses antes, aunque en este caso únicamente dos puntos porcentuales (en 2024 fue del 37 %).

Según aumenta la edad disminuye la intención de compra con vistas a un periodo de cinco años. Así, los que suman entre 55 y 75 años tan solo se plantean esta opción en un 10 % de los consultados, si bien es una cifra un punto porcentual más alta que la de 2024.

Esta diferencia de cifras responde, lógicamente, a diferentes expectativas vitales, ya que mientras que los más jóvenes afrontan un mayor recorrido en el que deben resolver su situación residencial, los grupos más veteranos transitan ya por territorios de mayor estabilidad en este sentido.

4.2 Razones para aplazar la compra

Los grandes obstáculos para la compra de vivienda a corto-medio plazo entre los particulares que muestran intención de adquirir un inmueble en un horizonte inferior a cinco años siguen siendo la falta de ahorro y la propia situación económica o laboral

Se trata de dos motivos que mantienen su fortaleza respecto al año anterior. Así, la falta de ahorro sigue registrando un 36 %, con tendencia, además, al alza, mientras que la situación económica laboral/propia marca ahora un 33 %, un punto más que doce meses antes.

Tras estas principales razones se sitúan un año más otros dos argumentos que, además, cobran incluso mayor vuelo. En tercer lugar, volvemos a encontrar la barrera de los altos precios, que salta del 28 % de 2024 al 30 %. A continuación, le sigue el hecho de que esos mismos precios de compra se encuentren fuera del alcance del presupuesto de cada uno, motivo que pasa del 26 % al 27 %.

Por el contrario, la dificultad que comportan las condiciones hipotecarias actuales también se afronta en la actualidad con menos preocupación. En este sentido, el continuado descenso del euríbor a lo largo de 2024 provoca que su percepción como freno ante la intención de compra experimente un notable retroceso, cayendo desde el 18 % de febrero del año anterior al 13 % del mismo mes de 2025.

La principal conclusión de este escenario es que los principales frenos que se argüían un año antes para la

intención de compra de vivienda a corto y medio plazo se han agudizado, con la citada excepción de las condiciones hipotecarias.

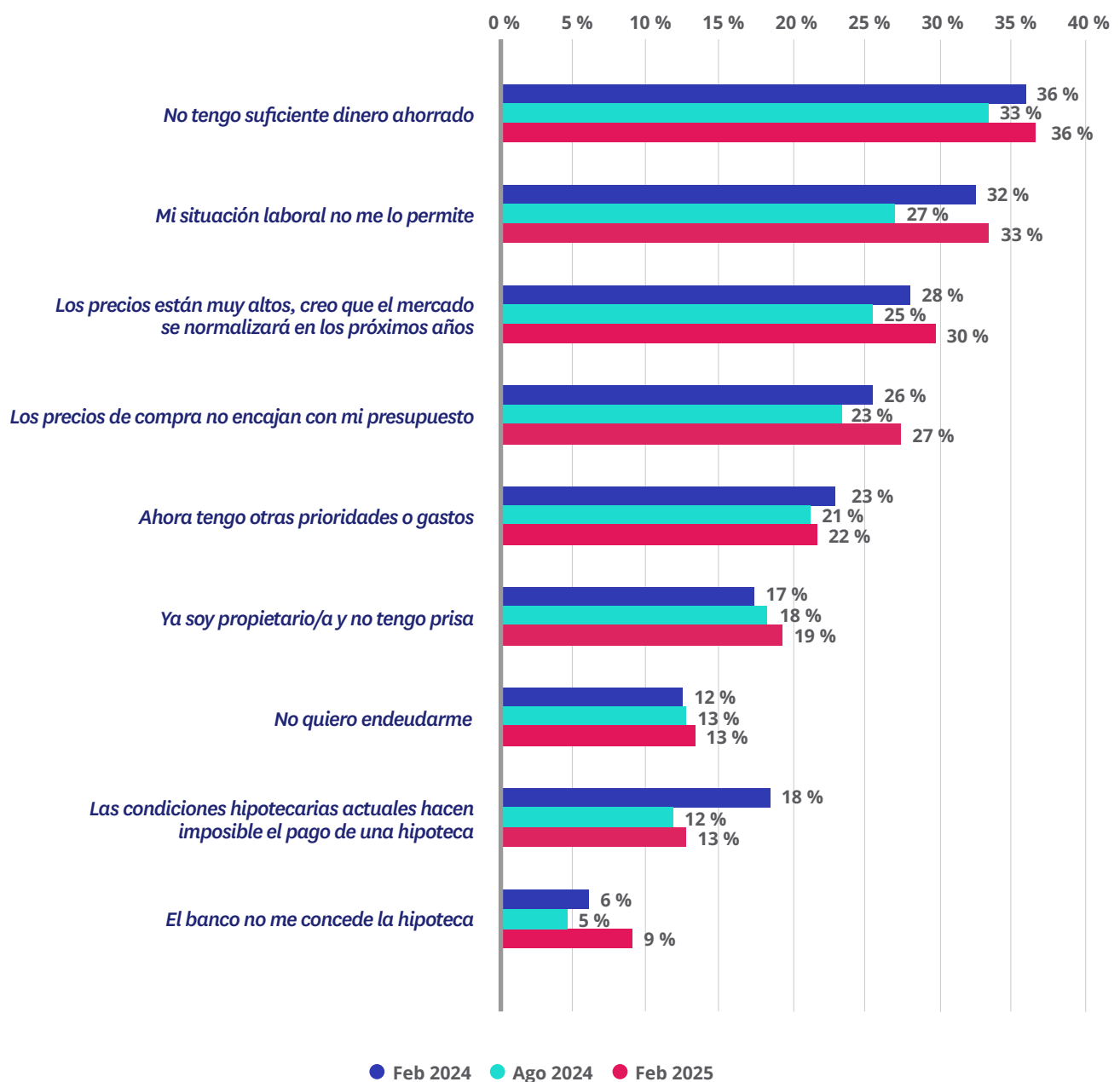
Si nos atenemos a las diferencias por colectivos de edad vemos que en el segmento más joven (18-24) los porcentajes de la mayoría de motivos caen en relación con 2024: las dificultades hipotecarias bajan del 20 % al 16 %; la falta de ahorros del 54 % al 45 %; y la situación económica/laboral lo hace de forma ligera (del 49 % al 48 %). Sin embargo, crece significativamente el protagonismo del elevado nivel de los precios, que sube del 29 % al 38 %.

Por su parte, los jóvenes de 25 a 34 años comparten con el segmento de menor edad un desplome de los motivos relacionados con la hipoteca como barrera de acceso —*retrocede diez puntos porcentuales, del 25 % al 15 %*— y el aumento de la consideración de los altos precios como obstáculo —*desde el 24 % al 38 %, nada menos que catorce puntos porcentuales*—.





G20. Motivos por lo que no están buscando vivienda ahora quienes prevén comprar en los próximos cinco años (% sobre los inactivos en el mercado que prevén comprar a medio o largo plazo)



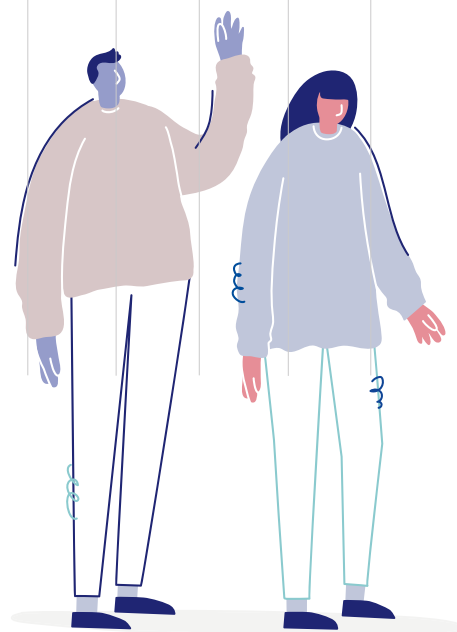
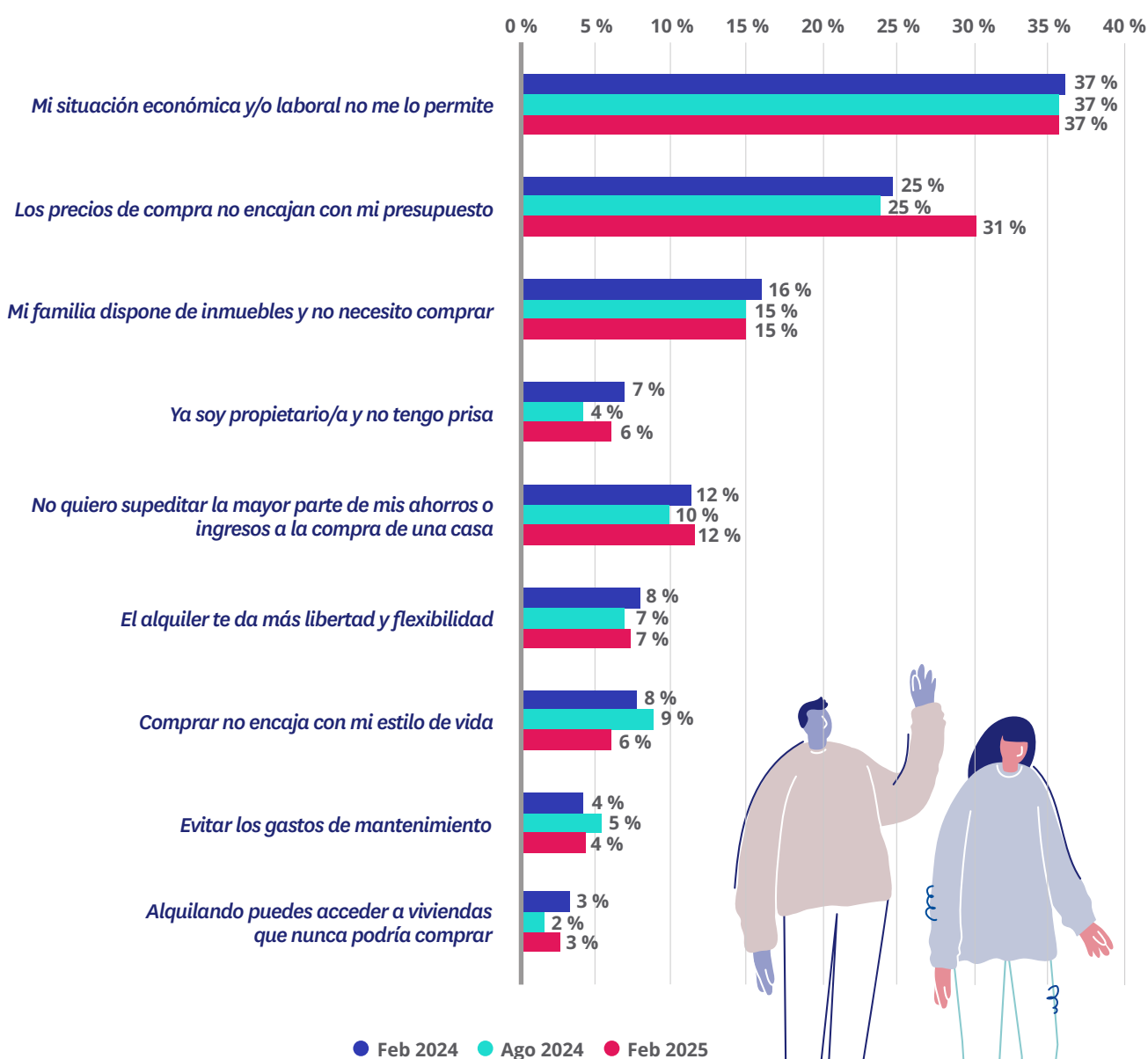
En la orilla de quienes descartan tanto a medio como a largo plazo la opción de adquirir una vivienda, la causa fundamental esgrimida es que su situación laboral no les permite acceder a la compra, según afirman el 37 % de los consultados, el mismo porcentaje que doce meses antes.

Como segunda barrera, los integrantes de este colectivo reconocen que los precios de compra no encajan con su presupuesto, un motivo que arguyen el 31 % de los consultados, seis puntos porcentuales más que el 25 % planteado el año anterior.

La fortaleza, e incluso los incrementos registrados en ambas razones, revelan un notable impacto en este colectivo de la sensación de que el mercado se escapa a sus posibilidades laborales y económicas.

Tras estos argumentos se sitúan en cabeza de esta lista que su familia ya dispone de inmuebles y que por lo tanto no necesita comprar (15 %); o que no quieran supeditar la mayor parte de los ahorros o ingresos a la compra de una vivienda (12 %).

G21. Motivos por lo que destacan comprar vivienda a medio y largo plazo (% sobre los que descartan la compra y no son propietarios)



5. Opinión sobre el mercado



5.1 Las condiciones hipotecarias vuelven a recuperar el atractivo

La principal novedad que trae 2025 en cuanto a la consideración que le merece el actual escenario inmobiliario a los particulares que han realizado alguna acción en el mercado tiene que ver con las condiciones hipotecarias, dado que la preocupación que provocan a la hora de adquirir una vivienda decae de manera significativa. Como ya se ha consignado anteriormente en este informe, el descenso continuado del euríbor a lo largo del año anterior ha sido fundamental a la hora de rebajar el temor ante la contratación de una hipoteca.

De este modo, pese a que esta cuestión (*las complicaciones que comporta el panorama hipotecario actual*) continúa en la parte alta de esta clasificación, en este caso 'solo' es mencionada por el 66 % de los encuestados, cuando doce meses antes el porcentaje ascendía hasta el 78 % de ellos. La puntuación también retrocede, de los 8 puntos sobre 10 de 2024 a los 7,3 un año después.

El porcentaje de consultados que considera que la actual coyuntura hipotecaria dificulta la compra de vivienda desciende notablemente, retrocediendo del 78 % de 2024 al 66 % actual

El otro asunto que sigue reuniendo un acuerdo mayoritario entre los particulares es que el sentimiento de propiedad está muy arraigado en los españoles, concediéndole a este concepto una media de 7,4 puntos sobre diez, con un posicionamiento a favor de esta cuestión del 72 %. En esta idea también se aprecia un cierto retroceso, ya que doce meses antes la calificación era de 7,7 puntos, y el porcentaje de respaldo ascendía al 75 %.

La tercera cuestión más valorada, y que en este caso se mantiene en las cifras del año anterior, se basa en la opinión de que la compra de una vivienda resulta una buena inversión, un criterio secundado por el 70 % de los particulares, que le dan una puntuación de 7,4.

La opinión que sí experimenta un crecimiento digno de mención es la de que una vivienda es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos (61 % y 6,8 puntos, datos superiores al 56 % y 6,5 anotados en febrero de 2024).

Otra percepción que se dispara es la de que, al precio que están los alquileres, sale más a cuenta pagar una hipoteca. Es una opinión que comparten el 70 % de los consultados (*puntuación de 7,7*), cuatro puntos más que el 66 % medido el año anterior (*puntuación de 7,5*).

También sobre el mercado del arrendamiento se mantiene la idea de que vivir de alquiler es tirar el dinero. Así se manifiestan la mitad de los particulares activos en el mercado, el mismo 50 % que un año antes, con una puntuación de 6,4 puntos sobre diez. Por el contrario, los que creen que la tendencia del mercado es a alquilar más, en detrimento de la compra, retroceden desde el 44 % hasta el 41 %, así como lo hace levemente su puntuación, de 6 a 5,8.

Sigue estable es la percepción sobre la proximidad de una burbuja inmobiliaria (54 % de los particulares, frente al 53 % de 2024), otorgándole a esta cuestión los mismos 6,6 puntos que doce meses antes.

El motivo más frecuente expresado por los que prevén el estallido de una nueva burbuja inmobiliaria siguen siendo también el precio de alquiler y de la compra de vivienda, incluso en porcentajes significativamente superiores a los del anterior informe (del 62 % al 64 % en el primer caso, y del 60 % al 65 % en el segundo).

Se mantiene la idea de que vivir de alquiler es tirar el dinero. Así lo cree la mitad de los particulares encuestados, el mismo porcentaje registrado en la encuesta hecha doce meses antes

Por su parte, la Ley de vivienda, sigue suscitando escepticismo, incluso con un leve retroceso en las valoraciones.

De este modo, los que opinan que el efecto de esta normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda son únicamente el 27 % de los particulares consultados, dos puntos porcentuales menos que doce meses antes. Esta cuestión recibe una puntuación de 4,7 sobre diez, una décima menos que en febrero de 2024.

G22. Opinión sobre el mercado
(% sobre las personas activas en el mercado de la vivienda)

	Valoración media			Febrero 2025		
	Feb 2024	Ago 2024	Feb 2025	En contra	Neutro	A favor
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	8	7,6	7,3	8 %	27 %	66 %
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,7	7,4	7,4	5 %	23 %	72 %
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	7,5	7,5	7,7	6 %	21 %	73 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,5	7,3	7,4	5 %	24 %	70 %
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,5	6,7	6,8	13 %	26 %	61 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	6	6	5,8	17 %	42 %	41 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,4	6,3	6,4	16 %	34 %	50 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,6	6,5	6,6	11%	35 %	54 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,8	4,6	4,7	29%	44 %	27%

5.2 Todos los tramos de edad creen que una hipoteca es mejor que un alquiler

Cuando medimos el parecer de los participantes en el mercado de la vivienda debe igualmente tomarse en con-

sideración a qué grupo de edad pertenecen, ya que esta cuestión influye notablemente sobre sus percepciones.

De este modo, al examinar el escenario desde este punto de vista vemos que el arraigo del sentimiento de propiedad en la mentalidad de los españoles se incrementa con los años. Mientras que los más jóvenes (18-24 años) lo creen de ese modo solo en el 47 % de los casos, calificándolo con 6,2 puntos sobre diez, y el siguiente grupo (25-34) lo hacen en un 61 % con 6,9 puntos, el colectivo más maduro (55 a 75 años) se expresa en pro de la existencia de ese arraigo en el 80 % de los casos, con una nota de 8 sobre diez.

Sin embargo, existen otras opiniones, como la de que las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda, tan valoradas en un polo de edad como en el otro. Tanto los benjamines como los veteranos le conceden una puntuación similar, de 6,9 los primeros y de 7 los segundos, con porcentajes del 60 % y 59 % de respaldo, respectivamente.

La dificultad que comportan las actuales condiciones hipotecarias es compartida por los segmentos de edad extremos: 60 % entre los más jóvenes (18-24) y 59 % en los particulares con mayor edad (55 o más)

Por otra parte, la percepción de que el precio del alquiler hace que compense pagar una hipoteca coge fuerza sobre todo en los tramos más altos de edad (68 % y 72 % en los grupos de 45 a 54 y en los mayores de 55, respectivamente).

Siguiendo el anterior planteamiento, y dentro todavía del asunto del arrendamiento, quienes suman entre 25 y 34 años son los que más valoran el concepto de que vivir de alquiler equivale a tirar el dinero. Los consultados de este segmento recalcan esta opinión con 6,7 puntos, la misma que el año anterior, que continúa siendo la más alta de todos los grupos. Este pensamiento tiene su correspondencia en el hecho de que hablamos, además, del grupo en el que más personas se posicionan a favor (55 %) de esta cuestión.

En paralelo, el entendimiento de la vivienda como un valor seguro de inversión, también repunta en el colectivo de 25 a 34 años, que aumenta en su percepción a favor desde el 67 % de 2024 al 69 % un año después, y en la puntuación del 7,2 al 7,4.

Más de la mitad (el 55 %) de las personas activas en el mercado entre los 25 y los 34 años creen que vivir de alquiler es tirar el dinero

Finalmente, y aunque a nivel general, como ya se ha indicado, se mantiene la sensación de poca utilidad de la ley de vivienda, son los más jóvenes los menos pesimistas con ella, pesimismo que se agudiza según avanza la edad. De este modo, mientras que las personas de entre 18 y 24 años le conceden una puntuación de 5,1 a esa norma, y un respaldo del 26 %, los que ya cumplieron los 55 apenas le otorgan un 4,3, con un 20 % de apoyo.



G23. Opinión sobre el mercado por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

	18-24 años	25-34 años	35-44 años	45-54 años	55-75 años
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	6,9	7,3	7,4	7,2	7
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	6,2	6,9	7,3	7,6	8
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	6,6	7,9	7,7	7,4	7,5
Comprar una vivienda es una buena inversión	6,8	7,4	7,2	7,2	7,4
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,6	6,7	6,7	6,5	6,7
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	6	5,9	5,6	5,5	5,5
Vivir de alquiler es tirar el dinero	5,8	6,7	6,5	6,2	6,5
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,2	6,6	6,6	6,4	6,2
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	5,1	5	4,6	4,6	4,3

5.3. Qué opinan ofertantes y demandantes

Al analizar de manera desglosada la percepción de los diferentes actores del mercado inmobiliario, se observa una drástica contracción del temor hacia los intereses hipotecarios como obstáculo a la compra de vivienda, especialmente entre quienes actúan en la compraventa.

Cae drásticamente el respaldo de compradores y vendedores de que las condiciones hipotecarias dificulten la operación: del 80 % (2024) al 65 % (2025) entre los demandantes; y del 75 % al 50 % entre los ofertantes

De este modo, el respaldo a esta cuestión desciende, en el caso de los compradores (*quienes han comprado*

o intentado comprar), del 80 % de 2024 al 65 % doce meses más tarde, una caída de quince puntos porcentuales, para dejar una nota media de 8,1 sobre 10. En el caso de los vendedores (*hayan logrado o no cerrar la operación*) son el 50 % los que vinculan las condiciones hipotecarias con las dificultades de compra (*frente al 75 % de 2024*).

Entre los arrendadores y los inquilinos esta idea también pierde fuerza, aunque lo hace en menor proporción. De este modo, entre los primeros el apoyo desciende nueve puntos porcentuales, del 68 % al 59 %, mientras que en el segundo colectivo el retroceso es menor, del 78 % al 72 %.

En este sentido, lógicamente, la opinión que defiende que compensa más pagar mensualmente una cuota hipotecaria que una renta de alquiler es apoyada sobre todo por parte de los particulares que actúan en la compraventa. Así lo estiman el 80 % de los compradores y el 81 % de los vendedores. Son unas cifras superiores a las del año anterior, cuando eran el 77 % y el 68 %, respectivamente, los que así lo expresaban.

Sin embargo, entre los arrendatarios y arrendadores, es mucho menor el consenso: apoyan este argumento únicamente el 67 % y 64 %, respectivamente, si bien son también cifras levemente superiores a las de febrero de 2024.

Cuando se habla de la vivienda como vía de inversión, también resulta consecuente que sean los targets con un perfil más propietario (*compradores, arrendadores y vendedores*) quienes más entusiasmo muestren al respecto. En este sentido, los arrendadores son los que

expresan más apoyo a este concepto, con un 77 % de acuerdo, si bien es un porcentaje algo inferior que el 79 % de 2024. Los que sí suben en esta línea son tanto los compradores (*pasan del 72 % al 75 %*) como los vendedores, que incrementan su opinión favorable a este respecto desde el 69 % al 71 %.

Por su parte, quienes han llevado a cabo alguna acción de demanda de alquiler (*inquilinos*) expresan su acuerdo con esta cuestión en un 63 %, tres puntos porcentuales menos que un año antes

Respecto a la ley de vivienda, siguen siendo los inquilinos se muestran más optimistas en cuanto al impacto de la Ley de Vivienda, con un 30 %, aunque con un leve descenso en comparación con el año anterior. Del resto de targets llama la atención el retroceso experimentado en la confianza sobre esta norma por parte de los vendedores, que cae desde el 26 % al 21 %.

G24. Opinión sobre el mercado por targets
(% sobre la población total de cada rango de edad)

	Comprador	Vendedor	Arrendador	Inquilino
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7,2	6,4	6,7	7,7
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,6	7,7	7,8	7,1
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	8	8,2	7,4	7,3
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,7	7,1	7,8	7,1
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,9	6,4	7,5	6,7
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,6	5,2	6,2	6
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,7	6,5	6,3	5,9
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,6	6,5	6,1	6,7
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,6	4,4	4,3	5,1

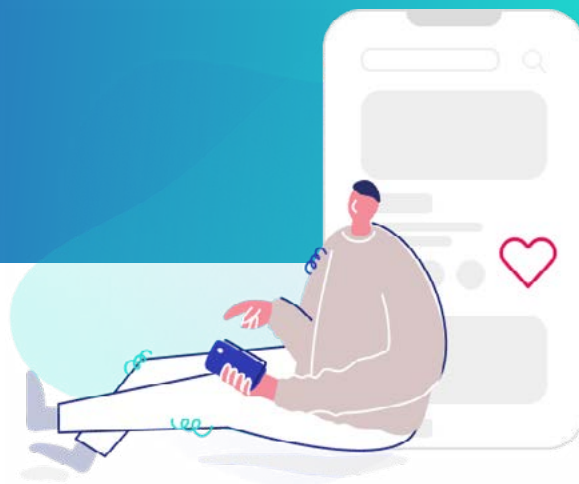


6. Conclusiones

La *Radiografía del mercado de la vivienda 2025*, elaborada por Fotocasa Research, proporciona una disección del mercado de la vivienda actual y lo pone en relación con las tendencias que proporciona un evolitivo relevante de siete años, con mediciones periódicas cada seis meses. Como primera lectura a este informe se observa que la participación de particulares comienza una tendencia hacia la estabilización.

Principalmente, este ligero descenso viene definido, en su comparación con el escenario de febrero de 2024, por el menor porcentaje de particulares que actúan en el mercado de alquiler (*sobre todo en la demanda de habitaciones en pisos compartidos*) y de personas que no han encontrado vivienda en propiedad pese a haberla buscado.

Respecto a la penetración por segmentos de edad, se aprecia un retroceso en la participación en la compra-venta de los tramos de edad más jóvenes y los más maduros. Ellos son los expulsados por el actual panorama de precios altos de la vivienda en propiedad: el incremento de la intención de compra en estos grupos indica que es un aplazamiento y no una renuncia definitiva.



De hecho, en la opinión tanto del conjunto de la población como específicamente de quienes están participando en el mercado constata que siguen avanzando las opiniones favorables a la vivienda en propiedad: las que ensalzan su valor como inversión o patrimonial o las que comparan el coste de la hipoteca con el del arrendamiento.

Por el contrario, retroceden los apoyos a la idea de que las condiciones crediticias actuales dificultan la compra, aunque sigue recibiendo un gran consenso.

Es, por tanto, un panorama continuista con los de los últimos tres años, más allá de que la participación muestre una ligera tendencia a la baja. Una evolución que, en cuanto a la oferta (*tanto de alquiler como de venta*), implica un moderado pero continuado retroceso. Y, respecto a la demanda, conlleva una apuesta cada vez más generalizada por el mercado de propiedad en detrimento del alquiler, aunque para ciertos segmentos eso suponga tener que aplazar la operación para más adelante.





Un **26 %** de la población mayor de 18 años ha participado en el mercado de la vivienda (*en el alquiler o en la compraventa; en la oferta o en la demanda*) en el último año



El **15 %** de los particulares ha realizado alguna acción (*efectiva o no*), ya sea de oferta o de demanda, relacionada con la compraventa y un **14 %** relacionada con el alquiler



El **48 %** de los demandantes se ha relacionado únicamente con la compra. Es el mismo porcentaje que ya se registró doce meses antes. Por su parte, los que se vincularon solo con el alquiler fueron el **41 %**, un punto porcentual más que en febrero del 2024. También convive con los anteriores un tercer grupo, el de los demandantes que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Estos son el **11 %**



Aumenta el respaldo a la idea de que, al precio que están los alquileres, sale más a cuenta pagar una hipoteca. Es una opinión que comparten el **70 %** de los consultados, cuatro puntos más que el **66 %** de 2024



Respecto al mercado del alquiler, el movimiento más llamativo es el retroceso en la actividad del segmento de los más jóvenes (*18 a 24 años*), que sufre cae desde el **27 %** registrado en febrero de 2024 hasta el **23 %**



Sube el porcentaje de quienes no han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses pero sí que prevén hacerlo en los próximos cinco años: alcanza un **23 %**, un porcentaje tres puntos por encima del registrado en febrero de 2024



Pese a que las complicaciones que comporta el panorama hipotecario actual continúa en la parte alta de la clasificación de obstáculos para la compra de vivienda, ahora 'solo' es mencionado por el **66 %**, cuando doce meses antes eran el **78 %**



7. Nota metodológica



Bases de los gráficos

G1. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G2. ACCIONES MÚLTIPLES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G3. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA Y DE ALQUILER (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G4. PARTICULARES REALIZANDO ACCIONES DE DEMANDA DE VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G5. DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA ENTRE EL ALQUILER Y LA PROPIEDAD (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES)

Base particulares demandantes de vivienda. Feb-17: 1.033 / Feb-18: 795 / Feb-19: 1.113 / Ago-19: 1.404 / Feb-20: 1.273 / Ago-20: 1.055 / Feb-21: 1.190 / Ago-21: 1.380 / Feb-22: 1.950 / Ago-22: 1.371 / Feb-23: 1.171 / Ago-23: 1.313 / Feb-24: 1.901 / Ago-24: 2.182 / Feb-25: 1.273

G6. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA COMPRA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G7. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VENTA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318 / Feb-25: 5.652

G8. DISTRIBUCIÓN DE OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE LA COMPRAVENTA (% SOBRE PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA)

Base particulares participando en la compraventa. Feb-24: 1.335 / Feb-25: 861

G9. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569

Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854

Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050

Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247

Base particulares 55-75 años. Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814 / Feb-25: 1.932

G10. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569

Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854

Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050

Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247

Base particulares 55-75 años. Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814 / Feb-25: 1.932

G11. PERFIL DEL DEMANDANTE DE COMPRA

Base demandantes de compra. Feb-25: 662

G12. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE ALQUILER (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814 / Feb-25: 569

Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266 / Feb-25: 854

Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588 / Feb-25: 1.050

Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836 / Feb-25: 1.247

Base particulares 55-75 años. Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814 / Feb-25: 1.932

G13. PERFIL DEL DEMANDANTE DE ALQUILER

Base demandantes de alquiler. Feb-25: 566

G14. PORCENTAJE DE PARTICULARES QUE VIVEN DE ALQUILER O EN PROPIEDAD

Base particulares mayores de 18 años. Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Feb-20: 5.025 / Feb-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Feb-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Feb-25: 5.652

G15. PROPIEDAD INDIVIDUAL O COMPARTIDA

Base particulares mayores de 18 años. Feb-24: 8.270 / Feb-25: 5.652

G16. PROPIETARIOS O COPROPIETARIOS DIRECTOS DE LA VIVIENDA EN LA QUE RESIDEN (% SOBRE LA POBLACIÓN DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-25: 569

Base particulares 25-34 años. Feb-25: 854

Base particulares 35-44 años. Feb-25: 1.050

Base particulares 45-54 años. Feb-25: 1.247

Base particulares 55-75 años. Feb-25: 1.932

G17. DESTINO DE LAS VIVIENDAS POR CANTIDAD DE PROPIEDADES

Base una vivienda. Feb-25: 2.677

Base dos viviendas. Feb-25: 474

Base tres o más viviendas. Feb-25: 132

G18. USO DE LAS VIVIENDAS POR EDAD (% DE PROPIETARIOS QUE LE DAN ESE USO EN CADA RANGO)

Base particulares propietarios de algún inmueble.

Feb-25: 3.283

Base particulares propietarios de algún inmueble 25-34 años. Feb-25: 276

Base particulares propietarios de algún inmueble 35-44 años. Feb-25: 580

Base particulares propietarios de algún inmueble 45-54 años. Feb-25: 832

Base particulares propietarios de algún inmueble 55-75 años. Feb-25: 1.514

G19. INTENCIÓN DE COMPRA A MEDIO Y LARGO PLAZO (% SOBRE LA POBLACIÓN QUE NO ESTÁ BUSCANDO VIVIENDA EN PROPIEDAD)

Base particulares que no están buscando vivienda en propiedad. Feb-17: 4.666 / Feb-18: 4.688 / Feb-19: 4.598

/ Ago-19: 4.393 / Feb-20: 4.490 / Ago-20: 4.486 / Feb-21: 4.491 / Ago-21: 4.321 / Feb-22: 6.349 / Ago-22: 4.360 / Feb-23: 4.411 / Ago-23: 4.299 / Feb-24: 7.276 / Ago-24: 7.225 / Feb-25: 4.990

G20. MOTIVOS POR LOS QUE NO ESTÁN BUSCANDO VIVIENDA AHORA QUIENES PREVEN COMPRA EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS (% SOBRE LOS INACTIVOS EN EL MERCADO QUE PREVEN COMPRA A MEDIO O LARGO PLAZO)

Base particulares que prevén comprar vivienda en los próximos cinco años pero no han realizado ninguna acción en el mercado de la vivienda. Feb-24: 948 / Ago-24: 968 / Feb-25: 737

G21. MOTIVOS POR LOS QUE DESCARTAN COMPRA VIVIENDA A MEDIO Y LARGO PLAZO (% SOBRE LOS QUE DESCARTAN LA COMPRA Y NO SON PROPIETARIOS)

Base no prevé comprar ni a medio ni a largo plazo y no es propietario. Feb-24: 948 / Ago-24: 968 / Feb-25: 737

G22. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO (% SOBRE LAS PERSONAS ACTIVAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA)

Base activos en el mercado de la vivienda. Feb-24: 2.246 / Ago-24: 2.563 / Feb-25: 1.475

G23. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base particulares 18-24 años. Feb-25: 569

Base particulares 25-34 años. Feb-25: 854

Base particulares 25-44 años. Feb-25: 1.050

Base particulares 45-54 años. Feb-25: 1.247

Base particulares 55-75 años. Feb-25: 1.932

G24. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR TARGETS (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

Base compradores. Feb-25: 662

Base vendedores. Feb-25: 107

Base arrendadores. Feb-25: 140

Base arrendatarios. Feb-25: 566





Anaïs López García

✉ anaïs.lopez@adevinta.com
☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

✕ @fotocasa

🌐 <https://research.fotocasa.es/>