

# El segmento inversor en el mercado inmobiliario en 2025



# Índice

<b>1. La demanda como inversión sigue retrocediendo</b>	<b>4</b>
<b>2. Perfil de los inversores en vivienda</b>	<b>5</b>
<b>3. La vivienda</b>	<b>7</b>
<b>4. Razones para invertir</b>	<b>12</b>
<b>5. Proceso</b>	<b>14</b>
<b>6. Percepción de los precios</b>	<b>16</b>
<b>7. Opinión del mercado</b>	<b>19</b>
<b>8. Conclusiones</b>	<b>21</b>
<b>9. Nota metodológica</b>	<b>23</b>

# Prólogo

El mercado de la vivienda ha sido históricamente uno de los principales refugios de la inversión privada en España. Sin embargo, en 2025, la inversión inmobiliaria atraviesa una fase de reajuste y transformación, marcada por un cambio en los equilibrios tradicionales del mercado y por un inversor que actúa hoy con mayor cautela y selectividad.

Tras tres años de intensa actividad inversora, el contexto actual muestra una reconfiguración debido a que la mejora de las condiciones financieras ha reactivado con fuerza la demanda de vivienda habitual, impulsando al comprador de primera residencia y reduciendo, en términos relativos, el peso del inversor particular en el conjunto de operaciones de compraventa. Este desplazamiento no responde a una pérdida del interés por el ladrillo, sino a una combinación de varios factores que están mermando el atractivo del segmento del alquiler para este colectivo.

De hecho, la compra de vivienda con fines de inversión se ha reducido hasta representar únicamente el 8% de las operaciones, lejos del 13% registrado hace apenas dos años. La percepción generalizada de precios de compra elevados, calificados como “caros o muy caros” por la práctica totalidad de los inversores, la escasez de oferta disponible y un entorno regulatorio cada vez más restrictivo están condicionando las decisiones de compra y alargando los plazos de entrada al mercado.

A ello se suma un cambio relevante en las expectativas. Aunque la rentabilidad a través del alquiler sigue

siendo el principal motor para la mayoría inversora, la visión de la vivienda como una apuesta segura a largo plazo se debilita hasta el nivel más bajo de los últimos ejercicios.

Pese a este repliegue, el perfil del inversor particular se mantiene bien definido y con una clara orientación patrimonial. Su retirada progresiva no debe interpretarse como un abandono del mercado, sino como una señal de prudencia ante un escenario percibido como menos favorable. No obstante, el escenario de 2025 pone de manifiesto que, sin un equilibrio entre precios, rentabilidad y seguridad jurídica, el capital opta por la cautela.

En este informe de *Fotocasa Research* se ofrece una lectura sociológica y económica de las motivaciones, barreras y expectativas que están redefiniendo la inversión de particulares en vivienda. Además, en un momento en el que el inversor particular es una pieza clave para sostener la oferta de alquiler, especialmente la de larga duración, comprender las razones de su retraimiento resulta esencial para anticipar los retos que afronta el mercado.



**María Matos**  
Directora de Estudios y Portavoz  
de Fotocasa

# 1. La demanda como inversión sigue retrocediendo

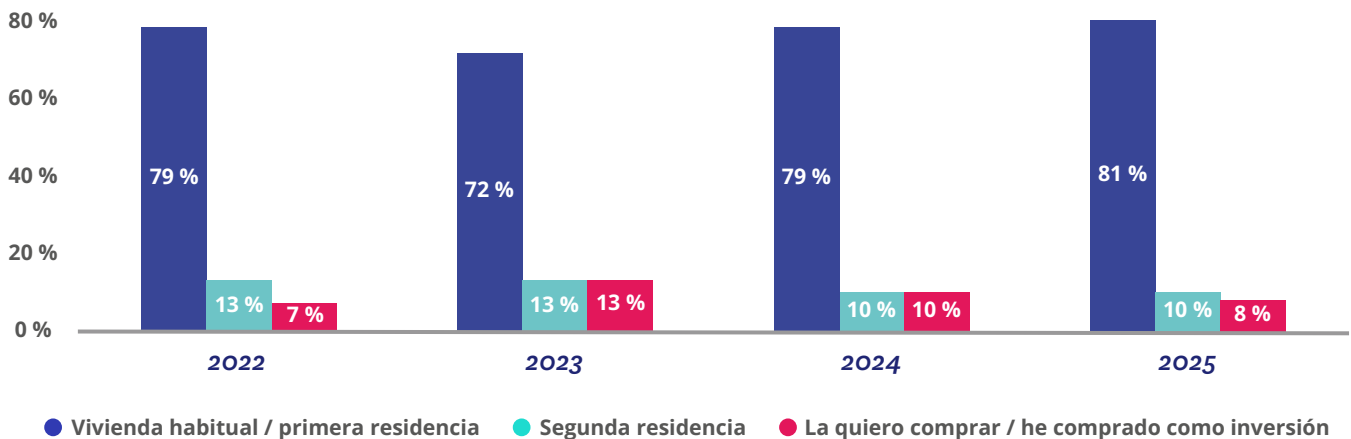


La compra de vivienda como inversión por parte de los particulares mantiene en 2025 la línea descendente que ya manifestó el año anterior, de manera que en 2025 tan solo un 8 % de quienes han adquirido o intentado adquirir un inmueble lo hacen con ese propósito. Este porcentaje se situaba el año anterior en el 10 % y en 2023 era de un destacado 13 %. Hablamos, por lo tanto, de un retroceso de cinco puntos porcentuales en tan solo dos años para prácticamente quedarse el nivel registrado en 2022 (7 %).

*En 2025, solo el 8 % de los demandantes de vivienda en propiedad la quería como inversión. En 2024 eran el 10 %, mientras que en 2023 alcanzaban el 13 %*

De acuerdo con los datos de Fotocasa Research, el colectivo de demandantes de vivienda en propiedad se reparte entre un 81 % que en los doce meses anteriores ha comprado un inmueble (o intentado hacerlo) para convertirlo en su vivienda habitual, otro 10 % que ha buscado una casa para utilizarla como segunda residencia y el citado 8 % restante que lo ha hecho como inversión.

## G1. Usos de la vivienda entre los compradores



Como puede apreciarse en el gráfico, mientras que existe una evolución al alza de los compradores que adquieren vivienda habitual o primera residencia, hasta el punto de que esta meta ha crecido nueve puntos porcentuales en tan solo dos años, los otros usos más representativos (*segunda residencia e inversión*) pierden fuerza, especialmente en el caso del segundo.

El resultado de estas fluctuaciones es un trasvase muy significativo desde el grupo de compradores de vivienda como inversión (*que bajan dos puntos porcentuales*

*respecto a 2024*) hacia el de demandantes de vivienda habitual, que recogen esa pérdida y la incorporan positivamente a su registro, que crece del 79 % al 81 %.

Al igual que en el comportamiento del año anterior, este intercambio puede deberse al continuado retroceso de los costes hipotecarios como consecuencia de la bajada del euríbor en el periodo de tiempo transcurrido entre ambos estudios, con una recuperación del perfil de comprador de vivienda como primera residencia en detrimento del perfil inversor.

## 2. Perfil de los inversores en vivienda



Existe un trazo claramente diferenciado entre el retrato tipo de los compradores de vivienda en propiedad como primera o segunda residencia respecto al de quienes han comprado o pretendido hacerlo como inversión. Por ejemplo, los inversores tienen una media de edad superior (*44 años*), mientras que quienes compran (*o intentan comprar*) un inmueble para vivir en él suman únicamente 41 años como promedio. Es prácticamente la misma relación que ya se daba el año anterior, con la única salvedad de que los que invierten han 'rejuvenecido' un año desde el informe del ejercicio anterior.

Otra pincelada de este retrato llega desde los propios tramos de edad, que en el caso de los inversores despierta la franja más veterana (*los que cumplen más de 55*), la cual aglutina el 29 %, si bien es un porcentaje inferior al 31 % de doce meses antes.

Le sigue el colectivo que abarca de los 25 a los 34 años, con un 27 %, algo por delante de los que cumplen entre 35 y 44, con un 26 %.

***El perfil del comprador inversor es claramente masculino, con un 60 %, mientras que entre los demandantes de primera o segunda residencia está mucho más equilibrado***

En cuanto al género del comprador, se aprecia entre los inversores un claro predominio masculino, con un 60 %. Por el contrario, entre los demandantes que pretenden comprar con otros propósitos encontra-

mos que los porcentajes entre sexos se igualan mucho, si bien continúan prevaleciendo los hombres, con un 53 %, frente al 47 % de las mujeres.

Sobre la procedencia geográfica, se observa que los inversores en vivienda se asientan, principalmente, en Cataluña, con un 18 %, seguidos por Madrid, con un 16 %. Finalmente, en la Comunidad Valenciana y Andalucía radican un 15 %.

En cuanto al nivel socioeconómico de los inversores, vemos que el 57 % pertenecen a las clases alta y media/alta, mientras que los demandantes no inversores inscritos en estas clases se quedan en el 51 %. Si ponemos el foco en las clases medias hallamos que el primer grupo aglutina un 30 %, mientras que los no inversores caen cuatro puntos porcentuales respecto al año anterior, y se sitúan en el 26 %.

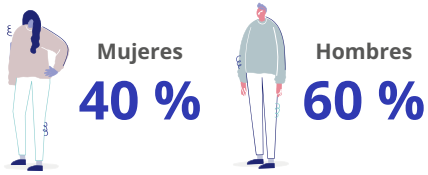
Si dirigimos la mirada hacia los ingresos brutos mensuales de la unidad familiar, entre los inversores encontramos que el 25 % se sitúa por encima de los 4.001 euros al mes, mientras que entre los compradores de vivienda habitual o segunda residencia este porcentaje es únicamente del 17 %.

Respecto al parámetro de la situación de convivencia se aprecia que entre los particulares que tienen el objetivo de invertir predominan los que viven con pareja e hijos (39 %) o solo en pareja (30 %). Los porcentajes de los demandantes de vivienda como inversión que viven con sus padres (13 %) o solos (12 %) son significativamente más bajos.



## G2. Perfil del comprador de vivienda como inversión

### Sexo



EDAD MEDIA **44 años**

### Nivel socioeconómico

Alto o medio alto **57 %**

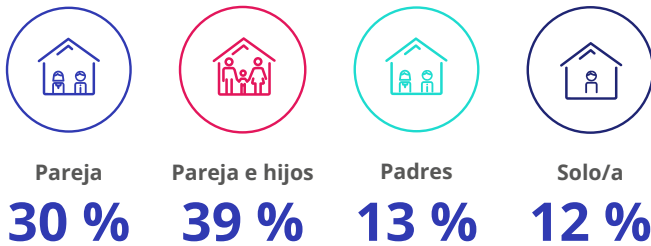
Medio **38 %**

Bajo o medio bajo **11 %**

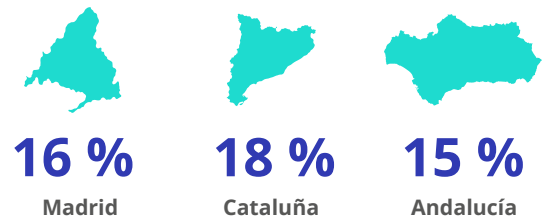
### Ingresos brutos familiares



### Vive con



### Comunidad Autónoma



# 3. La vivienda



## 3.1 Una demanda menos puntillosa con los rasgos de la vivienda

Las características de la vivienda que se adquiere también se supeditan a la función para la que va a ser destinada. No es lo mismo buscar un inmueble para residir habitualmente en él que comprar una segunda vivienda o un piso o casa que se pretende alquilar.

*La condición que más consideran quienes invierten en vivienda a la hora de decantarse por una vivienda es que el precio se ajuste al presupuesto, con un 61 %*

Por lo general, vemos que los inversores son menos exigentes que los compradores que buscan adquirir su vivienda habitual o segunda residencia, si bien ambos

colectivos coinciden en situar como principal rasgo a considerar el precio del inmueble.

De esta manera, que el coste se ajuste al presupuesto con el que se parte es valorado por los demandantes de vivienda como inversión, una cifra algo inferior al 62 % registrado el pasado año. En el caso de los compradores de vivienda para residencia habitual, el porcentaje escala al 69 %.

Y es que el actual desajuste entre oferta y demanda en el alquiler proporciona seguridad a este colectivo de demandantes para inversión: no tendrán dificultades en encontrar inquilino y son por ello menos exigentes con las características del inmueble.



### G3. Características de la vivienda más valoradas por los demandantes inversores

	2023	2024	2025
Que el precio encaje con el presupuesto	64 %	62 %	61 %
Que tenga servicios cerca	27 %	26 %	33 %
Materiales de calidad	23 %	21 %	32 % ▲
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	33 %	29 %	31 %
Buenas conexiones de transporte	31 %	21 %	27 %
Que tenga buena orientación	28 %	23 %	27 %
Que tenga plaza de garaje	20 %	19 %	27 %
Que tenga una distribución acorde a mis gustos	28 %	15 %	26 % ▲
Que no tuviera que invertir dinero en reformarlo	22 %	19 %	25 %
Que tenga terraza	24 %	25 %	24 %
Los metros cuadrados	30 %	21 %	23 %
El número de habitaciones	33 %	24 %	23 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	17 %	20 %	19 %
Que la ubicación tenga buenos accesos por carretera	16 %	15 %	19 %
Zona con mucha actividad y opciones de ocio	12 %	7 %	16 % ▲
Que el barrio estuviera cerca de mi familia/amigos	11%	14 %	14 %
En un barrio residencial, alejado de las aglomeraciones	12 %	8 %	13 %
Que tenga trastero	9 %	7 %	12 %
Cerca del trabajo o el centro de estudios	12 %	9 %	11 %
Que sea una zona en crecimiento	9 %	11 %	11 %
Que sea de nueva construcción	3 %	17 %	8 %
Que tenga zonas comunes	11 %	7 %	8 %
En una zona con buenos colegios	6 %	6 %	5 %
Que tenga piscina	6 %	5 %	7 %

El siguiente aspecto más valorado por inversores, si bien ya lejos del principal, es que la vivienda disponga de servicios cerca (33%). Se trata de una característica que gana terreno respecto al estudio llevado a cabo doce meses antes, cuando era señalado por únicamente el 26 % de los encuestados. Lo mismo sucede con el tercer rasgo, que los materiales del inmueble sean de calidad, con un impulso aún mayor sobre la cifra precedente, al pasar del 21 % al 32 %.

En este caso, la comparativa con los compradores de residencia habitual resulta mucho más ajustada, ya que para estos la relevancia de esta cuestión alcanza al 33 % (en el caso de los compradores de segunda residencia, el porcentaje es ligeramente superior: 36 %).

Ya en cuarta posición se halla el hecho de que el barrio y los vecinos sean agradables, una condición que

alcanza el 31 % de respaldo entre los compradores inversores. En este caso la brecha con los que compran vivienda para residir en ella es mayor, puesto que entre estos el consenso al respecto llega hasta el 38 %, mientras que para los compradores de segunda residencia la cifra se queda en el 30 %.

Otra característica que gana vigencia respecto al estudio anterior es la de que la vivienda incorpore plaza de garaje, un aspecto que pasa de una valoración del

19 % en 2024 al 27 % doce meses después, una diferencia de ocho puntos porcentuales.

En el polo opuesto, destaca la caída en valoración de que el inmueble adquirido por los inversores sea de nueva construcción, que pasa del 17 % al 8 %. No obstante, cabe recordar que en 2024 esta cuestión se había disparado, desde el escaso 3 % de 2023. Probablemente, estas bruscas fluctuaciones se deban simplemente a la escasez de la oferta de este tipo de viviendas.

#### G4. Comparativa de las características más valoradas entre inversores y no inversores

	Compradores inversores	Compradores no inversores
Que el precio encaje con el presupuesto	61 %	68 %
Que tenga servicios cerca	33 %	40 %
Materiales de calidad	33 %	34 %
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	31 %	37 %
Buenas conexiones de transporte	27 %	34 %
Que tenga buena orientación	27 %	34 %
Que tenga plaza de garaje	27 %	42 %
Que tenga una distribución acorde a mis gustos	26 %	36 %
Que no tuviera que invertir dinero en reformarlo	25 %	33 %
Los metros cuadrados	23 %	35 %
Que tenga terraza	24 %	35 %
El número de habitaciones	23 %	45 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	19 %	23 %
Que la ubicación tenga buenos accesos por carretera	19 %	32 %
Zona con mucha actividad y opciones de ocio	16 %	9 %
Que el barrio estuviera cerca de mi familia/amigos	14 %	21 %
En un barrio residencial, alejado de las aglomeraciones	13 %	21 %
Que tenga trastero	12 %	20 %
Cerca del trabajo o el centro de estudios	11 %	23 %
Que sea una zona en crecimiento	11 %	11 %
Que sea de nueva construcción	8 %	15 %
Que tenga zonas comunes	8 %	16 %
En una zona con buenos colegios	5 %	8 %
Que tenga piscina	7 %	12 %

## 3.2 Dónde buscan y dónde encuentran los inversores

Al iniciar la prospección de vivienda, el 59 % de quienes han comprado como inversión lo hacen en la misma localidad en la que viven (*eran un 44 % en 2024*). Este porcentaje se desglosa en el 28 % que comenzó la búsqueda en el mismo barrio en que reside (*24 % en 2024*) y un 31 % que lo hizo en otro barrio de la misma localidad.

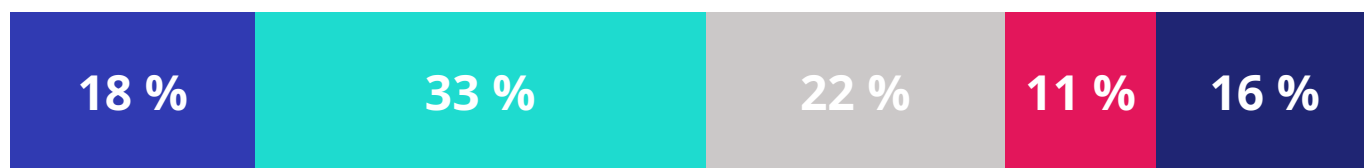
*El 51 % de los inversores que han comprado casa lo han hecho en la misma localidad en la que viven, un porcentaje casi idéntico al del año anterior*

Pero durante el proceso se producen cambios de planes y, finalmente, el porcentaje de compradores in-

versores que en 2025 han adquirido una vivienda en la misma localidad en que viven es del 51 % —*un 18 % en el mismo barrio y un 33 % en otro barrio*—, prácticamente el mismo porcentaje que el registrado doce meses antes.

En consecuencia, la otra mitad de los compradores que han adquirido un inmueble como inversión lo ha hecho en otras localidades: un 22 % (*el mismo porcentaje que en 2024*) lo hacen en una población cercana a donde viven, otro 11 % se ha decantado por un inmueble en una localidad lejana a su residencia, pero sin salir de la provincia (*un cierto retroceso respecto al 14 % del año anterior*); y, finalmente, otro 16 %, por su parte, ha optado por comprar la vivienda en otra provincia, lo que supone un avance significativo sobre el 12 % precedente.

### G5. ¿Dónde han buscado vivienda para comprar los particulares inversores?



● En la misma localidad y en el mismo barrio donde ya residía o residía

● En la misma localidad, pero en distinto barrio del que residía o residía

● En una localidad diferente cercana a la que residía o residía, pero en la misma provincia

● En una localidad diferente alejada de la que residía o residía, pero en la misma provincia

● En una localidad de una provincia diferente a la que residía o residía

## 3.3 El alquiler, camino más directo a la inversión

El principal destino de las viviendas que se adquieren como inversión es el alquiler de larga duración, de manera que suman un 61 % del total (*64 % en 2024*). Por su parte, quienes optan por arrendamientos para estancias cortas o vacaciones constituyen el 16 % (*doce meses antes eran el 20 %*). La suma de ambos perfiles se traduce en que los inversores que destinan la vivienda que compran al mercado del alquiler representan un 77 %, frente al 84 % de doce meses antes.

Este porcentaje es muy superior al de los compradores de segunda residencia, que de manera abrumadora (*71 %*) descartan la idea de alquilar la propiedad.

*El 77 % de los compradores inversores sacarán la vivienda al mercado del arrendamiento: un 61 % para estancias de larga duración y otro 16 % para alquileres cortos o vacacionales*

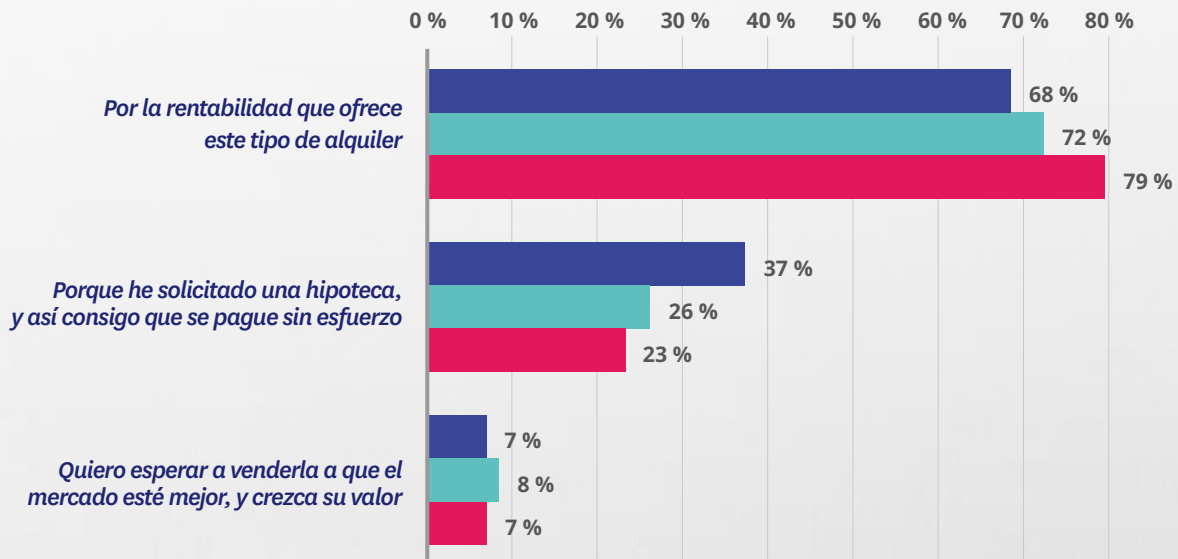
En lo que se refiere a las razones de los inversores para alquilar, la principal no deja lugar a dudas: la rentabilidad que les ofrece el arrendamiento. Este motivo lo señalan el 68 % de todos ellos, un porcentaje, sin embargo, cuatro puntos inferior que el registrado el año anterior, cuando alcanzaba el 72 %.

A continuación, se encuentran el 37 % de los particulares que han comprado para alquilar el inmueble que lo hacen para pagar la hipoteca que han solicitado. Es un porcentaje significativamente más alto que el 26 %

anotado doce meses antes. Finalmente, existe un 7 % que se encuentra a la espera de que el mercado esté mejor para venderla, siendo ésta una cifra muy similar al 8 % de 2024.

### G6. ¿Por qué deciden alquilar la vivienda en la que han invertido o van a invertir?

● 2025 ● 2024 ● 2023



## 4. Razones para invertir



El 58 % de los particulares demandantes de vivienda como inversión creen que la compra es una inversión a largo plazo. Se trata, no obstante, de un porcentaje sensiblemente inferior que el de 2024, cuando alcanzaban el 63 %, y aún más reducido que el de 2023, cuando este motivo alcanzó un respaldo del 70 % en este colectivo. Hablamos, por lo tanto, de un retroceso en dos años de doce puntos porcentuales.

*El porcentaje de demandantes inversores que creen que la vivienda es una inversión a largo plazo es del 58 %, su nivel más bajo de los últimos años*

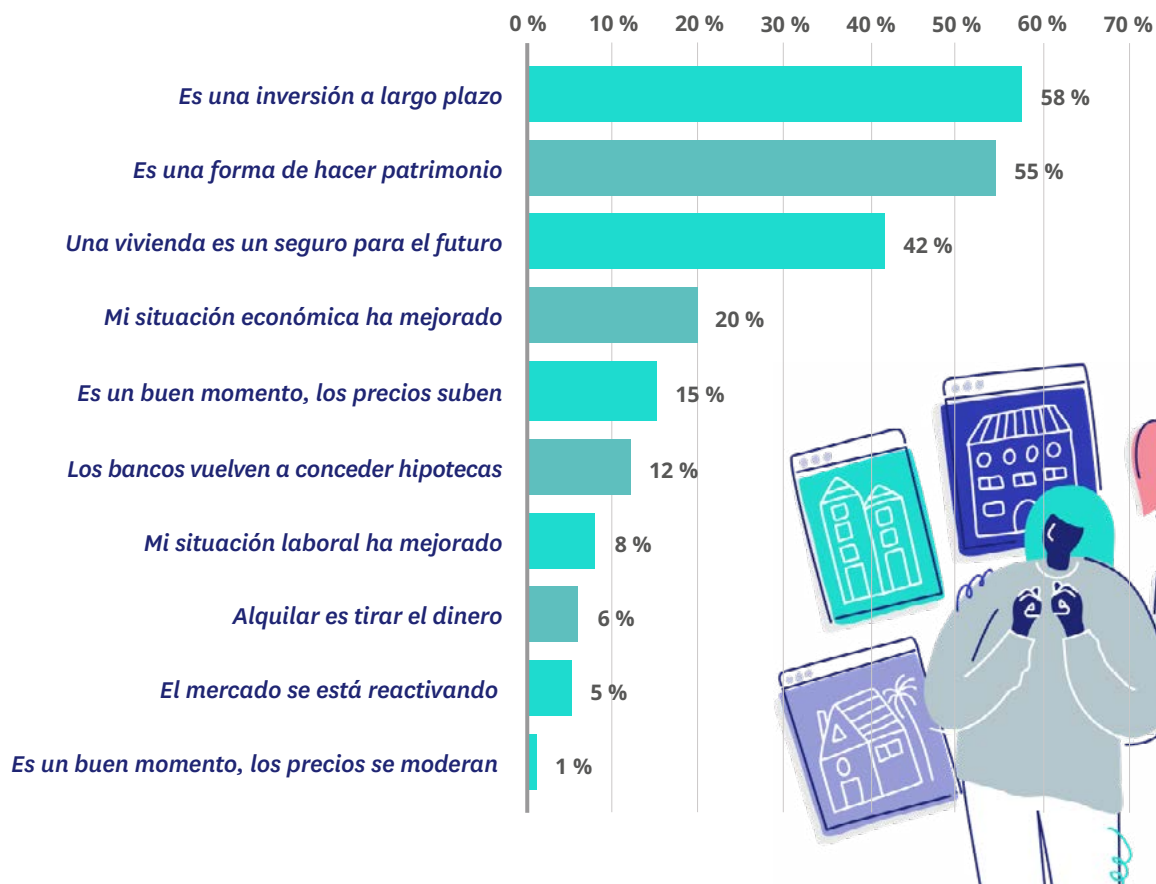
Y es que nos encontramos ante una evolución muy significativa en los últimos años dentro de este colectivo: en febrero de 2020, justo antes del comienzo de la

pandemia, un 66 % de los demandantes de vivienda como inversión señalaban esta cuestión y, en febrero de 2021, pasaron a ser el 73 %, alcanzando en 2022 el 67 %. Este porcentaje se situó en 2023 en el 70 %. De este modo, en 2025 la cifra está ya muy por debajo a la anotada antes de la crisis sanitaria (*ocho puntos porcentuales menos*).

Los otros motivos esgrimidos por los inversores son que un inmueble permite hacer patrimonio (55 %, *la misma cifra que doce meses antes*) y que constituye un seguro de cara al futuro (42 %, *frente al 44 % del año anterior*).

Estas dos últimas tendencias marcan una línea continuista —*a diferencia de lo que sucede con la inversión, tal y como se ha mencionado*— con las posiciones de este colectivo en los últimos ejercicios.

### G7. Porcentaje de demandantes inversores que coinciden con estos motivos



Lógicamente, la relevancia de estas razones cambia notablemente si se pone el foco en aquellos que compran con otros objetivos distintos al de invertir. Así, los demandantes de vivienda con el propósito de convertirla en su residencia habitual tienen en cuenta tanto la visión a futuro, como el desgaste que tienen en el presente con el pago del alquiler, por encima de otros motivos como la capacidad de hacer patrimonio o la mejora de su situación económico-laboral.

Por su parte, los compradores de segunda residencia, si bien no presentan desgaste con el pago del alquiler (*la práctica totalidad de este grupo ya es propietario de otro inmueble*), valoran especialmente la vivienda como inversión a largo plazo y como forma de hacer patrimonio, además de como seguro para el futuro.



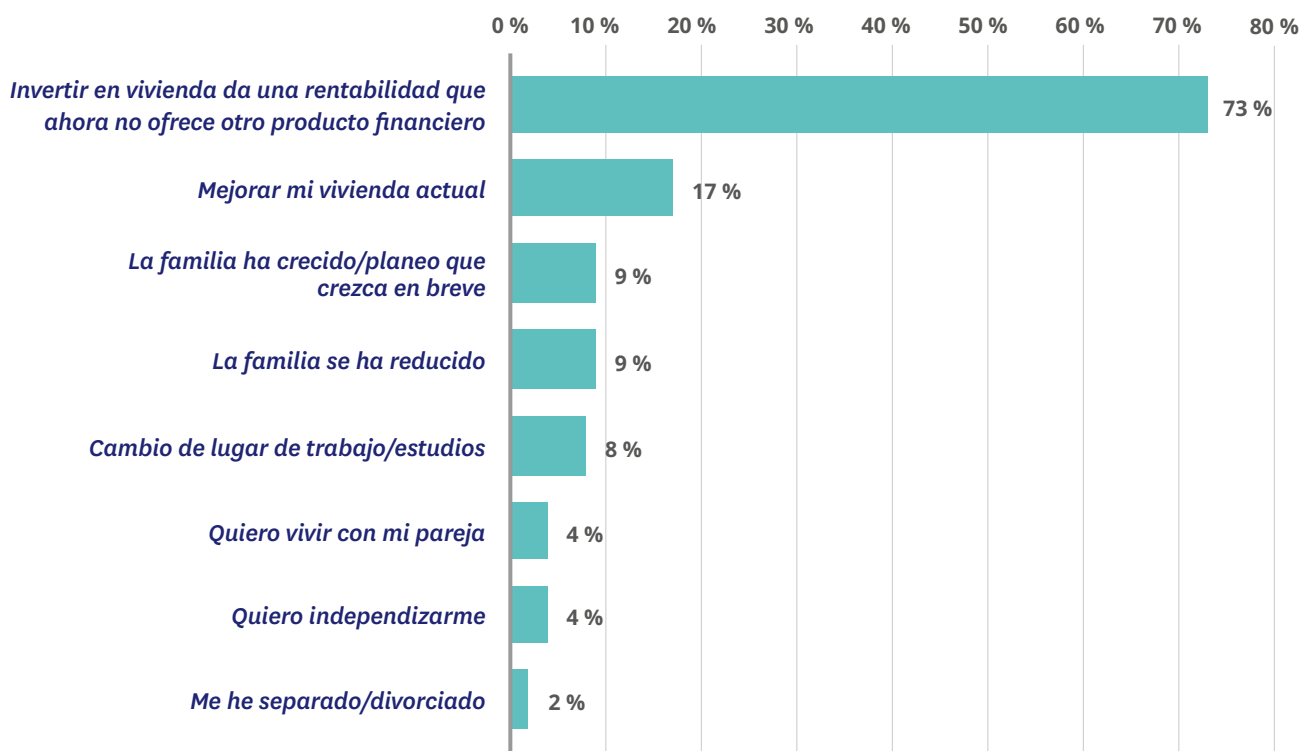
## 4.1 La rentabilidad destaca entre los motivos personales

Junto a los motivos ya analizados, los inversores apelan a otros argumentos de carácter más personal a la hora de decidir la adquisición de una vivienda. Entre todos ellos destaca ampliamente la idea de que esta operación ofrece una rentabilidad que ahora no aporta otro producto financiero. Así lo comparten el 73 % de los inversores, si bien es un porcentaje bastante inferior al 79 % de 2024. La cifra actual, por lo tanto, casi coincide con la de 2022, cuando era un 74 %.

Tras esta convicción encontramos, ya a mucha distancia, otros motivos vinculados con cambios familiares,

profesionales o mejoras de la residencia actual. Así, la segunda razón, mejorar la vivienda actual, recibe una mención del 17 %, cifra muy superior al 9 % del año anterior. Por su parte, la tercera razón personal, que la familia ha crecido o se prevé que lo haga en breve, alcanza el 9 %, un número que supone también un incremento apreciable respecto al estudio precedente, cuando eran tan solo el 4 % los que lo mencionaban. Pese a estos cambios, los porcentajes reflejan a las claras la intención de este colectivo, que no busca un lugar en el que vivir sino rentabilizar una acción en el mercado inmobiliario.

### G8. Porcentaje de demandantes inversores que coinciden con estos motivos personales



# 5. Proceso



## 5.1 Plazos más largos

Todo proceso lleva su tiempo, y el recorrido hasta la compra de una vivienda no es una excepción. En 2025 el grupo de demandantes inversores que ha empleado menos de dos meses en el proceso baja al 13 %, un punto porcentual menos que en los dos años anteriores. Esta ligera variación no supone un cambio respecto al panorama de los últimos años: en 2021 eran un 20 % pero tras el brusco descenso registrado en 2022 (12 %) se mantiene bastante estable.

*Un 25 % de los demandantes inversores dedicaban en 2024 entre 6 meses y un año a la operación. Este porcentaje es ahora del 33 %*

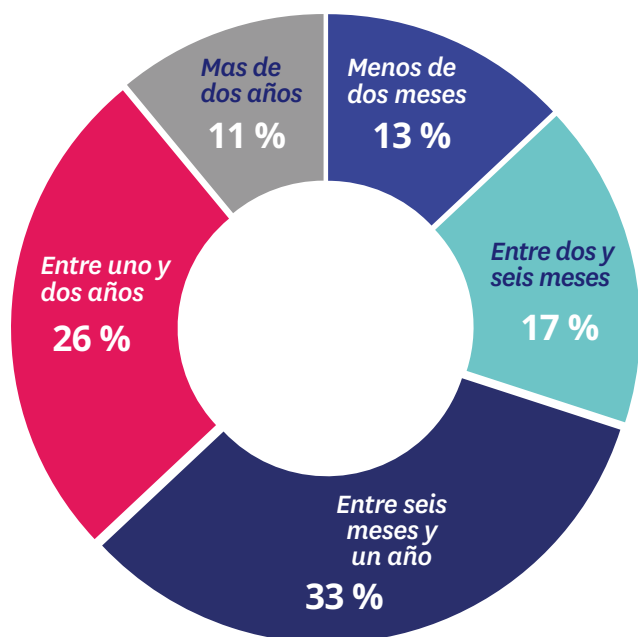
Por el contrario, el porcentaje se incrementa de manera muy significativa al examinar los plazos del grupo de inversores que debe esperar plazos entre los seis

meses y el año, que se sitúa en el 33 %, ocho puntos más que el 25 % de 2024.

También crece porcentualmente el colectivo que dedica a su empeño entre uno y dos años, al pasar del 20 % de 2024 al 26 % de 2025. También aumentan los que han debido aguardar más de dos años para llevar a cabo su compra, que pasan del 10 % de 2024 al 11 % en 2025.

Si se mantiene casi igual el porcentaje de quienes dedican menos de dos meses y aumenta sustancialmente los de quienes dedican entre seis meses y dos años es porque se reduce de forma sustancial el de quienes dedican entre dos y seis meses: de situarse por encima del 30 % en los años anteriores ha pasado a un modesto 17 % en 2025. La conclusión es que los plazos se están alargando.

### G9. ¿Cuánto tiempo han tardado en comprar o llevan intentando hacerlo?



Pero al margen del tiempo constatado que lleva el proceso de compra de la vivienda, resulta también interesante pulsar la percepción que tienen los inversores sobre estos plazos. Sobre este aspecto, casi la mitad (49 %) considera que el tiempo que han dedicado se ajusta a sus expectativas. Es, sin embargo, una cifra bastante menor que el 55 % registrado el año anterior. En comparación con los compradores no inversores, se trata de un dígito muy superior al 35 % que presentan estos.

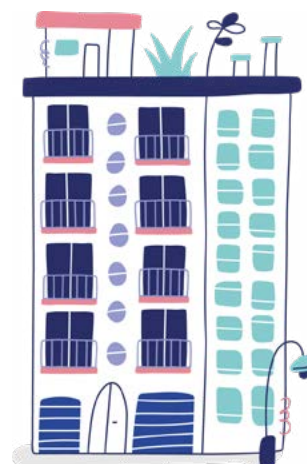
Por otra parte, continúa retrocediendo el volumen de los inversores que perciben que tardaron mucho menos de lo esperado, que del 4 % del año anterior (y el 7 % de 2023) cae ahora al 3 %. Mientras que los que aprecian que emplearon solo algo menos de lo calculado pasan del 8 % al 7 %. Sin embargo, los que piensan que aguardaron algo más de lo imaginado vuelven a crecer,

desde el 22 % al 24 %. En cuanto a los que sienten haber esperado mucho más de lo previsto, el porcentaje sube significativamente del 12 % al 17 %.

De estos cambios se deduce que los compradores inversores perciben que los plazos de su compra se alargan de manera apreciable respecto al año anterior.

## G10. Percepción sobre el tiempo empleado en el proceso

	Inversores 2024	Inversores 2025
Mucho menos de lo esperado	4 %	3 %
Algo menos de lo esperado	8 %	7 %
Más o menos lo esperado	55 %	49 %
Algo más de lo esperado	22 %	24 %
Mucho más de lo esperado	12 %	17 %



## 5.2 Acciones sin culminar

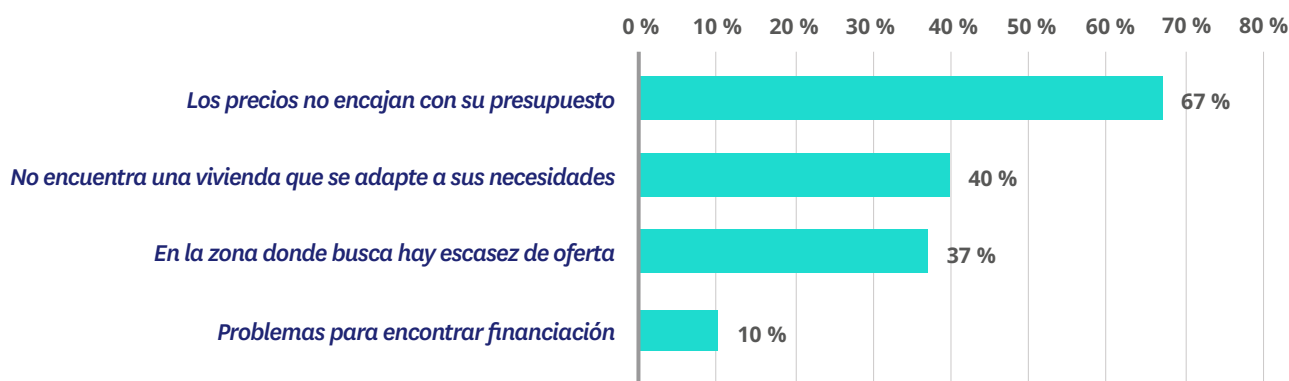
Evidentemente, no todos los demandantes en el mercado de la compra de vivienda, ya sea para adquirir el inmueble como inversión o para cualquier otro uso, logran satisfacer sus deseos. De este modo, si atendemos solo a los que buscan inmueble en propiedad como inversión vemos que el 84 % de ellos todavía no han completado la operación. Es decir, no han encontrado aun una vivienda de compra para invertir en ella. Se trata de una cifra algo superior a la de 2024, cuando alcanzó el 86 %.

Como causas para esta elevada ineffectividad se argumenta sobre todo que los precios de la vivienda no en-

cajan con su presupuesto (67 %, muy por encima del 51 % de 2024); la falta de oferta en la zona en la que buscan (40 %, cifra también notablemente superior al 27 % de un año antes); la dificultad para encontrar viviendas que se adapten a sus necesidades (37 %, frente al 35 % precedente); y problemas para conseguir financiación (10 %, el mismo porcentaje que el año anterior).

Hay, por tanto, un mayor consenso entre los demandantes inversores que no han logrado su propósito de que los altos precios y la falta de oferta acorde a sus pretensiones están frenando su intención de compra.

## G11. Motivos para no haber comprado todavía de los demandantes como inversión



# 6. Percepción de los precios



## 6.1 Casi todos perciben que la vivienda es cara o muy cara

La tendencia al alza de los precios de la vivienda se percibe sea cual sea el uso que los demandantes quieran darle a ese inmueble. Y el colectivo de inversores no es una excepción: en 2025 el 95 % de los que compran para invertir consideran que la vivienda es cara o muy cara. Se trata de un porcentaje superior en cinco puntos porcentuales al 90 % anotado doce meses antes.

**El 74 % de los compradores inversores considera que los precios de la vivienda en propiedad son muy caros, 24 puntos más que el 50 % de 2023**

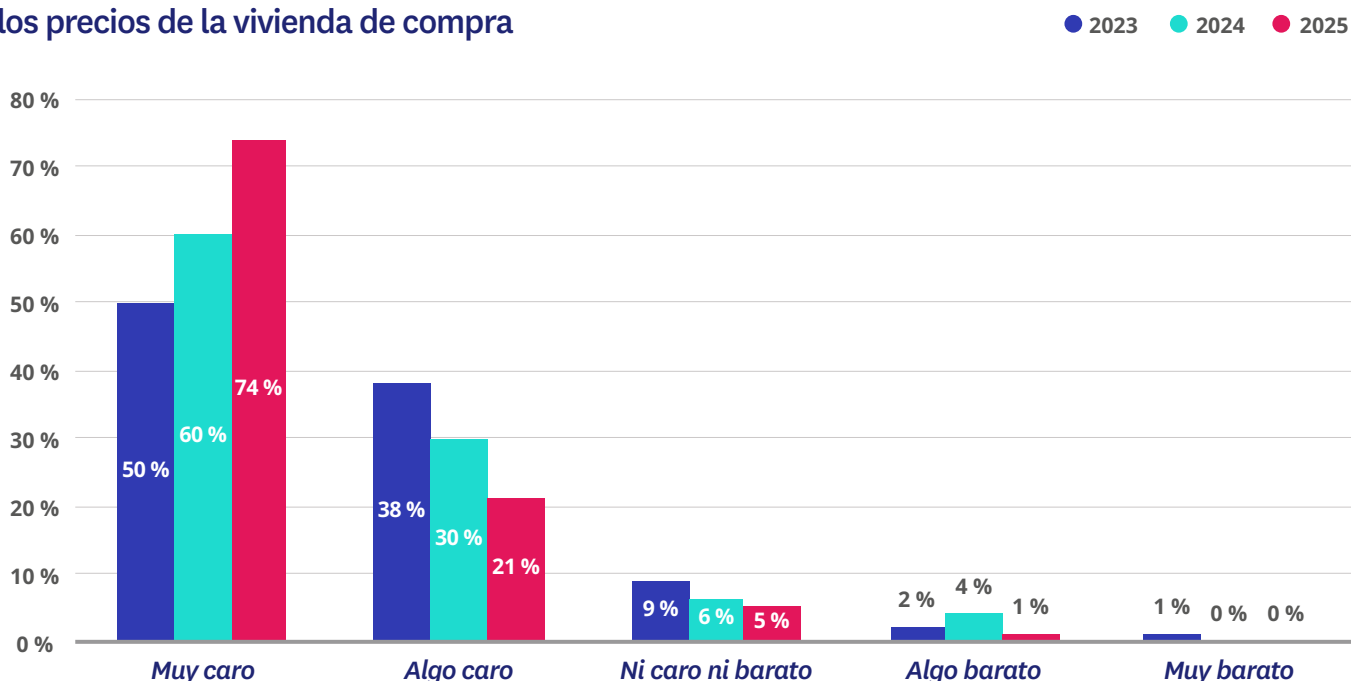
Este incremento porcentual es consecuencia del gran impulso de la cifra de los que califican los precios como muy caros: del 60 % de 2024 se ha pasado a un 74 % en 2025. Es decir, hablamos de un llamativo salto de catorce puntos porcentuales.

Es el refrendo de cómo se está agudizando la percepción del encarecimiento de los precios por parte de los inversores. Así, en 2023 eran ‘solo’ el 50 % los que valoraban la vivienda de compra como muy cara.

En el lado opuesto se ubican únicamente un 5 % de demandantes como inversión que creen que la vivienda de compra no es cara ni barata. Finalmente, los que creen que es algo barata o muy barata prácticamente desaparecen del mapa estadístico, con un irrelevante 1 %.

Con todo, estas cifras son más moderadas que las que se dan entre quienes tienen otros propósitos (*primera o segunda residencia*) para el inmueble objeto de la operación: en este grupo el porcentaje de quienes creen que el precio de la vivienda de propiedad es muy caro alcanza el 81 %, que se suma al 15 % de quienes consideran que es algo caro.

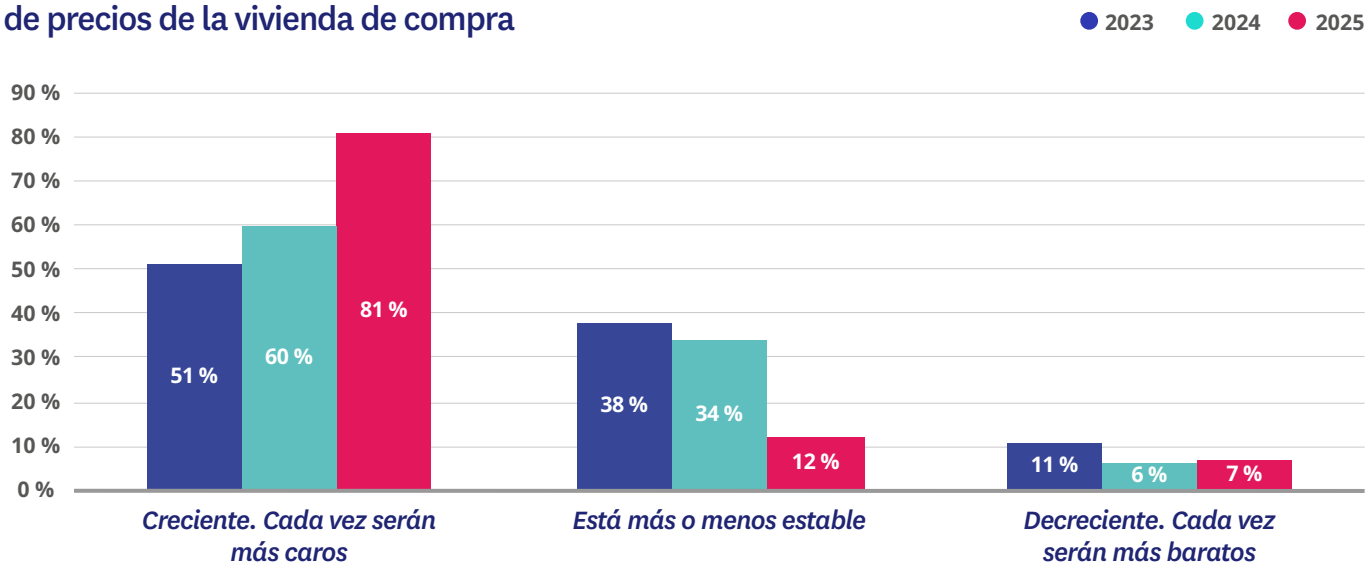
### G12. Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de compra



Esta percepción de los inversores tiene también su proyección hacia el futuro. Así, el 81 % (60 % el pasado año) de quienes componen este colectivo cree que la vivienda cada vez va a ser más cara, mientras que los que consideran que los costes van a seguir estables bajan del 34 % al 12 %, un desplome de

veinticuatro puntos. Únicamente el 7 % de los compradores inversores (eran el 6 % doce meses antes) confía en una bajada de los precios. Nos encontramos, por lo tanto, ante unas expectativas de encarecimiento mucho más acentuadas que las del estudio precedente.

### G13. Percepción de los inversores sobre la tendencia de precios de la vivienda de compra



## 6.2 Percepción de los precios de alquiler

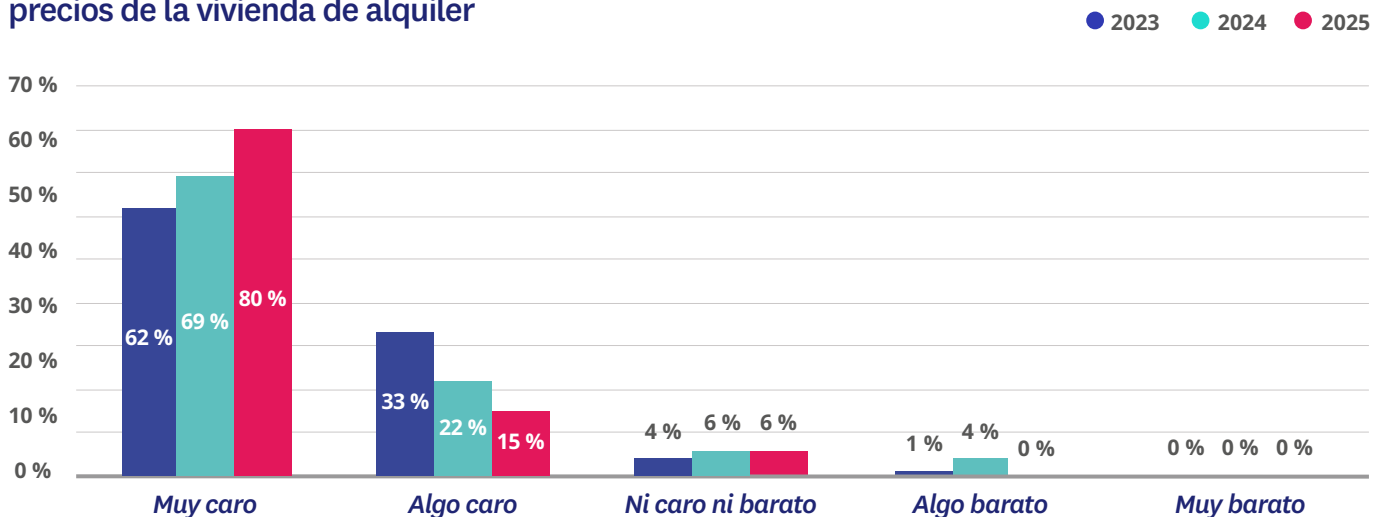
Como ya se ha indicado anteriormente, quienes invierten en vivienda suelen estar relacionados con el mercado del alquiler, ya que de manera mayoritaria la vía de rentabilizar esta inversión pasa por un contrato de arrendamiento.

**En cuanto a los precios del alquiler, para el 80 % de los compradores inversores son muy caros, mientras que el 15 % los considera simplemente algo caros**

En 2025, en la percepción de los precios del arrendamiento, al igual que sucede con los de compra, se dispara el porcentaje de demandantes inversores que los califican de muy caros frente a los que se resignan a verlos como simplemente caros. De este modo, los primeros suman ahora un 80 % (doce meses antes eran solo el 69 %), mientras que los segundos bajan desde el 22 % al 15 %.



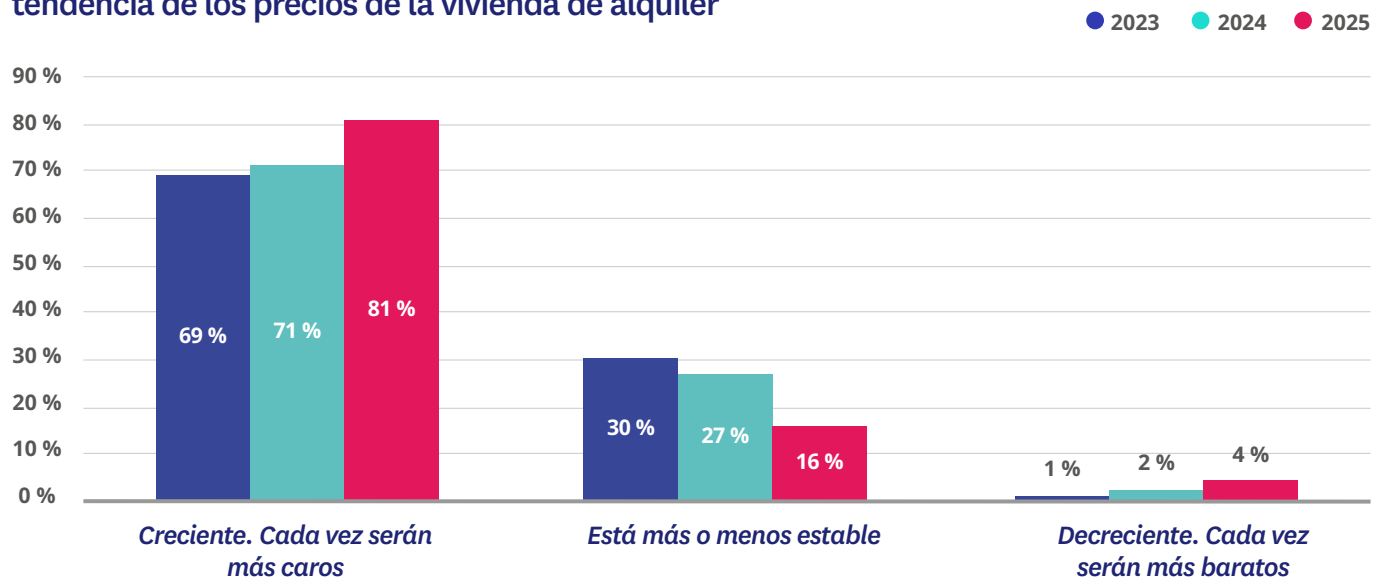
## G14. Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de alquiler



Preguntados por su previsión sobre la evolución futura de los precios del alquiler, el 81 % de los inversores en vivienda cree que cada vez serán más caros, diez puntos más que el porcentaje registrado en 2024. Por su parte, el 16 % cree que se mantendrán estables (*frente al 27 % del año anterior*). Únicamente el 4 % considera que los alquileres cada vez serán más baratos.

Son cifras que ahondan en la tendencia ya percibida en el estudio precedente. Se confirma así la quiebra producida en 2022 del equilibrio que se había mantenido entre 2020 y 2021, cuando, como consecuencia de la pandemia, los inversores suavizaron sus previsiones.

## G15. Percepción de los inversores sobre la tendencia de los precios de la vivienda de alquiler



# 7. Opinión del mercado



Un año más, la mirada de los inversores sobre el mercado de la vivienda cuando se pulsa su opinión se dirige hacia la vigencia del sentimiento de propiedad. Así, en 2025 esta valoración alcanza el 82 %, solo un punto menos del registro anotado el año anterior. Además, le dan una nota media de 8,1 puntos sobre diez.

***El miedo a las condiciones hipotecarias pierde fuerza gracias al retroceso del euríbor. De este modo, ha pasado de ser considerado una dificultad por el 78 % de los inversores en vivienda en 2024 al 69 % doce meses después***

Sin embargo, en esta ocasión el puesto más alto de la tabla lo ocupa un argumento que sigue reforzándose año tras año, y es el de que, con el precio actual del alquiler, compensa más pagar una hipoteca. Esta postura es compartida ya en 2025 por el 83 % de los consultados (70 % en 2024), con una puntuación de 8,1 (7,5 el pasado año). Consiguientemente, crece también el

porcentaje de los que creen que alquilar es tirar el dinero, que pasa del 56 % al 58 %.

La siguiente valoración más compartida es la de que comprar una vivienda es una buena inversión, postura que, lógicamente, comparten mayoritariamente desde este colectivo (78 %), con una puntuación de 7,8, cifras que son levemente superiores a las de doce meses antes.

Por el contrario, desciende la preocupación por las condiciones hipotecarias, dado el descenso del euríbor. De este modo, esta idea, que en 2024 era considerada una dificultad por el 78 % de los inversores, un año después solo afecta al 69 %. Asimismo, la puntuación que se le concede retrocede desde el 7,8 al 7,4.

Por su parte, la idea de que estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria se mantiene en un porcentaje bajo (46 %), si bien algo superior al 42 % el del estudio anterior.



## G17. Opinión de los demandantes de vivienda como inversión sobre el mercado

	Valoración media			2025		
	2023	2024	2025	En contra	Neutro	A favor
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar por una hipoteca	6,6	7,5	8,1 ▲	1 % ▼	16 %	83 % ▲
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,9	8	8,1	3 %	15 %	82 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,8	7,6	7,8	2 %	20 %	78 %
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7,8	7,4	5,8 ▼	24 % ▲	30 %	46 % ▼
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,7	6,9	6,7	11 %	26 %	63 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	5,9	6,4	6,7	10 %	32 %	58 %
La tendencia del mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	6,3	5,7	5,6	20 %	44 %	36 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,1	5,9	6,1	19 %	36 %	46 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta demanda	4,2	3,7	3,6	47 %	35 %	18 %



## 8. Conclusiones



En 2025 se aprecia que la demanda de vivienda en propiedad como inversión mantiene la línea descendente que ya manifestó el año anterior, con un trasvase muy significativo desde el grupo de compradores de vivienda como inversión hacia el de demandantes de vivienda habitual.

Este intercambio en detrimento de los inversores puede achacarse al descenso de los costes hipotecarios como consecuencia de la bajada del euríbor en el periodo de tiempo transcurrido entre ambos estudios, con una reactivación del perfil de comprador de vivienda como primera residencia que provoca que el peso del perfil inversor sobre el conjunto sea más bajo.

Por otro lado, el colectivo de compradores de vivienda como inversión constituyen un valioso grupo a la hora de aportar información del mercado inmobiliario. Su principal rasgo diferencial, lógicamente, es que al no demandar un inmueble para convertirlo en residencia habitual, parten desde una posición mucho más relajada en cuanto a plazos (*que se han alargado sustancialmente respecto a ediciones anteriores*), condiciones y otras características.

Así, por lo general, vemos que los inversores son menos exigentes con las características que los compradores que buscan adquirir su vivienda habitual o segunda residencia, si bien ambos colectivos coinciden en situar como principal rasgo a considerar el precio del inmueble.



El principal destino de las viviendas que se adquieren como inversión es el alquiler de larga duración, ya que de manera mayoritaria la vía de rentabilizar esta inversión pasa por un contrato de arrendamiento. En este sentido, en 2025, en la percepción de los precios del alquiler, al igual que sucede con los de compra, se dispara el porcentaje de los que los califican de muy caros frente a los que se resignan a verlos como simplemente caros.

En cuanto a su retrato promedio, existe un trazo claramente diferenciado entre el perfil tipo de los compradores de vivienda en propiedad como primera o segunda residencia respecto al de quienes han comprado o pretendido hacerlo como inversión. Por ejemplo, los inversores tienen una media de edad superior y presenta un mayor predominio masculino que entre los compradores de primera vivienda; además, en promedio, tienen mayores ingresos.

Respecto al parámetro de la situación de convivencia se aprecia que entre los particulares que tienen el objetivo de invertir predominan los que viven con pareja e hijos o solo en pareja. Descienden en comparación con el año anterior los que viven con sus padres.

Sobre su opinión acerca del mercado, un año más, la mirada de los inversores sobre el mercado de la vivienda cuando se pulsa su opinión se dirige hacia la vigencia del sentimiento de propiedad. Sin embargo, en esta ocasión el puesto más alto de la tabla lo ocupa un concepto que sigue reforzándose año tras año, y es el de que, con el precio actual del alquiler, compensa más pagar una hipoteca.

En conclusión, nos encontramos con un mercado de inversión en leve retroceso, y que apunta de manera cada vez más acusada a los elevados precios como preocupación primordial, muy por encima de cuestiones que en años anteriores marcaban la pauta, como es el caso de las condiciones hipotecarias, que con el retroceso de los tipos de interés pierde protagonismo entre quienes componen este colectivo.



El **8 %** de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses lo ha hecho con el objetivo de invertir. En 2024 eran el **10 %**



El perfil del inversor en vivienda es predominantemente masculino, con un **60 %** de participantes hombres. El **57 %** de los inversores se inscriben dentro de un nivel socioeconómico alto o medio-alto



El **77 %** de los que ha comprado una vivienda como inversión o pretende hacerlo la pondrá en alquiler, la mayoría (**61 %**) en contratos de larga duración. Esto lo hacen, sobre todo, por la rentabilidad que les ofrece el alquiler



El **95 %** de los particulares que compran o intentan comprar una vivienda a modo de inversión consideran que tanto los precios de compra como los de alquiler son algo caros o muy caros



En 2025 el grupo de demandantes inversores de vivienda que ha empleado menos de dos meses en el proceso baja al **13 %**, un punto porcentual menos que en los dos años anteriores



# 9. Nota metodológica



## Bases de los gráficos

### G1. USOS DE LA VIVIENDA ENTRE LOS COMPRADORES

Base demandantes de vivienda en propiedad. Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993 / Feb-25: 1.713

### G2. PERFIL DE LOS COMPRADORES COMO INVERSIÓN

Base demandantes de vivienda como inversión (ómnibus). Feb-25: 48

### G3. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA MÁS VALORADAS POR LOS DEMANDANTES INVERSORES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261 / Feb-24: 197 / Feb-25: 131

### G4. COMPARATIVA DE CARACTERÍSTICAS MÁS VALORADAS ENTRE INVERSORES Y NO INVERSORES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-25: 131  
Base demandantes de vivienda otros usos. Feb-25: 1.582

### G5. ¿DÓNDE ESTÁ LA VIVIENDA QUE HAN COMPRADO?

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-25: 131

### G6. ¿POR QUÉ DECIDEN ALQUILAR LA VIVIENDA EN LA QUE HAN INVERTIDO O VAN A INVERTIR?

Base demandantes de vivienda como inversión que van a alquilarla. Feb-23: 229 / Feb-24: 165 / Feb-25: 100

### G7. PORCENTAJE DE DEMANDANTES INVERSORES QUE COINCIDEN CON ESTOS MOTIVOS

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-25: 131

### G8. PORCENTAJE DE DEMANDANTES INVERSORES QUE COINCIDEN CON ESTOS MOTIVOS PERSONALES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-25: 131

### G9. ¿CUÁNTO TIEMPO HAN TARDADO EN COMPRAR O LLEVAN INTENTANDO HACERLO?

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-25: 131

### G10. PERCEPCIÓN SOBRE EL TIEMPO EMPLEADO EN EL PROCESO

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-25: 131

### G11. MOTIVOS PARA NO HABER COMPRADO TODAVÍA DE LOS DEMANDANTES COMO INVERSIÓN

Base demandantes de vivienda como inversión que aún no han logrado comprar. Feb-25: 108

### G12. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE COMPRA

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261 / Feb-24: 197 / Feb-25: 131

### G13. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LA TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE COMPRA

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261 / Feb-24: 197 / Feb-25: 131

### G14. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE ALQUILER

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261 / Feb-24: 197 / Feb-25: 131

### G15. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LA TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE ALQUILER

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261 / Feb-24: 197 / Feb-25: 131

### G16. OPINIÓN DE LOS DEMANDANTES DE VIVIENDA COMO INVERSIÓN SOBRE EL MERCADO

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261 / Feb-24: 197 / Feb-25: 131



**Anaïs López García**

✉ [anaïs.lopez@adevinta.com](mailto:anaïs.lopez@adevinta.com)  
☎ 620 66 29 26

# InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

📘 [Facebook.com/fotocasa](https://www.facebook.com/fotocasa)

🌐 <https://research.fotocasa.es/>