

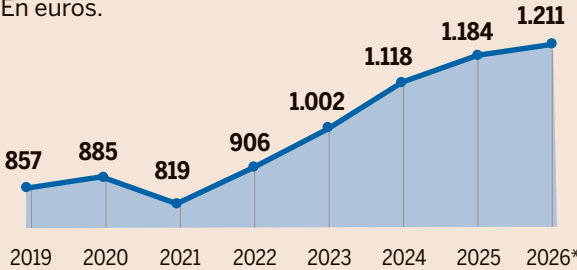
en el mercado de la vivienda

del alquiler inaccesible en las grandes capitales están transformando el tablero residencial en 2026.

LA OFERTA DE ALQUILER CAE Y TENSIONA LOS PRECIOS

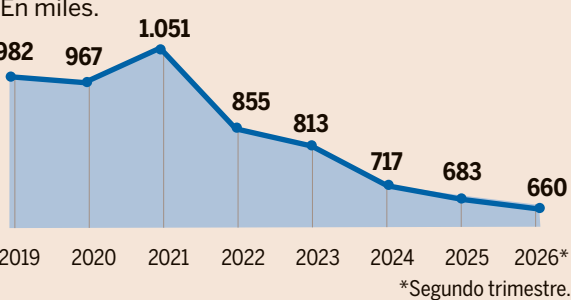
> Precio medio mensual

En euros.



> Viviendas disponibles en alquiler

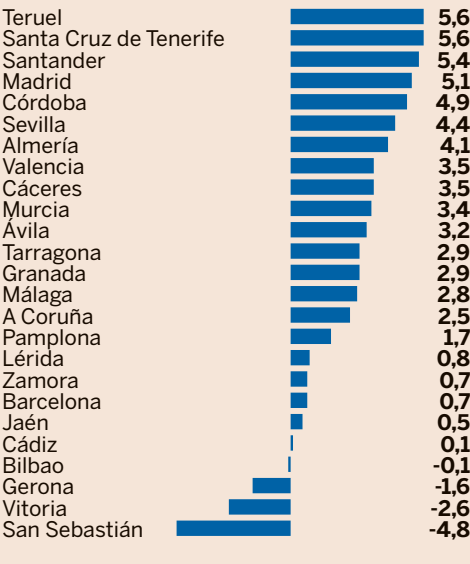
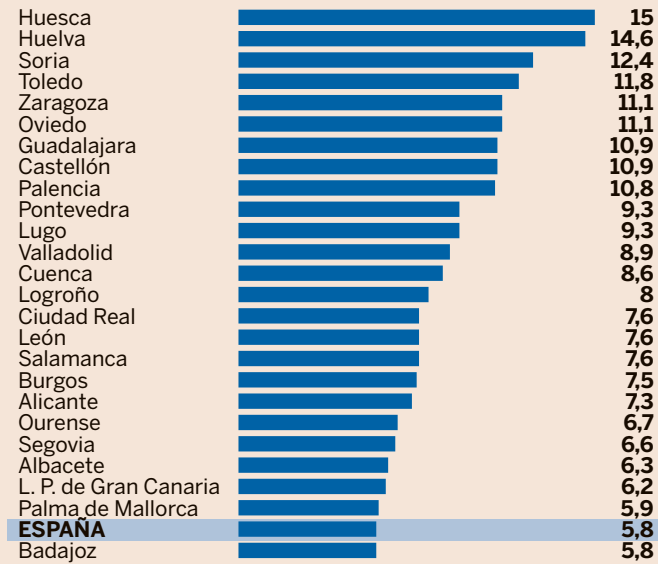
En miles.



*Segundo trimestre.

> Evolución interanual de los precios en agosto

En porcentaje.



En la mayoría de las ciudades del país es más barato pagar la cuota hipotecaria que un alquiler

observó en la primera década del presente siglo. Entre 2004 y 2007, la cuota de mercado de esas diez urbes se redujo desde el 18,7% al 14,2%.

Debido a ello, estoy convencido de que aquellos que inviertan en Burgos, Alcalá de Henares y Nou Barris tendrán más éxito que quienes se decanten por Málaga, Madrid y Sarrià-Sant Gervasi. El principal motivo será que la demanda de clase media-baja y de los jóvenes, impulsora del mercado residencial durante los siguientes ejercicios, dispondrá de los ahorros y la capacidad de endeudamiento necesarios para comprar en la mayoría de las primeras ubicaciones, pero no en las segundas.

Perspectivas del mercado residencial

En las principales ciudades del país, a pesar de la debilidad de la demanda de inversión y por motivo uso de la clase media-alta, no vislumbro caídas de precios, pues considero que la demanda continuará superando a la oferta. No obstante, muchos de los propietarios de viviendas de alto *standing* deberán reducir sus pretensiones económicas, algo que muy pocos han hecho hasta ahora, a pesar de las señales emitidas por el mercado.

En Madrid, el giro electoral de América Latina hacia la derecha hará que lleguen menos millonarios. Además, una sustancial parte de los adinerados del resto de España no está dispuesta a pagar alrededor de 6.000 euros por metro cuadrado en la almendra central por una vivienda que en numerosas ocasiones no tiene nada de especial. Los especialistas en el *flipping house* (compra, reforma y posterior venta) han desaparecido como compradores. Ahora están desesperados por vender sus propiedades sin perder dinero, pero no lo están logrando.

Entre 2018 y 2025, el precio del alquiler aumentó mucho más de lo esperado: un 46,9%. En la mayoría de las ciudades

del país, este elevado incremento ha provocado que resulte más barato pagar la cuota hipotecaria que el importe del arrendamiento. No obstante, existe un factor que explica tanto su nivel actual como su previsible evolución al alza durante el actual y próximo año: la actuación del Gobierno en el mercado de la vivienda. A pesar de ella, dudo mucho que la cuantía del arriendo suba más de un 4% en cada uno de los dos ejercicios.

En los últimos años, la demanda de alquiler ha superado claramente a la oferta, principalmente por la contracción de esta última. Entre 2021 y 2025, según el Barómetro del Alquiler, la oferta de viviendas en arrendamiento en España disminuyó un 35%. Como era previsible, el descenso fue mucho mayor en las provincias donde hay un control de alquileres que en las que no existe. Así, por ejemplo, en la de Barcelona cayó un 56,6% y en la de Madrid un 30,6%.

La reducción de la oferta de alquiler está principalmente vinculada a la inseguridad jurídica que las decisiones del Gobierno generan entre los propietarios de viviendas. Los controles de alquileres, el temor a la *okupación* de sus pisos, las dificultades para desahuciar a los inquilinos vulnerables que no pagan la renta mensual y la demonización de los grandes caseros están provocando que muchos de ellos vendan sus viviendas, materialicen sus cuantiosas plusvalías latentes e inviertan el capital obtenido en otros activos.

En definitiva, durante los próximos quince meses, el mercado residencial se enfriará, pero descarto que llegue a congelarse. Ese enfriamiento sería una magnífica noticia para los profesionales del sector, pues prolongaría el actual *boom* inmobiliario. No obstante, tanto en el actual como en el siguiente ejercicio creo que las transacciones disminuirán alrededor del 8% y que, a finales de este último, el precio de la vivienda subirá menos de un 5%.

En los próximos años, la prioridad es evitar que el *boom* se convierta en burbuja.

Director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona.

cuota hipotecaria era inferior al importe que pagaban cada mes por el piso. En segundo, debido a que temían que, cuando finalizara el contrato de arrendamiento, el propietario vendiera el inmueble o les aplicara un elevado incremento de la renta.

En el mercado residencial de obra nueva, algunos interesados en adquirir un piso no encontraban la oferta que buscaban en el lugar donde deseaban vivir, mientras que otros consideraban la compra excesivamente onerosa. Probablemente, los promotores pretendían vender los apartamentos a extranjeros de elevado poder adquisitivo, quienes suelen estar dispuestos a pagar alrededor de un 20% más que los españoles por un idéntico inmueble.

En el mercado de la vivienda usada, los números a veces engañan si se efectúa un análisis superficial. En el pasado ejercicio, eso fue exactamente lo que sucedió, pues un año aparentemente magnífico dejó un sabor amargo en lugar de dulce. En el segundo se-

mestre, la magia inmobiliaria, protagonista del mercado en los dieciocho meses anteriores, desapareció de los distritos más deseados de las principales ciudades del país.

Durante ese período, algunos de los agentes inmobiliarios más veteranos creyeron haber entrado en el túnel del tiempo y haber regresado a los mejores años de la primera década de la actual centuria. Una época en la que las viviendas no se comercializaban, sino que se despachaban; los pisos ofrecidos a precio de mercado se vendían en una semana y los sobrevalorados alrededor de un 10% en menos de tres meses. Entre los agentes noveles, especialmente en Madrid, una frase hizo furor: “El precio de la vivienda de lujo no tiene techo”.

El regreso del ‘principio de la mancha de aceite’

En el segundo semestre de 2025 no sucedió nada nuevo, sino lo habitual: el *principio de la mancha de aceite* volvió a actuar debido al desgaste de la demanda de vivienda para

uso de la clase media-alta y de la destinada a la inversión. Entre 2014 y 2019, ambas impulsaron las ventas en solitario el mercado residencial. A partir de 2021 continuaron haciéndolo, acompañadas por las demandas de clase media-baja y la de los jóvenes. Las dos primeras no están agotadas, pero han perdido mucho fuelle y continuarán debilitándose.

Entre 2014 y 2019, las transacciones de inmuebles en las capitales de provincia crecieron en promedio un 64,7%. En dieciocho de las cincuenta, aumentaron más del doble.

No obstante, según Idealista, el precio de la vivienda usada sólo subió en veintitrés y únicamente en una decena superó el 15%. De estas últimas, siete pertenecían al selecto club de las diez ciudades más habitadas del país. Las excepciones fueron Sevilla (11,2%), Zaragoza (3%) y Murcia (0,9%).

Entre julio y diciembre de 2025, las compraventas de viviendas en España aumentaron un 1,8% interanual. Sin embargo, en las capitales de

provincia cayeron un 4,4%. Entre las diez donde más crecieron las ventas se encontraban Jaén (17,5%), Cáceres (15,2%) y Zamora (14,1%), pero en dicha lista sólo figuraba una de las dieciocho ciudades con más de 250.000 habitantes: Bilbao (22,8%). En cambio, entre la decena donde más se redujeron aparecían Madrid (-15,5%) y Barcelona (-11%).

En materia de transacciones, la nueva tendencia viene ofreciendo tímidas señales desde hace un par de años. No obstante, estas han adquirido mucha más sonoridad durante el último semestre del pasado ejercicio. Según el Ministerio de Transportes y Movilidad Sostenible, la cuota de mercado de las diez ciudades más pobladas del país alcanzó en 2017 su nivel máximo: 21,3%. No obstante, llevaba superando el 20% desde 2014.

Desde 2017, su participación en las ventas ha disminuido de manera casi ininterrumpida hasta situarse en 2025 en el 15,9%. Esta tendencia probablemente continuará durante los próximos años y ya se

Fuente: Idealista, Barómetro del alquiler