

MERCADO DE LA VIVIENDA

CIERRE 2025 + ACTUALIZACIÓN 2026

Precios, actividad, oferta, financiación y alquiler. Un informe para entender qué está cambiando antes de que cambien los titulares.

DATOS VERIFICADOS · CONTEXTO · ESCENARIOS

Corte editorial · 31/08/2026



00 · EL MERCADO EN 60 SEGUNDOS

PRECIOS ALTOS. MENOS OPERACIONES. MÁS SELECCIÓN.

La foto general no es una caída en bloque. Es un mercado que empieza a separar mejor los productos, las ciudades y los compradores.

01

¿QUÉ HA CAMBIADO?

Se cierran menos operaciones y varias grandes ciudades acumulan más oferta, más rebajas y menos ventas ultrarrápidas.

02

¿POR QUÉ IMPORTA?

Porque el cambio suele aparecer primero en el comportamiento: más comparación, más negociación y menos urgencia.

03

¿QUÉ VIGILAR?

Si stock, rebajas y menor actividad persisten y además cede el precio efectivo, el giro sería mucho más claro.

CUATRO SEÑALES PARA ENTENDER EL RESTO DEL INFORME

IPV · 1T26

+12,9%

precio · variación interanual

COMPRAS · 2T26

-5,7%

variación trimestral

STOCK · ESPAÑA · 2T26

-7%

variación interanual

STOCK · MADRID · 2T26

+23%

variación interanual

EL CAMBIO SUELE VERSE EN ESTE ORDEN

1

ACTIVIDAD

menos operaciones

2

COMPORTAMIENTO

más comparación

3

NEGOCIACIÓN

más rebajas

4

PRECIO EFECTIVO

si persiste

IDEA CENTRAL

El precio agregado puede seguir alto mientras cambia el equilibrio de negociación. Para detectar un giro, mira cómo se mueven juntas actividad, stock, rebajas y financiación.

01 · CINCO TERMÓMETROS

NO EXISTE UN ÚNICO “PRECIO DE LA VIVIENDA”.

Cada fuente responde a una pregunta distinta. La clave no es elegir la cifra más llamativa, sino entender qué está midiendo.

01

INE · IPV

¿Cómo cambia el precio?

Índice oficial. Mide variación; no da un €/m² de mercado.

02

MIVAU

¿A qué nivel se tasa?

Precio tasado por m². Útil para nivel, no equivale a anuncio ni escritura.

03

REGISTRADORES

¿Qué se inscribe?

Operaciones registradas, precio medio y financiación asociada.

04

SERPAVI

¿Qué renta se declara?

Alquiler declarado fiscalmente. Universo distinto del anuncio publicado.

05

IDEALISTA / DATA

¿Qué se ofrece y cómo reacciona la demanda?

Precio de oferta, stock publicado, contactos y presión relativa.

REGLA

Compara directamente solo cifras que midan el mismo indicador, periodo y universo.

ERROR A EVITAR

Un +10% en anuncios y un +10% en escrituras no cuentan exactamente la misma historia.

02 · DEMOGRAFÍA + VIVIENDA TERMINADA

EL FLUJO DE HOGARES SUPERA CON MUCHO AL DE VIVIENDA TERMINADA.

Es una comparación de escala, no una fórmula automática de “déficit”. Sirve para visualizar por qué la oferta tarda en responder.

UNA FORMA DE VER LA ESCALA

2,62 : 1

Por cada vivienda terminada en 2025, el número de hogares aumentó aproximadamente 2,62.

NO ES UN “DÉFICIT” AUTOMÁTICO

MISMA ESCALA · 2025

241.013



NUEVOS HOGARES

91.896



VIVIENDAS TERMINADAS

POBLACIÓN · 1 ENE 2026

49,60 M

+468.079 en un año.

HOGARES · 1 ENE 2026

19,76 M

+241.013 en un año.

TERMINADAS · 2025

91.896

-9% frente a 2024.

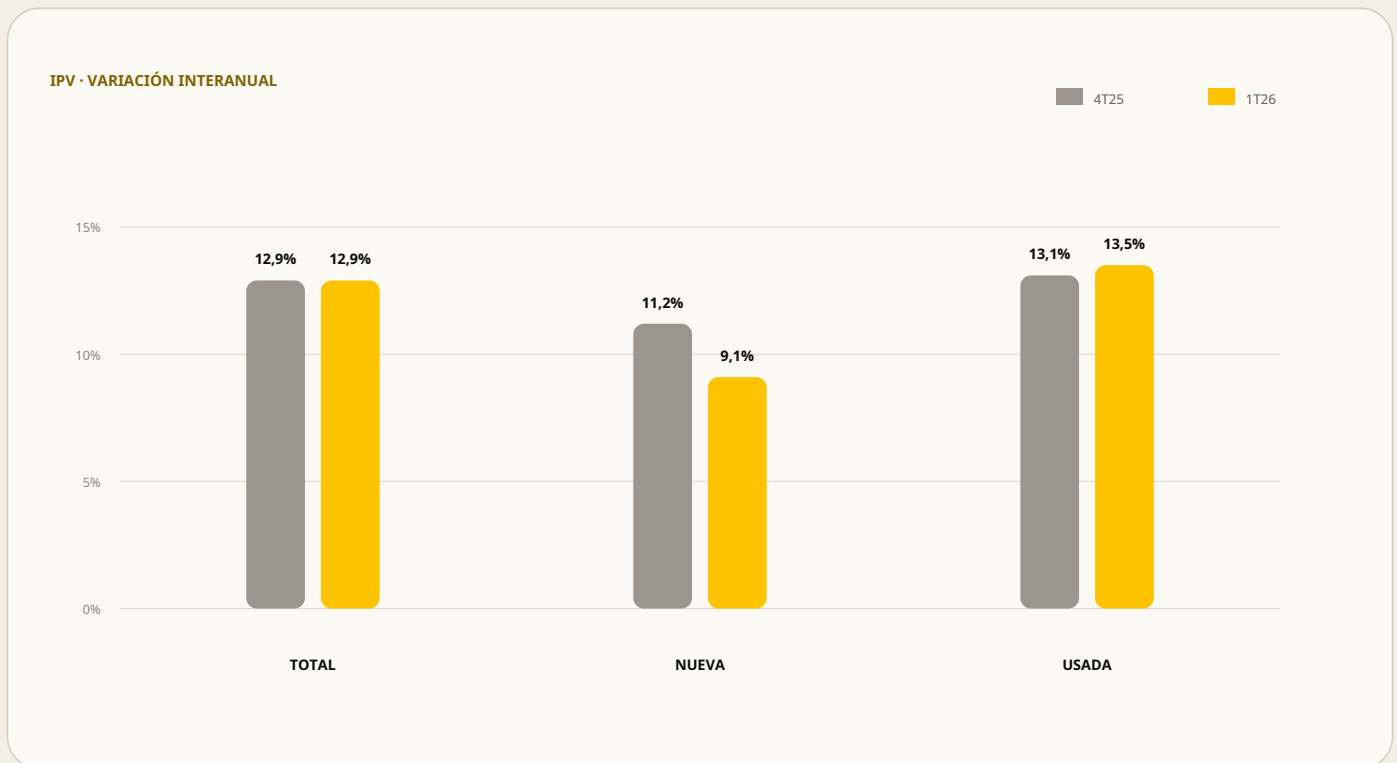
LECTURA

La tensión no depende solo del total nacional. Empleo, tamaño del hogar, localización y vivienda vacía importan. Pero cuando el flujo de hogares crece mucho más deprisa que la vivienda nueva disponible, la presión se concentra en los mercados dinámicos.

03 · PRECIO · MISMO INDICADOR

EL TOTAL SIGUE EN +12,9%. POR DENTRO, LA SEGUNDA MANO APRIETA MÁS.

Comparamos el mismo IPV del INE en 4T25 y 1T26. Aquí sí se puede leer la evolución sin mezclar universos.



QUÉ CAMBIA

La nueva pierde velocidad: de 11,2% a 9,1%. La usada acelera ligeramente: de 13,1% a 13,5%.

POR QUÉ IMPORTA

La segunda mano pesa mucho más en las operaciones. Si sigue fuerte, puede sostener el agregado aunque la obra nueva se modere.

NO CONFUNDIR

Un precio que todavía sube con fuerza no significa que todas las viviendas puedan venderse a cualquier precio. La selección puede aumentar antes de que el índice general ceda.

04 · EL VOLUMEN CAMBIA ANTES

MENOS OPERACIONES. EL PRECIO TODAVÍA NO HA SEGUIDO EL MISMO CAMINO.

Registradores encadena dos descensos trimestrales. El Notariado añade tres meses consecutivos con menos compraventas interanuales.

PULSO · DE CIERRE 2025 A 2T26

2025

752.098

compraventas del año
+5,1% frente a 2024

4T25

188.109

compraventas registradas
cierre trimestral

1T26

177.902

compraventas registradas
-5,4% trimestral

2T26

167.934

compraventas registradas
-5,7% trimestral · -2,3% interanual

NOTARIADO · COMPRAVENTAS · VARIACIÓN INTERANUAL

-4,7%

MAR 2026

-10,2%

ABR 2026

-11,8%

MAY 2026

LECTURA

Menos operaciones significa menor absorción: cuesta más convertir interés en compraventa efectiva a los precios actuales.

QUÉ SUELE VENIR DESPUÉS

Más comparación, más negociación y, si la señal persiste, más tiempo de venta. El precio agregado puede tardar en reflejarlo.

TRES PISTAS PARA EL 3T26

ABSORCIÓN

¿vuelve a caer?

TIEMPO DE VENTA

¿se alarga?

REBAJAS

¿sube el porcentaje?

05 · CRÉDITO Y ACCESO

HAY FINANCIACIÓN. EL PROBLEMA ES CUÁNTO DINERO HACE FALTA PARA COMPRAR.

El crédito sigue activo, pero el precio obliga a financiar importes cada vez mayores. Por eso una mejora del tipo no siempre mejora la accesibilidad.

NUEVA DEUDA HIPOTECARIA / VIVIENDA · 2T26

176.453 €

Importe medio de la nueva deuda hipotecaria constituida por vivienda. +2,3% trimestral; nueve trimestres al alza.

EURÍBOR 12M · JULIO

2,855%

+0,776 puntos frente a julio de 2025.

DOS FORMAS DE MEDIR EL ESFUERZO · NO SON LA MISMA SERIE

BANCO DE ESPAÑA · 2025

**35,5%**

Primer año de una hipoteca estándar.

REGISTRADORES · 2T26

**34,3%**

Cuota media sobre coste salarial medio.

POR QUÉ UNA BAJADA DE TIPOS NO GARANTIZA MÁS ACCESIBILIDAD

PRECIO

sube



IMPORTE FINANCIADO

sube



CUOTA / AHORRO

siguen pesando

QUÉ DESCUBRIR

El comprador puede conseguir hipoteca y, aun así, necesitar más ahorro inicial o asumir una cuota elevada. Crédito disponible y vivienda accesible no son sinónimos.

06 · ALQUILER

TRES TEMPERATURAS: RENTA DECLARADA, PRECIO PEDIDO Y COMPETENCIA.

El alquiler parece una sola cifra hasta que separas los universos. Ahí empieza a entenderse.

BARCELONA · 2T26

95 CONTACTOS DE MEDIA POR ANUNCIO

antes de darse de baja · idealista/data

SERPAVI · 2024

8,2 €/m²

renta mediana declarada

SERPAVI · 2024

600 €/mes

renta mediana mensual

IDEALISTA · JUL26

15,3 €/m²

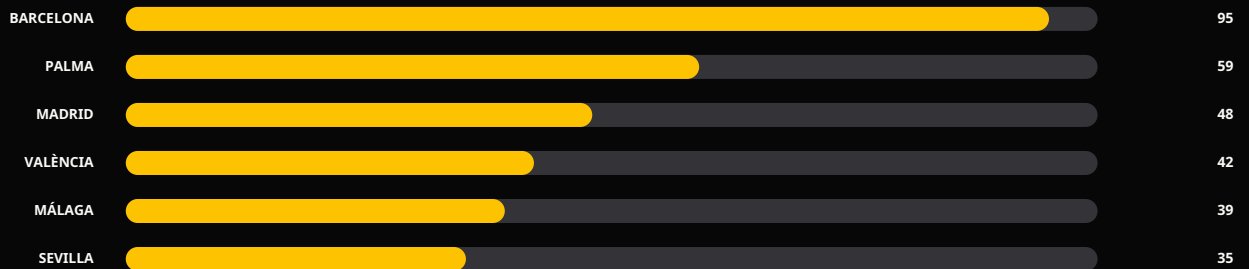
precio de oferta · +6,8% interanual

TEMPORAL · 2T26

29%

peso en la oferta publicada

CONTACTOS MEDIOS POR ANUNCIO ANTES DE DARSE DE BAJA · 2T26

**NO CONFUNDIR**

8,2 €/m² y 15,3 €/m² no forman una serie antes/después: el primero recoge alquiler declarado de 2024 y el segundo oferta publicada en julio de 2026.

07 · CUATRO MERCADOS, CUATRO RITMOS

LA MEDIA NACIONAL DESAPARECE CUANDO ENTRAS EN CADA CIUDAD.

Stock, precio y alquiler cuentan historias distintas. No buscamos un ranking: buscamos qué señal domina en cada mercado.



DESCUBRIMIENTO

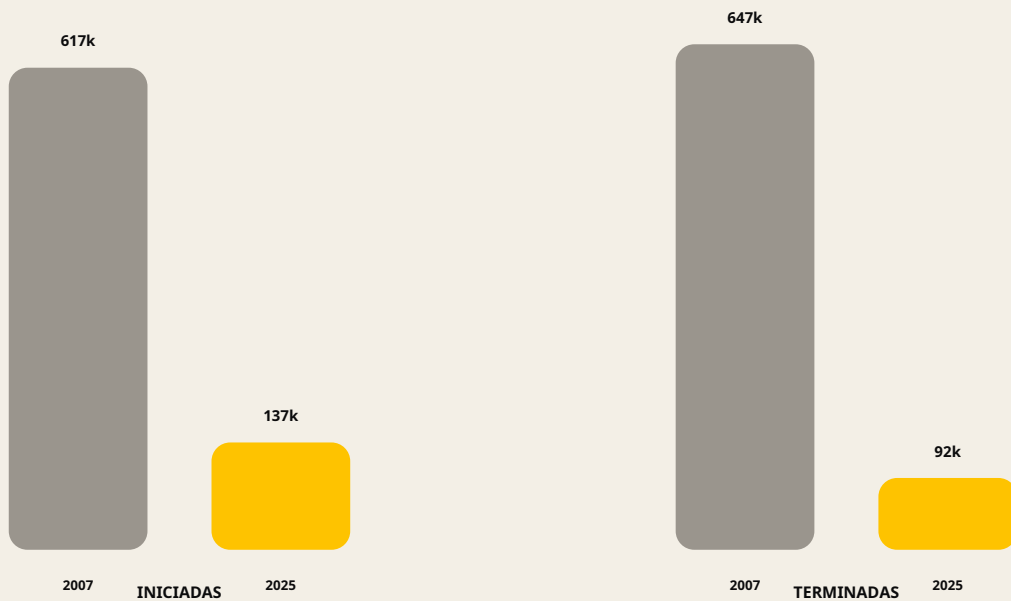
Más stock puede mejorar la negociación en venta y, al mismo tiempo, convivir con un alquiler muy tensionado. La misma ciudad puede estar aflojando en un segmento y apretando en otro.

08 · OBRA NUEVA

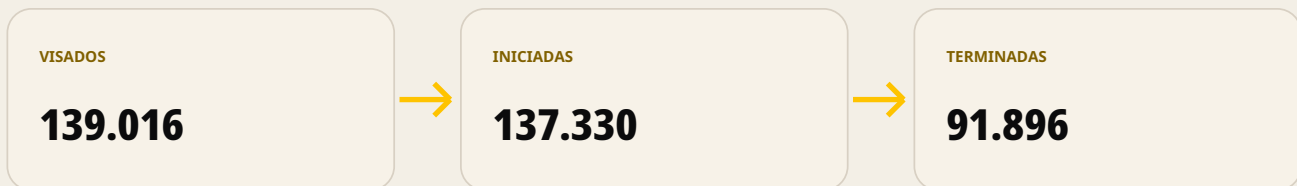
2025 MEJORA EN INICIADAS, PERO SIGUE MUY LEJOS DE LA ESCALA DE 2007.

No se trata de idealizar 2007. Se trata de ver cuánta capacidad productiva perdió el sistema y cuánto tarda en llegar una vivienda al mercado.

VIVIENDAS INICIADAS Y TERMINADAS · MISMA ESCALA



DEL PAPEL A LA LLAVE · 2025



POR QUÉ IMPORTA

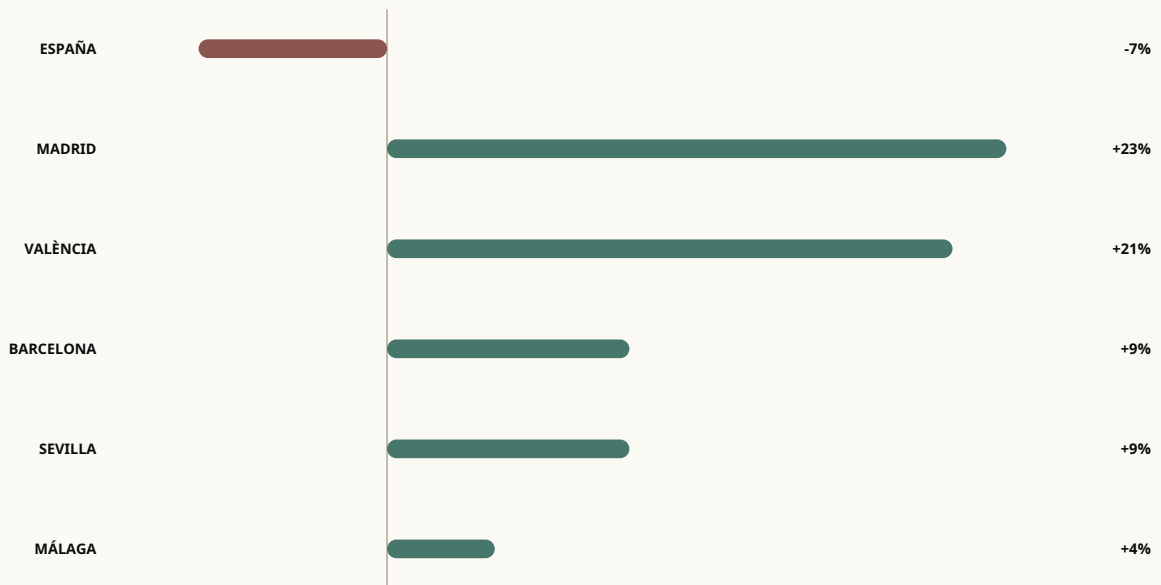
Visar o iniciar una obra no crea vivienda disponible de inmediato. La tensión de hoy depende sobre todo del parque existente; la oferta nueva necesita tiempo.

09 · OFERTA PUBLICADA

ESPAÑA PIERDE STOCK. VARIAS GRANDES CIUDADES, EN CAMBIO, LO RECUPERAN.

“Stock” aquí significa vivienda anunciada y disponible en el portal. No es el parque total de viviendas.

VARIACIÓN INTERANUAL · 2T26



LO QUE SIENTE EL COMPRADOR

En Madrid o València hay más alternativas publicadas que hace un año. Eso reduce urgencia y facilita comparar.

LO QUE NO DEMUESTRA

Más anuncios no equivalen a sobreoferta ni a caída de precios. Hace falta ver cuánto tardan en absorberse.

LA PISTA

Si el stock crece varios trimestres y coincide con menos operaciones, más rebajas y más tiempo de venta, el equilibrio empieza a moverse hacia el comprador.

10 · EXPECTATIVAS DEL VENDEDOR

EL PRECIO NO HA GIRADO. LAS EXPECTATIVAS DE ALGUNOS VENDEDORES, SÍ.

En 1T26 más anuncios redujeron precio y las ventas ultrarrápidas perdieron peso en Madrid y Barcelona.

ANUNCIOS QUE REBAJAN · 1T26

14%

Frente al 11% un año antes. Es la proporción de anuncios que bajaron su precio; no una caída del mercado del 14%.

REBAJA MEDIA · ENTRE QUIENES AJUSTAN

-7%

Recorte medio aplicado a los anuncios que sí redujeron el precio.

VENTAS EN MENOS DE UNA SEMANA · PIERDEN PESO

MADRID

22%



16%

peso de ventas exprés · 1T26 frente a 1T25

BARCELONA

18%



14%

peso de ventas exprés · 1T26 frente a 1T25

LO QUE ESTÁ CAMBIANDO ANTES QUE EL PRECIO AGREGADO



MÁS COMPARACIÓN

más alternativas



MÁS TIEMPO

menos urgencia



MÁS NEGOCIACIÓN

más resistencia al precio

LECTURA

Estas señales suelen aparecer antes que una corrección general: el vendedor encuentra más resistencia, algunos anuncios ajustan y el comprador gana capacidad de elección.

11 · PRESIÓN DE DEMANDA

LA PRESIÓN DE DEMANDA NO TERMINA EN LAS CAPITALS.

idealista/data ordena la presión relativa de demanda sobre la oferta publicada entre localidades con al menos 1.000 viviendas en venta durante el trimestre.

MADRID Y CORONA

- #1** Móstoles
- #2** Las Rozas
- #3** Madrid
- #4** Alcalá
- #7** Pozuelo

BARCELONA Y CORONA

- #9** Santa Coloma
- #14** Barcelona
- #15** L'Hospitalet
- #18** Badalona
- #26** Terrassa

CÓMO LEERLO

#1 significa mayor presión relativa dentro de ese universo. No significa que sea la ciudad con más compradores o más compraventas, ni demuestra migraciones o un éxodo desde las capitales.

12 · COMPRADORES EXTRANJEROS

UNA DE CADA SEIS COMPRARENTAS REGISTRADAS CORRESPONDE A COMPRADORES EXTRANJEROS.

El 15,98% es un máximo histórico en Registradores, pero su peso es mucho mayor en islas y arco mediterráneo.



ESPAÑA · 2T26

15,98%

Algo más de 26.800 compraventas registradas.

ILLES BALEARS · 2T26

32,27%

Peso de compradores extranjeros en las compraventas registradas.

COMUNITAT VALENCIANA · 2T26

31,03%

Peso de compradores extranjeros en las compraventas registradas.

NO SIGNIFICA

No es el porcentaje de población extranjera ni de compradores potenciales. Es su peso en las compraventas registradas.

POR QUÉ IMPORTA

Puede sostener segmentos costeros e insulares incluso cuando el hogar local pierde capacidad de compra.

13 · MISMO PRECIO NOMINAL, MOTOR DISTINTO

EL PRECIO TASADO YA SUPERA EL MÁXIMO NOMINAL DE 2007. EL MOTOR ES MUY DISTINTO.

La comparación no sirve para decir “burbuja sí” o “burbuja no”. Sirve para evitar repetir una explicación demasiado simple.

PRECIO TASADO · 4T25

2.230 €/m²

Aproximadamente +7% sobre el máximo nominal de 2007. Sin ajustar inflación.

ESFUERZO · 2025

35,5%

Muy por debajo del 54,2% registrado en 2007.

LA DIFERENCIA ESTÁ EN EL MOTOR

INDICADOR	2007	2025
VIVIENDAS INICIADAS	617.000	137.330
VIVIENDAS TERMINADAS	647.000	91.896
HIPOTECAS VIVIENDA	1.238.890	501.073
ESFUERZO BDE	54,2%	35,5%

LECTURA

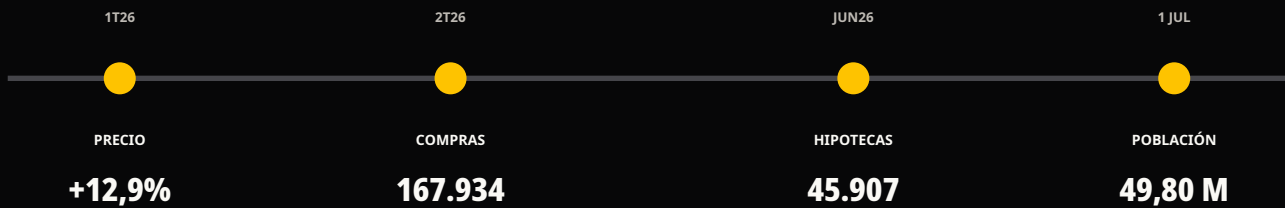
El parecido visible está en el precio nominal. La producción, el volumen hipotecario y el esfuerzo financiero no tienen la escala del ciclo de 2007. Eso cambia el mecanismo agregado, aunque no elimina posibles sobrevaloraciones locales.

14 · DATOS CON RELOJES DISTINTOS

2026 MANTIENE PRECIOS FUERTES Y EMPIEZA A MOSTRAR MENOS RITMO EN ACTIVIDAD.

No todos los datos llegan a la vez. La gracia está en ordenarlos por fecha y no fingir que forman un cierre anual.

ÚLTIMO DATO DISPONIBLE POR BLOQUE



PRECIO · 1T26

+12,9% TOTAL

Usada +13,5% · nueva +9,1%.

ACTIVIDAD · 2T26

167.934 COMPRAS

-5,7% trimestral · -2,3% interanual.

HIPOTECAS · JUNIO

45.907 · +10,8%

Importe medio 178.365 € · tipo inicial 2,96%.

POBLACIÓN · 1 JULIO

49,80 M

Dato provisional; demanda potencial, no compra automática.

QUÉ NOS DICE LA COMBINACIÓN

PRECIO
todavía fuerte

ACTIVIDAD
pierde ritmo

STOCK URBANO
crece en varias capitales

LECTURA

Precio fuerte y menos operaciones pueden coexistir cuando la oferta es rígida y quienes siguen comprando mantienen capacidad financiera.

QUÉ CONFIRMARÍA EL GIRO

Otro trimestre de menor actividad junto con stock urbano creciente, más rebajas y moderación del precio efectivo.

15 · ESCENARIOS, NO ADIVINACIÓN

TRES CAMINOS. LAS MISMAS SEÑALES DECIDEN CUÁL GANA PESO.

Un escenario no intenta acertar el futuro. Ordena condiciones y consecuencias para que sepas qué mirar.

**SEIS SEÑALES QUE CAMBIAN EL ESCENARIO**

COMPRVENTAS

STOCK

REBAJAS

PRECIO EFECTIVO

EMPLEO

CRÉDITO

CÓMO USAR ESTA PÁGINA

El escenario base está en el centro. Los otros dos ganan peso si las señales se desplazan de forma persistente hacia más tensión o hacia más ajuste.

16 · CONCLUSIÓN KOKO

EL MERCADO NO SE ESTÁ PARANDO. SE ESTÁ VOLVIENDO MÁS SELECTIVO.

La secuencia importa. Primero cambia el comportamiento. Después, si las señales persisten, cambia la negociación. Y solo entonces puede cambiar con claridad el precio agregado.

1

COMPORTAMIENTO

más comparación · menos urgencia

2

NEGOCIACIÓN

más tiempo · más rebajas

3

PRECIO EFECTIVO

solo si el ajuste persiste

LA VARIABLE CLAVE

ABSORCIÓN

Más oferta + menos operaciones + más rebajas = mayor probabilidad de moderación.

17 · SI SOLO RECUERDAS SEIS COSAS

ESTOS SEIS CONCEPTOS EVITAN LA MAYORÍA DE LAS MALAS LECTURAS.

La última página es una referencia rápida para volver cuando una cifra parezca contradecir a otra.

01**IPV**

Mide evolución del precio de compraventa. No es un precio medio en €/m².

02**PRECIO TASADO**

Nivel de tasación por m². No equivale a precio de oferta ni a escritura.

03**PRECIO DE OFERTA**

Precio pedido en anuncio. Es expectativa de salida, no precio final de cierre.

04**STOCK PUBLICADO**

Viviendas anunciadas y disponibles. No es el parque total.

05**ESFUERZO**

Banco de España y Registradores usan métricas distintas. Lee siempre fuente, universo y denominador; ninguna describe a cada hogar.

06**PRESIÓN DE DEMANDA**

Demanda online frente a oferta publicada. Ordena competencia relativa dentro del universo analizado; no compradores absolutos ni migraciones.

IDEALISTA · METODOLOGÍA 2026

Desde julio de 2026 reforzó filtros y aplicó la nueva metodología de forma retroactiva. Por eso las series históricas publicadas pueden haber cambiado.

CRITERIO KOKO

Cuando dos fuentes miden universos distintos, se presentan como señales complementarias. Los escenarios son interpretación condicionada, no certeza.