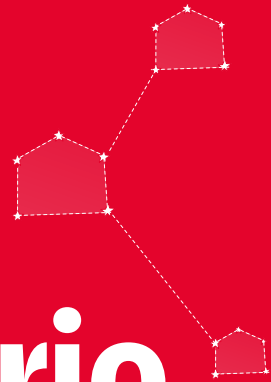


# IV Observatorio sobre vivienda y sostenibilidad



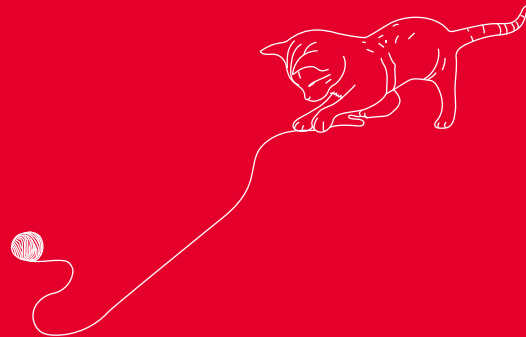
Unión de Créditos Inmobiliarios  
Entidad Financiera de Crédito

# Índice

<b>Introducción</b>	<b>3</b>
<b>Prólogo</b>	<b>4</b>
<b>Perfil del comprador de vivienda</b>	<b>7</b>
<b>Financiación de Vivienda</b>	<b>26</b>
<b>Financiación Sostenible</b>	<b>38</b>
<b>Autoconstrucción de vivienda</b>	<b>44</b>
<b>Sostenibilidad y Eficiencia Energética</b>	<b>51</b>
<b>Reformas en el hogar</b>	<b>63</b>
<b>Comunidades de propietarios</b>	<b>72</b>
<b>Gastos domésticos</b>	<b>86</b>
<b>Salud y vivienda</b>	<b>97</b>
<b>Smart home y tecnología doméstica</b>	<b>104</b>
<b>Felicidad en los hogares</b>	<b>110</b>
<b>Ficha técnica y metodología</b>	<b>118</b>



# Introducción



UCI, Unión de Créditos Inmobiliarios, entidad especialista en financiación sostenible de la vivienda, presenta en mayo de 2026 la cuarta edición de su Observatorio sobre Vivienda y Sostenibilidad, un informe que analiza cómo se relacionan los españoles con su vivienda en un momento especialmente relevante para el mercado residencial.

En un contexto marcado por las dificultades de acceso, el aumento del esfuerzo económico de los hogares, el nuevo ciclo de la rehabilitación tras los fondos Next Generation EU y el avance de la eficiencia energética como prioridad europea, este estudio ofrece una radiografía amplia sobre las expectativas, preocupaciones y decisiones de propietarios, compradores y potenciales compradores.

El Observatorio aborda cuestiones clave como el acceso a la vivienda, la financiación hipotecaria, el conocimiento de nuevas soluciones como las hipotecas verdes o los avales públicos, la autoconstrucción, la rehabilitación en comunidades de propietarios, las reformas, los gastos domésticos, la salud en el hogar, la domótica y la relación entre vivienda y felicidad.

El objetivo es aportar una visión completa sobre las necesidades reales de los ciudadanos y sobre las barreras que siguen condicionando el acceso, la mejora y la sostenibilidad de la vivienda en España. Asimismo, el informe analiza el grado de conocimiento e interés hacia soluciones de financiación sostenible —como préstamos para reforma y rehabilitación, hipotecas verdes o fórmulas vinculadas a la eficiencia energética— llamadas a desempeñar un papel clave en la transformación del parque residencial.

# Prólogo

La vivienda es mucho más que un espacio físico. Es el lugar donde se desarrollan nuestras vidas, donde se construyen proyectos personales y familiares y donde se define, en gran medida, nuestro bienestar y calidad de vida. Por eso, hablar de vivienda es también hablar de cohesión social, de oportunidades y de futuro.

En los últimos años, el acceso a la vivienda se ha consolidado como uno de los grandes desafíos de nuestra sociedad. La preocupación ciudadana así lo refleja: según el Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS), el 42,6% de los españoles identifica la vivienda como uno de los principales problemas del país. Este dato no solo pone de manifiesto la magnitud del reto, sino también la necesidad de avanzar hacia soluciones que permitan garantizar un acceso más equitativo, sostenible y adaptado a las nuevas realidades sociales.

En este contexto, el Observatorio sobre Vivienda y Sostenibilidad nace en 2023 con la vocación de aportar conocimiento y análisis sobre la relación de los ciudadanos con su hogar. Comprender cómo vivimos, qué esperamos de nuestras viviendas, cómo afectan los objetivos climáticos y cuáles son los retos que enfrentan los hogares españoles es clave para impulsar un modelo residencial más eficiente, accesible y preparado para el futuro.

La vivienda se sitúa hoy en el centro de grandes transformaciones: el encarecimiento del mercado residencial, la necesidad de mejorar la eficiencia energética del parque inmobiliario, los cambios en las formas de habitar y el compromiso con la sostenibilidad. Afrontar estos desafíos exige una visión compartida entre administraciones, sector financiero, empresas y ciudadanía.

Desde UCI creemos firmemente que el acceso a la vivienda debe ir de la mano de la sostenibilidad y de la innovación. Nuestro compromiso es seguir impulsando soluciones que faciliten el acceso a hogares más eficientes y adaptados a las necesidades de las personas, contribuyendo al mismo tiempo a la transformación del modelo residencial.

Este Observatorio pretende ser una herramienta útil para comprender mejor el presente y anticipar las tendencias y el futuro del sector. Un punto de encuentro entre datos, reflexión y acción que nos permita avanzar hacia un modelo de vivienda que responda a los retos sociales, económicos y medioambientales de nuestro tiempo.

Espero que las páginas que siguen inviten a tu reflexión y contribuyan a impulsar un diálogo constructivo en torno a uno de los pilares fundamentales de nuestra sociedad: la vivienda.

Disfruta de la lectura.

Pedro Megre,  
CEO de UCI

El mercado residencial atraviesa un momento de transformación marcado por factores económicos, regulatorios y sociales que están redefiniendo el acceso a la vivienda y el futuro del parque residencial. En este contexto, tres fuerzas están redefiniendo el mercado de la vivienda en España.

## **Un entorno económico condicionado por la inflación, la energía y los tipos de interés**

La economía global continúa marcada por la incertidumbre geopolítica y energética. Las tensiones en torno al conflicto en Irán y su posible impacto en los mercados energéticos introducen nuevos interrogantes sobre la evolución de la inflación en Europa.

Después de varios trimestres de moderación de precios, un eventual repunte de los costes energéticos podría retrasar el proceso de normalización de la inflación. Este escenario condiciona directamente las decisiones de política monetaria del Banco Central Europeo.

Tras el ciclo de subidas de tipos aplicado en los últimos años, el mercado observa ahora con atención el posible inicio de una etapa de relajación monetaria. Sin embargo, el ritmo de descenso de los tipos dependerá en gran medida de la evolución de la inflación y del contexto económico global.

Para el mercado inmobiliario, esta variable es clave. Los tipos de interés determinan las condiciones del crédito hipotecario y, por tanto, la capacidad de los hogares para acceder a la compra de vivienda.

## **El acceso a la vivienda como uno de los grandes retos sociales**

El acceso a la vivienda se ha consolidado como uno de los principales desafíos económicos y sociales en España. La evolución de los precios en los últimos años, unida a la necesidad de aportar un elevado ahorro previo para acceder a financiación hipotecaria, ha incrementado las dificultades de acceso para muchos hogares.

Ante esta situación, las administraciones públicas han puesto en marcha distintas iniciativas orientadas a facilitar el acceso a la financiación y favorecer la incorporación de nuevos compradores al mercado.

Entre ellas destacan los programas de avales impulsados por el Estado a través del Instituto de Crédito Oficial (ICO), así como otras líneas de avales promovidas por distintas comunidades autónomas. Estas medidas buscan reducir la barrera de entrada que supone el ahorro inicial necesario para acceder a una hipoteca y facilitar el acceso a la vivienda, especialmente para los compradores de primera vivienda.

# La transición energética y la transformación del parque edificado

A este contexto se añade una transformación estructural del sector vinculada a los objetivos europeos de descarbonización.

España cuenta con uno de los parques residenciales más envejecidos de Europa. Una parte importante de las viviendas fue construida antes de la existencia de estándares mínimos de eficiencia energética, lo que implica edificios con bajo nivel de aislamiento y elevados consumos energéticos.

La renovación del parque edificado se ha convertido así en uno de los grandes retos del sector. La rehabilitación energética permite mejorar el confort de los hogares, reducir el consumo energético y avanzar hacia un modelo residencial más sostenible.

En este contexto, la Unión Europea ha reforzado su agenda climática a través de la nueva Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios (EPBD), que establece una hoja de ruta para mejorar progresivamente el rendimiento energético del parque inmobiliario europeo.

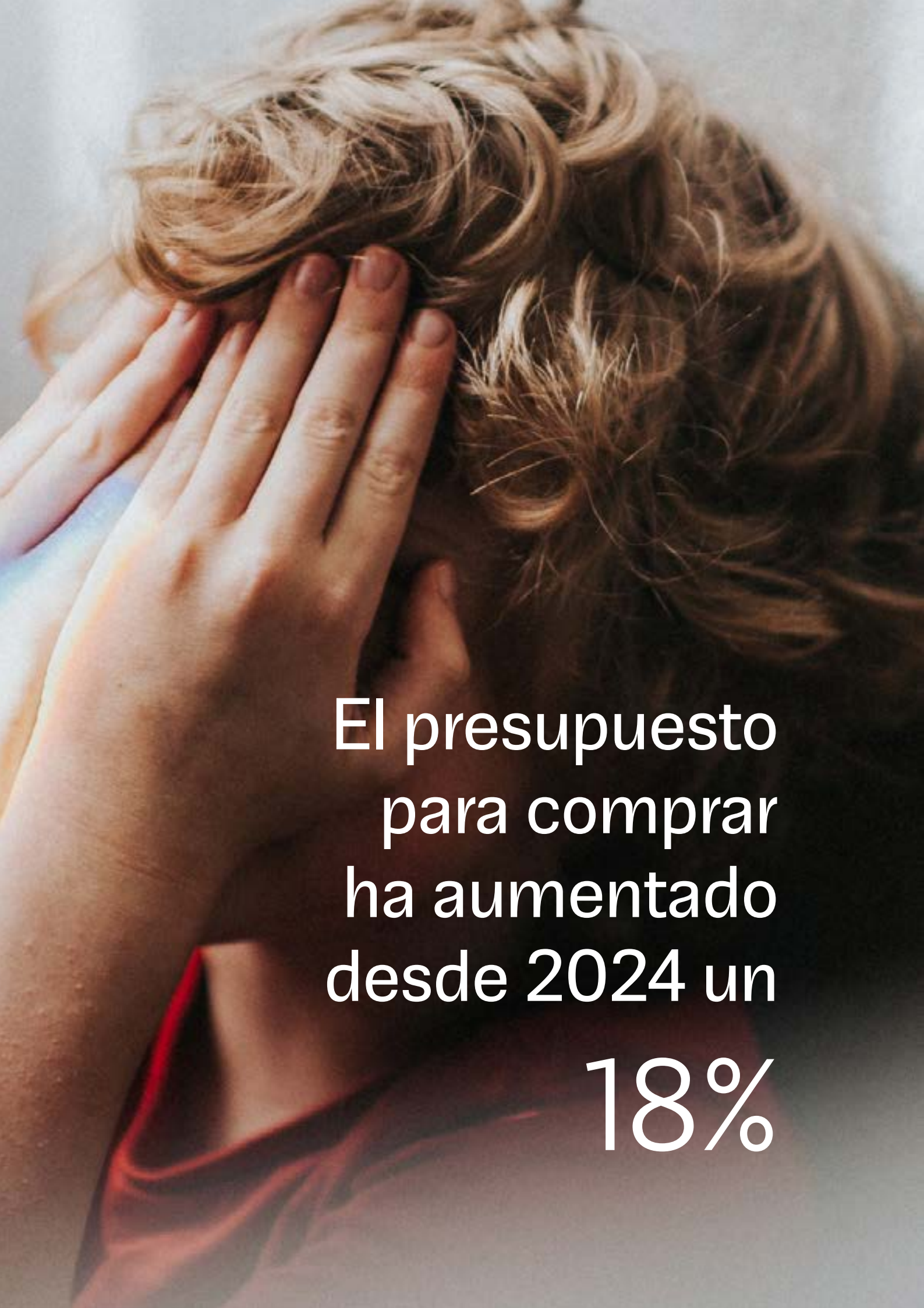
En España, esta transformación se complementará con el nuevo Plan Nacional de Rehabilitación, cuya presentación está prevista para finales de 2026 y que busca acelerar la renovación energética del parque residencial y movilizar inversión pública y privada en este ámbito.

En un escenario marcado por la evolución económica, las políticas públicas de vivienda y la transición energética del parque residencial, comprender cómo perciben los ciudadanos el acceso a la vivienda y qué factores influyen en sus decisiones resulta clave para anticipar la evolución del mercado.

El IV Observatorio UCI sobre Vivienda y Sostenibilidad analiza precisamente estas percepciones y prioridades de los potenciales compradores en España, aportando una visión actualizada sobre los retos y tendencias que marcarán el mercado residencial en los próximos años.

# 1

# Perfil del comprador de vivienda



El presupuesto  
para comprar  
ha aumentado  
desde 2024 un  
**18%**



## Así es el comprador de vivienda

El acceso a la vivienda se ha consolidado como uno de los principales retos sociales y económicos en España. En un contexto marcado por la escasez de oferta disponible, el aumento sostenido de los precios y una demanda cada vez más tensionada, acceder a una vivienda en propiedad resulta hoy más complejo, especialmente para los jóvenes y los hogares con menor capacidad de ahorro.

A ello se suma un entorno en el que las condiciones financieras, el esfuerzo económico requerido y la necesidad de ahorro previo han cambiado de forma significativa, obligando a los compradores a adaptar sus decisiones, sus expectativas y, en muchos casos, sus propios proyectos de vida. La vivienda ya no es solo una decisión patrimonial, sino un elemento que condiciona hitos vitales clave como la emancipación, la formación de un hogar o la movilidad geográfica.

Sin embargo, pese a estas dificultades, la propiedad sigue siendo la opción predominante y el objetivo mayoritario para los ciudadanos, lo que refleja el fuerte arraigo cultural de la vivienda en propiedad en España y su vinculación con la estabilidad y la seguridad a largo plazo.

Este capítulo del IV Observatorio UCI sobre Vivienda y Sostenibilidad ofrece una radiografía del comprador actual: quién compra, en qué condiciones lo hace, qué busca y qué le preocupa. Un análisis que permite entender cómo está evolucionando la demanda residencial y qué dinámicas están marcando el acceso a la vivienda en un momento de especial complejidad para el mercado.

## Siete de cada diez personas son propietarias de - al menos - una vivienda

El IV Observatorio UCI sobre Vivienda y Sostenibilidad muestra que el 69% de los encuestados es propietario de al menos una vivienda, lo que confirma que la propiedad sigue siendo la forma predominante de acceso a la vivienda en España. En términos generales, siete de cada diez personas viven en una vivienda en propiedad. No obstante, este porcentaje muestra un ligero descenso respecto a las ediciones anteriores del Observatorio.

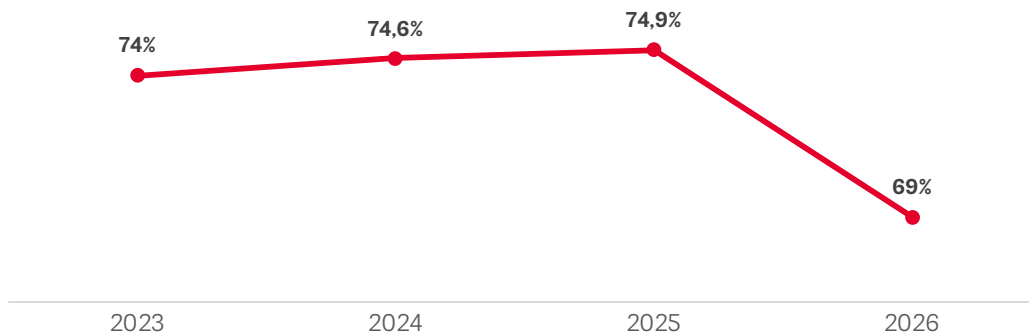


Ilustración 1. Porcentaje de propietarios en España

Además, entre quienes son propietarios, lo más habitual es que la compra se realizara hace más de 15 años, algo que ocurre en el 46% de los casos, lo que refleja el peso que siguen teniendo las adquisiciones realizadas en ciclos anteriores del mercado residencial.

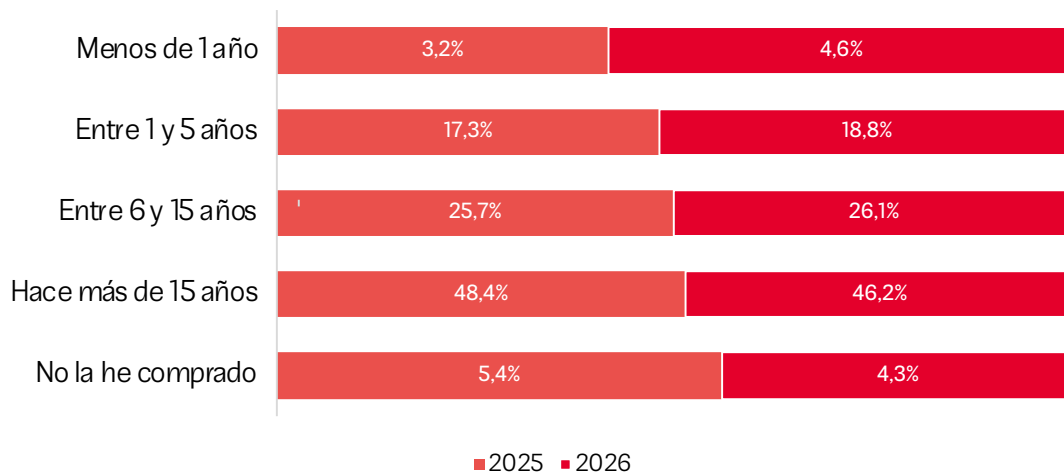


Ilustración 2. Tiempo desde la adquisición

## Crece el interés por comprar vivienda, especialmente entre los menores de 35 años

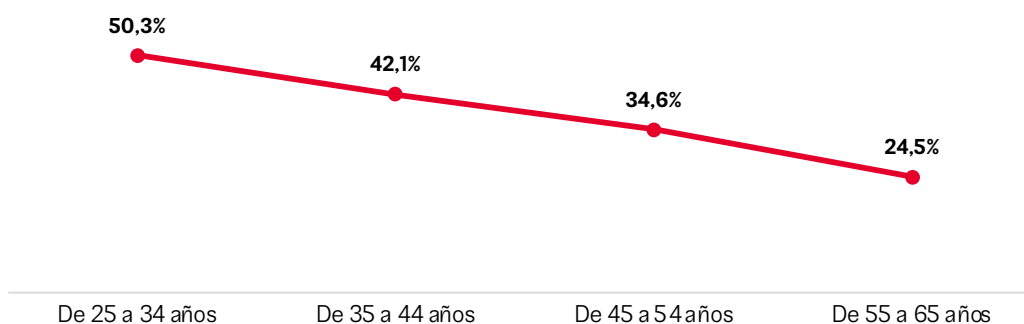
En cuanto a la intención de compra, el 37% de los encuestados afirma que tiene previsto adquirir una vivienda próximamente, lo que supone un incremento con respecto a años anteriores.



**Ilustración 3.** Intención de compra de vivienda

Si se analiza este interés por franjas de edad, la mayor intención de compra se concentra entre los jóvenes de 25 a 34 años, donde el 50% afirma tener previsto comprar una vivienda. A continuación, se sitúa la franja de 35 a 44 años, con un 42%, seguida de las personas de 45 a 54 años, con un 35%.

Entre los 55 y 65 años, la intención de compra se reduce hasta el 25%, lo que refleja que el interés por acceder a una vivienda en propiedad se concentra principalmente en las etapas vitales vinculadas a la emancipación, la formación de hogar o los cambios en la estructura familiar.



**Ilustración 4.** Intención de compra por franjas de edad

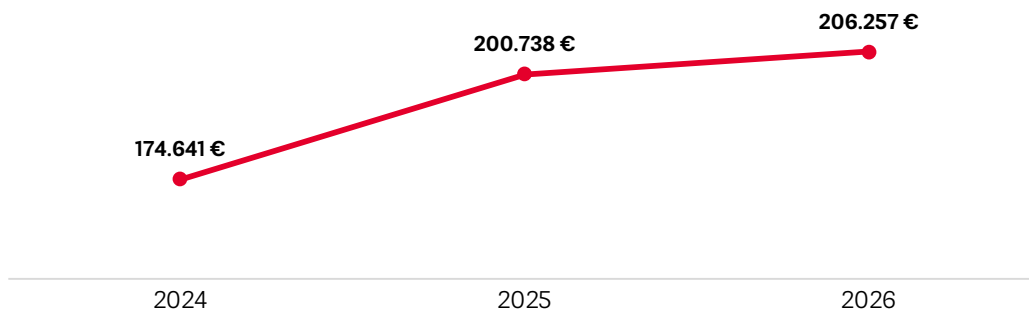
Por el contrario, entre quienes no logran ahorrar a final de mes, la intención de compra desciende de forma significativa, situándose en el 19,4%, lo que pone de manifiesto el peso que tiene la capacidad de ahorro en las decisiones de acceso a la vivienda.

## El presupuesto medio para comprar vivienda aumenta más de 30.000 euros desde 2024

El presupuesto medio destinado a la compra de vivienda continúa aumentando. En 2026, los compradores declaran estar dispuestos a destinar 206.257 euros a la adquisición de una vivienda, frente a los 200.738 euros de 2025 y los 174.641 euros registrados en 2024.

Esta evolución refleja cómo los compradores están adaptando sus expectativas económicas a un mercado con precios cada vez más elevados. En apenas dos años, el presupuesto medio ha aumentado más de 31.000 euros, lo que muestra un mayor esfuerzo financiero por parte de los hogares para poder acceder a la vivienda.

Más allá del dato económico, esta tendencia sugiere un cambio relevante en la percepción del mercado: los compradores no solo mantienen su intención de adquirir vivienda, sino que ajustan al alza el presupuesto que están dispuestos a asumir para lograrlo.

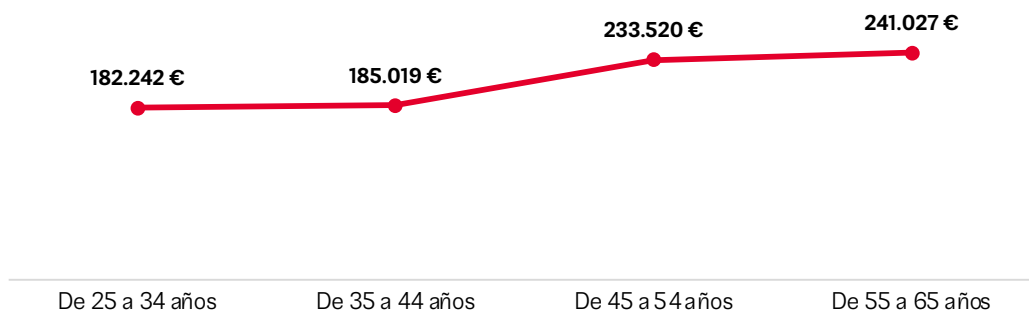


**Ilustración 5.** Evolución del presupuesto de compra de vivienda

El presupuesto también varía de forma significativa según la edad de los compradores. En general, a medida que aumenta la edad, también lo hace el presupuesto medio que se está dispuesto a destinar.

Entre los 25 y 34 años, el presupuesto medio se sitúa en 182.242 euros, una cifra muy similar a la de quienes tienen entre 35 y 44 años, con 185.019 euros. A partir de los 45 años, sin embargo, el presupuesto aumenta de forma más clara: alcanza los 233.520 euros entre los 45 y 54 años y llega a 241.027 euros en la franja de 55 a 65 años.

Estos datos reflejan cómo la capacidad económica y el ahorro acumulado influyen en el presupuesto disponible para comprar vivienda.



**Ilustración 6.** Presupuesto de compra por edades

## Una España a distintas velocidades

El presupuesto medio que los compradores están dispuestos a destinar a la adquisición de una vivienda presenta notables diferencias entre comunidades autónomas, reflejo de la diversidad de precios y dinámicas que presenta actualmente el mercado residencial.

Así, las comunidades con mayor presupuesto medio de compra son País Vasco (279.821€) y Comunidad de Madrid (262.197€), seguidas por Navarra (239.368€) y Cataluña (232.790€). También se sitúan por encima de la media nacional Baleares (220.540€) y Galicia (210.765€). En todos estos territorios, el presupuesto que los compradores están dispuestos a asumir supera claramente la media nacional (206.257€).

En el extremo contrario se encuentran comunidades Extremadura (118.080€), Aragón

(153.648€), Castilla-La Mancha (154.314€) o Asturias (158.074€), lo que refleja mercados con niveles de precios más moderados.

Estas diferencias evidencian una brecha territorial cada vez más visible en el acceso a la vivienda.

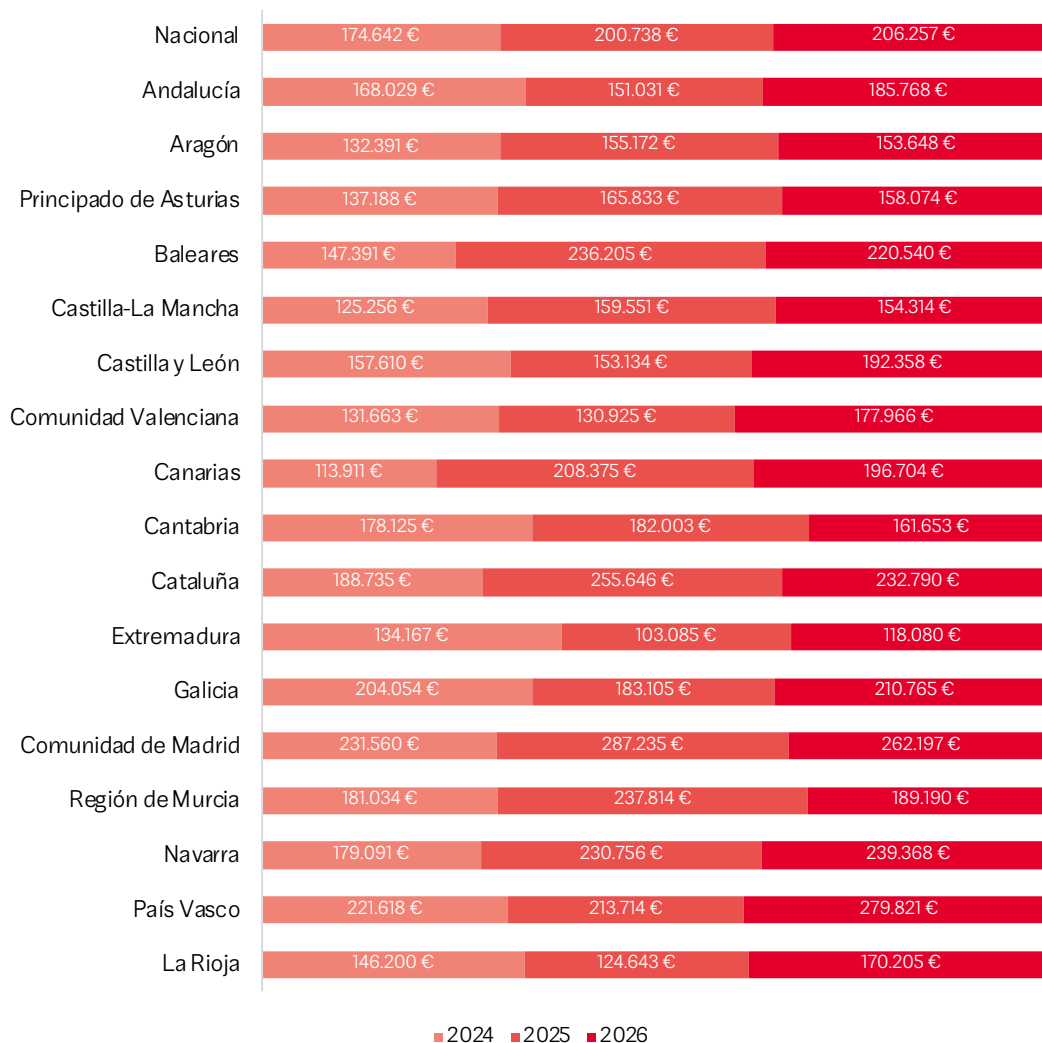


Ilustración 7. Evolución del presupuesto de compra por CCAA

## Aumenta el presupuesto, pero se reduce el tamaño de la vivienda

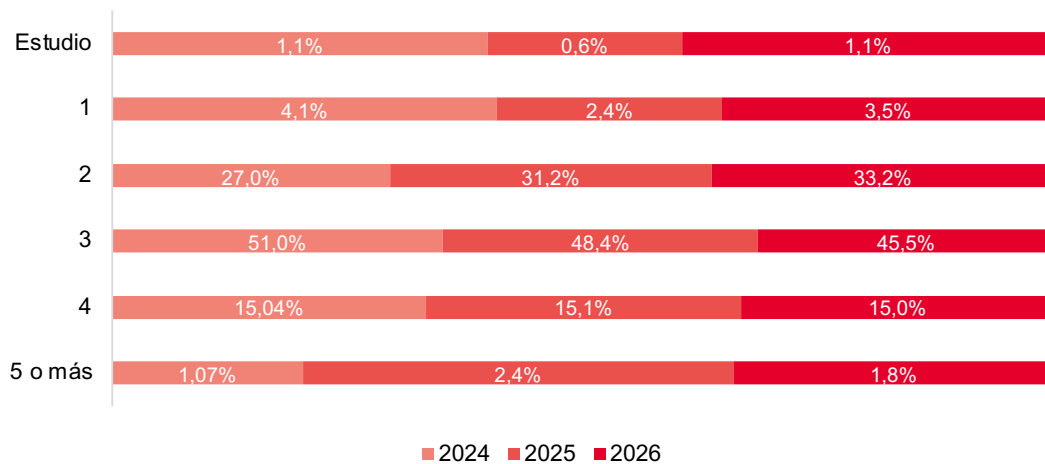
A pesar del incremento del presupuesto destinado a la compra de vivienda, el tamaño de las viviendas que se adquieren muestra una ligera tendencia a reducirse.

Si bien las viviendas de tres dormitorios siguen siendo la opción mayoritaria (45%), su peso continúa descendiendo respecto a años anteriores. En paralelo, las viviendas de dos dormitorios ganan protagonismo, pasando del 27% en 2024 al 33% en 2026.

Las viviendas de cuatro dormitorios se mantienen estables, en torno al 15%, mientras que las tipologías menos frecuentes tienen un peso reducido en el mercado: los estudios representan el 1,1% y las viviendas de cinco dormitorios o más el 1,8%.

En conjunto, los datos apuntan a una adaptación de la demanda a un contexto de precios más

elevados, en el que muchos compradores aumentan su presupuesto, pero ajustan el tamaño de la vivienda para poder acceder al mercado.



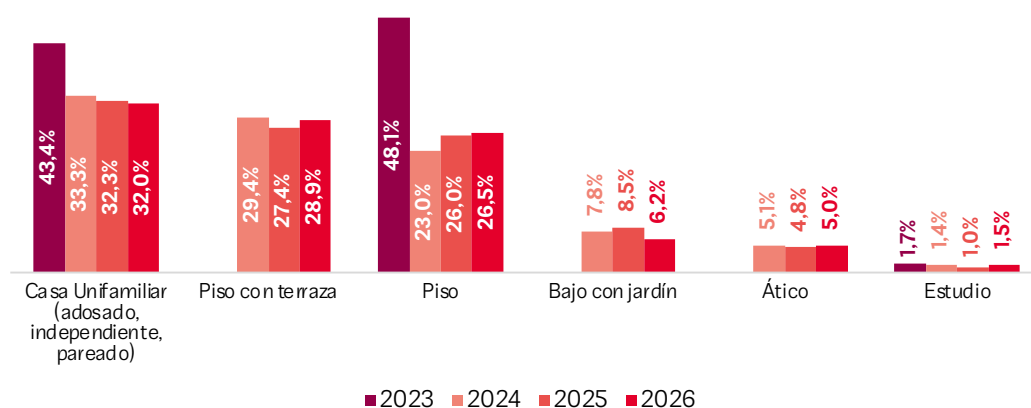
**Ilustración 8.** Evolución del número de dormitorios de la vivienda

## La vivienda unifamiliar sigue liderando, aunque los pisos concentran el 55% de la demanda

En cuanto a la tipología de vivienda, la casa unifamiliar continúa siendo la opción individual más elegida por los compradores, aunque muestra una ligera tendencia a la baja. En 2026 representa el 32% de las preferencias. Esta opción tiene mayor peso en el sur de España, donde alcanza el 39%.

Si se agrupan las distintas tipologías de vivienda en bloque –piso y piso con terraza–, estas concentran más de la mitad de las preferencias. En 2026, el piso con terraza representa el 29% y el piso el 26%, con una tendencia al alza en el caso del piso sin espacios exteriores. Esta tipología es especialmente frecuente en el centro, donde alcanza el 32%, y en el norte, donde llega al 37%.

Otras tipologías tienen un peso menor. Los bajos con jardín descienden hasta el 6,2%, mientras que los áticos se mantienen en torno al 5%, aunque entre las personas de 55 a 64 años alcanzan el 12,6%. Los estudios, por su parte, siguen siendo minoritarios, con un 1,5%.



**Ilustración 9.** Evolución de la tipología de vivienda buscada

## Tres de cada cuatro viviendas se adquieren como vivienda habitual

La vivienda habitual sigue siendo el principal motivo de compra. El 75% de los encuestados afirma que compraría una vivienda para vivir en ella, un porcentaje que aumenta respecto a 2025 (69%) y que se sitúa en niveles similares a los registrados en 2023 (75%).

En segundo lugar, se sitúa la compra de una segunda residencia, que representa el 15%, por debajo del porcentaje registrado en años anteriores. Por su parte, la compra de vivienda como inversión alcanza el 9,8%, ligeramente por debajo del 11,4% de 2025, aunque por encima de los niveles observados en años anteriores.

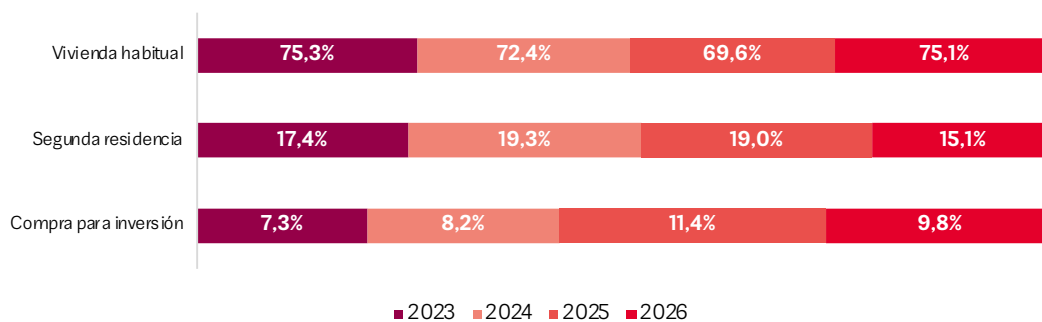


Ilustración 10. Evolución de la motivación de compra

El análisis por perfil muestra algunas diferencias relevantes. Los hombres declaran una mayor intención de compra para inversión o segunda residencia, con un 11%, frente al 8% en el caso de las mujeres.

También se observan diferencias según la edad. Entre los 25 y 34 años, la compra con fines de inversión tiene un peso reducido (5%), mientras que aumenta a partir de los 35 años, alcanzando el 12% en la franja de 35 a 54 años y el 11% entre los 55 y 65 años. Estos datos sugieren que la compra con fines de inversión tiende a concentrarse en etapas de mayor estabilidad económica y capacidad de ahorro.

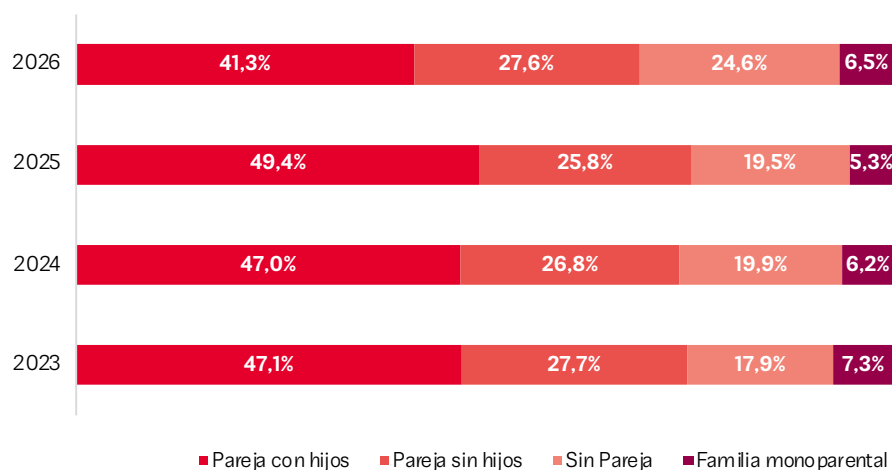
## La compra de vivienda se diversifica: crece la compra en solitario y ya alcanza el 25%

En cuanto a la forma de compra, la adquisición de vivienda en pareja con hijos continúa siendo la situación más habitual, aunque pierde peso en 2026. Este perfil representa el 41% de las compras, frente al 49% registrado en 2025. En segundo lugar, se sitúan las parejas sin hijos, con un 28%, una cifra muy similar a la de años anteriores y que muestra una evolución relativamente estable.

Uno de los cambios más relevantes se observa en la compra individual, que sigue ganando presencia. En 2026, el 25% de las viviendas se adquieren sin pareja, frente al 19% en 2025.

Por último, las familias monoparentales representan el 6,5% de las compras, ligeramente por encima de 2025 (5,3%).

En conjunto, los datos muestran que la compra en pareja sigue siendo mayoritaria, pero al mismo tiempo se observa un crecimiento progresivo de las compras individuales, reflejo de cambios en la estructura de los hogares y en las trayectorias vitales de los compradores.



**Ilustración 11.** Situación en el momento de la compra

El análisis por edad muestra diferencias claras según el momento vital. Entre los 25 y 34 años predomina la compra en pareja sin hijos, que alcanza el 42%, mientras que la compra sin pareja también tiene un peso relevante, con un 28%. En este grupo, las parejas con hijos representan el 25%.

Entre los 35 y 44 años, etapa asociada con mayor frecuencia a la formación de familia, la compra en pareja con hijos pasa a ser claramente mayoritaria, con un 49%, muy por encima de las parejas sin hijos (21%) o la compra individual (23%).

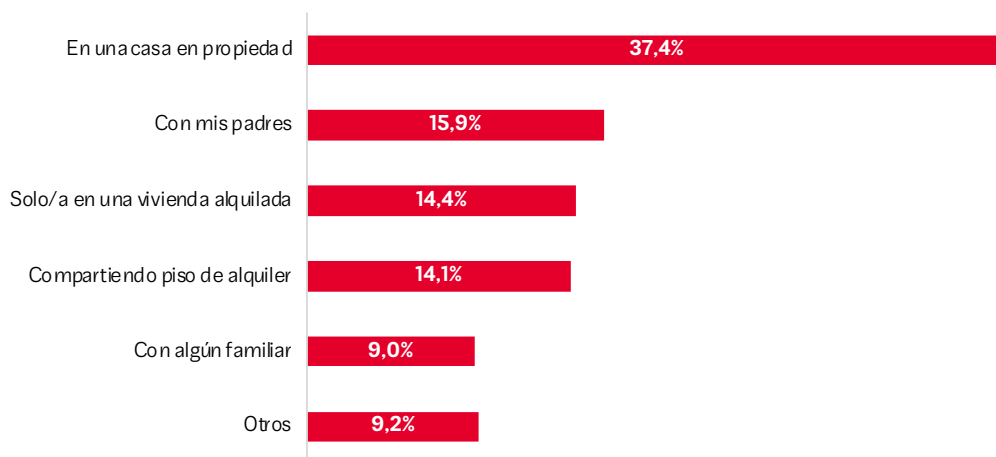
Esta tendencia se mantiene en los tramos de mayor edad. Entre los 45 y 54 años, las parejas con hijos alcanzan el 51% de las compras, mientras que la compra sin pareja representa el 23%.

En el grupo de 55 a 65 años, las parejas con hijos siguen siendo mayoritarias (41%), aunque aumenta el peso de las parejas sin hijos (28%) y de la compra individual (24%).

Por último, las familias monoparentales mantienen una presencia más reducida, aunque relativamente estable entre los distintos grupos de edad, con porcentajes que oscilan entre el 4,9% y el 7,3%. En conjunto, los datos muestran cómo la forma de acceder a la vivienda está muy vinculada al momento del ciclo vital de los compradores.

## El acceso a la vivienda llega desde situaciones muy diferentes

Antes de adquirir una vivienda, los compradores parten de situaciones residenciales muy diversas. Así, el 37% afirma que ya vivía en una vivienda en propiedad, lo que indica que una parte relevante de las operaciones responde a cambios de vivienda. Entre quienes no eran propietarios, destacan vivir con los padres (16%), vivir solo en alquiler o compartir piso de alquiler ambas representando un 14%.

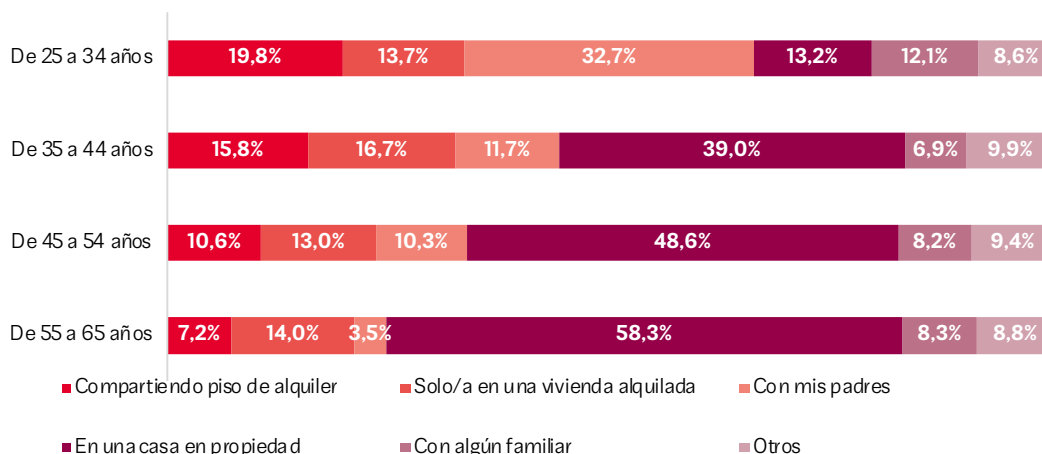


**Ilustración 12.** Situación habitacional previa a la compra de vivienda

El análisis por edad muestra diferencias claras según el momento del ciclo vital. Entre los 25 y 34 años, predominan las situaciones vinculadas a la emancipación: el 33% vive con sus padres y el 20% comparte piso de alquiler, mientras que solo el 13% parte de una vivienda en propiedad.

Entre los 35 y 44 años, aumenta notablemente el peso de quienes ya viven en una vivienda en propiedad (39%), aunque el alquiler sigue teniendo presencia: el 17% vive solo en alquiler y el 16% comparte piso.

A partir de los 45 años, la propiedad pasa a ser la situación mayoritaria previa a la compra. Entre los 45 y 54 años, el 49% ya vive en una vivienda en propiedad, porcentaje que asciende al 58% entre los 55 y 65 años. En estas edades, las situaciones vinculadas al alquiler o a la convivencia con los padres son mucho menos frecuentes.



**Ilustración 13.** Situación habitacional previa a la compra de vivienda por edad

En conjunto, los datos reflejan cómo la trayectoria residencial previa a la compra está muy vinculada a la edad, pasando de situaciones de convivencia o alquiler en los tramos más jóvenes a cambios de vivienda desde una propiedad previa en las edades más avanzadas.

En conjunto, los datos reflejan cómo la trayectoria residencial previa a la compra está muy vinculada a la edad, pasando de situaciones de convivencia o alquiler en los tramos más

jóvenes a cambios de vivienda desde una propiedad previa en las edades más avanzadas.

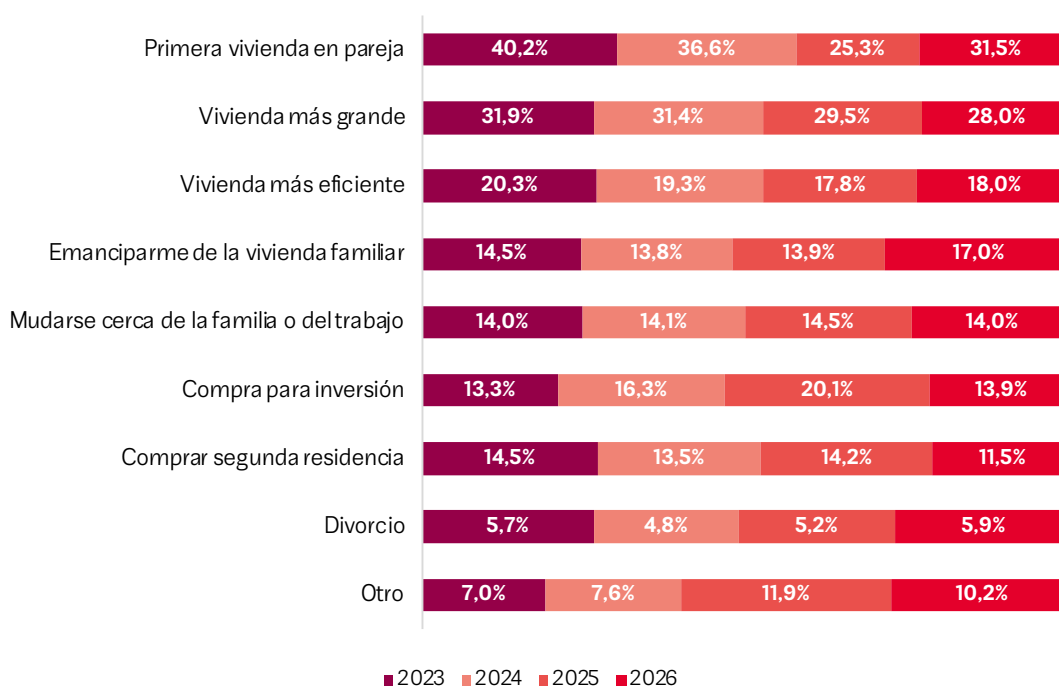
## Primera vivienda en pareja o mejorar la vivienda, principales motivaciones de compra

Entre los motivos que impulsan la compra de vivienda, la formación de un nuevo hogar en pareja es la razón más mencionada (32%), aumentando de forma notable respecto a 2025 (25%), aunque todavía por debajo de los niveles observados en anteriores ediciones (37% y 40%).

En segundo lugar se sitúa la búsqueda de una vivienda más grande, que explica el 28% de las compras, ligeramente por debajo de años anteriores. Este dato refleja que una parte importante de las operaciones responde a cambios de vivienda para mejorar las condiciones residenciales.

También destacan otros motivos vinculados al momento vital de los compradores. El 17% señala como principal razón emanciparse de la vivienda familiar, un porcentaje que crece respecto a 2025 (14%). Por su parte, la búsqueda de una vivienda más eficiente energéticamente se mantiene relativamente estable, con un 18%.

Otros factores, como mudarse cerca de la familia o del trabajo (14%), mantienen una presencia similar a la de años anteriores. Por su parte, la compra con fines de inversión se sitúa en el 14%, por debajo del repunte registrado en 2025 (20%), mientras que la adquisición de una segunda residencia alcanza el 12%. Situaciones personales como el divorcio (6%) tienen un peso menor dentro del conjunto de motivaciones.



**Ilustración 14.** Motivación de compra de vivienda (comparativa 2023-2026)

El análisis por edad muestra que las razones para comprar vivienda cambian claramente según el momento del ciclo vital. Entre los 25 y 34 años, predominan las motivaciones vinculadas al inicio de un proyecto de vida propio: la primera vivienda en pareja alcanza el 47% y la emancipación de la vivienda familiar el 30%.

Entre los 35 y 44 años, gana peso la necesidad de mejorar la vivienda, con un 32% que busca

una vivienda más grande, mientras que la primera vivienda en pareja sigue teniendo un peso relevante (34%).

En los grupos de 45 a 54 años y de 55 a 65 años, las motivaciones se orientan más hacia cambios o mejoras en la vivienda existente. La búsqueda de una vivienda más grande (34% y 30%) y más eficiente energéticamente (19% y 21%) gana protagonismo. También aumentan motivos vinculados a cambios personales, como el divorcio, que pasa del 4% entre los más jóvenes al 9,4% entre los 55 y 65 años.

## Los portales inmobiliarios se mantienen como el principal canal de búsqueda

A la hora de buscar vivienda, los portales inmobiliarios continúan siendo la herramienta más utilizada por los compradores. El 54% afirma buscar vivienda por su cuenta a través de plataformas como Idealista, Fotocasa, Pisos.com o Vivegreen aunque este porcentaje desciende ligeramente respecto a 2025 (59%), pero se mantiene por encima del nivel registrado en 2024 (48%).

En segundo lugar, se sitúa la búsqueda a través de una agencia inmobiliaria, utilizada por el 18% de los encuestados, una cifra algo inferior a la de años anteriores (19% en 2025 y 23% en 2024).

También destaca el uso de aplicaciones de compraventa generalistas, como Wallapop o MilAnuncios, que alcanzan el 12% en 2026, aumentando de forma notable respecto a 2025 (7%) y situándose en niveles similares a 2024 (11%).

Por su parte, casi un 10% afirma buscar vivienda recorriendo la zona y observando carteles, una práctica que gana peso respecto a 2025 (6%). En cambio, la prensa tiene un papel residual, con apenas un 1,6% de las búsquedas.

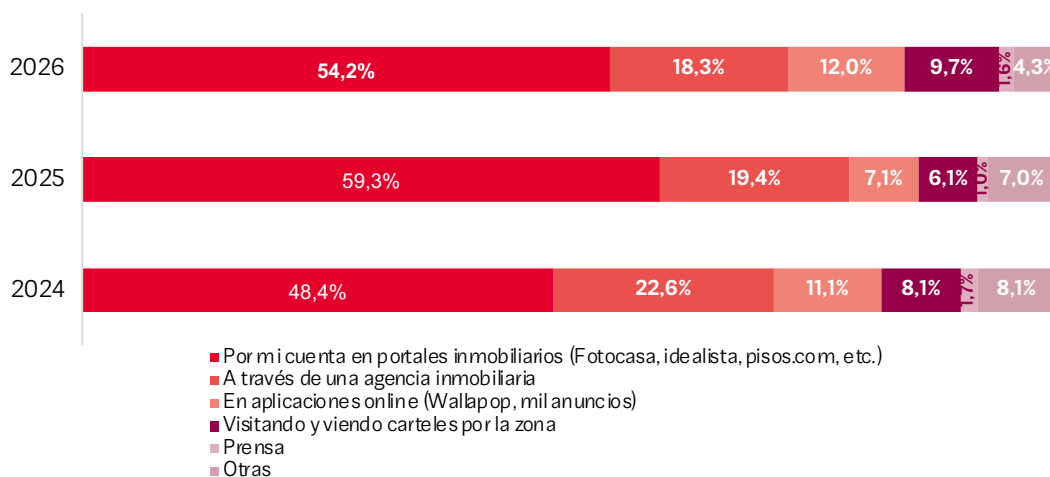


Ilustración 15. ¿Dónde buscan vivienda? (comparativa 2024-2026)

## Precio, entorno y tamaño marcan la elección de vivienda

A la hora de elegir o buscar una vivienda, el precio sigue siendo el criterio más determinante para los compradores. El 95% de los encuestados señala la asequibilidad o la relación calidad precio como un aspecto clave, una cifra prácticamente idéntica a la de 2025. Se trata además de un factor transversal: su importancia es muy similar entre hombres y mujeres y también entre todos los grupos de edad, donde siempre supera el 94%.

El segundo criterio más relevante es el entorno de la vivienda, que incluye factores como la tranquilidad, el nivel de ruido o la contaminación (93%). Este aspecto adquiere mayor importancia a medida que aumenta la edad del comprador: pasa del 89% entre los 25 y 34 años al 95% entre los 55 y 65 años. Además, es ligeramente más valorado por las mujeres (94%) que por los hombres (92%).

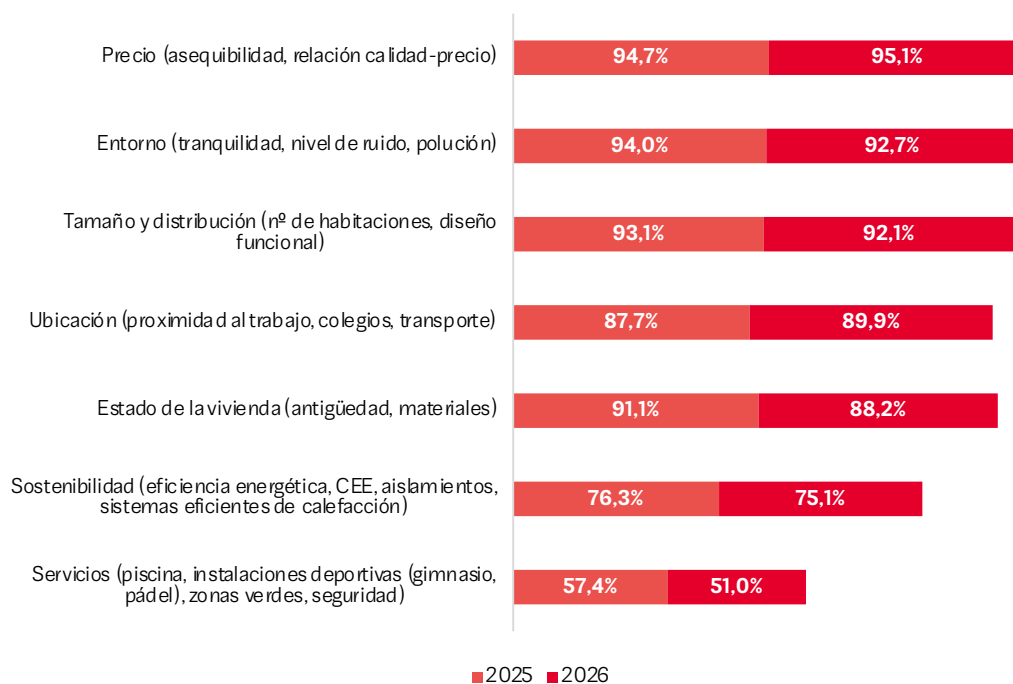
El tamaño y la distribución de la vivienda se sitúan como el tercer factor más relevante, con una media nacional del 92%. También en este caso se observa una tendencia creciente con la edad: mientras que entre los compradores más jóvenes alcanza el 89%, asciende progresivamente hasta el 96% entre las personas de 55 a 65 años, reflejando la importancia creciente del confort y la funcionalidad del espacio.

La ubicación, entendida como la proximidad al trabajo, colegios o transporte, ocupa el siguiente lugar en importancia, con casi un 90% de media nacional. A diferencia de otros factores, su relevancia es muy homogénea entre edades, con valores muy similares en todos los tramos. También aquí se observa una ligera diferencia por sexo, siendo más relevante para las mujeres (92%) que para los hombres (88%).

Por su parte, la sostenibilidad y la eficiencia energética —que incluyen factores como el aislamiento, la certificación energética o los sistemas eficientes de climatización— son relevantes para el 75% de los compradores. También en este caso se observa una diferencia significativa por sexo, siendo un aspecto más valorado por las mujeres (79%) que por los hombres (71%), y una mayor importancia entre los compradores de más edad, donde supera el 80%.

Finalmente, los servicios adicionales del edificio o la urbanización, como piscina, instalaciones deportivas o zonas verdes, ocupan el último lugar en el ranking de prioridades, con una media nacional del 51%. Su importancia es más moderada y presenta variaciones más limitadas entre los distintos grupos de edad.

En quinto lugar, aparece el estado de la vivienda, que incluye aspectos como la antigüedad o los materiales de construcción. Este criterio alcanza una media nacional del 88% y también muestra un aumento progresivo con la edad: pasa del 87% entre los más jóvenes al 93% entre los compradores de 55 a 65 años.



**Ilustración 16.** Criterios más relevantes en la búsqueda de vivienda (comparativa 2025-2026)

Este análisis pone de manifiesto que los compradores priorizan claramente los factores estructurales de la vivienda —precio, entorno, tamaño o ubicación— frente a otros elementos complementarios, aunque la importancia de aspectos como la calidad constructiva, el entorno o la eficiencia energética tiende a aumentar a medida que avanza la edad del comprador.

## **El precio de la vivienda y la capacidad económica concentran las principales preocupaciones**

Entre los aspectos que más preocupan a los compradores de vivienda, el precio se mantiene, con diferencia, a la cabeza. El 74% de los encuestados señala los precios de la vivienda como su mayor preocupación, un porcentaje ligeramente superior al de ediciones anteriores.

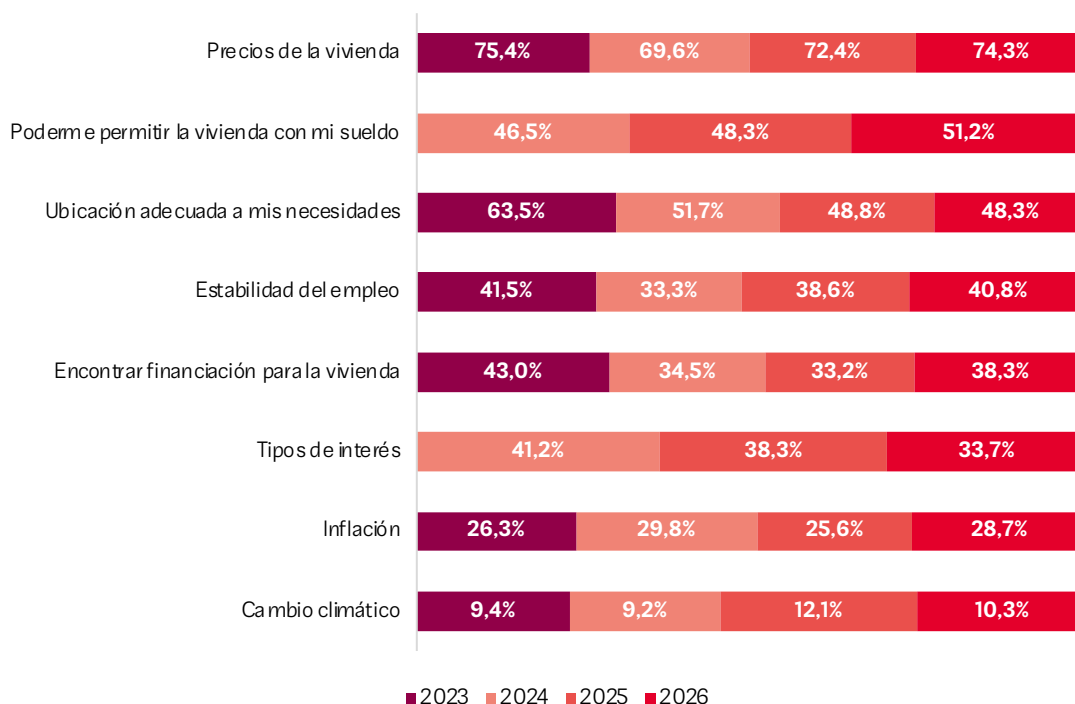
Muy vinculado a esta cuestión aparece la capacidad económica para asumir la compra, ya que el 51% afirma que le preocupa poder permitirse la vivienda con su sueldo, una preocupación que continúa aumentando respecto a 2025 (48%) y 2024 (46%). Ambos factores reflejan el peso que tiene la asequibilidad de la vivienda en el actual contexto del mercado.

En un segundo nivel aparecen otros elementos relacionados con las condiciones personales y laborales de los compradores. La ubicación adecuada a las necesidades del comprador preocupa al 48%. Por su parte, la estabilidad del empleo preocupa al 41%, un porcentaje que ha aumentado en los últimos años.

También destacan factores relacionados con el acceso a la financiación. El 38% menciona como preocupación encontrar financiación para la vivienda, mientras que los tipos de interés preocupan al 34%, mostrando un descenso respecto a 2024 y 2025, cuando las subidas de tipos tenían un mayor protagonismo en el debate económico.

Entre las preocupaciones macroeconómicas, la inflación es señalada por el 29% de los encuestados, manteniéndose en niveles similares a los de los últimos años.

Por último, el cambio climático aparece como una preocupación para el 10% de los encuestados, un nivel relativamente bajo en comparación con otros factores más directamente vinculados al acceso a la vivienda, aunque significativo si se tiene en cuenta que el parque residencial español está cada vez más expuesto a fenómenos climáticos como olas de calor o lluvias intensas, lo que refuerza la importancia de viviendas más eficientes y preparadas para estos escenarios.

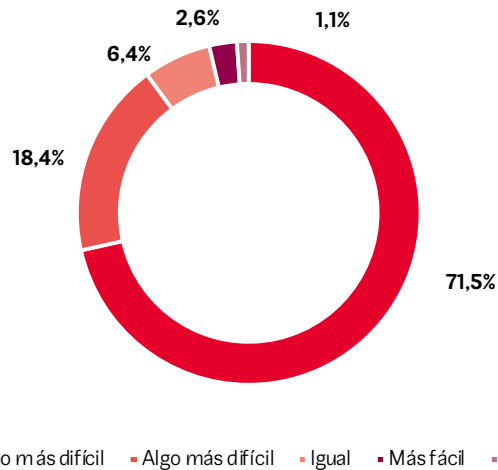


**Ilustración 17.** Preocupaciones en la búsqueda de vivienda (comparativa 2023-2026)

## 9 de cada 10 compradores creen que hoy es más difícil comprar vivienda que para la generación de sus padres

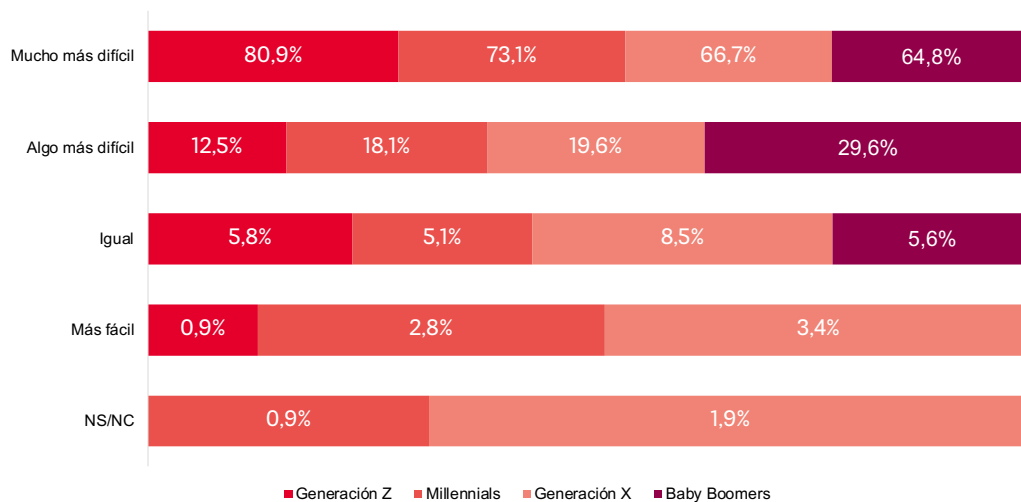
Por primera vez, el Observatorio UCI incorpora un análisis sobre cómo perciben los ciudadanos el acceso a la vivienda en comparación con generaciones anteriores y hasta qué punto esta situación influye en sus decisiones vitales.

Los resultados son claros: la gran mayoría considera que hoy comprar vivienda es más difícil que para la generación de sus padres. En concreto, el 72% afirma que es mucho más difícil y el 18% que es algo más difícil. En conjunto, casi nueve de cada diez encuestados perciben que las condiciones de acceso a la vivienda han empeorado respecto a generaciones anteriores. Solo un 6% considera que la situación es similar y apenas el 3% cree que hoy es más fácil comprar vivienda.



**Ilustración 18.** Percepción de dificultad/facilidad en el acceso a la vivienda

Esta percepción es especialmente intensa entre las generaciones más jóvenes. Entre la Generación Z, el 81% considera que comprar vivienda es mucho más difícil que para la generación de sus padres, mientras que entre los Millennials este porcentaje se sitúa en el 73%. Aunque algo menos acusada, esta percepción también es mayoritaria entre generaciones de mayor edad, lo que refleja un sentimiento ampliamente compartido en la sociedad.



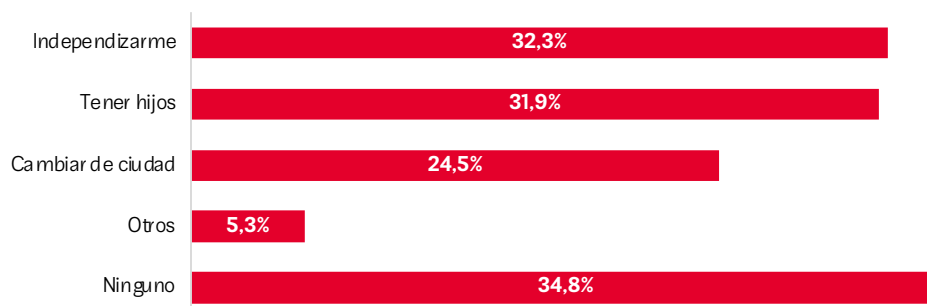
**Ilustración 19.** Percepción de dificultad/facilidad en el acceso a la vivienda. Comparativa generacional

## 2 de cada 3 compradores han retrasado algún hito vital por el acceso a la vivienda

El acceso a la vivienda no solo se percibe como más complejo, sino que también tiene efectos directos en las decisiones vitales de muchas personas. Según los datos del Observatorio, casi dos de cada tres encuestados reconocen haber retrasado algún hito vital por motivos relacionados con el acceso a la vivienda.

Entre las decisiones más afectadas destaca la emancipación (32,3%), seguida muy de cerca por la decisión de tener hijos (31,9%). También el 25% señala haber retrasado un cambio de ciudad, lo que pone de manifiesto cómo las dificultades para acceder a la vivienda pueden influir incluso en decisiones relacionadas con la movilidad laboral o personal.

Por el contrario, cerca del 35% afirma no haber retrasado ninguno de estos hitos vitales por motivos vinculados al acceso a la vivienda.



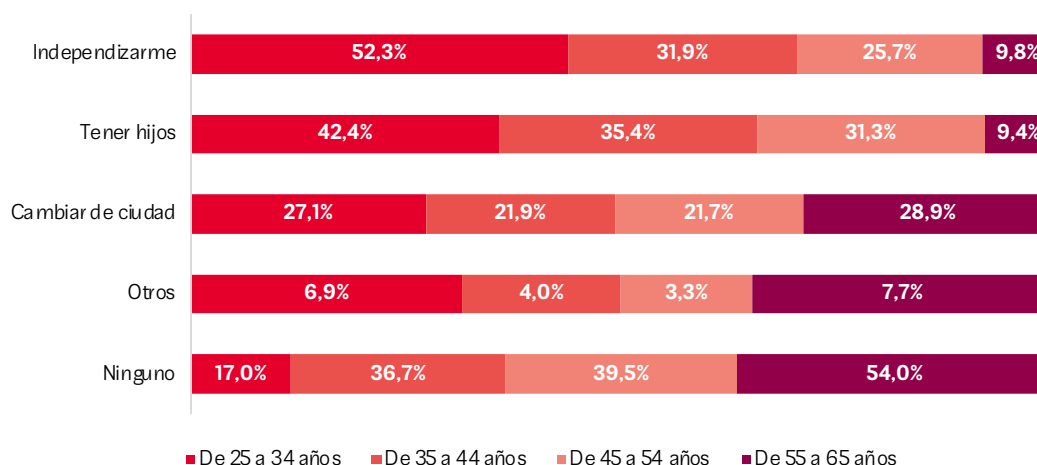
**Ilustración 20.** Hitos vitales aplazados por la dificultad de acceso a la vivienda

El análisis por edad muestra que el impacto es claramente mayor entre los compradores más jóvenes. Entre las personas de 25 a 34 años, el 52% afirma haber retrasado su emancipación y el 42% haber pospuesto la decisión de tener hijos, mientras que solo el 17% señala no haber retrasado ninguno de estos hitos.

Entre los 35 y 44 años, el 32% indica haber retrasado independizarse y el 35% tener hijos, mientras que el 37% afirma no haber pospuesto ninguno de estos hitos vitales.

En el tramo de 45 a 54 años, el impacto continúa siendo relevante, aunque menor que en las edades más jóvenes: el 26% ha retrasado su emancipación y el 31,3% la decisión de tener hijos, mientras que el 39% afirma no haber retrasado ninguno de estos hitos.

Por último, entre las personas de 55 a 65 años, más de la mitad (54%) afirma no haber retrasado ninguno de estos hitos vitales, aunque el 28,9% señala haber pospuesto un cambio de ciudad, posiblemente vinculado a decisiones laborales o familiares.



**Ilustración 21.** Hitos vitales aplazados por la dificultad de acceso a la vivienda. Comparativa por edad

## Reducir la barrera económica de entrada, principal demanda para mejorar el acceso a la vivienda

A la hora de señalar qué medidas consideran más necesarias para mejorar el acceso a la vivienda, los españoles apuntan principalmente a actuaciones que reduzcan el esfuerzo económico que supone comprar una vivienda.

Así, la medida más mencionada es reducir impuestos y gastos asociados a la compra (52%) seguida de la subida de salarios acorde al coste de la vivienda (51%), lo que refleja la preocupación existente por el desajuste entre el precio de la vivienda y la capacidad económica de los hogares.

También destacan medidas relacionadas con la financiación. El 44% considera importante bajar los tipos de interés o facilitar hipotecas con un 90% o 100% de financiación.

Junto a estas medidas, también aparece la necesidad de actuar sobre la oferta de vivienda. El 43% señala la importancia de aumentar la oferta disponible, mientras que el 35% considera necesario ampliar el parque de vivienda protegida y asequible.

Otras medidas que también reciben un apoyo significativo son facilitar el alquiler con opción a compra (41%) y recuperar incentivos fiscales a la compra de vivienda habitual (38%).

En un segundo nivel aparecen propuestas relacionadas con la regulación del mercado. El 34% menciona limitar o penalizar la compra por parte de grandes tenedores o fondos de inversión, mientras que el 26% plantea restringir la compra a residentes extranjeros.


Por último, algunas medidas centradas en el mercado del alquiler o en instrumentos financieros específicos obtienen un menor nivel de apoyo. Facilitar la promoción de vivienda en alquiler es señalada por el 23%, mientras que las líneas de avales ICO para jóvenes y familias con hijos (20%) y su flexibilización para llegar a más personas (19%) reciben un respaldo menor.



Ilustración 22. Medidas para mejorar el acceso a la vivienda

# 2

## Financiación de Vivienda

A man with a beard and glasses is shown in profile, carrying a baby in a patterned carrier. The background is blurred, suggesting an indoor setting. The text is overlaid on the lower left portion of the image.

7 de cada 10  
compradores  
consideran  
difícil contratar  
una hipoteca



## El papel de la financiación en la compra de vivienda

En un mercado inmobiliario cada vez más exigente, la financiación se ha convertido en el verdadero filtro de acceso a la vivienda. Más allá del precio o la oferta disponible, la capacidad de obtener una hipoteca y las condiciones en las que se concede marcan hoy quién puede acceder a una vivienda y en qué términos.

El proceso de financiación ya no es una fase más dentro de la compra, sino un elemento central que condiciona toda la operación. Desde la elección del tipo de hipoteca hasta el nivel de endeudamiento asumible, pasando por el ahorro previo necesario o el acceso a instrumentos de apoyo, como los avales públicos, los compradores toman decisiones cada vez más racionales y ajustadas a su situación financiera.

Al mismo tiempo, la percepción de complejidad sigue presente. Entender los requisitos, comparar opciones o anticipar el impacto de las condiciones financieras se mantiene como un reto para una parte relevante de los compradores, lo que refuerza el papel del asesoramiento y de los intermediarios en este proceso.

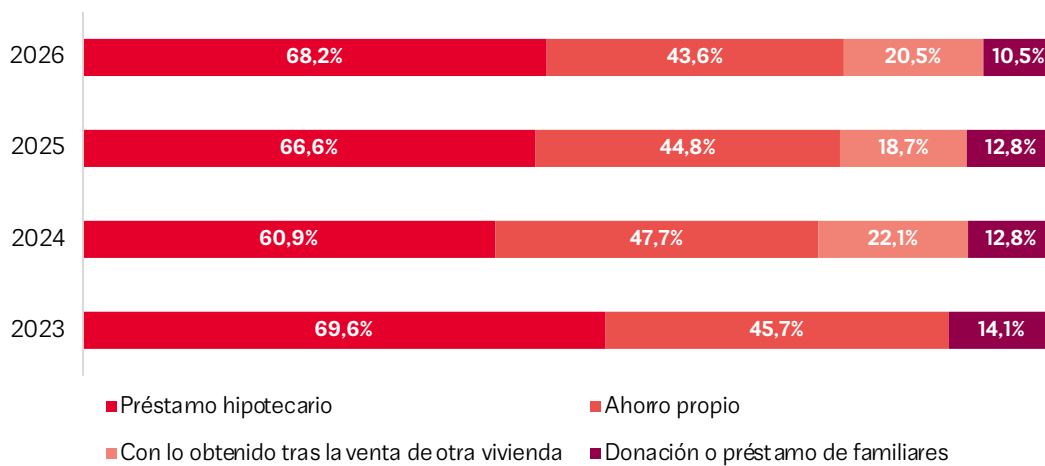
Este capítulo analiza cómo toman decisiones los compradores en materia de financiación, qué factores pesan más en la elección de una hipoteca y hasta qué punto las nuevas soluciones están contribuyendo a facilitar el acceso a la vivienda. Un análisis que permite entender la financiación no solo como un instrumento, sino como uno de los ejes clave del mercado residencial actual.

## La hipoteca se mantiene como la principal vía de financiación para comprar vivienda

La compra de vivienda continúa apoyándose principalmente en la financiación hipotecaria. Así lo manifiestan siete de cada diez compradores (68%), una cifra ligeramente superior a la registrada en 2025 (67%) y claramente por encima del nivel observado en 2024 (61%).

Junto a la financiación, el ahorro propio se mantiene como elemento imprescindible en la mayoría de las operaciones, ya que habitualmente es necesario para cubrir la parte del precio que no financian las entidades y los gastos asociados a la compra. En esta edición, el 44% de los compradores afirma recurrir a sus propios ahorros, manteniéndose en niveles similares a los de los últimos años.

También destaca la venta de una vivienda anterior, utilizada en el 21% de los casos, mientras que la ayuda familiar, mediante donaciones o préstamos, se sitúa en el 11%, mostrando una ligera tendencia a la baja respecto a años anteriores.



**Ilustración 23.** Vías de financiación utilizadas en la compra de vivienda. Comparativa 2023-2026

## El 55% de compras se realizan con hipoteca

Si el apartado anterior indica qué fuentes de financiación son las más usadas por los compradores, este indicador permite analizar qué peso tiene cada una de ellas sobre la totalidad del importe de compra.

Así, el préstamo hipotecario supone un 55%, lo que confirma el papel central de la financiación en el acceso a la vivienda. En segundo lugar, se sitúa el ahorro propio que, de media, supone un 26%. Por su parte, el 14% del capital procede de la venta de otra vivienda, mientras que la ayuda de familiares supone un 4,6% de media.

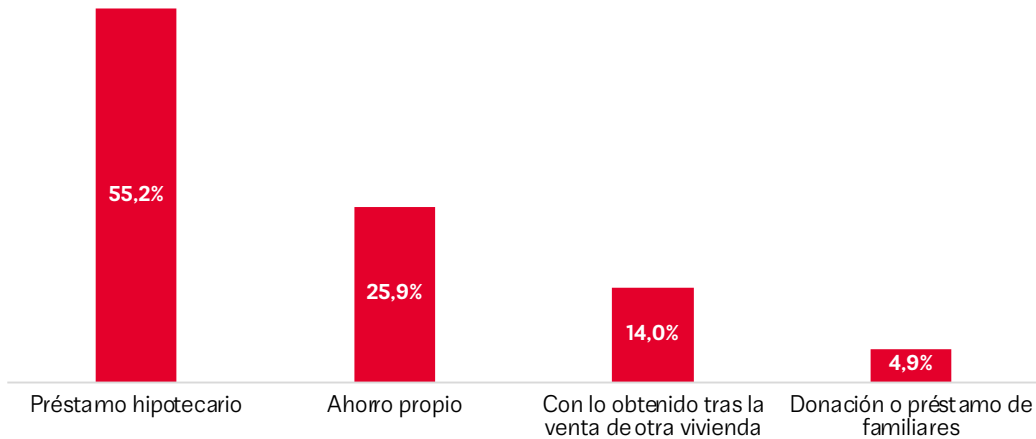


Ilustración 24. Porcentaje usado en cada vía de financiación

## La hipoteca fija se consolida como la modalidad más deseada, especialmente entre los compradores más jóvenes

La estabilidad en las cuotas sigue siendo uno de los factores más valorados por los compradores, lo que explica que la **hipoteca a tipo fijo continúa siendo la modalidad predominante**, elegida por el 68% de los encuestados y aumentando respecto a 2025 (61%).

A bastante distancia se sitúa la hipoteca a tipo variable (19%), que representa un porcentaje inferior al registrado en 2025 (22%) y muy por debajo del peso que tenía en 2023 (30%).

En el caso de las hipotecas mixtas, su presencia se sitúa en el 12% en 2026, tras el descenso respecto a 2024 (20%) y 2025 (16%), años en los que esta modalidad ganó protagonismo en un contexto de subida de tipos de interés.

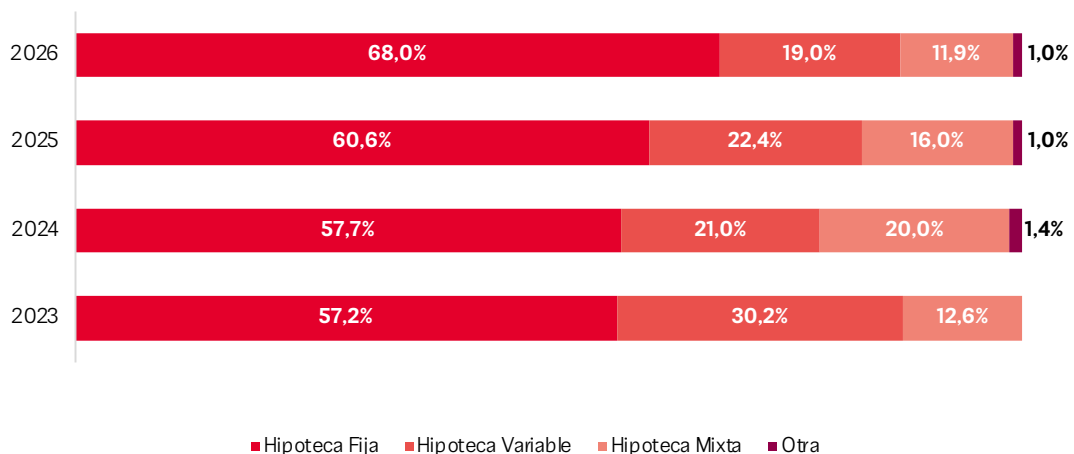
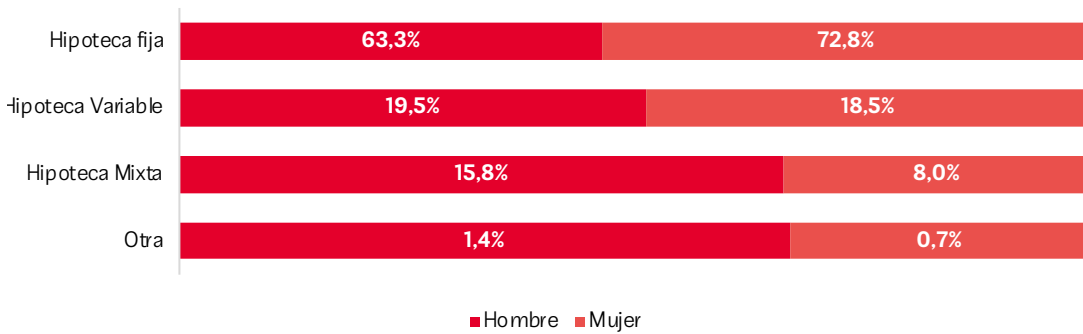


Ilustración 25. Modalidad hipotecaria más deseada (comparativa 2023-2026)

El análisis por perfil muestra algunas diferencias. La preferencia por la hipoteca fija es mayor entre las mujeres, donde alcanza el 73%, frente al 63% entre los hombres. En cambio, las hipotecas

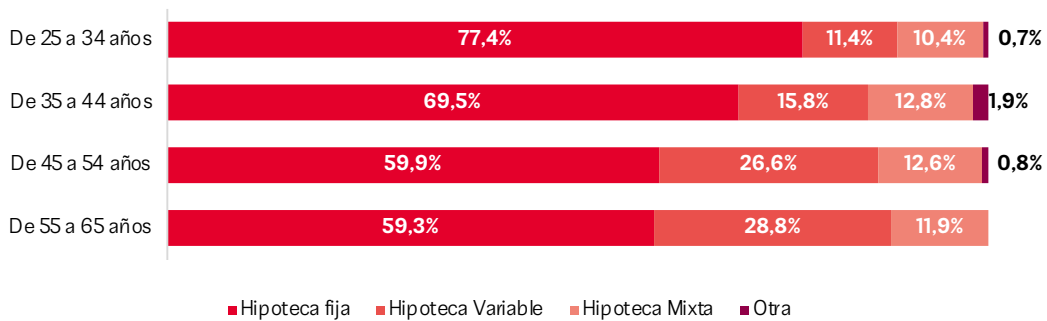
mixtas tienen más peso entre los hombres (16%) que entre las mujeres (8%), mientras que la hipoteca variable presenta niveles similares en ambos casos.



**Ilustración 26.** Modalidad hipotecaria más deseada (hombres vs. mujeres)

Por edad también se observan variaciones. Los compradores más jóvenes muestran una mayor preferencia por la hipoteca fija, que alcanza el 77% entre las personas de 25 a 34 años. Este porcentaje desciende progresivamente en los tramos de mayor edad, situándose en 69% entre los 35 y 44 años, 60% entre los 45 y 54 y 59% entre los 55 y 65 años.

En paralelo, la hipoteca variable gana peso entre los compradores de mayor edad, pasando del 11% entre los más jóvenes al 29% entre las personas de 55 a 65 años, mientras que las hipotecas mixtas mantienen una presencia relativamente estable entre los distintos grupos de edad.



**Ilustración 27.** Modalidad hipotecaria más deseada (comparativa por edad)

## Tipo de interés y una cuota mensual asumible, criterios más importantes a la hora de elegir un préstamo

Las condiciones económicas del préstamo son el principal criterio para los compradores a la hora de decantarse por una hipoteca. Para los encuestados, el tipo de interés es el factor más relevante (72%), aunque desciende ligeramente respecto a 2025 (79%), seguido de una cuota mensual asumible (69%).

En un segundo nivel se sitúan las comisiones y gastos asociados a la hipoteca, relevantes para el 51%, así como el tiempo de amortización (44%).

Otros factores como el porcentaje de financiación (39%) o las bonificaciones del préstamo (26%) también influyen en la decisión, aunque con menor peso.

Por último, aspectos como el asesoramiento de la entidad financiera (22%), la reputación de la entidad (20%) o las recomendaciones de familiares o amigos (11%) tienen una influencia más limitada.

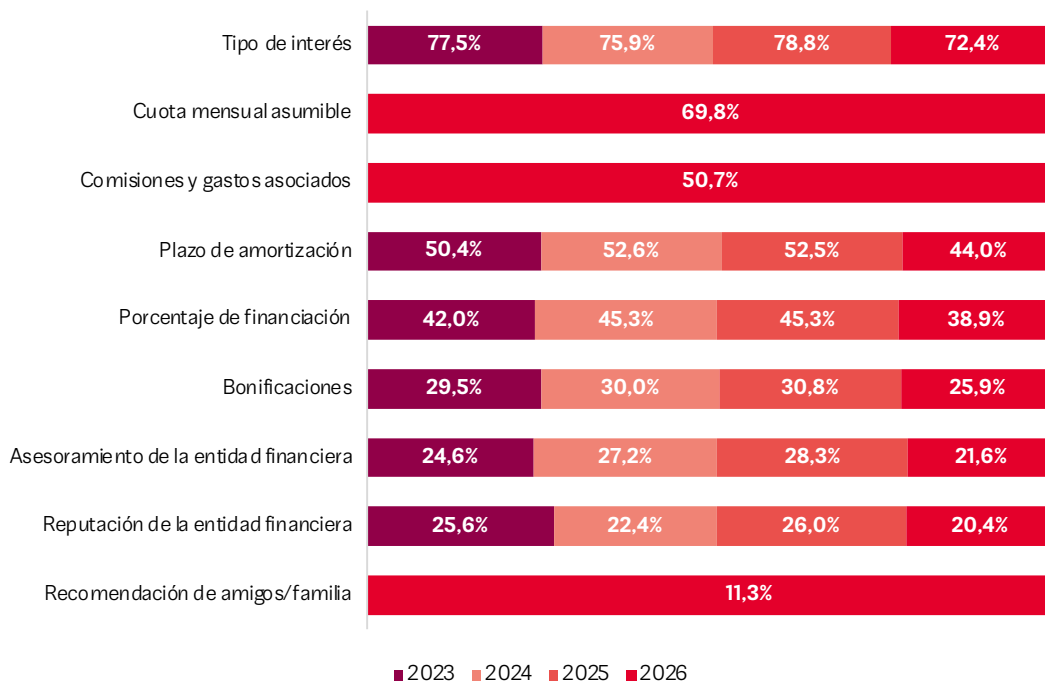


Ilustración 28. Factores más relevantes en la elección de una hipoteca. (Comparativa 2023-2026)

## La contratación de hipotecas mantiene un fuerte componente presencial

Esta edición del Observatorio UCI pone de manifiesto que la contratación de hipotecas continúa realizándose mayoritariamente a través de la relación directa con las entidades bancarias, especialmente mediante la visita a sucursales. El 58% de los compradores afirma haber gestionado su hipoteca acudiendo directamente a una oficina bancaria, una cifra similar a la registrada en 2025 (59%), aunque ligeramente inferior a la de 2024 (62%).

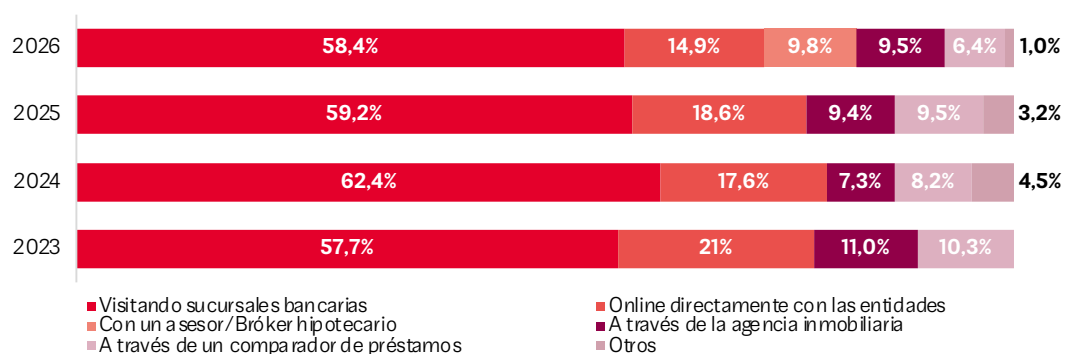


Ilustración 29. ¿Dónde buscan hipoteca los españoles? (Comparativa 2023-2026)

En segundo lugar, se sitúa la contratación online directamente con las entidades, utilizada por el 15% de los compradores, un porcentaje algo inferior al de ediciones anteriores.

En tercera posición aparece por primera vez la figura del asesor o bróker hipotecario, mencionada por cerca del 10%, seguida de la intermediación de las agencias inmobiliarias (9,5%). Por su parte, los comparadores de préstamos son utilizados por el 6,4%.

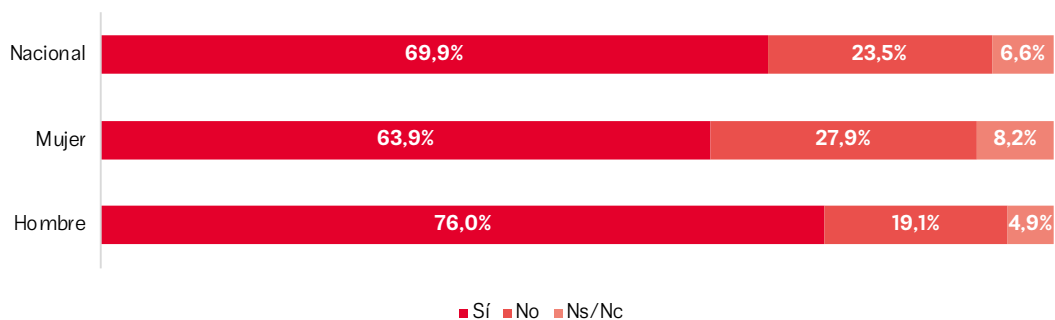
El análisis por edad muestra algunas diferencias en los canales utilizados. Las sucursales bancarias siguen siendo el principal punto de contacto en todos los grupos de edad, aunque con mayor peso entre las personas de 35 a 44 años (62%).

Entre los compradores más jóvenes (25 a 34 años) se observa un uso mayor de asesores o brókers hipotecarios (11%) y de agencias inmobiliarias (10,5%), mientras que el canal online tiene una presencia relativamente similar en todos los grupos, con porcentajes que oscilan entre el 13% y el 17%.

## 7 de cada 10 compradores afirma conocer los requisitos para solicitar una hipoteca

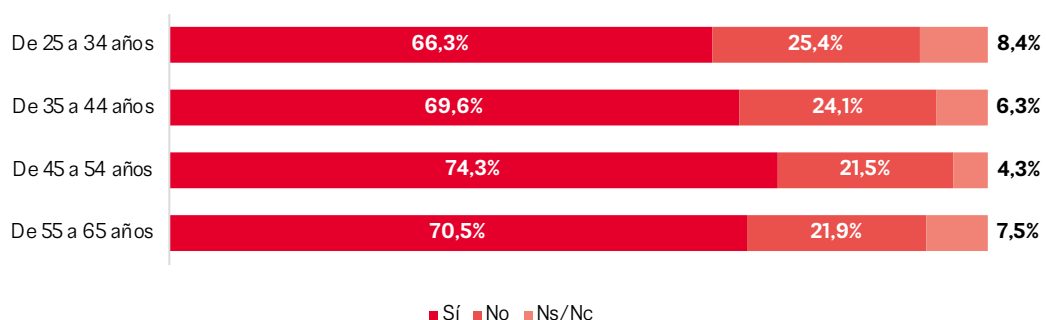
La mayoría de los compradores considera que conoce los requisitos y pasos necesarios para solicitar una hipoteca. Así, un 70% de los encuestados afirma tener conocimiento sobre este proceso, mientras que el 24% reconoce no conocerlos y el 6% no tiene una opinión definida.

Por sexos, los hombres declaran en mayor medida conocer los requisitos para solicitar una hipoteca (76%), frente al 64% en el caso de las mujeres.



**Ilustración 30.** Grado de conocimiento de requisitos para la solicitud de hipoteca. Dato nacional y comparativa hombres vs. mujeres

El análisis por edad revela que el conocimiento de los requisitos aumenta a medida que avanza la edad. Entre las personas de 25 a 34 años, el 66% afirma conocerlos. Este porcentaje de conocimiento asciende hasta el 69% entre los 35 y 44 años y alcanza su nivel más alto entre quienes tienen entre 45 y 54 años (74%).

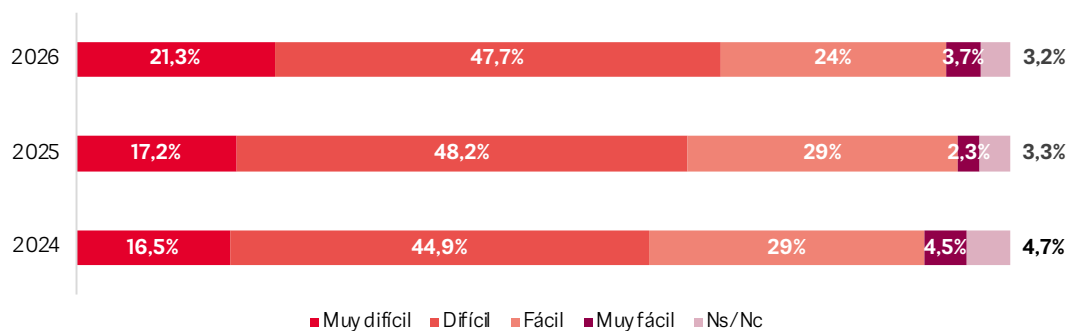


**Ilustración 31.** Conocimiento de los requisitos para contratar una hipoteca (comparativa por edad)

## La mayoría de los compradores considera difícil contratar una hipoteca

A pesar del conocimiento de los pasos y requisitos, la mayoría de los compradores considera complejo el proceso de contratación de una hipoteca. Así lo afirma el 69% de los encuestados, frente al 65% registrado en 2025 y el 21% en 2024, lo que refleja un aumento progresivo de esta percepción en los últimos años.

En concreto, el 48% considera que es difícil y el 21% que es muy difícil. En el lado opuesto, el 24% considera que el proceso es fácil y cerca del 4% muy fácil.



**Ilustración 32.** Percepción de dificultad/facilidad en la contratación de hipoteca. Comparativa 2024-2026

## Avales públicos para la compra de vivienda

Los avales públicos ganan protagonismo como instrumento para facilitar el acceso a la vivienda

Los programas de avales públicos se han convertido en una de las herramientas utilizadas para facilitar el acceso a la compra de vivienda, especialmente entre jóvenes y hogares con menor capacidad de ahorro inicial. A la línea de avales impulsada por el ICO, se han ido sumando iniciativas similares promovidas por distintas comunidades autónomas, que buscan ayudar a los compradores a completar la financiación necesaria para adquirir una vivienda.

En este contexto, el Observatorio analiza el grado de conocimiento de estas medidas y la intención de solicitarlas entre los ciudadanos.

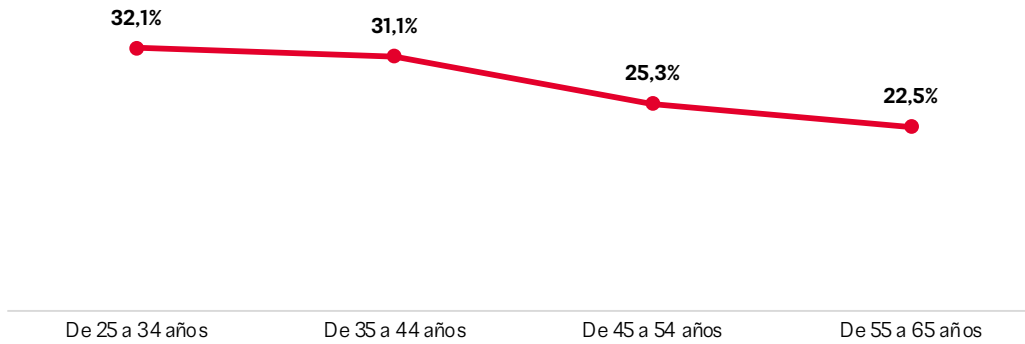
## El conocimiento de los avales se mantiene limitado

En esta edición, uno de cada cuatro encuestados afirma conocer este instrumento de apoyo al acceso a la vivienda (27%), una cifra muy similar a la registrada en 2025 (28%).

El análisis por edad muestra que el conocimiento es mayor entre los compradores más jóvenes y desciende progresivamente con la edad. En concreto, el 32% de las personas de 25 a 34 años afirma conocer esta línea de avales, seguido del 31% entre los 35 y 44 años. El porcentaje desciende al 25% entre los 45 y 54 años y al 22% entre los ciudadanos de 55 a 65 años.

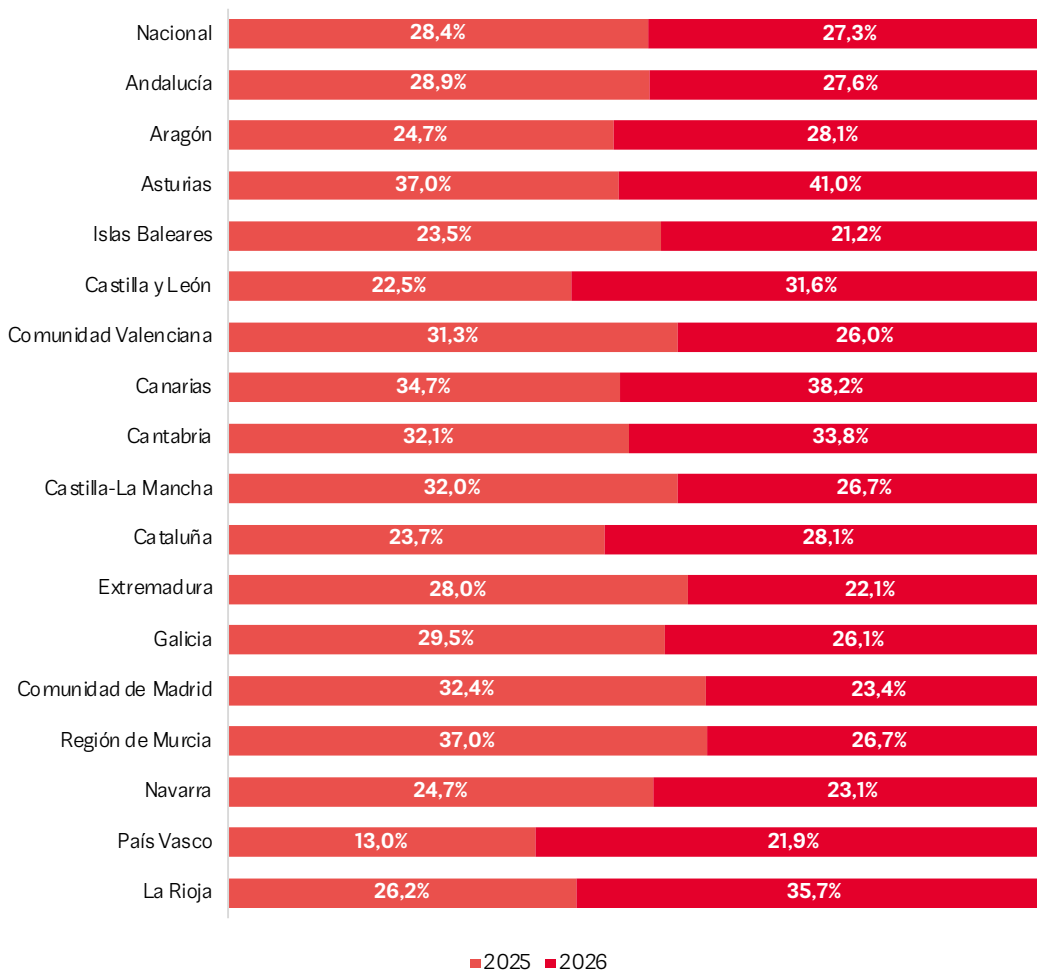
El análisis territorial también muestra diferencias relevantes entre comunidades autónomas. Asturias registra el mayor nivel de conocimiento en 2026 (41%), seguida de Canarias (38%), La Rioja (36%), Cantabria (34%) y Castilla y León (33%), todas ellas por encima de la media nacional. En el extremo opuesto aparecen Comunidad de Madrid (23%), Navarra (23%), Extremadura y País Vasco (22%) y Baleares (21%).

En conjunto, los datos reflejan que el conocimiento de estos instrumentos todavía es limitado, pese a su creciente presencia en las políticas públicas de acceso a la vivienda.



**Ilustración 33.** Grado de conocimiento de los Avales ICO. (comparativa por edad)

El análisis territorial también muestra diferencias relevantes entre comunidades autónomas. Asturias registra el mayor nivel de conocimiento en 2026 (41%), seguida de Canarias (38%), La Rioja (36%), Cantabria (34%) y Castilla y León (33%), todas ellas por encima de la media nacional. En el extremo opuesto aparecen Comunidad de Madrid (23%), Navarra (23%), Extremadura y País Vasco (22%) y Baleares (21%).



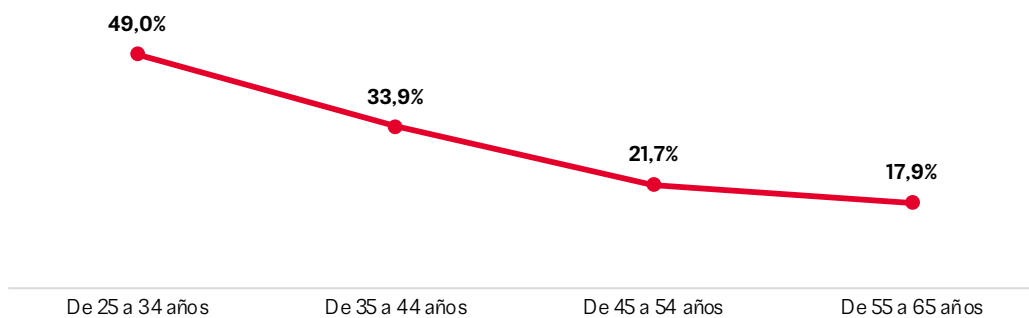
**Ilustración 34.** Grado de conocimiento de los Avales ICO a nivel regional. Comparativa 2025-2026

## Tres de cada diez ciudadanos se han planteado solicitar los avales ICO

El Observatorio también analiza hasta qué punto los ciudadanos se han planteado solicitar la línea de avales ICO para jóvenes y familias, diseñada para facilitar el acceso a la compra de vivienda ampliando el porcentaje de financiación.

En esta edición, el 31% de los encuestados afirma haberse planteado solicitar estos avales, frente al 27% registrado en 2025, lo que refleja un aumento del interés por este tipo de medidas.

El análisis por edad muestra que la intención de solicitud se concentra especialmente entre los compradores más jóvenes. Entre las personas de 25 a 34 años, el 49% afirma haberse planteado solicitar estos avales, casi la mitad del total.



**Ilustración 35.** Intención de solicitud de avales ICO

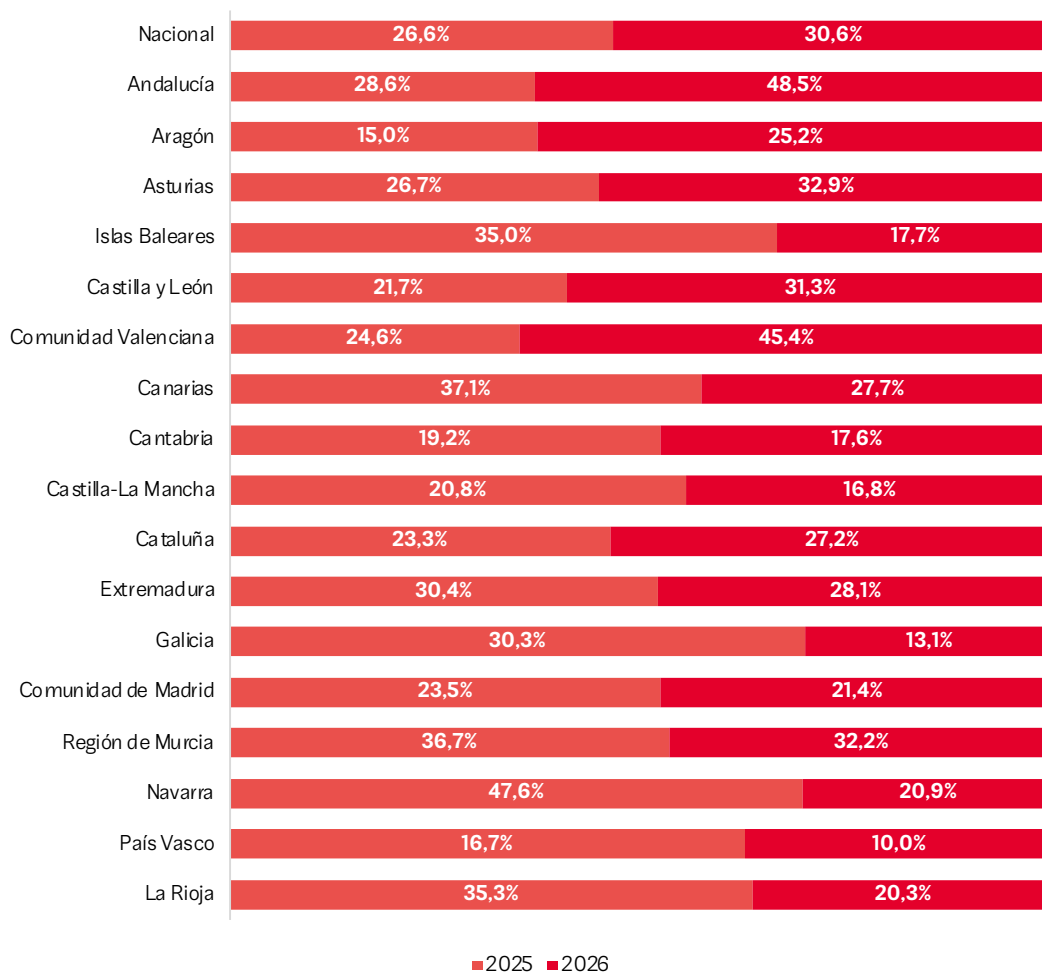
## La intención de solicitar los avales crece, aunque con fuertes diferencias territoriales

A nivel regional, la intención de solicitar los avales muestra comportamientos muy diferentes entre comunidades autónomas.

Los mayores niveles de intención se registran en Andalucía (48%) y Comunidad Valenciana (45%), muy por encima de la media nacional. También destacan Asturias (33%), Región de Murcia (32%) y Castilla y León (31%), todas ellas por encima del promedio nacional.

Por el contrario, los niveles más bajos se registran en País Vasco (10%), Galicia (13%), Castilla-La Mancha, Cantabria y Baleares (17%).


La comparación con 2025 muestra además incrementos muy significativos en algunos territorios, especialmente en Andalucía, que pasa del 29% al 48%, y en Comunidad Valenciana, que aumenta del 25% al 45%.



**Ilustración 36.** Intención de solicitud de avales ICO por regiones. Comparativa 2025-2026

# 3

# Financiación Sostenible



8 de cada 10  
compradores  
desconocen las  
hipotecas verdes



## ¿Se ha consolidado la financiación sostenible?

En un momento en el que la sostenibilidad se ha consolidado como uno de los grandes ejes de transformación del sector inmobiliario, la financiación verde emerge como una palanca clave para acelerar este cambio. La mejora de la eficiencia energética del parque residencial, la rehabilitación de viviendas y la adaptación a los nuevos estándares europeos requieren no solo de concienciación, sino también de soluciones financieras capaces de acompañar esta transición.

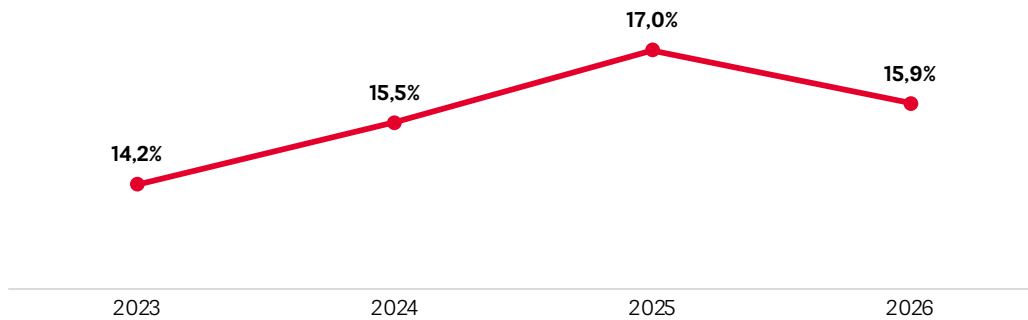
Sin embargo, la integración de estos criterios en la decisión de compra no es inmediata. Aunque la sostenibilidad gana peso en el discurso público y regulatorio, su traslación efectiva al comportamiento del comprador sigue siendo gradual, especialmente en un mercado como el español, donde predomina la vivienda de segunda mano y donde el acceso a la vivienda sigue condicionado por factores económicos más inmediatos.

En este contexto, las hipotecas verdes representan una de las principales herramientas para conectar financiación y sostenibilidad. No obstante, su desarrollo depende tanto de su disponibilidad en el mercado como de su capacidad para resultar comprensibles, accesibles y económicamente atractivas para los compradores.

Este capítulo analiza el grado de conocimiento de estas soluciones, el interés que despiertan entre los ciudadanos y los factores que pueden impulsar su adopción. Un análisis que permite entender hasta qué punto la financiación sostenible está penetrando en la demanda residencial y qué barreras siguen limitando su desarrollo.

## Solo el 16% de los compradores conoce las hipotecas verdes

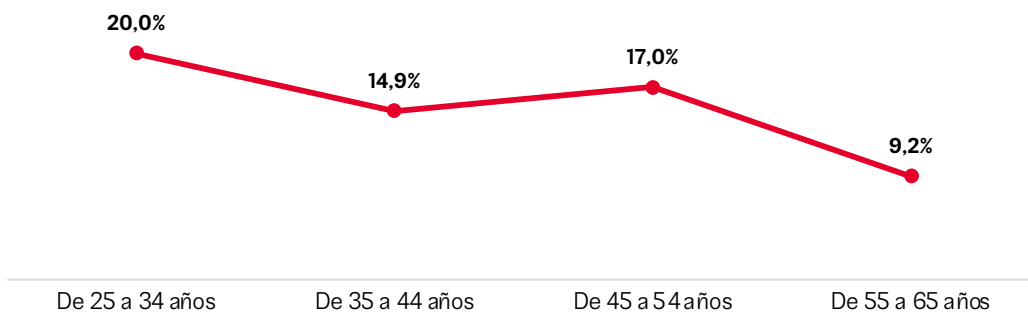
El conocimiento de las hipotecas verdes, vinculadas a la compra de viviendas con mejor eficiencia energética o su rehabilitación, sigue siendo reducido entre los compradores. En línea con ediciones anteriores de este informe, únicamente el 16% de los encuestados afirma conocer este tipo de financiación.



**Ilustración 37.** Conocimiento de hipotecas verdes (Comparativa 2023 vs. 2026)

Este nivel de conocimiento limitado puede explicarse, en parte, porque no todas las entidades financieras comercializan hipotecas verdes y porque la mayor parte de las compraventas en España corresponden a viviendas de segunda mano, donde este tipo de soluciones financieras una presencia menor que en el caso de la obra nueva o de viviendas con altas calificaciones energéticas.

El análisis por tramos de edad muestra que el conocimiento es más elevado entre los compradores jóvenes (20%) y se sitúa en torno al 15-17% entre los 35 y 54 años. Entre las personas de 55 a 65 años, sin embargo, desciende hasta el 9,2%.

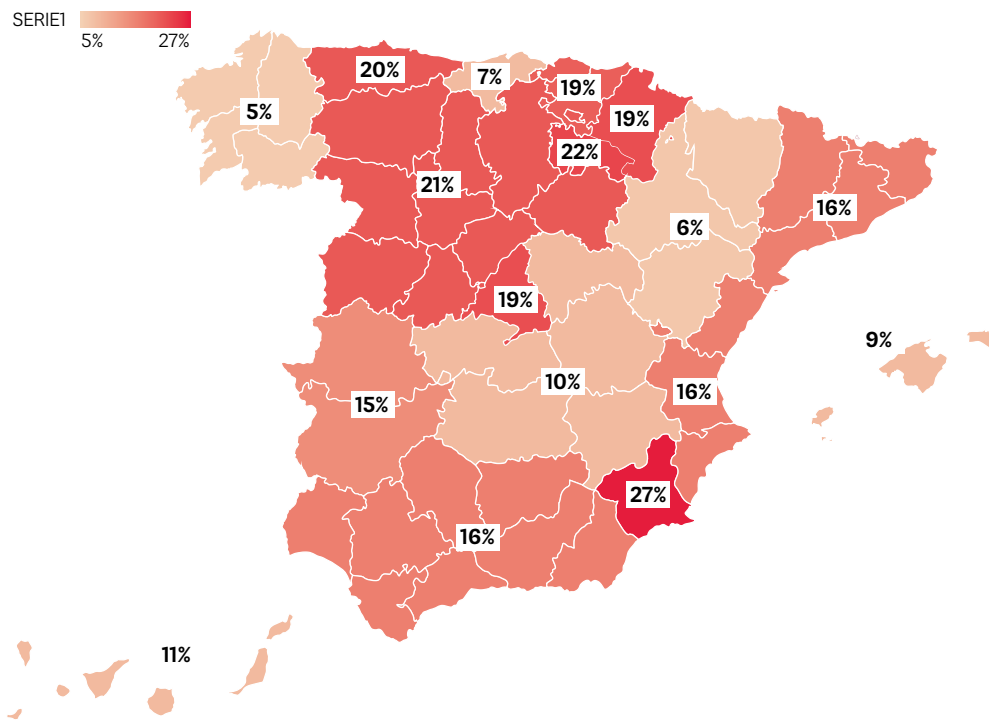


**Ilustración 38.** Conocimiento de hipotecas verdes. Comparativa por edad

## Diferencias territoriales en el conocimiento de las hipotecas verdes

El conocimiento de las hipotecas verdes muestra una distribución desigual entre comunidades autónomas. Los niveles más elevados se registran en Murcia (27%), La Rioja (22%) y Castilla y León (20%), seguidas de Asturias, Navarra y Madrid (19%).

En el extremo opuesto, los menores niveles de conocimiento se observan en Galicia (5%), Aragón (6%), Cantabria (7%) y Baleares (9%).



**Ilustración 39.** Mapa del nivel de conocimiento de hipotecas verdes por CCAA

## La hipoteca con reforma genera un mayor interés entre los compradores

Entre los distintos tipos de hipoteca verde, la modalidad que combina hipoteca y financiación para la reforma de la vivienda es la que genera mayor interés. En esta edición, el 47% de los encuestados la señala como la más atractiva, aunque el porcentaje desciende ligeramente respecto a ediciones anteriores.

En segundo lugar, se sitúa la hipoteca verde convencional, destinada a la compra de viviendas energéticamente eficientes, mencionada por el 26%. Por su parte, la hipoteca para autoconstrucción mantiene un interés estable, con el 16% de las preferencias, una cifra muy similar a la de los últimos años.

Finalmente, el 11% afirma que ninguno de estos tipos de hipoteca verde le resulta atractivo o que no le interesan este tipo de productos.

Este análisis muestra que los compradores se sienten más atraídos por productos vinculados a la mejora energética de viviendas existentes, algo coherente con el peso que tiene la vivienda de segunda mano en el mercado residencial.

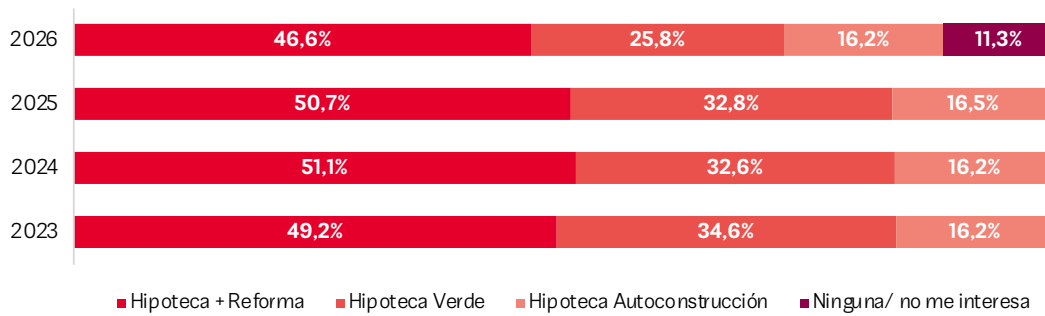


Ilustración 40. Tipología de hipoteca verde más atractiva. Comparativa 2023 vs. 2026

## Los incentivos económicos, clave para impulsar el atractivo de las hipotecas verdes

La expansión de las hipotecas verdes dependerá en gran medida de su capacidad para trasladar beneficios económicos claros a los compradores, tanto en las condiciones de financiación como en el ahorro energético asociado a la vivienda.

En este sentido, una rebaja clara en el tipo de interés aparece como el factor que más contribuiría a impulsar este tipo de financiación (63%). A continuación, la posibilidad de percibir un ahorro mensual claro en los costes energéticos de la vivienda (56%), refuerza la idea de que la eficiencia energética se valora especialmente cuando se traduce en beneficios directos para la economía del hogar.

Asimismo, otras medidas también podrían favorecer una mayor adopción de estas soluciones, como ofrecer un mayor porcentaje de financiación frente a una hipoteca convencional (47%) o incorporar incentivos fiscales adicionales (46%).

Por último, uno de cada cuatro encuestados (25%) señala una mayor difusión de estos productos por parte de las entidades financieras como un elemento relevante para mejorar su visibilidad y conocimiento entre los compradores.

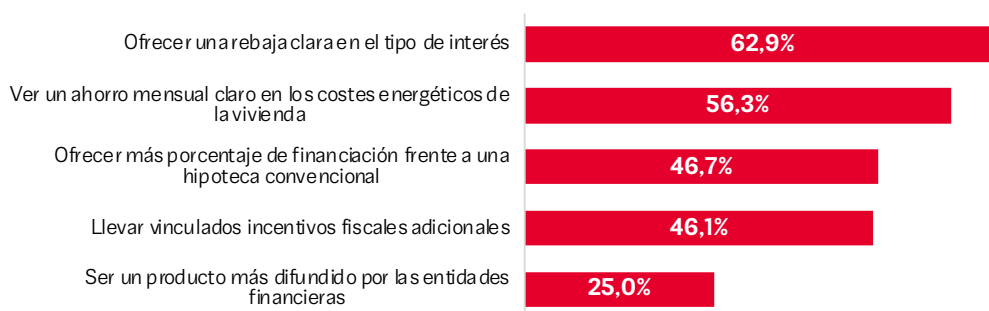


Ilustración 41. Incentivos que harían más atractivas las hipotecas verdes

# 4

# Autoconstrucción de vivienda



4/10

compradores se  
han planteado  
construir su propia  
vivienda



## ¿Es la autoconstrucción una tendencia al alza?

El mercado residencial está evolucionando al ritmo de nuevas necesidades y expectativas por parte de los compradores. Más allá del acceso a la vivienda, crece la demanda de soluciones que permitan mayor personalización, adaptación a las distintas etapas vitales y un mejor encaje entre el hogar y el estilo de vida de cada persona.

En este contexto, la autoconstrucción empieza a ganar interés como una alternativa que permite diseñar la vivienda desde el origen, ajustar el proyecto a las necesidades reales del comprador y, en algunos casos, optimizar el coste final. Una opción que conecta especialmente con perfiles que buscan mayor control sobre su vivienda, tanto en términos funcionales como de sostenibilidad.

Sin embargo, este interés convive con un conocimiento todavía limitado y con una percepción de complejidad que dificulta su desarrollo. La autoconstrucción se sitúa así en un punto intermedio entre tendencia emergente y alternativa aún poco extendida.

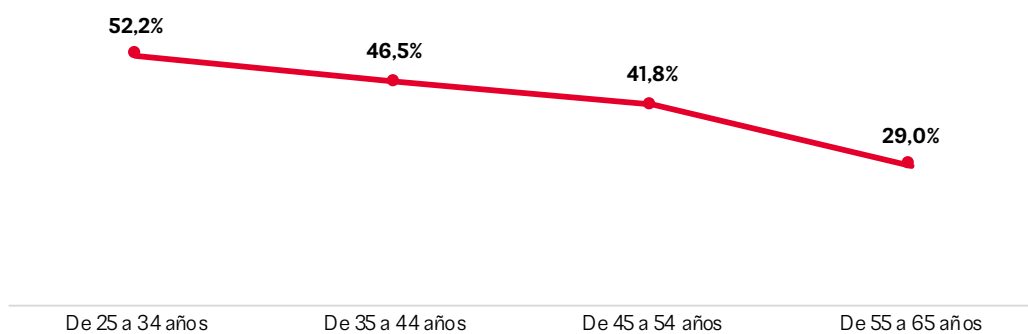
En este contexto, el IV Observatorio UCI sobre Vivienda y Sostenibilidad incorpora por primera vez un análisis específico sobre autoconstrucción, con el objetivo de entender qué papel puede jugar esta fórmula en el mercado residencial, qué perfiles la consideran y cuáles son los factores que impulsan —o frenan— su adopción.

## 4 de cada diez compradores se han planteado construir su vivienda

La autoconstrucción de vivienda se analiza por primera vez en esta cuarta edición del Observatorio con el objetivo de conocer el interés que despierta esta alternativa entre los compradores.

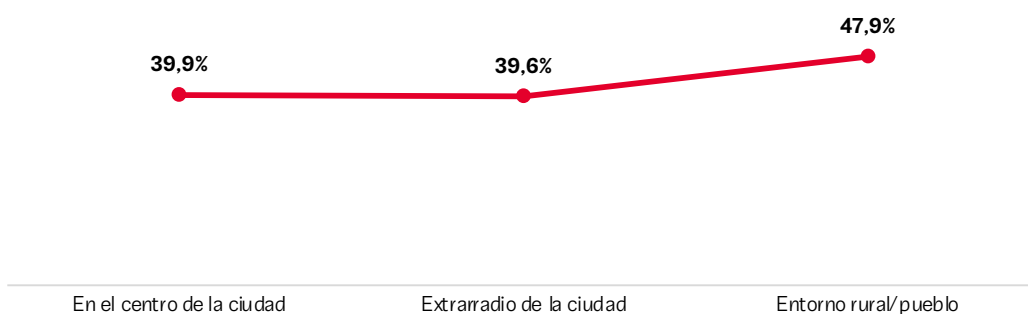
Los resultados muestran que el 42% de los encuestados afirma haberse planteado alguna vez construir su propia vivienda, mientras que el 58% señala que nunca ha considerado esta opción.

El análisis por edad revela que el interés por la autoconstrucción es mayor entre los compradores más jóvenes. Entre las personas de 25 a 34 años, más de la mitad (52%) afirma haberse planteado esta posibilidad. Este porcentaje se reduce entre los 35 y 44 años (46%) y entre los 45 y 54 años (42%), mientras que entre las personas de 55 a 65 años el interés desciende hasta el 29%.



**Ilustración 42.** Se han planteado la autoconstrucción de vivienda. Comparativa por edad

También se observan diferencias según el entorno en el que residen los encuestados. El interés por la autoconstrucción es mayor entre quienes viven en entornos rurales o en pueblos, donde el 48% afirma haberse planteado esta opción. En cambio, entre quienes residen en el centro de las ciudades (39,9%) o en el extrarradio (39,6%), el porcentaje es algo menor.



**Ilustración 43.** Interés en la autoconstrucción de vivienda según el entorno en el que residen

## Canarias y Extremadura lideran el interés en autoconstrucción

El interés por construir su propia vivienda también muestra diferencias relevantes por territorios. Canarias destaca claramente con el porcentaje más alto (61%), seguida de Extremadura (52%). También superan la media nacional Andalucía (47%), Cantabria (46%), seguidas por la Región de

Murcia, Castilla y León, Castilla-La Mancha, y La Rioja, con porcentajes similares.

En el extremo opuesto aparecen Navarra (32%) y País Vasco (24%).

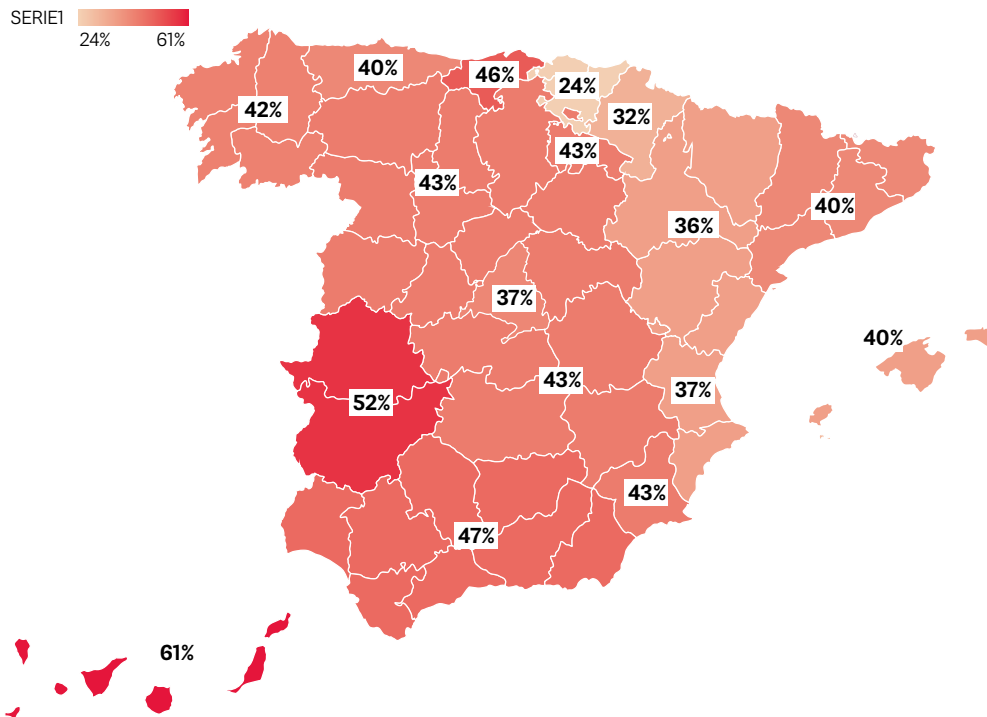


Ilustración 44. Mapa de interés en autoconstrucción de vivienda por CCAA

## La mayoría lo contempla más como una idea que como un proyecto real

Entre quienes se han planteado autoconstruir su vivienda, la mayoría lo considera más una posibilidad que un proyecto concreto. El 33% afirma haberlo pensado como una idea, mientras que solo el 8,5% señala habérselo planteado “seriamente”.

Por otro lado, el 13% reconoce que nunca se lo había planteado porque desconocía que esta opción existiera, lo que refuerza la idea de que el nivel de información sobre esta alternativa residencial sigue siendo limitado.

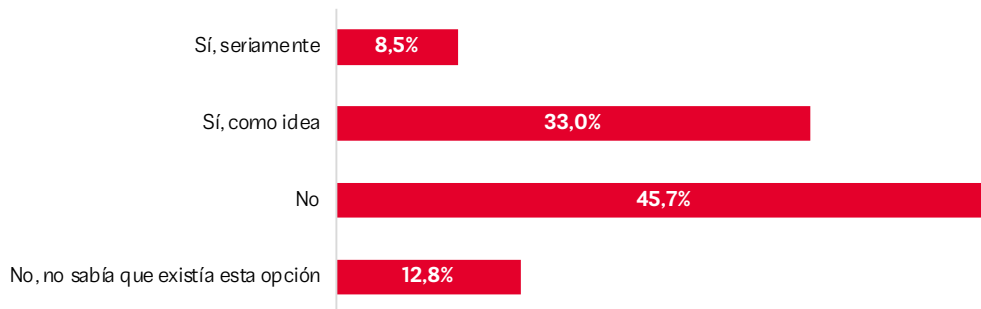


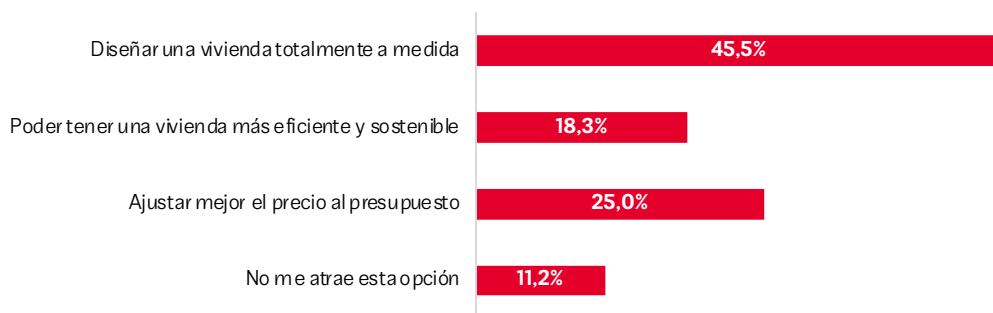
Ilustración 45. Porcentaje de ciudadanos que se ha planteado autoconstruir su vivienda

## La autoconstrucción resulta atractiva para una amplia mayoría de los compradores...

Casi nueve de cada diez encuestados señalan algún elemento que les atraería de esta opción, frente a un 11% que afirma que no le resulta interesante.

Entre los factores que generan mayor interés, la posibilidad de diseñar una vivienda totalmente a medida destaca claramente como el principal incentivo (46%), seguida de la posibilidad de ajustar mejor el precio al presupuesto (25%), lo que sugiere que parte de los compradores percibe la autoconstrucción como una forma de adaptar el proyecto a su capacidad económica.

Asimismo, el 18% destaca la oportunidad de construir una vivienda más eficiente y sostenible, reflejando un creciente interés por viviendas con mejores prestaciones energéticas.

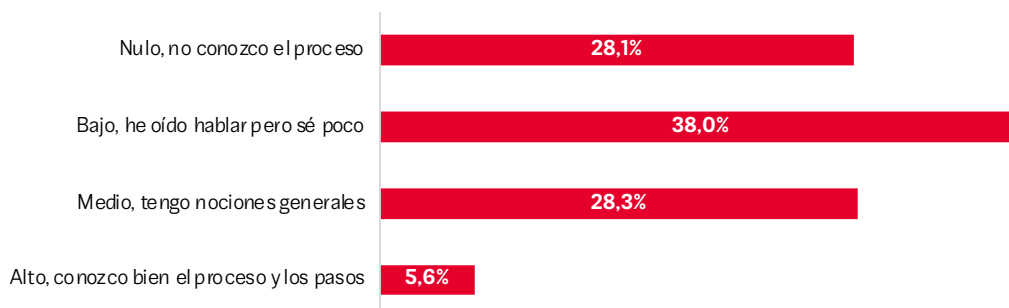


**Ilustración 46.** Aspectos más atractivos de la autoconstrucción de vivienda

## ... pero es poco conocida

El Observatorio UCI pone de manifiesto que la autoconstrucción todavía es una alternativa poco conocida para gran parte de los compradores, lo que puede explicar que, aunque despierte interés, aún se perciba como una opción poco accesible.

En concreto, el 38% de los encuestados afirma haber oído hablar del concepto, pero saber poco sobre él. Además, tres de cada diez españoles declaran tener un conocimiento nulo del mismo (28%) o nociones generales (28%). Solo el 5,6% afirma conocer bien el proceso y los pasos necesarios.

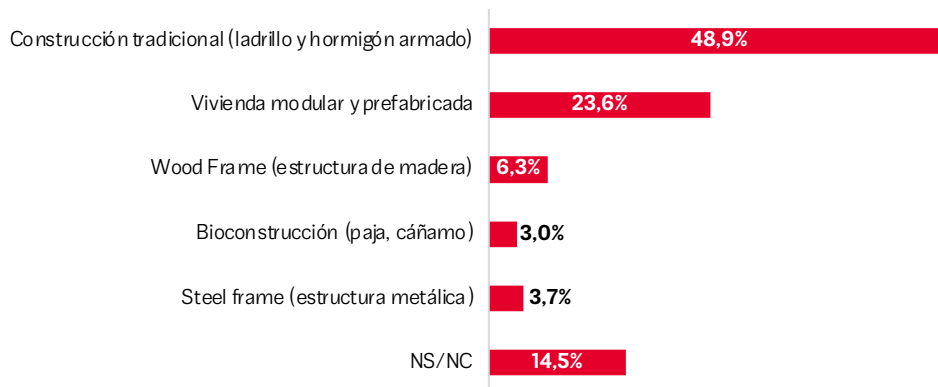


**Ilustración 47.** Nivel de conocimiento de la autoconstrucción de vivienda

## La construcción tradicional es el sistema preferido

En cuanto a los sistemas constructivos, la construcción tradicional basada en ladrillo y hormigón es la opción que genera mayor confianza, elegida por el 49% de los encuestados. A continuación, se sitúan las viviendas modulares o prefabricadas, mencionadas por el 24%, lo que refleja un interés creciente por soluciones más industrializadas.

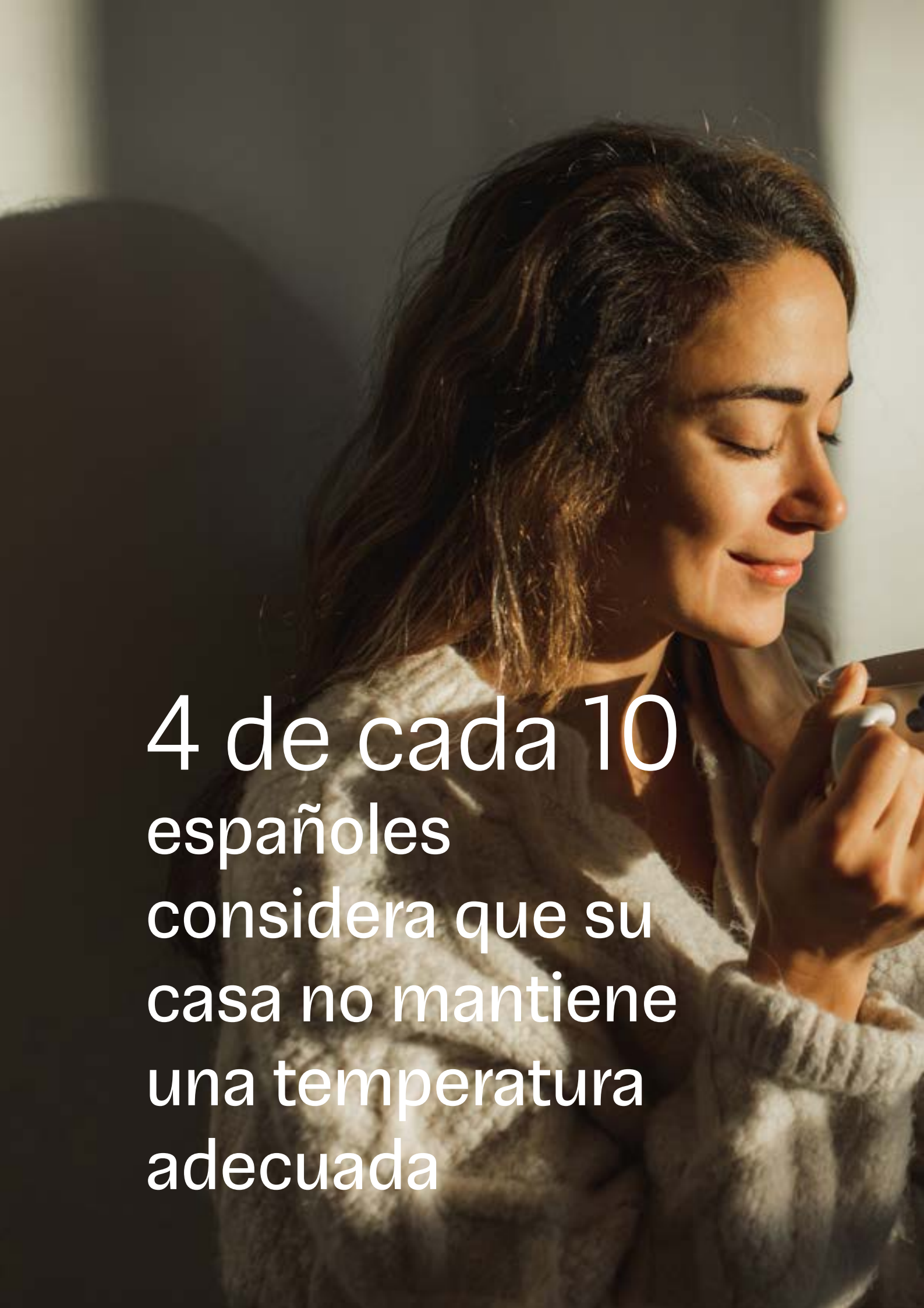
Otros sistemas presentan niveles de interés más reducidos, como el wood frame o estructura de madera (6%), el steel frame o estructura metálica (4%) o la bioconstrucción basada en materiales naturales (3%). Por último, el 14,5% no tiene una preferencia clara o no sabe qué sistema constructivo elegir.



**Ilustración 48.** Interés que despiertan los diferentes sistemas de construcción

5

**Sostenibilidad  
y Eficiencia  
Energética**



4 de cada 10  
españoles  
considera que su  
casa no mantiene  
una temperatura  
adecuada



## ¿Cuánta importancia le damos a la eficiencia energética?

La sostenibilidad y la eficiencia energética se han convertido en dos dimensiones cada vez más relevantes en el mercado residencial. No solo por el avance de la regulación europea o por los objetivos de descarbonización del parque inmobiliario, sino también porque impactan directamente en cuestiones muy concretas para los hogares: el gasto mensual, el confort térmico, la calidad de vida y el valor de la vivienda.

En un contexto de precios energéticos volátiles y de mayor atención al coste de los suministros, la eficiencia de una vivienda deja de ser un atributo técnico para convertirse en un factor económico y doméstico. Una casa mejor aislada, con sistemas más eficientes o con menor demanda energética puede traducirse en facturas más contenidas, mayor confort durante los meses de frío y calor y una menor exposición a los cambios en los precios de la energía.

Sin embargo, la incorporación de la sostenibilidad a las decisiones residenciales sigue siendo gradual. Los ciudadanos reconocen cada vez más su importancia y muestran disposición a pagar más por una vivienda sostenible, pero este factor todavía convive con otros criterios más inmediatos, como el precio, la ubicación, el tamaño o el estado de la vivienda.

Este capítulo analiza cómo perciben los ciudadanos la eficiencia energética de su vivienda, qué peso tiene la sostenibilidad en la elección del hogar, cuánto valor económico le atribuyen y hasta qué punto la eficiencia se relaciona con el gasto mensual y el confort térmico.

## 8 de cada diez hogares consideran que su vivienda tiene un nivel medio o alto de eficiencia energética

La percepción sobre la eficiencia energética de la propia vivienda se mantiene relativamente estable en los últimos años. Los datos muestran que la mayoría de los hogares percibe su vivienda como razonablemente eficiente, aunque solo cuatro de cada diez la consideran claramente eficiente. En concreto, en esta edición del Observatorio, el 83% de los hogares sitúa la eficiencia de su vivienda en niveles medios (43%) o altos (39%).

Sin embargo, un 17% otorga una valoración baja a la eficiencia energética de su vivienda, un porcentaje similar al registrado en 2023 y ligeramente superior al de 2025.

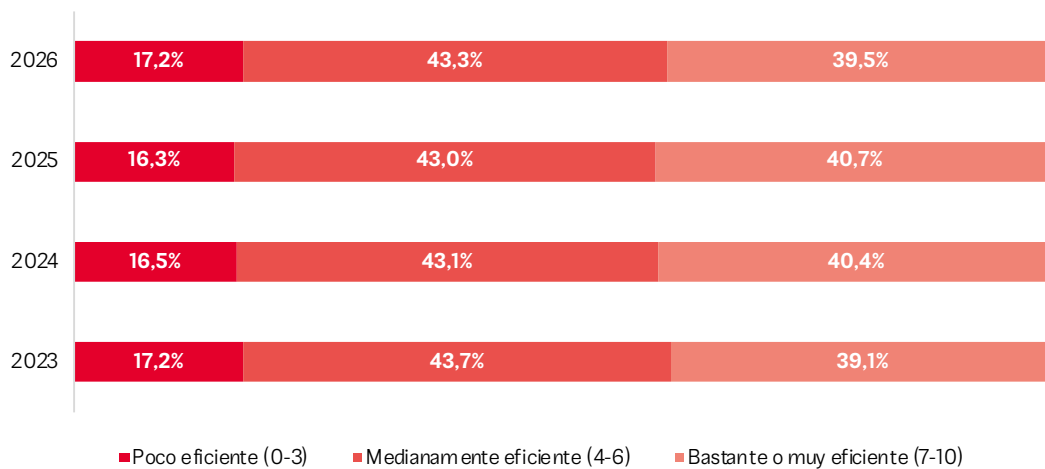


Ilustración 49. Percepción de eficiencia energética de la vivienda. Comparativa 2023-2026

## El conocimiento del certificado energético mejora, pero sigue siendo limitado

El conocimiento del Certificado de Eficiencia Energética de la vivienda muestra una mejora en esta edición del Observatorio. Cuatro de cada diez encuestados (40%) afirma conocer el CEE de su vivienda, frente al 37% registrado en 2025. Pese al avance en esta edición, seis de cada diez ciudadanos siguen sin conocer la calificación energética de su vivienda.

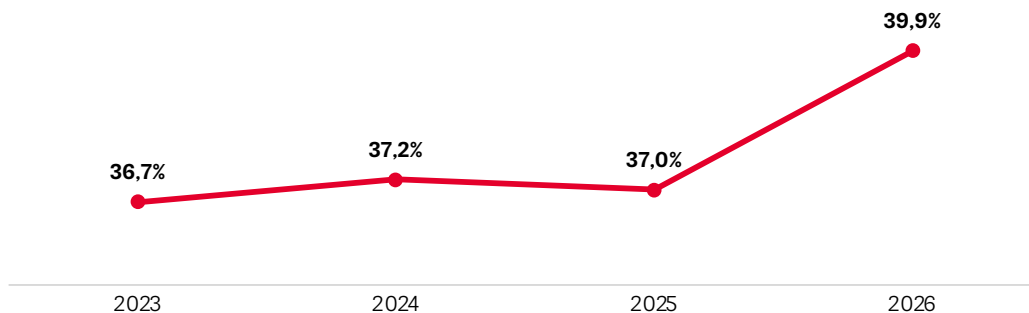


Ilustración 50. Afirma conocer el CEE de su vivienda. Comparativa 2023 - 2026

El análisis según el momento de acceso a la vivienda ayuda a entender esta brecha. Entre quienes compraron o alquilaron su vivienda hace cinco años o menos, el conocimiento del certificado asciende al 61%. En cambio, entre quienes accedieron a la vivienda hace seis años o más, desciende hasta el 41%.

El conocimiento también es menor entre quienes no han comprado la vivienda (40%) y especialmente entre quienes no son propietarios (26%), lo que sugiere que el Certificado de Eficiencia Energética sigue estando muy vinculado al momento de la operación inmobiliaria, pero no necesariamente se incorpora después como una referencia habitual para entender el comportamiento energético del hogar.

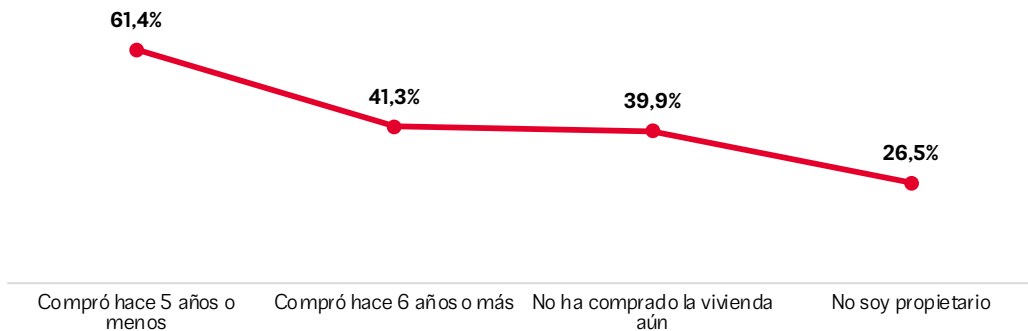


Ilustración 51. Afirma conocer el CEE de la vivienda según régimen de tenencia

## La sostenibilidad importa, pero todavía no es determinante para la mayoría

A la hora de elegir vivienda, la sostenibilidad forma parte de los criterios que los ciudadanos tienen en cuenta, aunque todavía no actúa como factor decisivo para la mayoría.

En esta edición, el 18% considera que la sostenibilidad de la vivienda es un requisito fundamental, una cifra muy similar a la de años anteriores, aunque la opción mayoritaria sigue siendo una posición intermedia: el 59% afirma que la tiene en cuenta, pero que no resulta determinante.

Por su parte, el 24% declara que no considera este factor en su decisión, ligeramente por encima de 2025.

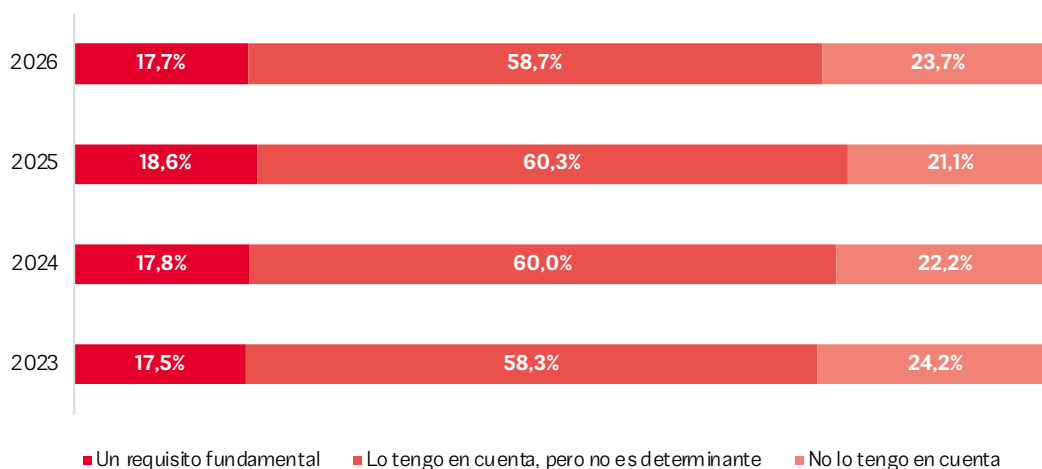
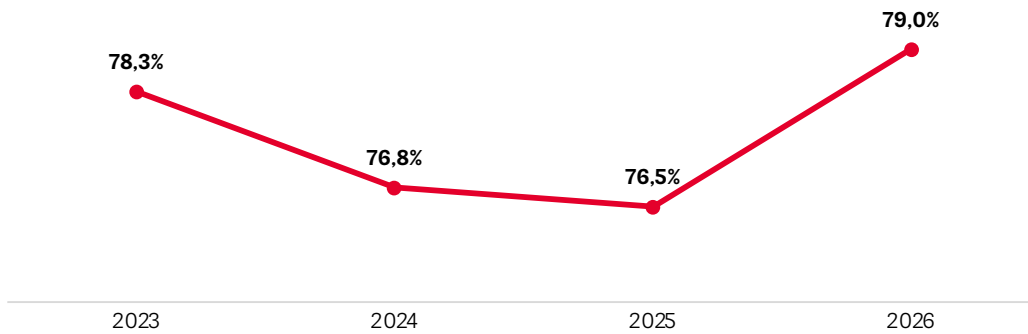


Ilustración 52. Relevancia de la sostenibilidad en la compra de vivienda. Comparativa 2023-2026

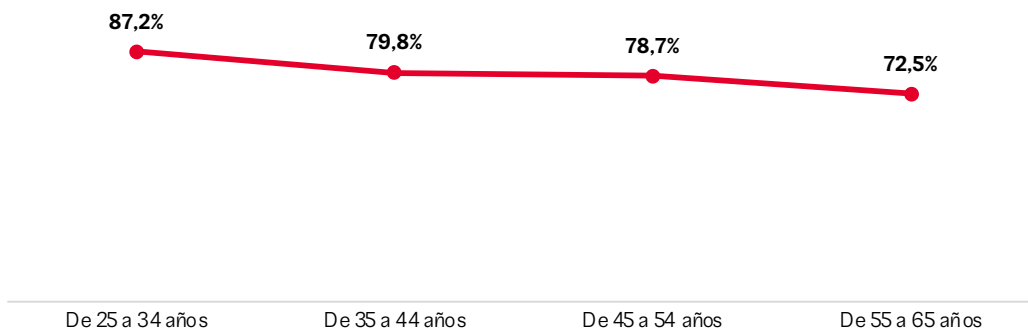
## Ocho de cada diez compradores pagarían más por una vivienda sostenible

Aunque la sostenibilidad no siempre es determinante en la elección de vivienda, sí existe una elevada disposición a pagar más por una vivienda sostenible. En 2026, el 79% de los encuestados afirma que estaría dispuesto a asumir un sobrepago por una vivienda con mejores prestaciones sostenibles o energéticas, porcentaje que se sitúa por encima de los niveles registrados en las tres últimas ediciones.



**Ilustración 53.** Disposición a asumir un sobrecoste por una vivienda eficiente. Comparativa 2023-2026

Esta predisposición es especialmente alta entre los compradores más jóvenes. Entre las personas de 25 a 34 años, el porcentaje asciende hasta el 87%, mientras que se sitúa en el 80% entre los 35 y 44 años y en el 78% entre los 45 y 54 años. Entre los 55 y 65 años, aunque sigue siendo mayoritaria, desciende hasta el 73%.



**Ilustración 54.** Disposición a asumir un sobrecoste por una vivienda eficiente. Comparativa por edad

El dato apunta a una brecha interesante: la sostenibilidad quizá no siempre decide la compra, pero sí añade valor percibido, especialmente entre los perfiles más jóvenes.

La disposición a pagar un sobrepago por una vivienda sostenible presenta diferencias relevantes por territorio. Las comunidades con mayor predisposición son Extremadura (88,8%), Castilla y León (87,5%) y Castilla-La Mancha (83,7%), seguidas de Baleares (81,7%), Andalucía (80,8%), Región de Murcia (80,4%) y Madrid (80%). En todas ellas, al menos ocho de cada diez encuestados estarían dispuestos a asumir un mayor precio por una vivienda sostenible.

En el extremo opuesto aparecen País Vasco (71,6%), Cantabria (71,9%), Canarias (73,3%) y Asturias (73,6%), aunque incluso en estas regiones la disposición sigue siendo claramente mayoritaria.

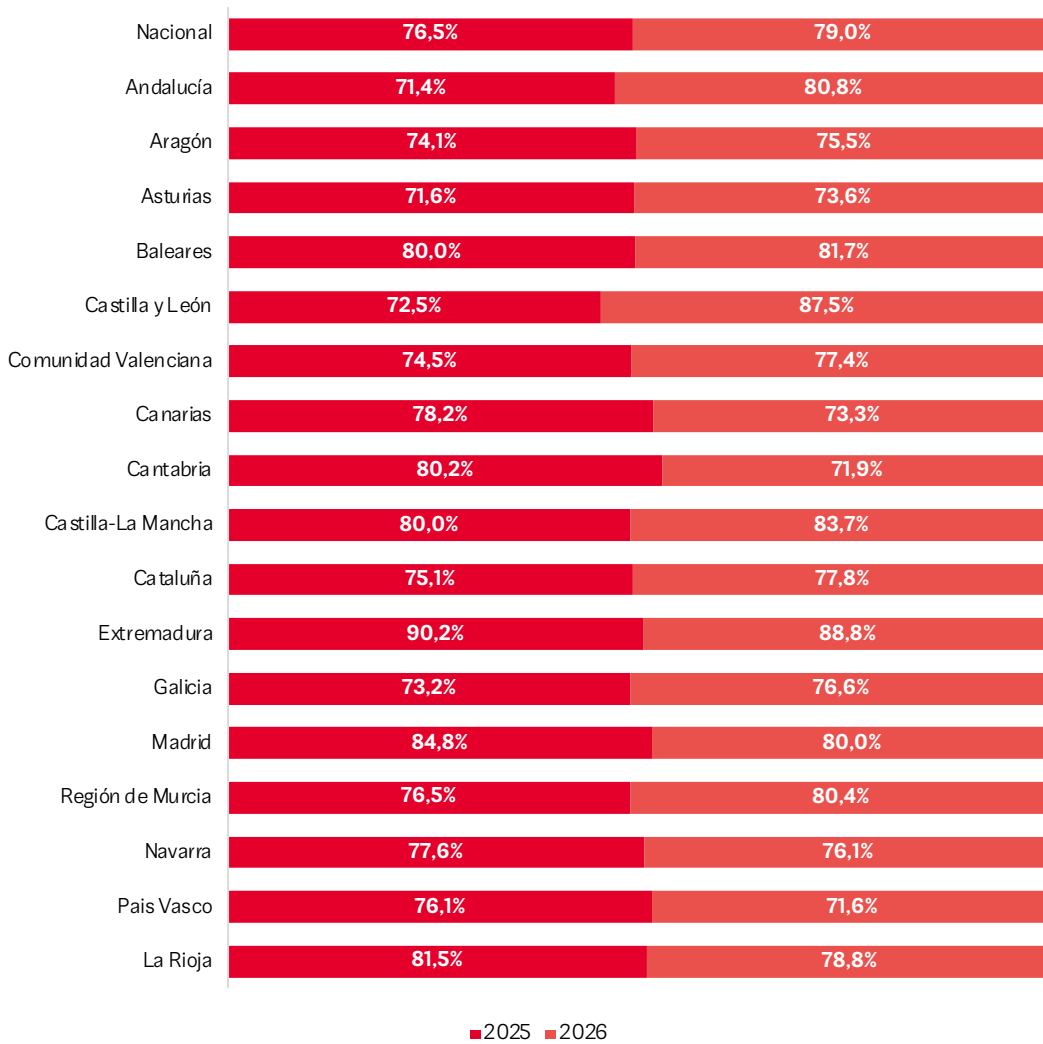


Ilustración 55. Disposición a asumir un sobrecoste por una vivienda eficiente. Comparativa regional

## Los españoles pagarían un 8,5% adicional por una vivienda más eficiente

La disposición a pagar más por una vivienda sostenible también aumenta en intensidad. En esta edición, los encuestados estarían dispuestos a pagar un 8,5% adicional por una vivienda sostenible, frente al 7,3% de 2025 y el 7% registrado en 2023 y 2024.

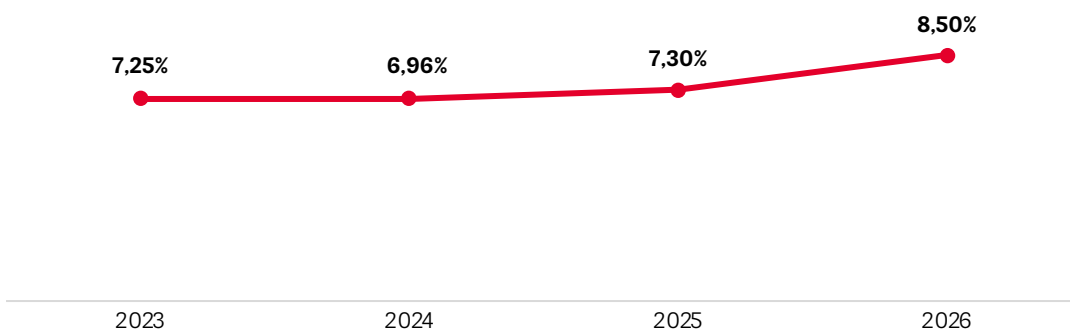
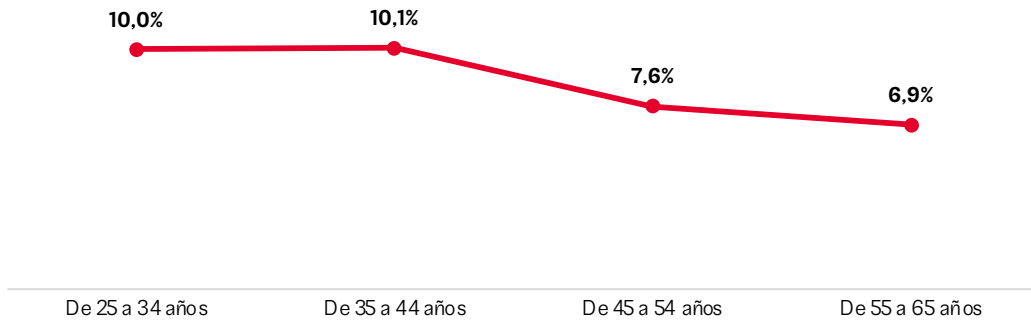


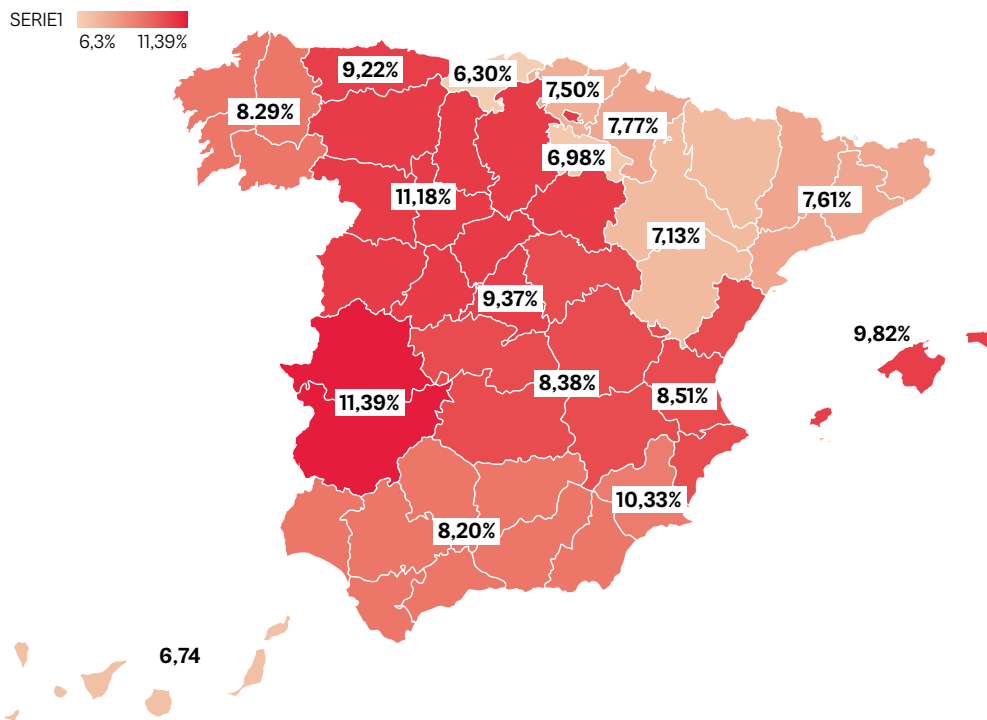
Ilustración 56. Sobrecoste aceptado por una vivienda sostenible. Comparativa 2023-2026

Esta disposición vuelve a ser mayor entre los compradores de 25 a 34 años y de 35 a 44 años (10%), mientras que desciende entre los 45 y 54 años (7,6%) y los 55 y 65 años (6,9%).



**Ilustración 57.** Sobrecoste aceptado por una vivienda sostenible. Comparativa por edad

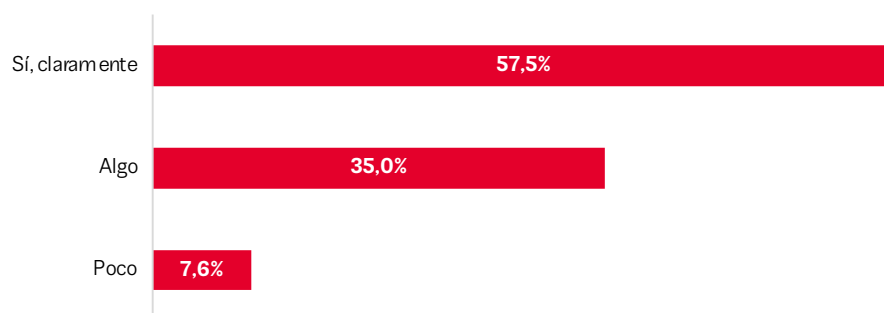
A nivel regional también se observan diferencias. Los mayores porcentajes se registran en Extremadura, Castilla y León (11,2%) y la Región de Murcia (10,3%), mientras que en el extremo opuesto se sitúan Cantabria (6,3%), Canarias (6,7%) y La Rioja (6,9%).



## Nueve de cada diez hogares vinculan eficiencia energética y gasto mensual

La relación entre eficiencia energética y economía doméstica está ampliamente interiorizada por los ciudadanos. A nivel nacional, el 57,5% considera que la eficiencia energética de su vivienda

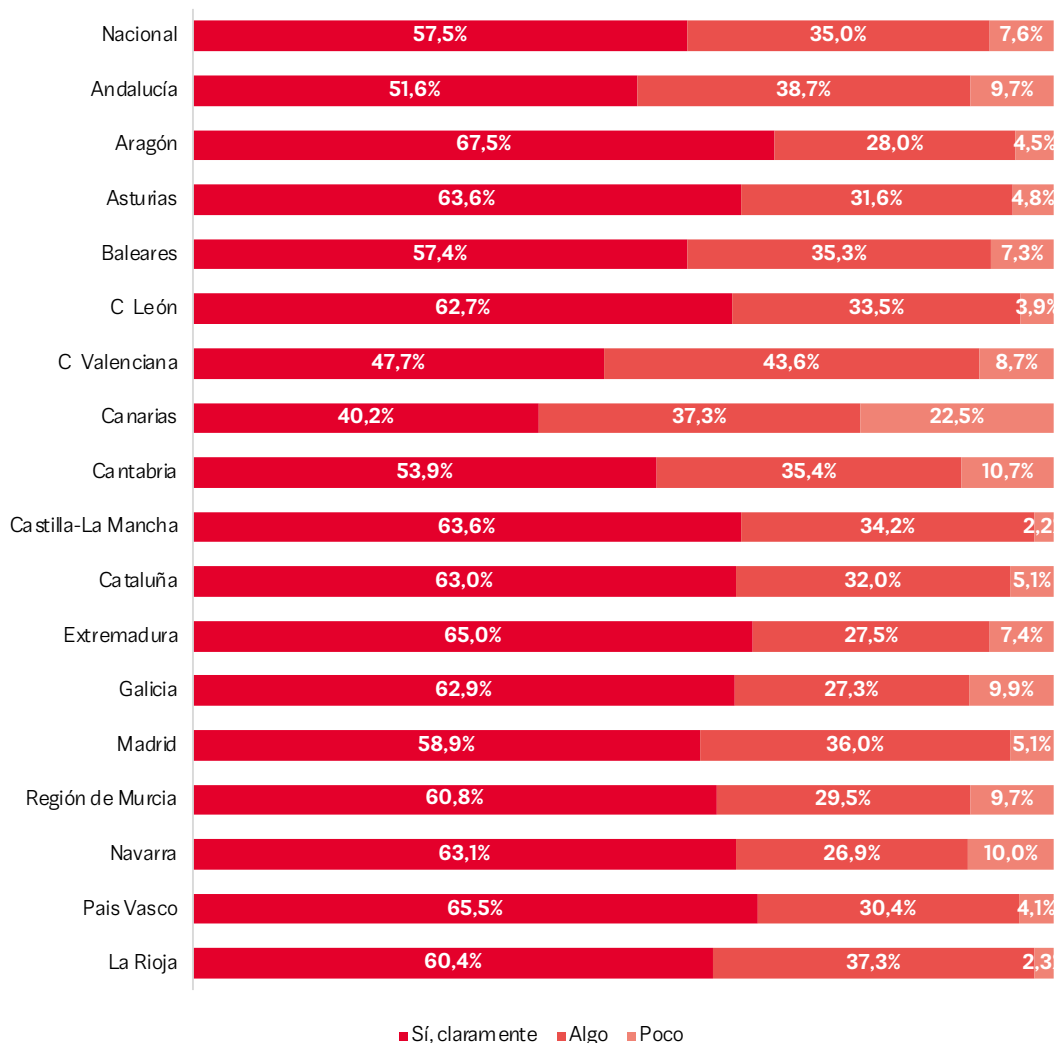
influye claramente en el gasto mensual de energía, mientras que otro 35% cree que influye algo. En conjunto, más de nueve de cada diez hogares reconocen algún impacto de la eficiencia en la factura energética.



**Ilustración 59.** Considera que eficiencia energética de la vivienda influye directamente en el gasto energético mensual

El análisis territorial muestra diferencias en la intensidad de esta percepción. Las comunidades donde más hogares consideran que la eficiencia influye claramente en el gasto son Aragón (67,5%), País Vasco (65,5%) y Extremadura (65%). En el extremo opuesto, la percepción es menos intensa en Cantabria (53,9%), Andalucía (51,6%), Comunidad Valenciana (47,7%) y especialmente Canarias (40,2%).

Canarias destaca además por ser la comunidad donde más hogares consideran que la eficiencia energética influye poco en el gasto mensual (22,5%), muy por encima de la media nacional (7,6%).



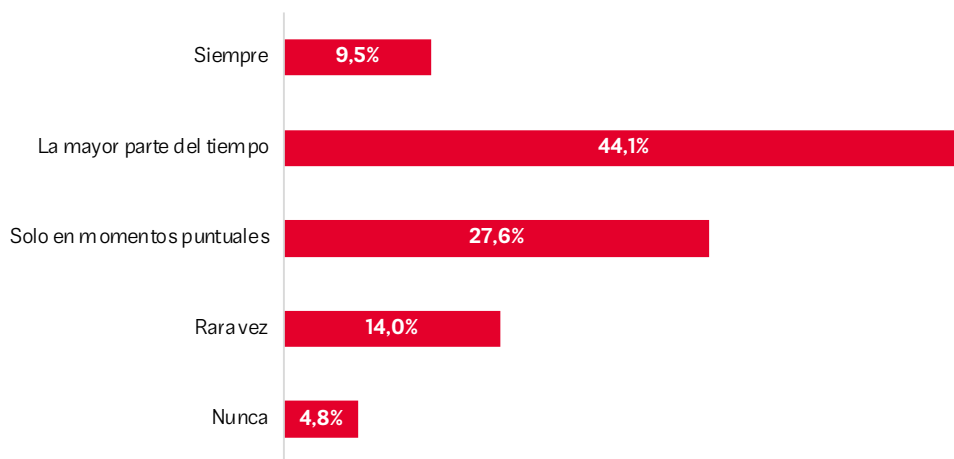
**Ilustración 60.** Considera que eficiencia energética de la vivienda influye directamente en el gasto energético mensual. Comparativa por CCAA

## Casi la mitad de los hogares no mantiene una temperatura adecuada de forma habitual

Esta edición del Observatorio incorpora por primera vez una pregunta específica sobre confort térmico en la vivienda, es decir, hasta qué punto los hogares consiguen mantener una temperatura adecuada durante los meses de frío o calor.

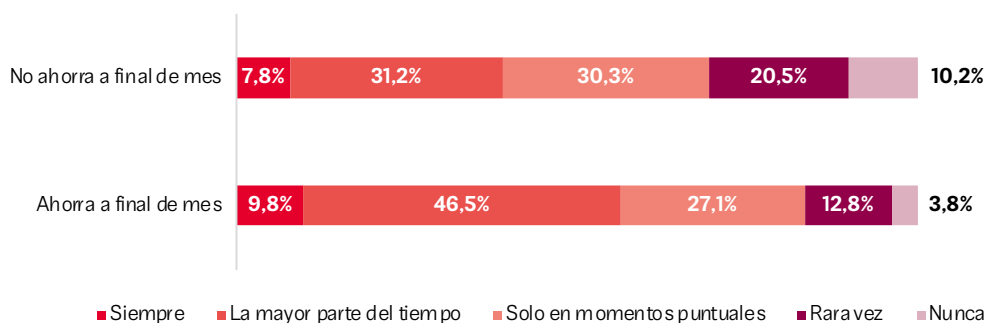
Los datos muestran que el 54% de los españoles considera que su vivienda mantiene una temperatura adecuada siempre o la mayor parte del tiempo. En concreto, el 9,5% afirma que ocurre siempre y el 44,1% señala que sucede la mayor parte del tiempo.

Sin embargo, el 46,4% declara no disfrutar de una temperatura adecuada de forma habitual: el 27,6% afirma que esto solo ocurre en momentos puntuales, el 14% señala que rara vez sucede y el 4,8% que nunca.



**Ilustración 61.** Percepción de temperatura adecuada en los meses de más frío/calor

Además, esta situación se agrava entre quienes no consiguen ahorrar a final de mes, donde el porcentaje asciende hasta el 30%. El dato evidencia que la eficiencia energética también tiene una dimensión social: los hogares con menor margen económico son los que más expuestos están al desconfort térmico y a las dificultades para mantener una vivienda confortable.



**Ilustración 62.** Percepción de temperatura adecuada en los meses de más frío/calor en función del ahorro

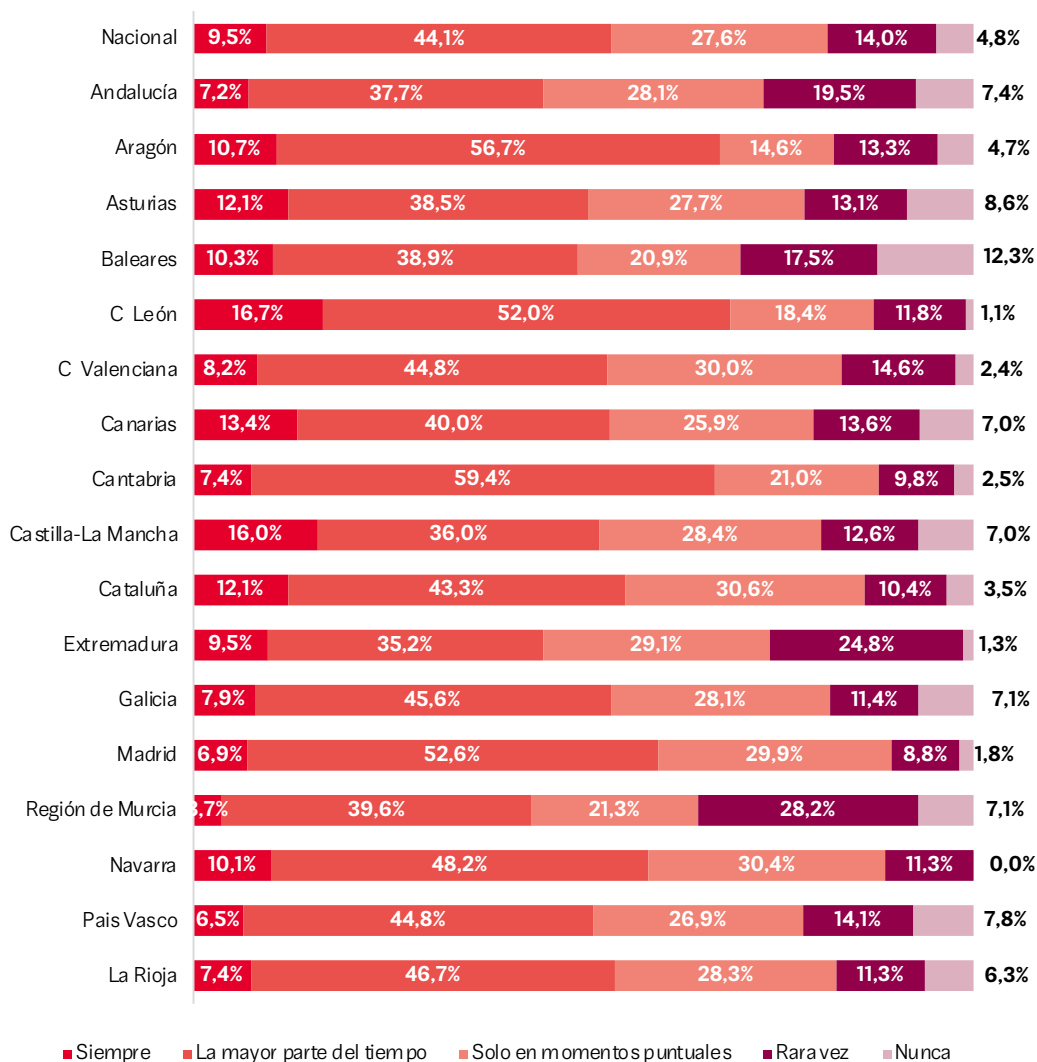
## El confort térmico irregular se concentra en territorios más expuestos al calor

El análisis territorial sugiere que las dificultades para mantener una temperatura adecuada en la vivienda están más asociadas a los meses de calor que a los de frío. Las comunidades donde más hogares afirman que su vivienda solo alcanza una temperatura adecuada en momentos puntuales, rara vez o nunca son, en buena medida, territorios con mayor exposición a altas temperaturas.

El caso más claro es Región de Murcia, donde el 57% de los hogares declara que no mantiene una temperatura adecuada de forma habitual. También presentan niveles elevados Extremadura (55,2%), Andalucía (55%) y Baleares (50,7%), todas ellas por encima de la media nacional, situada en el 46,4%.

En cambio, las comunidades con mayor percepción de confort térmico habitual son Castilla y León (68,7%), Aragón (67,4%) y Cantabria (66,8%), donde alrededor de dos de cada tres hogares consideran que su vivienda mantiene una temperatura adecuada siempre o la mayor parte del tiempo.

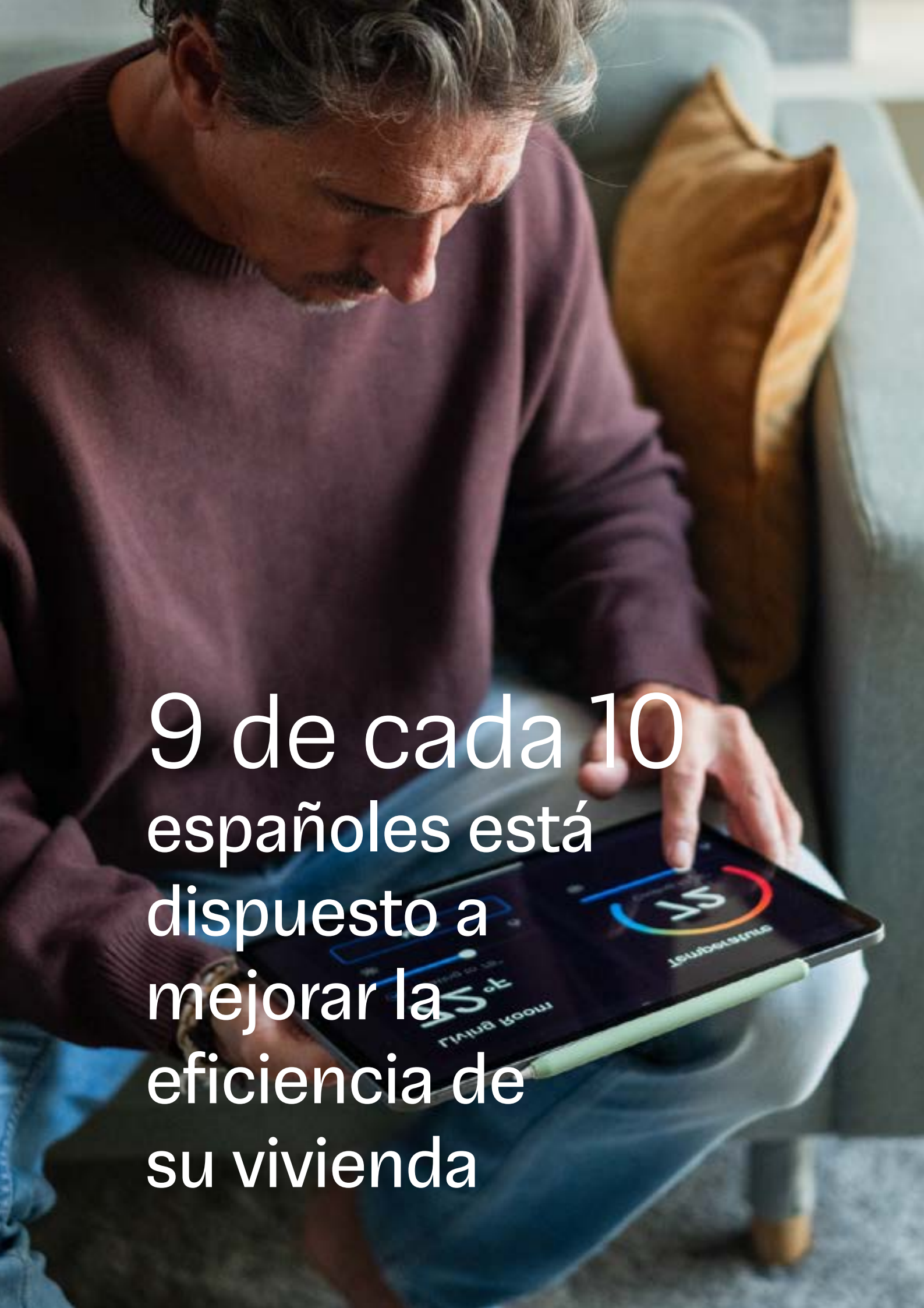
Esta distribución apunta a que el reto del confort térmico en la vivienda no está ligado solo al invierno, sino cada vez más a la capacidad de los hogares para protegerse frente al calor. En este sentido, la eficiencia energética adquiere una dimensión adicional: no solo permite reducir el gasto en calefacción o refrigeración, sino también mejorar la habitabilidad de las viviendas en un contexto de climas más extremos.



**Ilustración 63.** Percepción de temperatura adecuada en los meses de más frío/calor. Comparativa por CCAA

# 6

## Reformas en el hogar

A man with grey hair, wearing a purple sweater, is sitting on a light blue sofa and looking down at a tablet computer. The tablet screen displays a smart home dashboard with a temperature of 55°C and a circular gauge showing 95%. The text is overlaid on the image in white.

9 de cada 10  
españoles está  
dispuesto a  
mejorar la  
eficiencia de  
su vivienda



## Mejorar el hogar... ¿es una prioridad?

Reformar la vivienda se ha convertido en una decisión cada vez más vinculada al bienestar cotidiano de los hogares. Ya no se trata solo de renovar espacios o mejorar la estética, sino de hacer la vivienda más eficiente, más confortable y mejor adaptada a las necesidades reales de quienes la habitan.

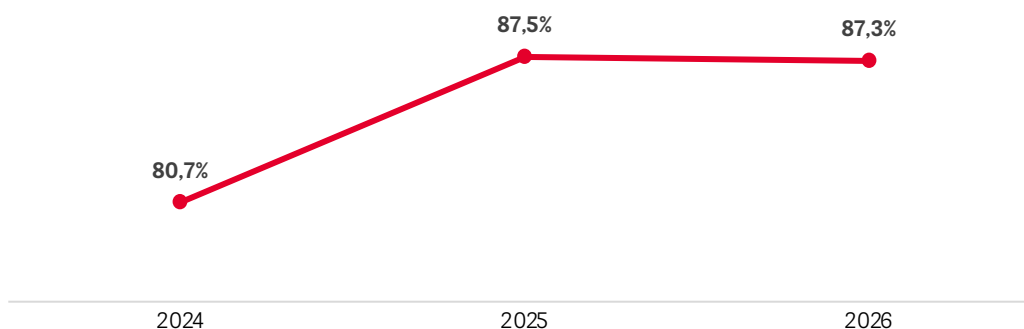
En esta edición del Observatorio, los datos muestran una relación ambivalente con la reforma. Por un lado, existe una elevada disposición a invertir en mejoras de eficiencia energética, impulsada principalmente por el ahorro en la factura, el confort térmico y la salud en el hogar. Por otro, la intención concreta de acometer reformas se modera respecto a años anteriores, lo que refleja que el interés existe, pero la decisión no siempre se activa.

El presupuesto, la planificación de las obras, la percepción de complejidad y el conocimiento de ayudas o deducciones fiscales siguen siendo factores determinantes. Aunque el conocimiento de estos instrumentos mejora ligeramente, todavía hay margen para que lleguen de forma más clara a los hogares.

Este capítulo analiza cómo se posicionan los ciudadanos ante la reforma de su vivienda: cuánto están dispuestos a invertir, qué les motiva, qué actuaciones priorizan y qué papel juegan la financiación y los incentivos disponibles para convertir la intención en acción.

## Casi un 90% está dispuesto a invertir en mejorar la eficiencia de su vivienda

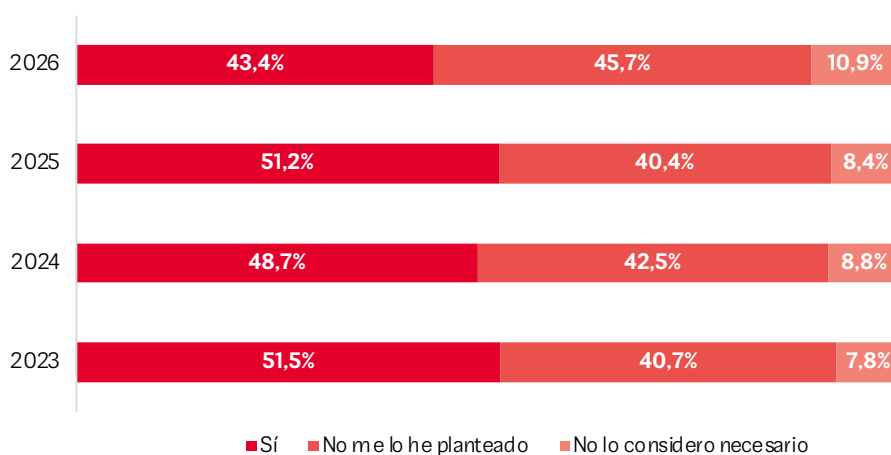
La mejora de la vivienda sigue estando presente en la mente de los hogares, aunque con matices relevantes según el tipo de actuación. En 2026, el 87% de los encuestados se muestra dispuesto a invertir en mejoras de eficiencia energética, lo que confirma una elevada sensibilidad hacia este tipo de intervenciones y una mayor conciencia sobre su impacto en el ahorro, el confort y la sostenibilidad.



**Ilustración 64.** Porcentaje de españoles dispuesto a invertir en mejorar la eficiencia de su vivienda. Comparativa 2024-2026

Sin embargo, cuando se analiza la intención de llevar a cabo reformas concretas, el porcentaje se reduce de forma significativa. Solo el 43% afirma estar dispuesto a realizar reformas, mientras que un 46% reconoce no habérselo planteado y un 11% considera que no es necesario.

Este diferencial pone de manifiesto una brecha clara entre intención y ejecución: la eficiencia energética se percibe como relevante a nivel conceptual, pero no siempre se traduce en decisiones concretas de reforma. Es decir, existe una aceptación generalizada del “para qué”, pero no necesariamente del “cómo” ni del “cuándo”.

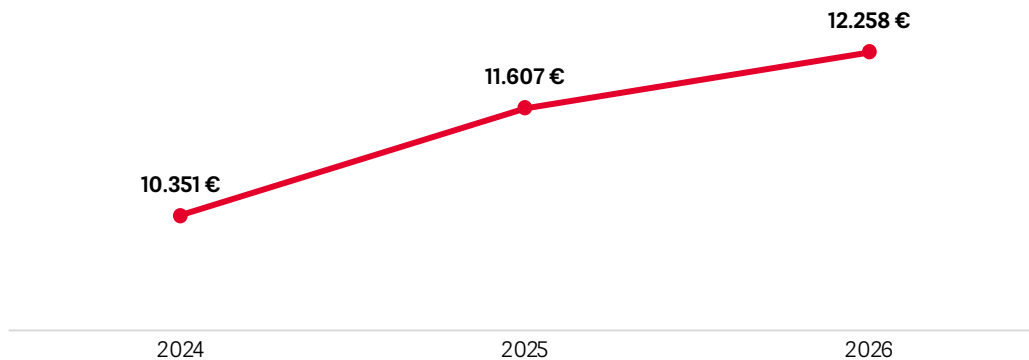


**Ilustración 65.** Disposición a acometer reformas de vivienda. Comparativa 2023-2026

## El presupuesto medio para una reforma supera los 12.000 euros

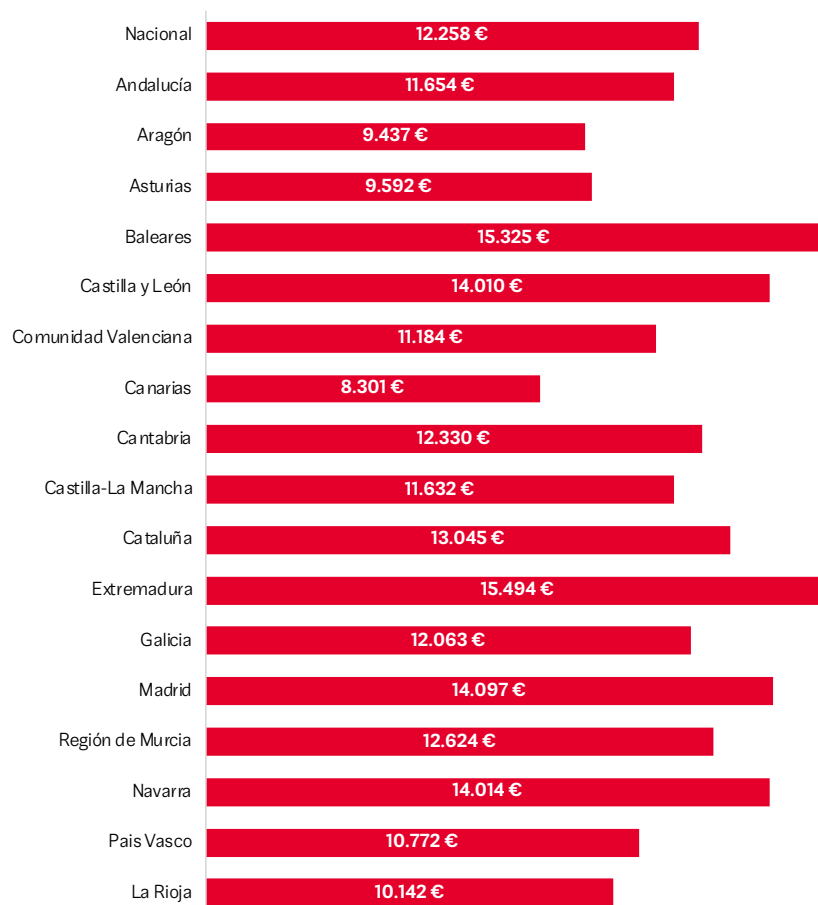
El esfuerzo que los hogares están dispuestos a realizar se refleja también en la evolución del presupuesto medio. En 2026, el importe destinado a reformas alcanza los 12.258 euros, frente a los 11.607 euros de 2025 y los 10.351 euros de 2024.

Este incremento sostenido muestra una doble lectura. Por un lado, una mayor disposición a invertir en la mejora de la vivienda. Por otro, un contexto en el que las reformas son cada vez más necesarias y, en muchos casos, más costosas.



**Ilustración 66.** Presupuesto que los ciudadanos están dispuestos a asumir en una reforma. Comparativa 2024-2026

A nivel regional, las diferencias son significativas. Extremadura (15.494 €), Baleares (15.325 €), Madrid (14.097 €) o Navarra (14.014 €) registran los presupuestos más elevados, mientras que en Canarias (8.301 €), Aragón (9.437 €) o Asturias (9.592 €) los importes son inferiores.



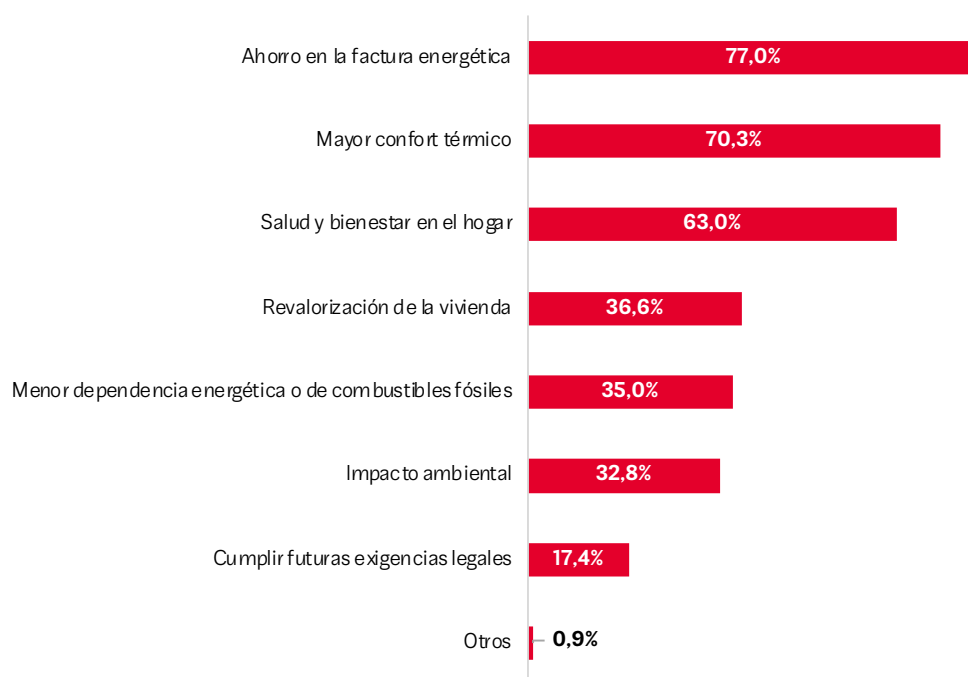
**Ilustración 67.** Presupuesto que los ciudadanos están dispuestos a asumir en una reforma. Comparativa por regiones

## El ahorro y el confort explican la decisión de reformar

Las motivaciones que impulsan la reforma responden, en su mayoría, a beneficios directos para el hogar. El ahorro en la factura energética (77%) se sitúa como el principal motor, seguido del mayor confort térmico (70%) y de la mejora de la salud y el bienestar en el hogar (63%).

En un segundo plano aparecen otros factores como la revalorización de la vivienda (37%), la reducción de la dependencia energética (35%) o el impacto ambiental (33%), mientras que el cumplimiento de exigencias legales tiene un peso menor (17%).

Este patrón confirma que la reforma se activa principalmente cuando los beneficios son tangibles, inmediatos y directamente percibidos por el hogar, lo que explica también por qué determinadas actuaciones tienen mayor penetración que otras.

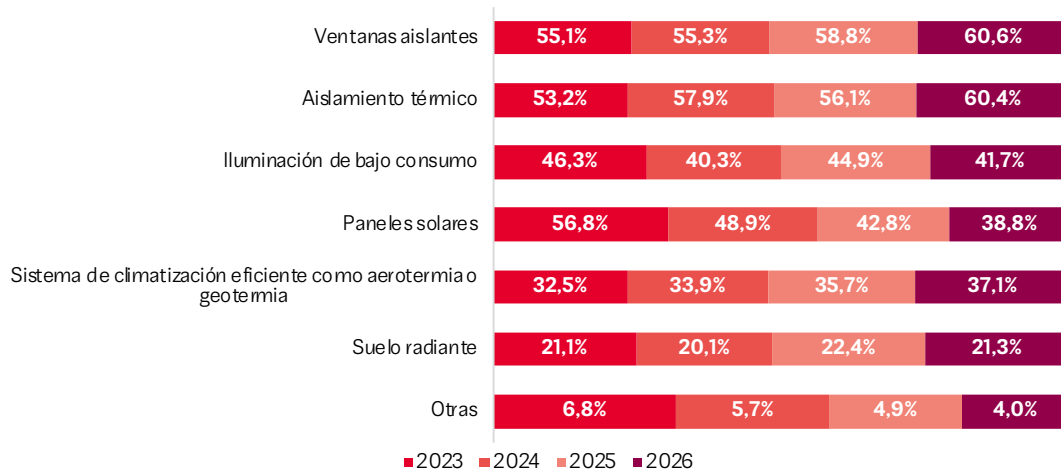


**Ilustración 68.** Motivaciones para realizar una reforma energética en el hogar

## Las actuaciones más habituales priorizan el impacto directo en la factura energética

En línea con lo anterior, las tipologías de reforma más extendidas son aquellas que combinan impacto en el confort con ahorro energético. Así, las ventanas aislantes (61%) y el aislamiento térmico (60%) lideran claramente las actuaciones.

A continuación, se sitúan la iluminación de bajo consumo (42%), los paneles solares (39%) y los sistemas de climatización eficiente (37%), que continúan ganando presencia respecto a ediciones anteriores.

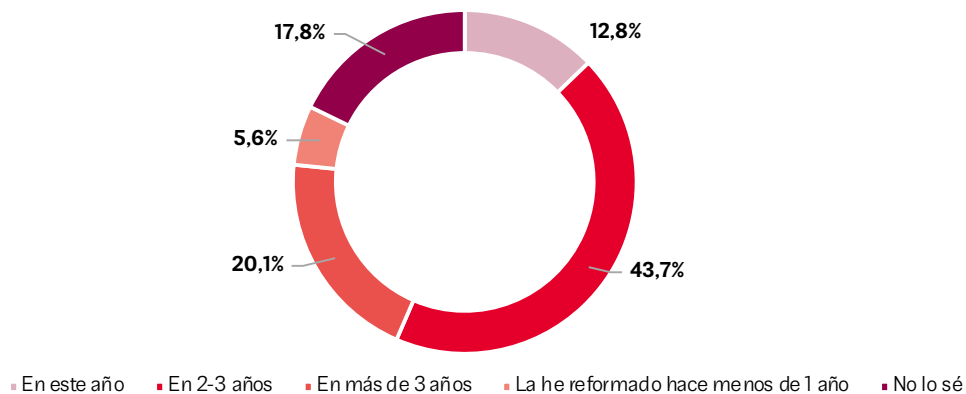


**Ilustración 69.** Actuaciones más necesarias en el hogar. Comparativa 2023-2026

## La reforma se planifica a medio plazo

El horizonte temporal de las reformas confirma que se trata de una decisión que se madura en el tiempo. El 44% de los encuestados prevé realizar la reforma en un plazo de 2 a 3 años, mientras que un 20% la pospone a más de tres años.

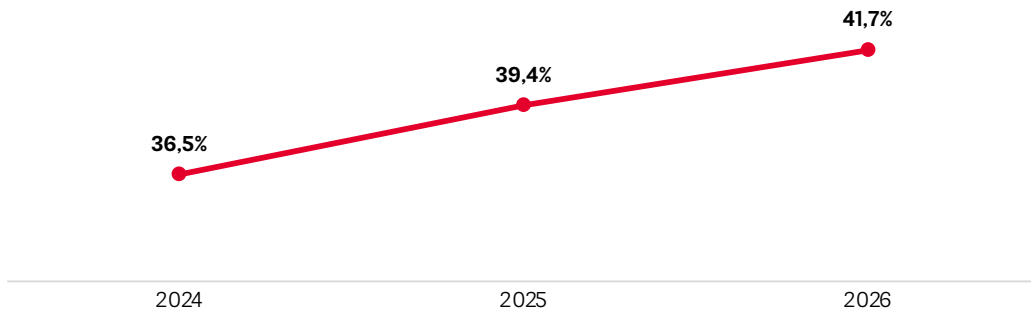
Solo el 13% tiene intención de acometerla en el corto plazo, y cerca del 6% afirma haberla realizado recientemente. Por su parte, el 18% no tiene claro cuándo la llevará a cabo.



**Ilustración 70.** Plazo estimado para la realización de una reforma

## 4 de cada diez españoles solicitaría un préstamo para realizar una reforma en su vivienda

La financiación se consolida como un elemento clave para activar la reforma. En 2026, cerca del 42% de los encuestados se muestra dispuesto a solicitar un préstamo para acometer una reforma, lo que refleja una creciente aceptación de estas soluciones.



**Ilustración 71.** Disposición para solicitar un préstamo reforma

La financiación permite reducir la barrera de entrada y distribuir el esfuerzo económico en el tiempo, facilitando que los hogares puedan abordar actuaciones que, de otro modo, quedarían pospuestas.

## El conocimiento de ayudas y deducciones sigue siendo una asignatura pendiente

A pesar de la existencia de incentivos, el nivel de conocimiento sigue siendo limitado. En esta edición, el 49% de los encuestados afirma conocer la existencia de ayudas y subvenciones para la reforma de viviendas, lo que supone un incremento de dos puntos respecto a 2025.



**Ilustración 72.** Conocimiento sobre la existencia de ayudas y subvenciones

En paralelo, también mejora el conocimiento de los incentivos fiscales. El 47,1% declara conocer las deducciones en el IRPF por rehabilitación, frente al 46,2% del año anterior.



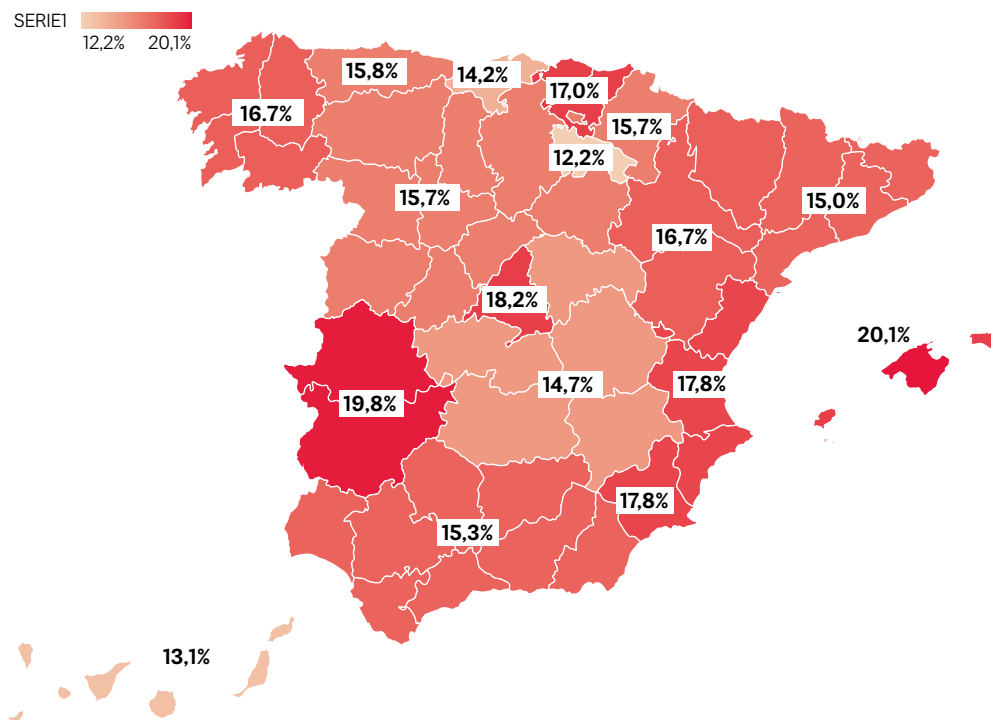
**Ilustración 73.** Conocimiento de las deducciones en el IRPF por rehabilitación de vivienda

Esta evolución refleja que, en un contexto marcado por el impulso a la rehabilitación y la eficiencia energética, los instrumentos de apoyo comienzan a ganar visibilidad entre los ciudadanos. Sin embargo, el avance es todavía moderado: en ambos casos, aproximadamente la mitad de la población sigue sin conocer estas herramientas.

## Reformar también es invertir: impacto en el valor de la vivienda

La reforma no solo mejora el confort del hogar, sino que también se percibe como una inversión con retorno. En 2026, los encuestados estiman que una vivienda reformada puede revalorizarse de media un 16,3%, por encima del 14,7% registrado en la anterior edición de este informe.


Por territorios, destacan Baleares (20,1%), Extremadura (19,8%) y Madrid (18,2%), mientras que las estimaciones más moderadas se registran en La Rioja (12,2%) o Canarias (13,1%).



**Ilustración 74.** Porcentaje de revalorización de la vivienda tras reformarla. Comparativa regional

# 7

# Comunidades de propietarios

A close-up, profile view of a man with a beard and dark hair, wearing a grey t-shirt, watering a green plant in a red pot on a balcony. He is holding a green watering can. The background is a blurred city street with buildings and cars.

1 de cada 2  
españoles siente  
incomodidad por  
el mal estado de  
su edificio



## Entre la necesidad de rehabilitar y la complejidad de decidir

La transformación del parque residencial español pasa, en gran medida, por lo que ocurra dentro de las comunidades de propietarios. En un país donde la vivienda colectiva es mayoritaria y donde buena parte de los edificios fue construida hace décadas, la capacidad de estas comunidades para abordar procesos de rehabilitación se ha convertido en un elemento clave para la evolución del sector.

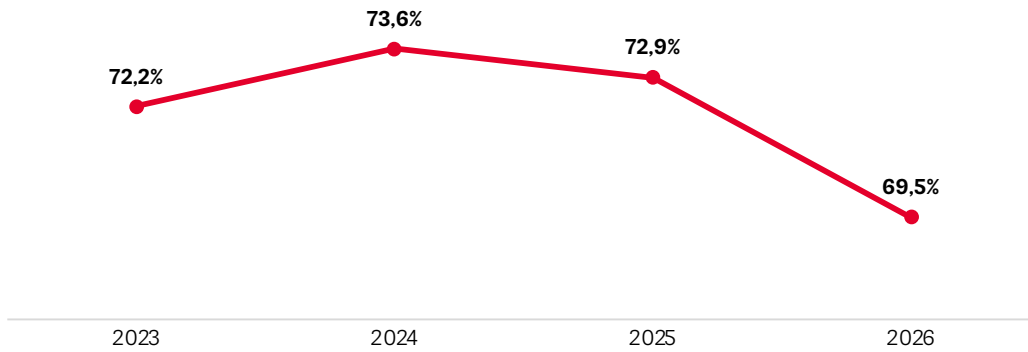
En los últimos años, este proceso ha cobrado especial relevancia impulsado por factores como la agenda europea de descarbonización, el despliegue de los fondos Next Generation EU o la creciente necesidad de mejorar la eficiencia energética y la habitabilidad de los edificios. Sin embargo, más allá del marco normativo y financiero, la rehabilitación en comunidades introduce una complejidad adicional: la toma de decisiones colectiva.

A diferencia de otras inversiones, actuar sobre un edificio requiere alinear intereses, capacidades económicas y niveles de información muy diversos. En este contexto, el avance de la rehabilitación no depende únicamente de la disponibilidad de recursos, sino de la capacidad de activar acuerdos en entornos donde conviven múltiples propietarios con prioridades distintas.

Este capítulo analiza cómo se enfrentan los ciudadanos a este reto: qué percepción tienen sobre el estado de sus edificios, qué barreras encuentran, qué incentivos valoran y hasta qué punto están dispuestos a actuar. Un análisis que permite entender por qué, pese a la necesidad ampliamente reconocida, la rehabilitación sigue siendo uno de los grandes desafíos del mercado residencial en España.

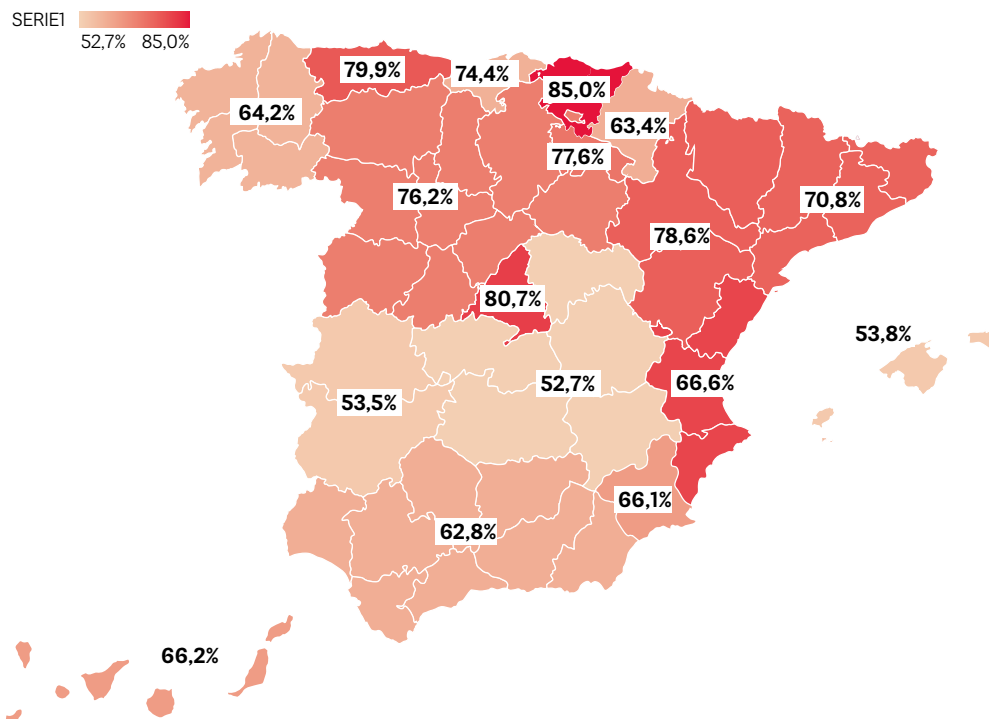
## La vida en comunidad es mayoritaria, aunque muestra señales de ajuste

La vivienda en comunidad continúa siendo la forma predominante de residencia en España. En esta edición, el 69% de los ciudadanos encuestados afirma vivir en una comunidad de propietarios, lo que equivale a aproximadamente siete de cada diez hogares. No obstante, este porcentaje muestra un ligero descenso respecto a años anteriores, cuando se mantenía en torno al 73%.



**Ilustración 75.** Porcentaje de españoles que declara vivir en régimen de comunidad de propietarios

Desde una perspectiva territorial, esta realidad es desigual. País Vasco (85%), Madrid (81%) y Asturias (80%) lideran la vida en comunidad, mientras que en territorios como Castilla-La Mancha, Extremadura o Baleares, el peso es menor, en línea con modelos residenciales con una menor densidad poblacional.

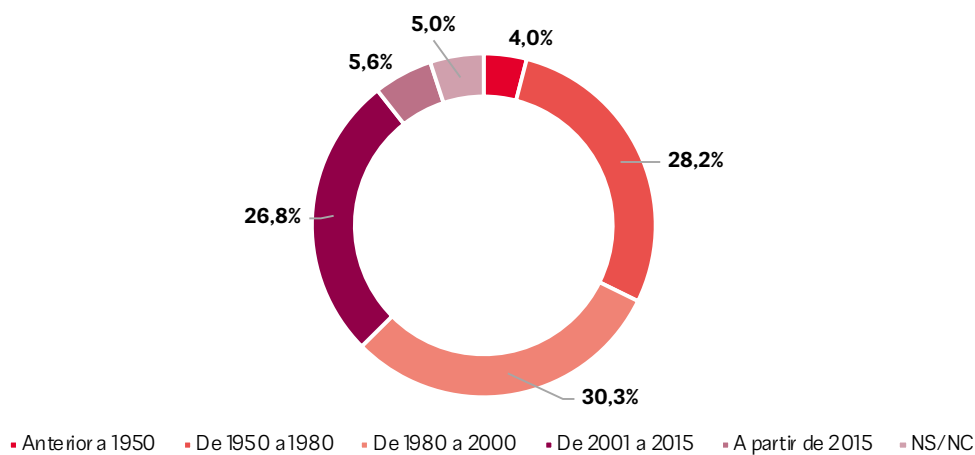


**Ilustración 76.** Porcentaje de ciudadanos que declara vivir en régimen de comunidad de propietarios. Comparativa regional

## Un parque envejecido que sitúa la rehabilitación en el centro del debate

Consultados por la antigüedad del edificio o vivienda en la que residen, casi seis de cada diez encuestados (59%) señalan que sus hogares fueron datan de periodos comprendidos entre 1950 y el año 2000, a lo que se suma un 4% de viviendas anteriores a 1950. En contraste, solo el 6% de los encuestados declara residir en casas construidas a partir de 2015, lo que evidencia el escaso peso de la obra nueva en el conjunto del parque edificado.

Este contexto define una realidad estructural: la mayor parte de los edificios fue concebida bajo estándares muy distintos a los actuales, lo que sitúa a la rehabilitación como una necesidad clave para adaptar el parque a las nuevas exigencias de eficiencia, accesibilidad y confort.



**Ilustración 77.** Distribución de la edad del parque edificado

## Casi la mitad de los españoles considera que su edificio necesita una reforma

La antigüedad del parque tiene una traducción directa en la percepción de los residentes. En esta edición del Observatorio, el 46% considera que su edificio necesita una reforma, frente al 41% que cree que no.

El análisis por edad muestra diferencias relevantes. Esta percepción es más intensa entre los 45 y 54 años (53%), mientras que desciende entre los más jóvenes (38,6% entre 25 y 34 años), que también presentan mayores niveles de incertidumbre.

Estos datos sugieren que la identificación de necesidades de reforma está vinculada no solo al estado del edificio, sino también a la experiencia residencial y al grado de implicación en la vida en comunidad.

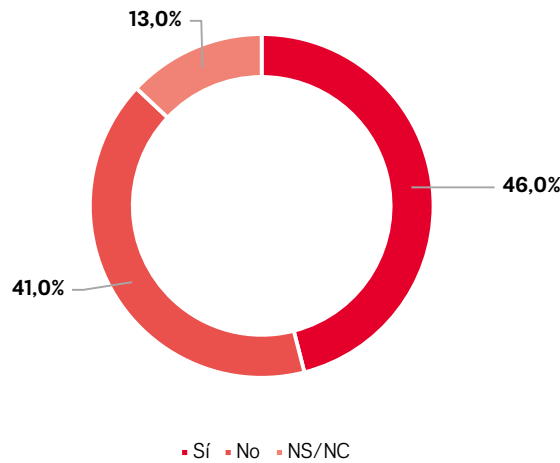


Ilustración 78. Percepción sobre la necesidad de reformas en el inmueble

## 7 de cada diez españoles consideran que el estado del edificio influye en el confort de su hogar

El estado del edificio se percibe como un factor directamente ligado al bienestar en el hogar. El 73% de los encuestados considera que influye mucho (24%) o bastante (49%) en el confort, lo que pone de manifiesto que la calidad residencial trasciende el interior de la vivienda.

Esta conexión refuerza la idea de que el edificio funciona como una extensión del propio hogar, donde elementos como el mantenimiento, las instalaciones o las zonas comunes influyen en la experiencia cotidiana.

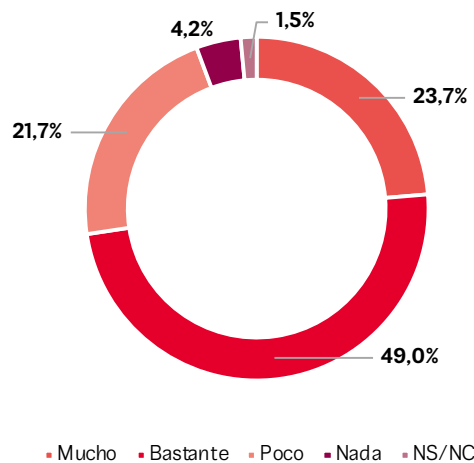


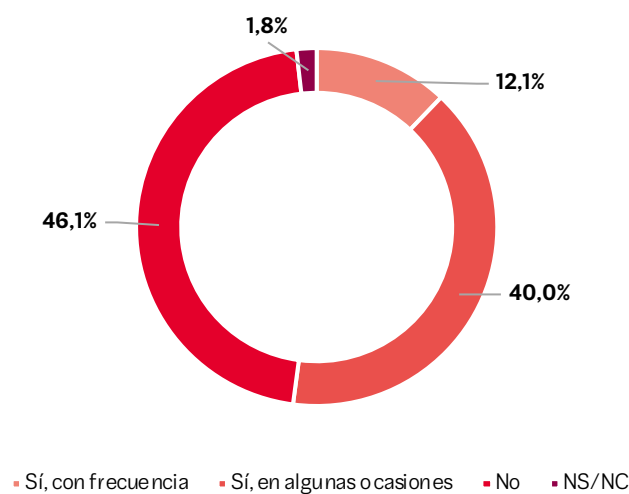
Ilustración 79. Influencia del estado del edificio en el confort de los hogares

## El mal estado de los edificios genera incomodidad en uno de cada dos hogares

El impacto del estado del edificio se refleja en la experiencia diaria. Así, uno de cada dos españoles afirma sentir incomodidad por el mal estado del edificio, ya sea de forma frecuente (12%) o en algunas ocasiones (40%).

Este dato introduce una dimensión clave: la calidad del edificio no solo tiene implicaciones técnicas o económicas, sino también emocionales, afectando directamente a la percepción de bienestar.

En este sentido, la incomodidad actúa como un indicador indirecto de la necesidad de intervención y como posible catalizador de la demanda de rehabilitación.



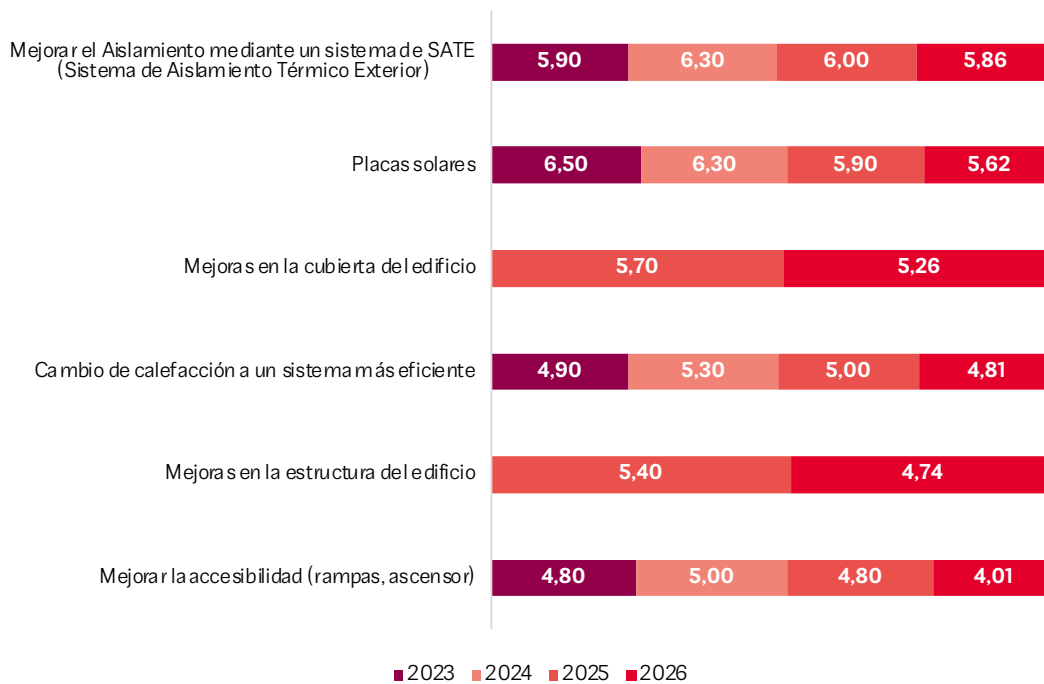
**Ilustración 80.** Percepción de incomodidad en el edificio

## Reformas más necesarias: aislamiento y energía concentran las principales prioridades de actuación

Cuando se analizan las actuaciones que los ciudadanos consideran prioritarias, destacan claramente aquellas vinculadas a la eficiencia energética. La mejora del aislamiento mediante SATE (5,86) y la instalación de placas solares (5,62) encabezan las valoraciones.

A continuación, aparecen intervenciones sobre la cubierta (5,26), la renovación de sistemas térmicos (4,81) o la estructura del edificio (4,74), mientras que otras actuaciones como la accesibilidad o presentan menor prioridad relativa (4,01).

Este patrón refleja que los ciudadanos priorizan aquellas actuaciones que tienen un impacto más directo en el confort y en el coste energético del hogar.



**Ilustración 81.** Reformas que se consideran más necesarias. Comparativa 2023-2026

## El coste y la gobernanza vecinal, frenos a la rehabilitación

A pesar de la necesidad percibida, la rehabilitación se enfrenta a barreras relevantes. El coste de la reforma es el principal obstáculo (71%), seguido de la dificultad para alcanzar acuerdos entre vecinos (58%).

Este segundo factor introduce una dimensión diferencial: la rehabilitación en comunidades no depende solo de la capacidad económica, sino de la complejidad de la toma de decisiones colectiva.

Otros elementos como la falta de incentivos, la complejidad administrativa o la falta de información refuerzan un escenario en el que la ejecución de reformas se enfrenta a múltiples frentes simultáneos.

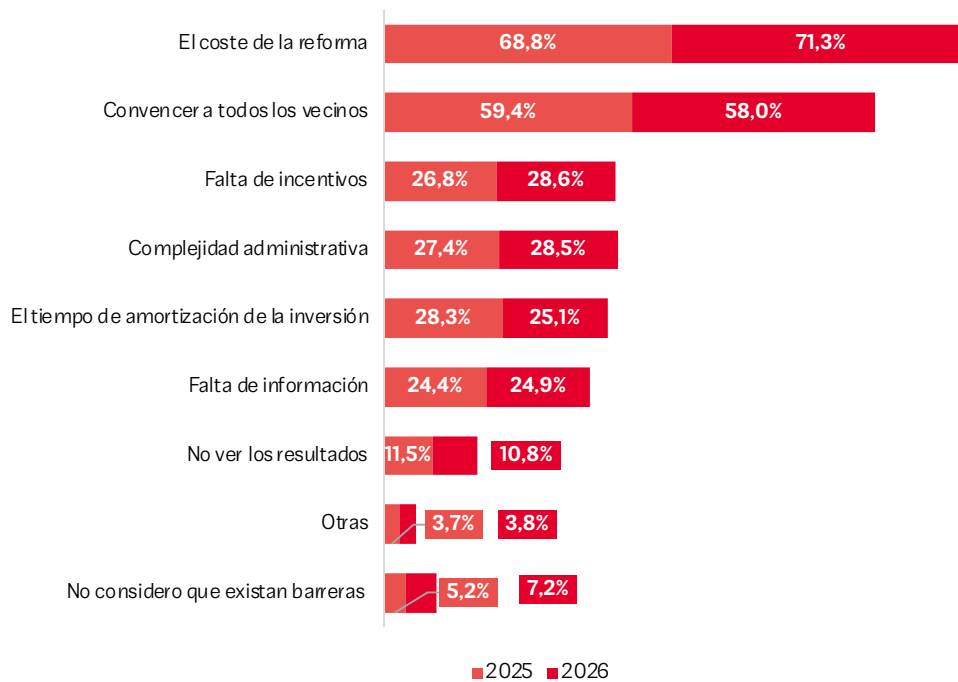


Ilustración 82. Frenos a la rehabilitación. Comparativa 2025-2026

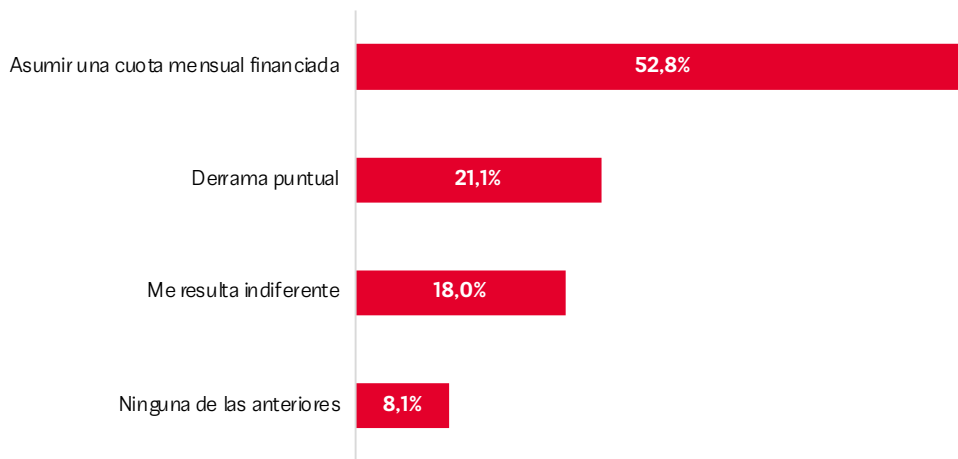
## La cuota mensual financiada se impone frente a la derrama puntual

A la hora de afrontar una obra de rehabilitación en el edificio, los españoles prefieren fórmulas que permitan repartir el esfuerzo económico en el tiempo. En esta edición del Observatorio, el 53% de los encuestados afirma que le resultaría más cómodo asumir una cuota mensual financiada, frente al 21% que optaría por una derrama puntual, el instrumento tradicionalmente utilizado por las comunidades de propietarios para acometer obras o mejoras extraordinarias.

Este dato refleja un cambio relevante en la forma de abordar la rehabilitación: aunque la derrama ha sido históricamente la vía habitual para financiar intervenciones en los edificios, su impacto inmediato en la economía de los hogares puede dificultar la toma de decisiones, especialmente cuando se trata de actuaciones de mayor importe.

Además, el 18% señala que le resultaría indiferente y un 8,1% no se decanta por ninguna de las opciones planteadas.

Estos datos apuntan a que la financiación mensual puede convertirse en una palanca clave para activar la rehabilitación en comunidades de propietarios, al reducir la barrera económica inicial y facilitar acuerdos entre vecinos.



**Ilustración 83.** Preferencias económicas para asumir una reforma

## La financiación específica para comunidades sigue siendo poco conocida

Precisamente por el papel que puede jugar la financiación en la activación de la rehabilitación, resulta relevante analizar el grado de conocimiento de las soluciones específicas para comunidades de propietarios.

En este sentido, el 28,3% de los encuestados afirma conocer la existencia de este tipo de financiación, ligeramente por debajo del 29,8% registrado en 2025. Es decir, aunque la cuota mensual financiada aparece como la fórmula más cómoda para afrontar una rehabilitación, siete de cada diez residentes todavía no conocen soluciones financieras específicas para comunidades.

Este dato muestra una brecha clara entre preferencia y conocimiento: los ciudadanos se muestran más favorables a fórmulas que repartan el coste en el tiempo, pero el nivel de información sobre los instrumentos que pueden hacerlo posible sigue siendo limitado.



**Ilustración 84.** Conocimiento de financiación específica a comunidades

## El conocimiento de los fondos Next Generation EU se mantiene estable en su recta final

El conocimiento de los fondos Next Generation EU y de las ayudas a la rehabilitación de edificios se mantiene prácticamente estable respecto a la edición anterior (36,8% vs. 36,6%).



**Ilustración 85.** Conocimiento de los fondos NGEU

El dato resulta especialmente relevante porque estas ayudas encaran su último año de ejecución, lo que reduce el margen para activar proyectos de rehabilitación vinculados a estos fondos. Pese a su importancia para impulsar la mejora energética de los edificios, casi dos de cada tres ciudadanos siguen sin conocer este instrumento, considerado uno de los más ambiciosos hasta la fecha.

## La EPBD aún no ha llegado al ciudadano, pendiente de su aterrizaje nacional

La Directiva Europea de Eficiencia Energética de los edificios (EPBD) continúa siendo la gran desconocida entre los ciudadanos. En esta edición solo el 18,9% afirma conocerla, una cifra ligeramente inferior a la registrada en 2025 (19,5%).

Este bajo nivel de conocimiento resulta comprensible, ya que la directiva europea debe aterrizar en el marco nacional para concretar su aplicación y sus implicaciones prácticas para propietarios, edificios y comunidades.

Aun así, su relevancia es elevada: la EPBD marcará buena parte de la hoja de ruta de la eficiencia energética del parque residencial en los próximos años. Por eso, su traslado al ámbito nacional será clave para que los ciudadanos comprendan qué supondrá realmente y cómo puede influir en futuras decisiones de rehabilitación.



**Ilustración 86.** Conocimiento de la EPBD

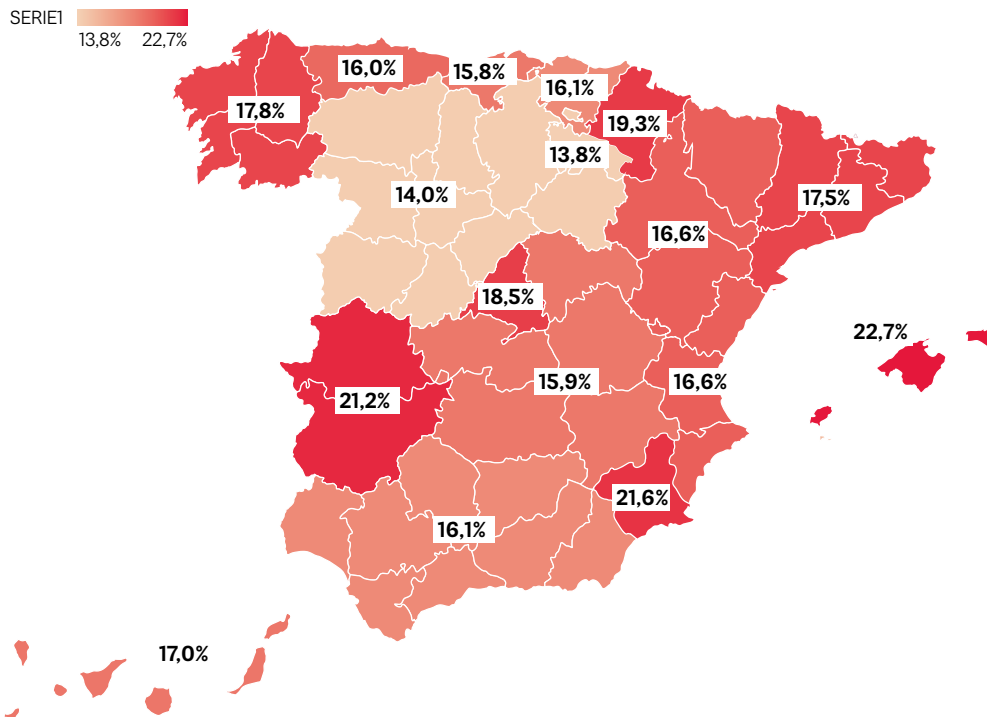
## Rehabilitar un edificio puede aumentar el valor de la vivienda en un 17%

La mejora del estado del edificio no solo se vincula al confort o a la eficiencia, sino también a su impacto en el valor de la vivienda. Según los encuestados, una vivienda en un edificio rehabilitado

puede aumentar su valor de media un 17,3%, lo que refuerza la percepción de la rehabilitación como una inversión con retorno.

El análisis por sexo muestra diferencias relevantes en esta percepción. Las mujeres estiman una revalorización media del 19,9%, frente al 14,8% en el caso de los hombres, lo que sugiere una mayor valoración del impacto de la mejora del edificio en el valor del inmueble.

Este impacto esperado varía también por territorios. Las estimaciones más elevadas se registran en Baleares (23%), Región de Murcia (22%) y Extremadura (21%) mientras que las expectativas más contenidas aparecen en La Rioja, Castilla y León (14%), Cantabria o Asturias (16%).



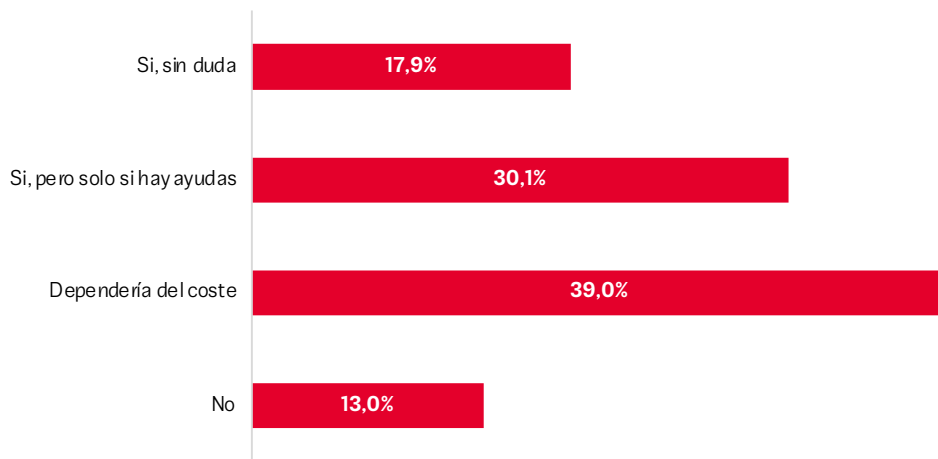
**Ilustración 87.** Percepción de revalorización de las viviendas tras la actuación en el edificio. Comparativa regional

## La disposición a rehabilitar existe, pero está condicionada por el coste y las ayudas

La disposición de los ciudadanos a asumir un mayor coste para mejorar el estado del edificio es significativa, aunque presenta matices relevantes. En esta edición del Observatorio, casi 9 de cada 10 españoles (87%) estarían dispuestos a asumir una cuota de comunidad más elevada, si bien esta predisposición no es homogénea.

En concreto, el 39% señala que dependería del coste de la actuación, mientras que un 30% lo haría únicamente si existen ayudas públicas. Solo el 18% afirma estar dispuesto sin condiciones, lo que pone de manifiesto que la voluntad de invertir convive con una clara sensibilidad al impacto económico.

Este comportamiento refleja una lógica consistente: la rehabilitación se percibe como necesaria, pero su ejecución está estrechamente ligada a su asequibilidad en el corto plazo.



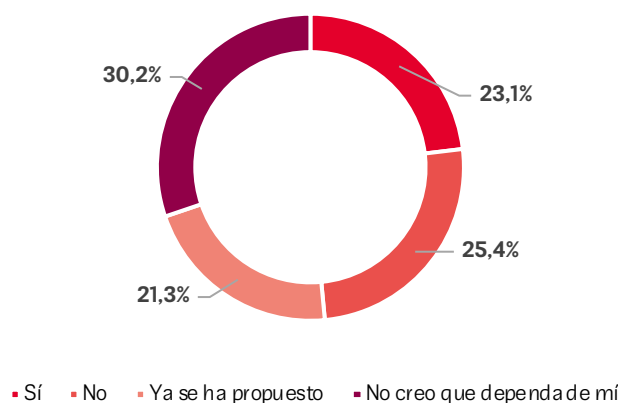
**Ilustración 88.** Disposición a mejorar el estado del edificio

## El “vecino motivado” sigue siendo minoritario en la activación de la rehabilitación

A pesar de la necesidad reconocida, la iniciativa individual para impulsar la rehabilitación sigue siendo limitada. Solo el 23% de los encuestados afirma que propondría una actuación en su comunidad, mientras que un 21% señala que ya se ha planteado.

Frente a ello, el 25% reconoce que no lo propondría y un 30% considera que no depende de él o ella, lo que evidencia que la figura del “vecino motivado” —clave para activar estos procesos— sigue siendo minoritaria.

Este dato pone de manifiesto que, más allá de la necesidad o de los recursos, la rehabilitación en comunidades depende en gran medida de la capacidad de movilizar iniciativas individuales dentro de entornos de decisión colectiva.



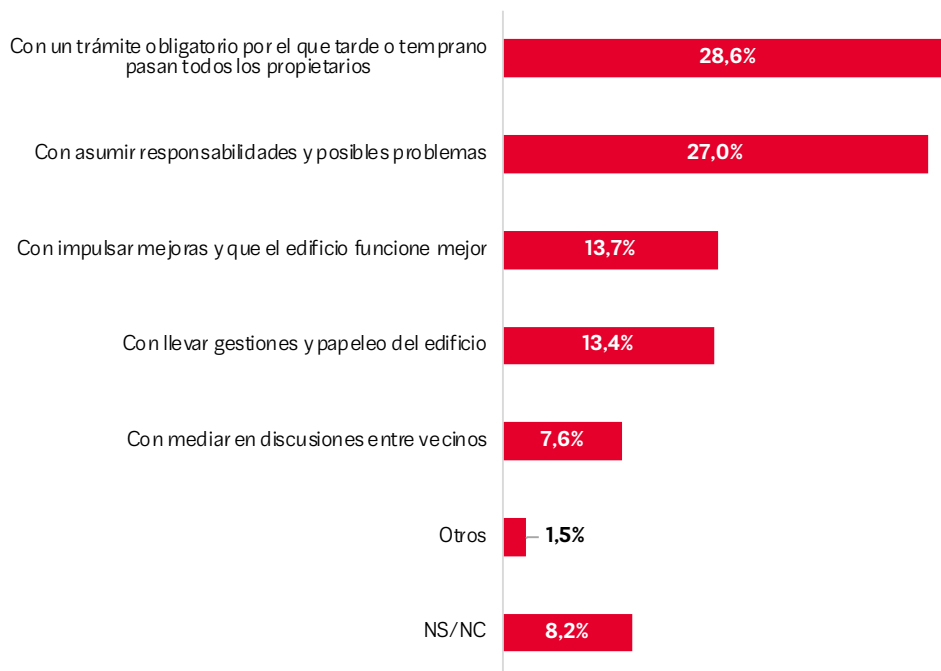
**Ilustración 89.** Disposición para proponer una rehabilitación del edificio

## Ser presidente de la Comunidad. ¿Carga o palanca de mejora?

La figura del presidente de la comunidad sigue asociándose principalmente a la obligación y la gestión de problemas, más que a un rol de impulso de mejoras. En concreto, el 29% lo percibe como un trámite por el que todos los propietarios pasan tarde o temprano, mientras que el 27% lo vincula directamente con asumir responsabilidades y posibles conflictos.

En un segundo plano aparecen funciones más operativas, como la gestión administrativa (13%) o la mediación entre vecinos (7,6%), mientras que solo el 14% asocia este rol con impulsar mejoras en el edificio.

Estos datos reflejan una realidad relevante: el liderazgo dentro de las comunidades de propietarios se percibe más como una carga que como una oportunidad, lo que puede limitar la capacidad de activar procesos como la rehabilitación.



**Ilustración 90.** Percepción sobre la figura del presidente de la comunidad de propietarios

8

# Gastos domésticos



568

+/- % ÷  
8 9 ×  
6 -  
3 +  
=

2 de cada 10  
hogares sienten  
que no tienen  
controlados  
sus gastos  
mensuales

ITEMS 1		
NUMBER OF	ITEMS 1	
VAT2	VAT	Net
20.00	3.00	14.99
Gross	3.00	14.99
Received		

CARDHOLDER COPY  
DEBIT MASTERCARD  
\*\*\*\*\*4789  
Sale  
CONTACTLESS  
Please debit my  
with the total  
Amount  
TOTAL

NO CARDHOLDER  
API  
Please keep receipts  
for your records

PTID:  
MID:  
TID:  
Date:  
Time:  
Auth code:  
AID:  
App Ser:

\*\*\*\*5879  
\*\*\*\*7861  
\*\*\*\*5879  
21/01/2023  
10:17:19



Insira o código  
Deixe-nos a sua opinião  
um cupão com uma  
Obrigação pela sua  
Volte sempre!!



## El hogar ante la presión del día a día

Los gastos domésticos se han convertido en una dimensión clave para entender la relación de los ciudadanos con su vivienda. Más allá del acceso al hogar, el coste de vivir en él — alimentación, suministros, comunidad, telecomunicaciones, mantenimiento o pago de la vivienda— condiciona cada mes la capacidad de ahorro, la toma de decisiones y la percepción de seguridad económica de los hogares.

En los últimos años, la economía doméstica se ha visto tensionada por un entorno especialmente volátil: inflación acumulada, encarecimiento de bienes básicos, incertidumbre geopolítica y presión sobre los costes energéticos. Todo ello ha convertido al hogar en el primer espacio donde se perciben los cambios del contexto económico.

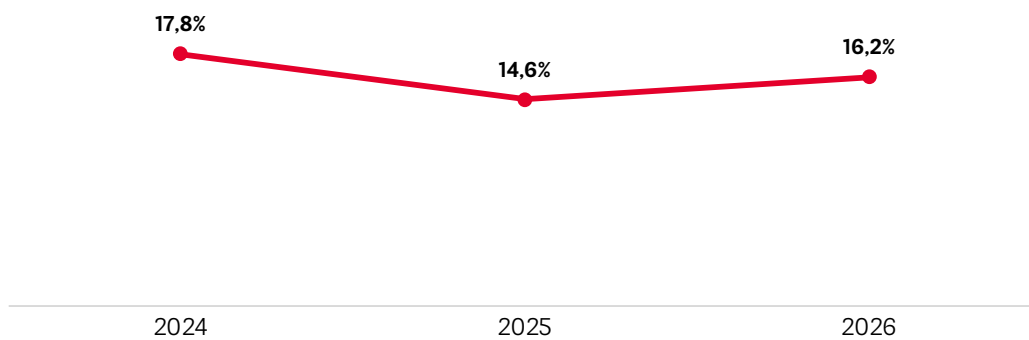
Esta presión no afecta solo al bolsillo. También condiciona decisiones cotidianas: qué gastos se priorizan, a qué se renuncia, cómo se gestiona el consumo energético o qué pequeñas medidas se adoptan para contener el gasto sin perder calidad de vida.

Este capítulo analiza cómo están gestionando los hogares españoles esa presión diaria: cuánto consiguen ahorrar, qué gastos les preocupan más, cómo perciben el esfuerzo económico de la vivienda, a qué han renunciado por motivos económicos y qué estrategias aplican para ahorrar en casa.

## El ahorro medio de los hogares se sitúa en el 16,2%

La capacidad de ahorro es uno de los principales indicadores para medir el margen económico de los hogares. En esta edición del Observatorio, los españoles declaran ahorrar de media el 16,2% de sus ingresos, una cifra superior a la registrada en 2025 (14,6%), aunque todavía por debajo del nivel alcanzado en 2024 (17,8%).

El dato apunta a una recuperación parcial del ahorro tras la caída del año anterior, pero también muestra que los hogares siguen gestionando su economía con cierta prudencia. En un contexto de costes domésticos elevados, ahorrar más no implica necesariamente vivir con holgura, sino haber ajustado gastos, priorizado partidas o adoptado nuevas estrategias de contención.



*Ilustración 91.* Porcentaje de ahorro mensual sobre los ingresos percibidos. Comparativa 2024-2026

## La capacidad de ahorro no depende solo del nivel de ingresos, sino también del momento vital y de la estructura de gastos de cada hogar.

El análisis por edad muestra diferencias claras en la capacidad de ahorro de los hogares. Las personas de 25 a 34 años declaran ahorrar de media el 22,1% de sus ingresos, el porcentaje más alto entre todos los grupos analizados.

A partir de esa edad, la capacidad de ahorro se reduce de forma progresiva. Entre los 35 y 44 años, el ahorro medio se sitúa en el 17,5%; entre los 45 y 54 años, desciende hasta el 14,4%; y entre las personas de 55 a 65 años, baja al 12,6%.

Esta evolución puede estar vinculada a las distintas cargas económicas asociadas a cada etapa vital. Mientras que los perfiles más jóvenes pueden tener una mayor capacidad de ahorro relativa en determinados casos —por ejemplo, si aún no han asumido todos los gastos de vivienda o familiares—, los grupos de mayor edad suelen concentrar más responsabilidades económicas vinculadas al hogar, la familia o el mantenimiento de la vivienda.

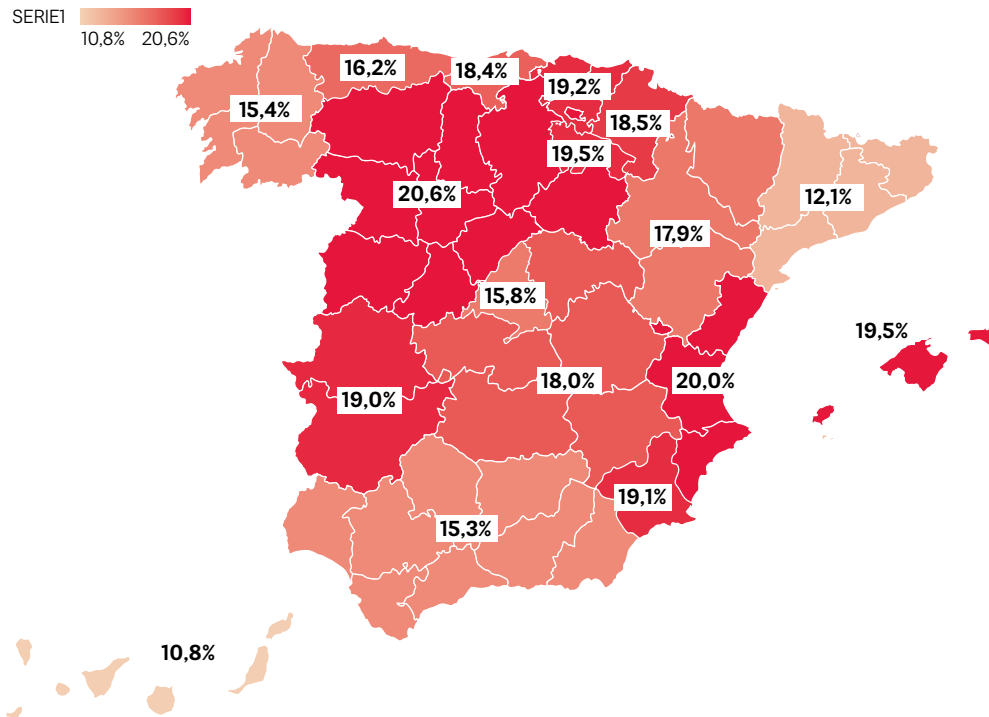
## Castilla y León, Comunidad Valenciana y Baleares lideran en ahorro

El ahorro medio de los hogares también muestra diferencias relevantes por comunidades autónomas y algunos territorios presentan una capacidad de ahorro claramente superior.

Los mayores porcentajes se registran en Castilla y León (20,6%), Comunidad Valenciana (20%), Baleares y La Rioja (19,5%), País Vasco (19,2%), Región de Murcia (19,1%) y Extremadura (19%). También se sitúan por encima de la media Navarra (18,5%), Cantabria (18,4%), Castilla-La Mancha (18%) y Aragón (17,9%).

En el extremo opuesto se sitúan Cataluña (12,1%) y especialmente Canarias (10,8%), donde el porcentaje medio de ahorro declarado es sensiblemente inferior al promedio nacional.

Estos datos reflejan que la capacidad de ahorro de los hogares no es homogénea en todo el territorio y que puede estar condicionada por factores como el nivel de ingresos, el coste de la vida, el precio de la vivienda o el peso de los gastos recurrentes en cada comunidad.

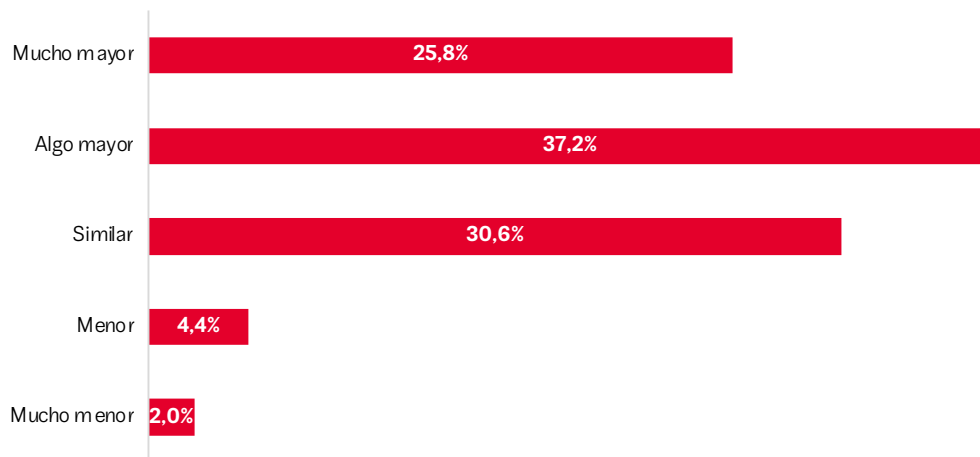


**Ilustración 92.** Porcentaje del ahorro sobre ingresos mensuales. Comparativa regional

## El peso de los gastos domésticos aumenta para el 63% de los hogares

Aunque el ahorro medio mejora respecto a 2025, la mayoría de los hogares percibe que los gastos domésticos pesan más en su economía que hace un año. En esta edición del Observatorio, el 63% afirma que estos gastos tienen ahora un peso mayor, ya sea mucho mayor (25,8%) o algo mayor (37,2%).

Frente a ello, el 30,6% considera que el peso de los gastos domésticos se mantiene similar, mientras que solo el 6,4% percibe que ha disminuido.



**Ilustración 93.** Percepción sobre el peso de los gastos domésticos en el último año

Este aumento de la presión es especialmente relevante entre los perfiles con menor margen económico. Entre quienes no ahorran a final de mes, el porcentaje que declara un mayor peso de los gastos domésticos alcanza el 70,8%. También destaca entre los boomers, donde llega al 68,4%.

En conjunto, los datos reflejan una tensión clara en la economía del hogar: los hogares recuperan algo de capacidad de ahorro, pero siguen percibiendo un mayor esfuerzo para afrontar los gastos recurrentes del día a día.

## 2 de cada diez hogares sienten que no tienen controlados sus gastos mensuales

Pese al aumento percibido del peso de los gastos domésticos, la mayoría de los hogares considera que mantiene cierto control sobre sus gastos mensuales. En concreto, el 72,1% afirma tenerlos controlados, ya sea totalmente (18%) o bastante (54,1%).

Sin embargo, existe una parte relevante de hogares con una sensación de control más limitada: el 20,3% afirma tener poco control sobre sus gastos mensuales y el 5,3% reconoce no tener ninguno. Un 2,3% no tiene una opinión definida.

El análisis por perfil muestra que esta percepción se debilita entre los grupos con menor margen económico. Entre quienes no ahorran a final de mes, solo el 49,9% siente que tiene sus gastos controlados. También es menor entre la Generación Z (61,2%) y entre los hogares con ingresos inferiores a 21.000 euros (63%).

En conjunto, los datos reflejan una cierta paradoja: los hogares perciben más presión sobre sus gastos, pero una mayoría sigue sintiendo que los gestiona con relativo control.

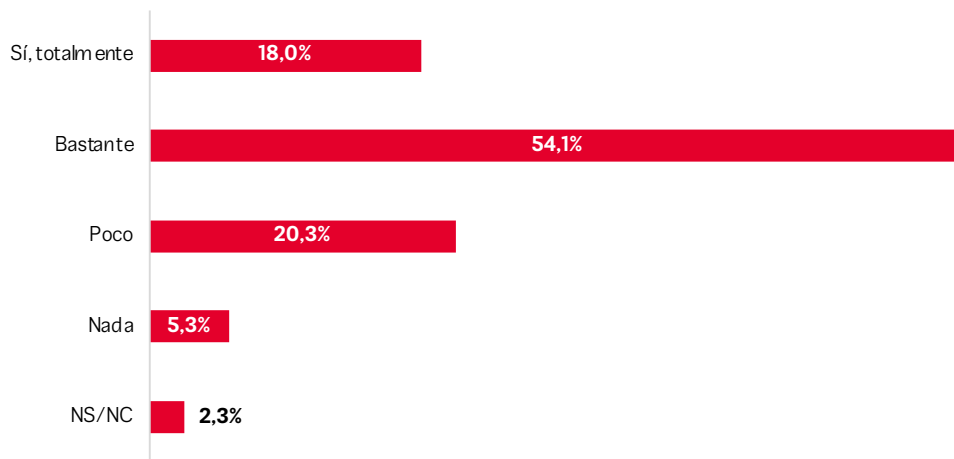


Ilustración 94. Percepción de control del gasto doméstico

## La cesta de la compra y la luz, los gastos domésticos que más preocupan

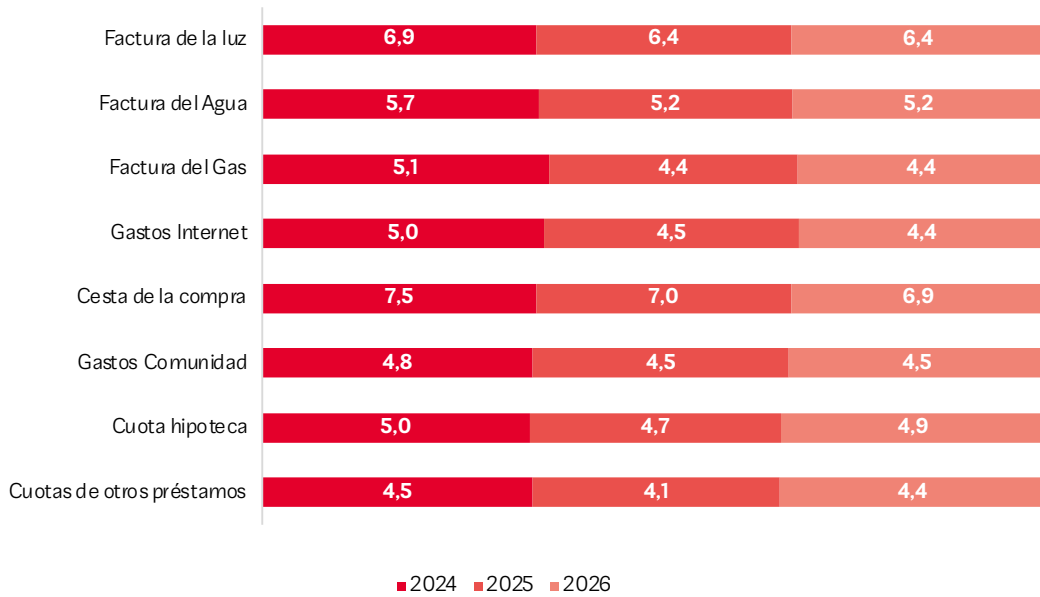
La preocupación por los gastos domésticos se concentra principalmente en la cesta de la compra y la factura de la luz, que se mantienen como las partidas que más pesan en la percepción económica de los hogares.

En una escala de 0 a 10, la cesta de la compra alcanza una preocupación media de 6,9 puntos en 2026, ligeramente por debajo de 2025 (7,0) y de 2024 (7,5), aunque sigue siendo el gasto que más inquieta. En segundo lugar, aparece la factura de la luz, con una media de 6,4 puntos, estable respecto a 2025 y por debajo del nivel registrado en 2024 (6,9).

En un segundo nivel se sitúan otros suministros y gastos vinculados al hogar. La factura del agua se mantiene en 5,2 puntos, mientras que la cuota hipotecaria aumenta ligeramente hasta 4,9 puntos, frente a 4,7 en 2025. También crece la preocupación por las cuotas de otros préstamos, que pasan de 4,1 a 4,4 puntos.

Por su parte, los gastos de comunidad se mantienen estables en 4,5 puntos, mientras que la factura del gas y los gastos de internet se sitúan en 4,4 puntos, por debajo de los niveles registrados en años anteriores.

En conjunto, los datos muestran que la presión sobre la economía doméstica sigue concentrándose en los gastos básicos y recurrentes, especialmente alimentación y energía, aunque la preocupación general se modera respecto a 2024.



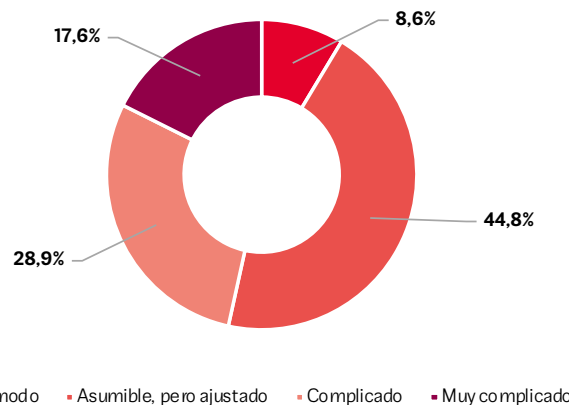
**Ilustración 95.** Nivel de preocupación por el gasto doméstico en una escala sobre 10. Comparativa 2024-2026

## Casi la mitad de los compradores considera complicado pagar la vivienda

Dentro de los gastos del hogar, el pago de la vivienda sigue siendo una de las principales tensiones para quienes tienen hipoteca. En esta edición del Observatorio, solo el 8,6% afirma que pagar la vivienda le resulta cómodo.

La situación más habitual es considerar este esfuerzo asumible, pero ajustado, una opción señalada por el 44,8%. Sin embargo, el 46,5% lo percibe como complicado o muy complicado, con un 28,9% que lo califica como complicado y un 17,6% como muy complicado.

Los datos muestran que pagar la vivienda es una carga asumible para una parte relevante de los hogares, pero con márgenes financieros estrechos, lo que refuerza el peso que tiene la vivienda en la economía doméstica.



**Ilustración 96.** Percepción de esfuerzo en el pago de la vivienda

El análisis por edad muestra que el pago de la vivienda se percibe como un esfuerzo ajustado o complicado en todos los grupos, aunque con matices relevantes según el momento vital.

Entre las personas de 25 a 34 años, solo el 7,3% considera cómodo pagar la vivienda. En cambio, el 42% lo ve asumible, pero ajustado, y más de la mitad lo percibe como complicado o muy complicado: un 30,1% lo califica como complicado y un 20,6% como muy complicado. Es el grupo donde el esfuerzo más extremo tiene mayor peso.

Entre los 35 y 44 años, la percepción mejora ligeramente: el 12,5% afirma que pagar la vivienda le resulta cómodo, el porcentaje más alto entre todos los grupos. Aun así, el 44,5% lo considera asumible, pero ajustado, y el 43% lo ve complicado o muy complicado.

En las edades intermedias y superiores, el esfuerzo sigue siendo elevado, aunque cambia su intensidad. Entre los 45 y 54 años, casi la mitad (47,9%) considera el pago asumible, pero ajustado, mientras que el 46,3% lo percibe como complicado o muy complicado. Entre los 55 y 65 años, aumenta el peso de quienes lo califican como complicado (33,2%), aunque el porcentaje que lo considera muy complicado baja al 12,6%.

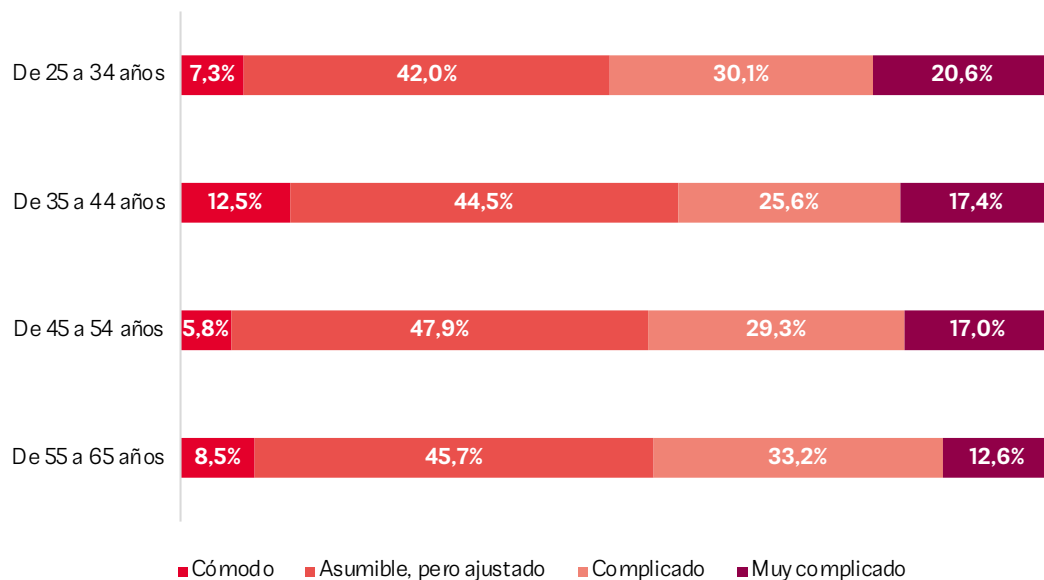


Ilustración 97. Percepción de esfuerzo en el pago de la vivienda por edades

## El ocio y los viajes, las principales renunciaciones por motivos económicos

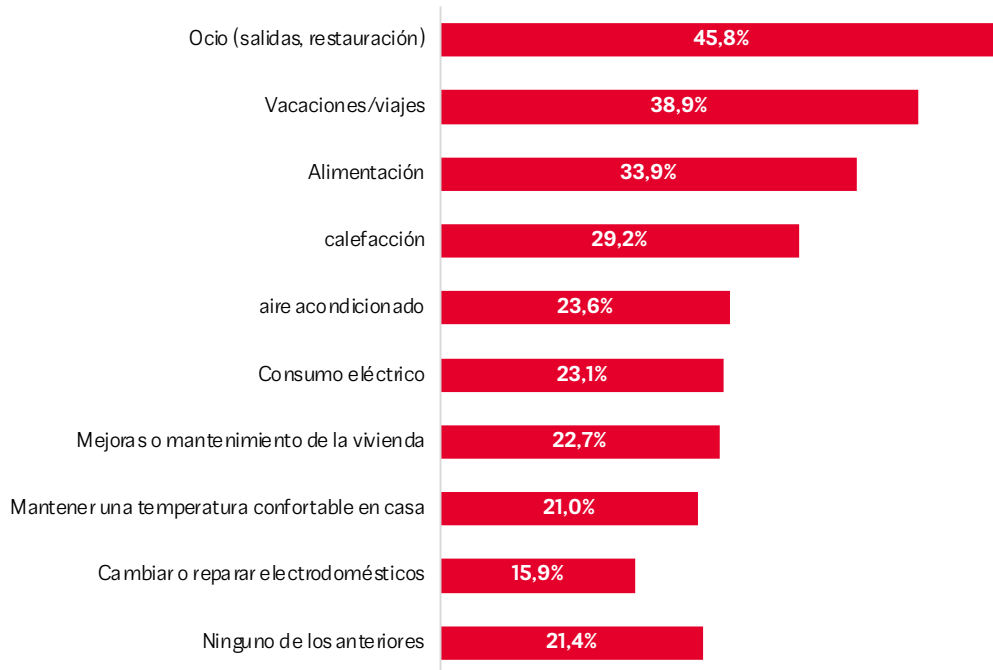
La presión sobre la economía doméstica se refleja de forma clara en las decisiones de consumo de los hogares. En los últimos 12 meses, el ocio —salidas y restauración— es la partida a la que más personas han renunciado, con un 45,8%. Le siguen las vacaciones o viajes (38,9%) y la alimentación (33,9%), lo que muestra que los ajustes no se limitan a gastos prescindibles, sino que alcanzan también partidas básicas del día a día.

El dato es especialmente relevante porque las renunciaciones afectan tanto al consumo discrecional como al confort dentro del hogar. Así, el 29,2% ha renunciado o reducido el uso de calefacción, el 23,6% el aire acondicionado y el 23,1% el consumo eléctrico. Además, el 21% afirma haber renunciado a mantener una temperatura confortable en casa, lo que conecta directamente los gastos domésticos con la calidad de vida en la vivienda.

También se observa un impacto sobre el mantenimiento del hogar: el 22,7% ha pospuesto mejoras o mantenimiento de la vivienda y el 15,9% ha renunciado a cambiar o reparar electrodomésticos.

Esto sugiere que, ante la presión económica, algunos hogares no solo reducen consumo, sino que también aplazan decisiones que pueden afectar al confort, la eficiencia o el buen estado de la vivienda.

Por el contrario, solo el 21,4% afirma no haber renunciado a ninguna de estas partidas, lo que implica que casi ocho de cada diez hogares han ajustado algún gasto en el último año.



**Ilustración 98.** Renuncias realizadas en los últimos 12 meses

## Las bombillas LED, la acción de ahorro más extendida en los hogares

Las medidas de ahorro doméstico más habituales son aquellas que resultan sencillas de aplicar y no requieren una inversión elevada. En esta edición del Observatorio, el uso de bombillas LED es la acción más extendida, mencionada por el 66% de los encuestados, por encima del 62,8% registrado en 2025.

También destacan otras medidas de bajo coste y aplicación cotidiana, como aprovechar al máximo la luz natural durante el día (55,9%), reducir el uso de calefacción o aire acondicionado (51,1%), revisar o reducir el consumo innecesario de agua (49,1%) y planificar las compras para reducir gastos (48,2%).

En un segundo nivel aparecen acciones vinculadas al uso eficiente de los electrodomésticos y la energía: evitar dejar aparatos eléctricos en modo standby (39,5%), mantener la temperatura adecuada sin sobrepasar los grados recomendados (38,8%) o usar electrodomésticos de bajo consumo en horas valle (31,1%).

Por último, el 27,1% afirma cargar sus dispositivos al completo antes de desconectarlos, mientras que solo el 3,5% declara no realizar ninguna acción específica de ahorro.


En conjunto, los datos muestran que los hogares tienden a priorizar medidas de ahorro inmediatas, sencillas y vinculadas al comportamiento diario, frente a actuaciones que requieren mayor planificación o inversión.



**Ilustración 99.** Buenas prácticas de ahorro doméstico. Comparativa 2025-2026

# 9

## Salud y vivienda



3 de cada 4  
españoles  
consideran su  
casa como un  
espacio saludable



## La vivienda como espacio de bienestar: salud, entorno y calidad de vida

En los últimos años, la vivienda ha reforzado su papel como uno de los principales determinantes del bienestar de las personas. Organismos internacionales como la Organización Mundial de la Salud advierten de que las condiciones de habitabilidad pueden influir directamente en la salud, la calidad de vida e incluso la esperanza de vida.

Este enfoque responde a una visión cada vez más amplia de la salud, que ya no se limita a la ausencia de enfermedad. Según la propia OMS, una vivienda saludable es aquella que favorece el bienestar físico, mental y social, tanto por sus características internas como por su entorno. Elementos como la calidad del aire, la temperatura, la humedad o la iluminación, junto con factores externos como el acceso a espacios verdes o los niveles de contaminación, configuran esta percepción.

De hecho, la evidencia internacional señala que los riesgos ambientales —como la contaminación del aire— se sitúan entre los principales factores que afectan a la salud global, con millones de muertes prematuras cada año asociadas a estos factores. Esto refuerza la idea de que la vivienda no puede analizarse de forma aislada, sino en relación con el entorno en el que se ubica.

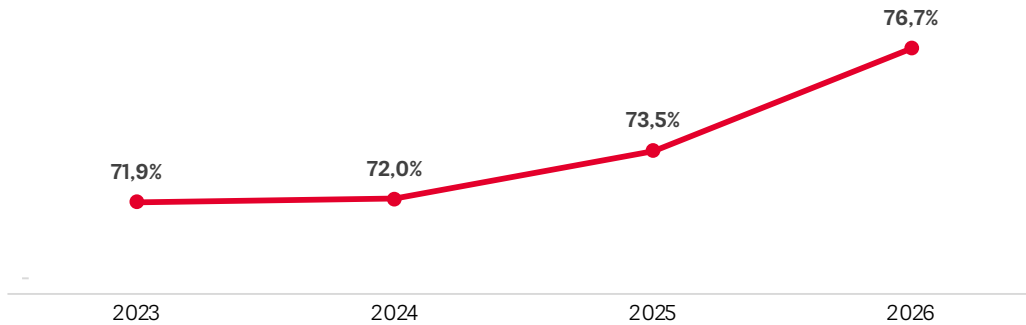
En este contexto, la vivienda se consolida como un espacio clave en la calidad de vida cotidiana, capaz de influir en aspectos tan relevantes como el descanso, la salud respiratoria o el bienestar emocional.

Este capítulo analiza hasta qué punto los ciudadanos perciben su vivienda como un espacio saludable, qué factores influyen en esa valoración y cómo varía según el perfil del hogar y su entorno.

## 3 de cada 4 españoles consideran que su vivienda es saludable

La percepción de la vivienda como un espacio saludable continúa ganando peso entre los ciudadanos. En esta edición del Observatorio, el 77% de los españoles considera que su vivienda es saludable, el porcentaje más alto registrado desde que se analiza este indicador.

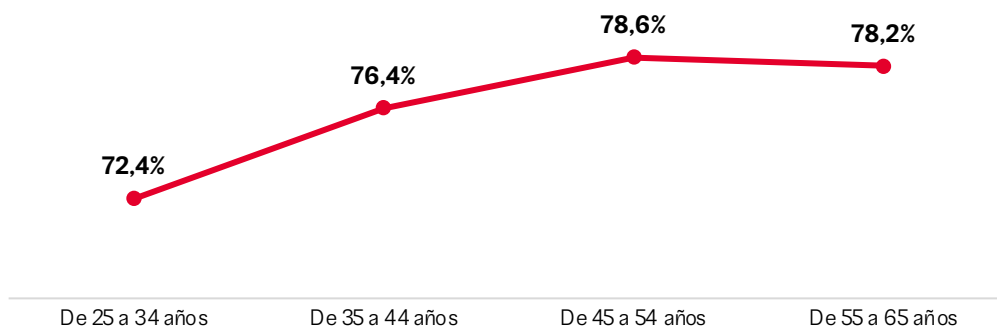
La evolución en los últimos años muestra además una tendencia positiva, pasando del 72% en las primeras ediciones, al 74% en 2025 y aumentando tres puntos porcentuales en 2026.



**Ilustración 100.** Porcentaje de españoles que considera su vivienda saludable. Comparativa 2023-2026

El análisis por perfiles muestra algunas diferencias relevantes. Por sexo, los hombres perciben su vivienda como saludable en mayor medida (79%) que las mujeres (74%).

Por edad, la percepción mejora progresivamente con los años, siendo los mayores de 45 años quienes alcanzan una valoración más alta. Este patrón sugiere que la valoración de la vivienda como espacio de bienestar tiende a reforzarse a medida que aumenta la estabilidad residencial en los hogares.

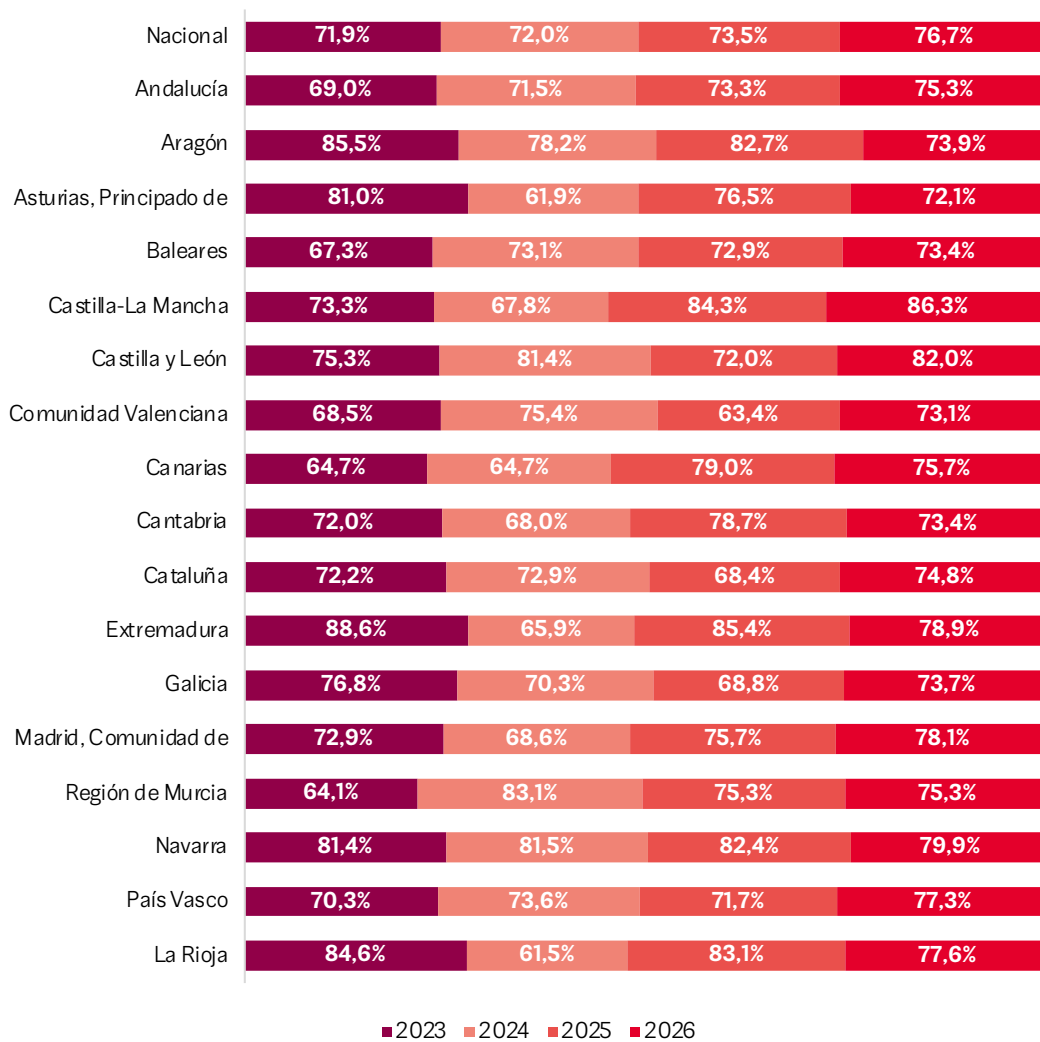


**Ilustración 101.** Considera su vivienda saludable por tramos de edad

## Castilla-La Mancha, Castilla y León y Navarra lideran la percepción de vivienda saludable

El análisis territorial muestra que la percepción de vivir en una vivienda saludable es mayoritaria entre los ciudadanos de todas las comunidades autónomas, aunque con diferencias entre regiones, siendo los ciudadanos de Castilla-La Mancha (86%), Castilla y León (82%) y Navarra (80%) quienes lo señalan en mayor medida.

Por su parte, los ciudadanos de Asturias registran el porcentaje más bajo en esta edición (72%).

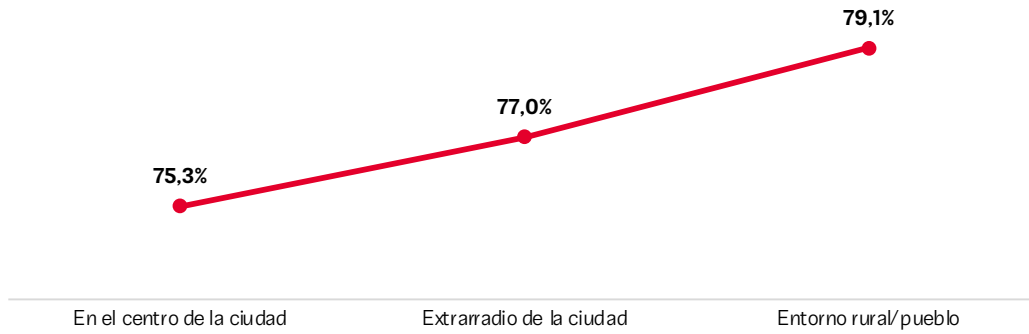


**Ilustración 102.** Percepción de vivienda saludable por regiones. Comparativa 2023-2026

## A menor densidad de población mayor percepción de salubridad en la vivienda

La salud del hogar no se percibe únicamente como una característica de la vivienda en sí misma, sino también del entorno urbano o ambiental en el que se sitúa. Los datos muestran que esta percepción es mayor en entornos rurales o en pueblos (79%), seguida del extrarradio de las ciudades (77%), mientras que en el centro urbano desciende ligeramente hasta el 75%.

Aunque las diferencias no son muy amplias, sí apuntan a una tendencia clara: los entornos con menor densidad de población tienden a asociarse con una percepción más positiva de la salud en la vivienda. Factores como la calidad del aire, el ruido o la proximidad a zonas verdes pueden estar influyendo en esta valoración.



**Ilustración 103.** Percepción de vivienda saludable por ubicación de la vivienda

## La ausencia de humedades y la luz natural, los factores más asociados a una vivienda saludable

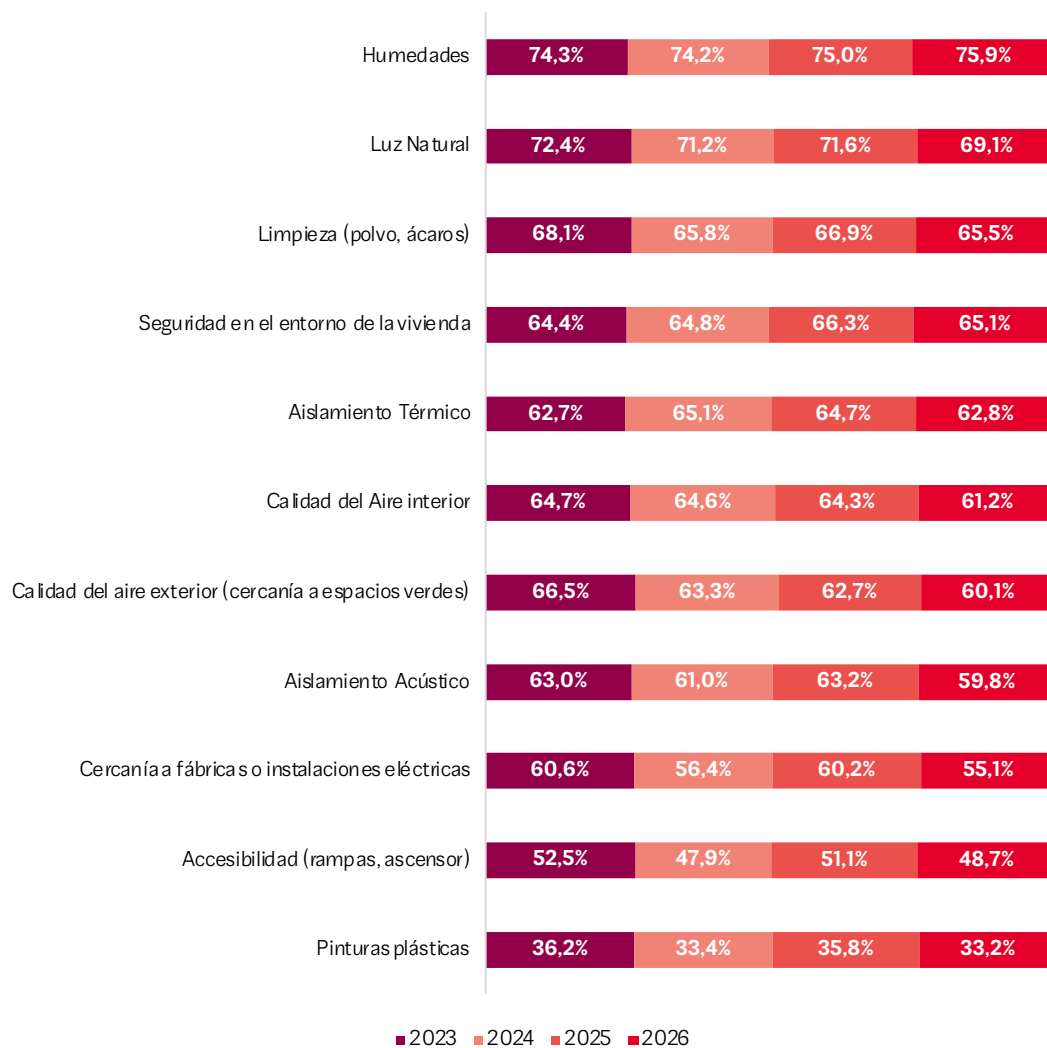
El Observatorio también analiza qué elementos consideran los ciudadanos más relevantes para que una vivienda sea saludable.

En esta edición, la ausencia de humedades aparece como el factor más importante, señalado por el 76% de los encuestados, seguido de la luz natural (69%).

También destacan la limpieza del hogar (65%) y la seguridad en el entorno de la vivienda (65%), junto con el aislamiento térmico (63%), la calidad del aire interior (61%) y la calidad del aire exterior o cercanía a espacios verdes (60%).

Otros factores relevantes son el aislamiento acústico (59%) y la distancia respecto a fábricas o instalaciones eléctricas (55%).


En cambio, la accesibilidad de la vivienda (49%) y el tipo de pinturas utilizadas en el hogar (33%) aparecen como los aspectos menos mencionados.



**Ilustración 104.** Elementos más relevantes para una vivienda saludable. Comparativa 2023-2026

# 10

## **Smart home y tecnología doméstica**



Casi 2  
dispositivos  
inteligentes en  
los hogares  
españoles



## ¿Cómo avanza la vivienda conectada?

La tecnología aplicada al hogar va ganando espacio en la vida cotidiana de los ciudadanos. Dispositivos conectados para mejorar el confort, reforzar la seguridad o facilitar una gestión más eficiente de la vivienda empiezan a formar parte del equipamiento habitual de muchos hogares, aunque su implantación sigue siendo desigual.

Su incorporación, además, no responde solo a una cuestión tecnológica, sino también a la utilidad práctica que los ciudadanos perciben en su día a día. La vivienda conectada avanza, pero lo hace de forma gradual y todavía lejos de convertirse en un estándar plenamente consolidado.

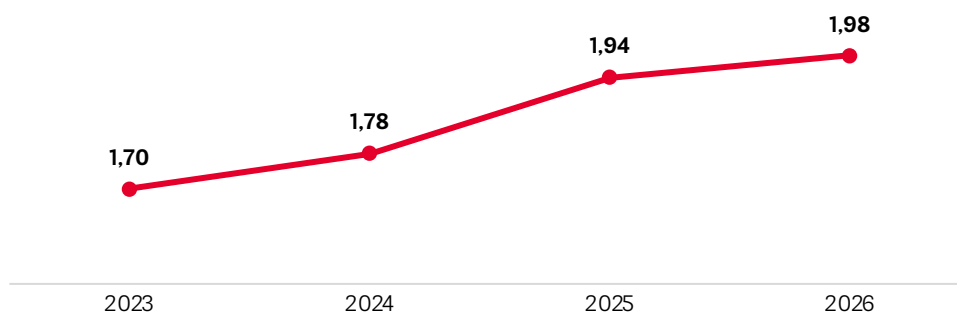
En paralelo, esta evolución también refleja un cambio en la relación de los usuarios con su vivienda. Ya no se valora solo el espacio físico, sino también la capacidad del hogar para adaptarse mejor a las rutinas cotidianas, simplificar tareas y aportar una experiencia de uso más cómoda y eficiente.

Este capítulo aborda hasta qué punto la tecnología inteligente se está incorporando a los hogares españoles, qué perfiles lideran su adopción y cuál es la percepción real de los ciudadanos sobre las smart homes.

## Los hogares españoles rozan ya los dos dispositivos inteligentes de media

La presencia de tecnología inteligente en el hogar continúa consolidándose en los últimos años. En esta edición del Observatorio, los hogares españoles cuentan con una media de 1,98 dispositivos inteligentes o IoT, una cifra que roza ya los dos aparatos por vivienda.

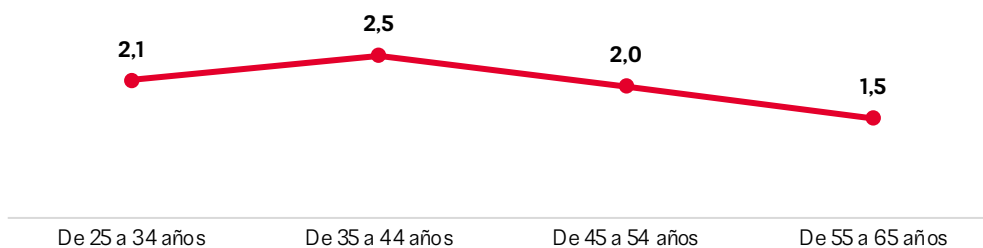
La evolución muestra además una trayectoria ascendente. En 2023 la media se situaba en 1,70 dispositivos, pasó a 1,78 en 2024, 1,94 en 2025 y alcanza 1,98 en 2026.



**Ilustración 105.** Media de dispositivos IoT en los hogares. Comparativa 2023-2026

El análisis por edad muestra que los dispositivos inteligentes están más presentes entre los hogares de edades intermedias. Las personas de 35 a 44 años registran la media más alta, con 2,5 dispositivos, seguidas por el grupo de 25 a 34 años, con 2,1.

En los tramos de mayor edad la presencia es algo menor: las personas de 45 a 54 años cuentan con una media de 2 dispositivos, mientras que entre los 55 y 65 años la media se sitúa en 1,5.



**Ilustración 106.** Media de dispositivos IoT por edad

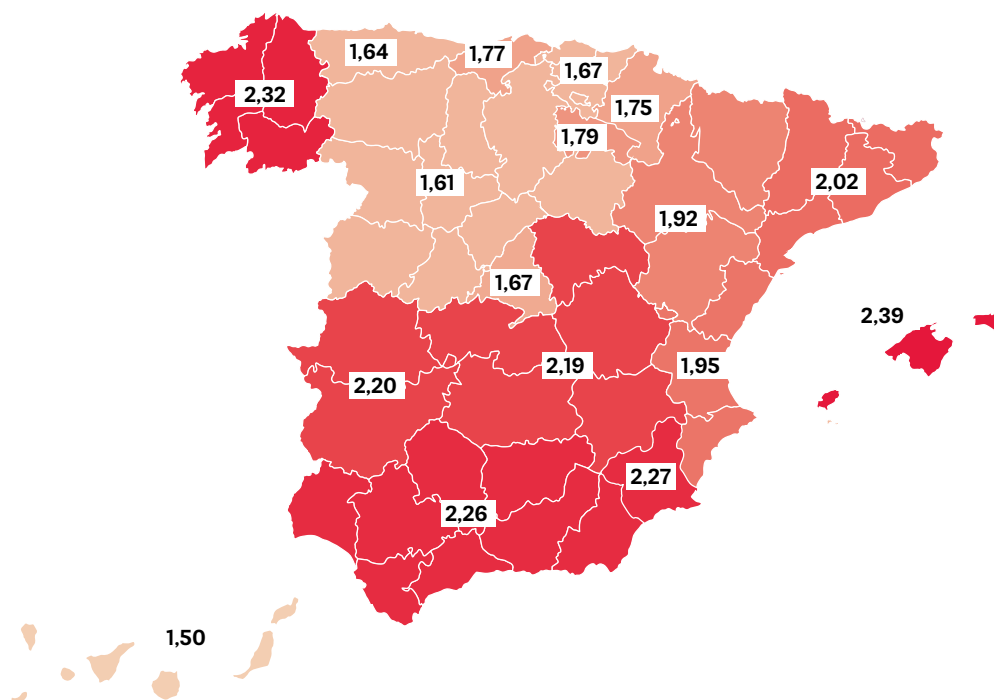
## Los hogares de Baleares, a la cabeza en dispositivos inteligentes

El número de dispositivos inteligentes en el hogar también presenta diferencias entre comunidades autónomas. Aunque la media nacional se sitúa en 1,98 aparatos por vivienda, algunos territorios superan claramente este nivel.

Baleares lidera la clasificación con 2,4 dispositivos de media, seguida de Andalucía, Galicia y la Región de Murcia, con 2,3, así como Castilla-La Mancha y Extremadura, con 2,2.

En torno a la media nacional se sitúan Cataluña (2,0) y varias comunidades con 1,9 dispositivos de media, como Aragón, Castilla y León y la Comunidad Valenciana. Por debajo de estos niveles

aparecen Cantabria, Navarra y La Rioja (1,8), junto con Madrid y País Vasco (1,7) y Asturias (1,6). En el extremo opuesto, Canarias registra la media más baja, con 1,5 dispositivos inteligentes por hogar.



*Ilustración 107.* Media de dispositivos IoT por regiones

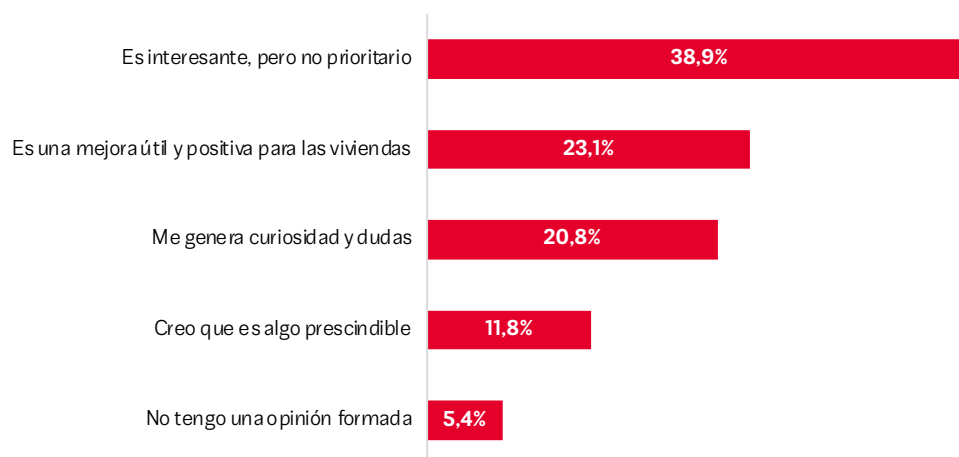
## La casa inteligente despierta interés, aunque aún no se percibe como una prioridad

El Observatorio también analiza la percepción que tienen los ciudadanos sobre el concepto de casa inteligente. Los resultados muestran una actitud mayoritariamente positiva, aunque todavía moderada en cuanto a su prioridad dentro del hogar.

En concreto, el 39% considera que la casa inteligente es interesante, pero no prioritaria, lo que la convierte en la respuesta más frecuente. Por su parte, el 23% la percibe como una mejora útil y positiva para las viviendas.

Al mismo tiempo, el 21% afirma que el concepto le genera curiosidad, aunque también dudas, mientras que el 12% lo considera prescindible. Finalmente, el 5% reconoce no tener una opinión formada al respecto.

En conjunto, los datos reflejan que la tecnología aplicada al hogar genera interés entre los ciudadanos, aunque todavía se percibe más como un elemento complementario que como una prioridad dentro de la vivienda.



**Ilustración 108.** Percepción sobre la casa inteligente

# 11

## Felicidad en los hogares



80%

de los españoles  
vincula tener una  
vivienda en  
propiedad con  
la felicidad



## ¿Está la felicidad en casa?

La relación entre vivienda y bienestar ha cobrado un protagonismo creciente en los últimos años. En un contexto en el que indicadores internacionales como el World Happiness Report sitúan la calidad de vida como una combinación de factores económicos, sociales y personales, la vivienda emerge como uno de los pilares clave en la percepción de felicidad de los ciudadanos.

No se trata solo de disponer de un espacio donde vivir, sino de contar con un entorno que aporte estabilidad, seguridad y confort. En este sentido, la vivienda se consolida como un elemento central en el proyecto vital de las personas, con un impacto directo en su bienestar emocional, su desarrollo personal y sus decisiones a largo plazo.

Al mismo tiempo, la forma en la que se vive la vivienda también está evolucionando. Más allá de la propiedad en sí, ganan peso aspectos como la calidad del espacio, la adecuación a las necesidades del hogar o la capacidad de adaptación a distintas etapas de la vida. La vivienda deja de ser únicamente un activo para convertirse en un espacio que condiciona la calidad de vida en el día a día.

Este capítulo del IV Observatorio UCI sobre Vivienda y Sostenibilidad analiza cómo perciben los ciudadanos la relación entre vivienda y felicidad, qué papel juega la propiedad en esa ecuación y qué elementos del hogar contribuyen en mayor medida a mejorar el bienestar. Un análisis que permite entender la vivienda no solo como un bien económico, sino como uno de los principales determinantes del bienestar de los hogares.

## Ser propietario sigue siendo una de las principales aspiraciones residenciales

El acceso a la propiedad continúa estando estrechamente vinculado con la percepción de bienestar residencial. En esta edición del Observatorio, casi ocho de cada diez encuestados (79,5%) sitúan en los niveles más altos de la escala (7-10) la afirmación de que ser propietario de una vivienda les hace o les haría felices.

Además, esta percepción se ha reforzado en los últimos años. En 2023 y 2024, el porcentaje se situaba en el 74,2%, aumentó hasta el 75,9% en 2025 y alcanza su nivel más alto en 2026 (79,5%).

En paralelo, el grupo que muestra una valoración baja (0-3) se reduce hasta el 3,4%, frente al 4,6% registrado en 2023 y 2024. También disminuye el segmento intermedio (4-6), que pasa del 21,2% en 2023 al 17,1% en 2026.

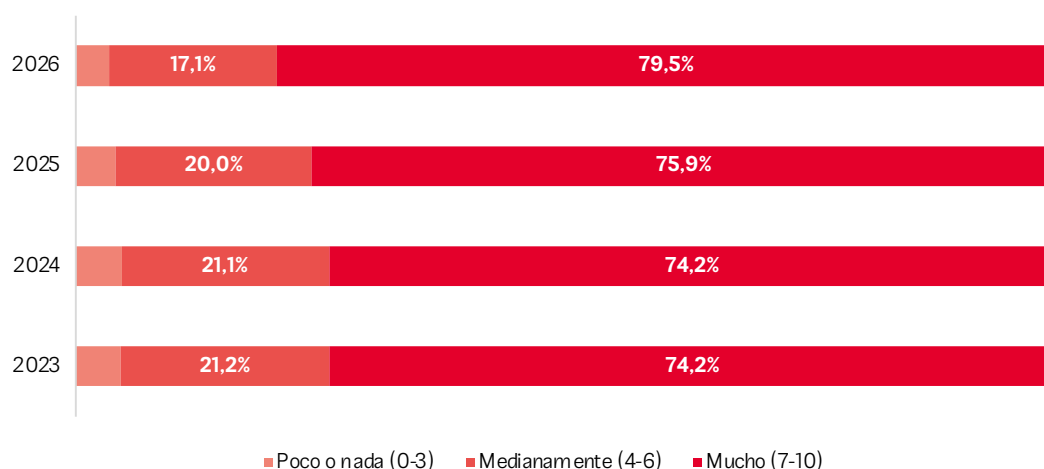


Ilustración 109. Le hace/haría feliz ser propietario de una vivienda

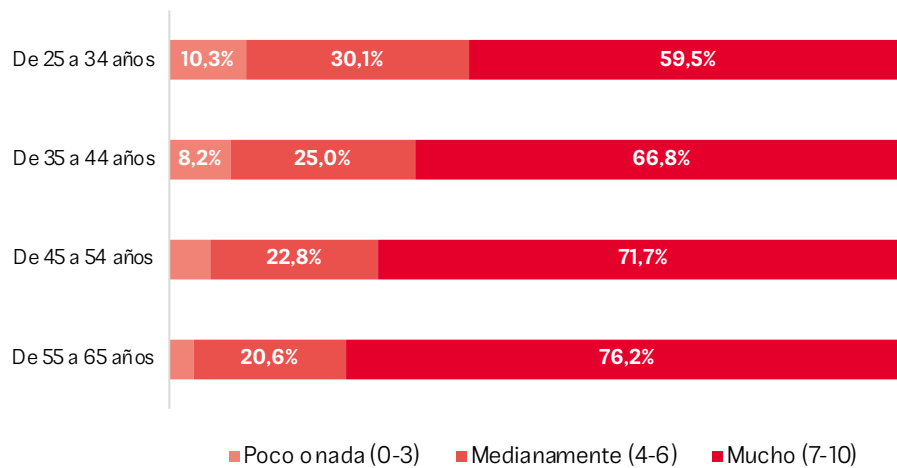
## La vinculación entre propiedad y felicidad aumenta con la edad

El análisis por edad muestra que la asociación entre ser propietario y sentirse feliz se refuerza a medida que aumenta la edad. Aunque en todos los grupos la valoración positiva es mayoritaria, la intensidad crece de forma progresiva.

Entre las personas de 25 a 34 años, el 59,5% afirma que ser propietario de una vivienda les hace o les haría muy felices, situando su respuesta en los niveles más altos de la escala. Este porcentaje aumenta hasta el 66,8% entre los 35 y 44 años, alcanza el 71,7% entre los 45 y 54 años y llega al 76,2% entre las personas de 55 a 65 años.

En sentido contrario, las valoraciones bajas son más frecuentes entre los más jóvenes: el 10,3% de quienes tienen entre 25 y 34 años considera que la propiedad les hace o les haría poco o nada felices, frente al 3,2% entre los 55 y 65 años.

Estos datos sugieren que la vivienda en propiedad gana peso como elemento de bienestar a medida que avanza el ciclo vital, posiblemente por su asociación con estabilidad, seguridad económica y consolidación del proyecto residencial.



**Ilustración 110** Le hace/haría feliz ser propietario. Comparativa por edades

## Los propietarios más felices viven en Murcia

Aunque la relación entre propiedad y felicidad es elevada en el conjunto del país, La Región de Murcia destaca como el territorio donde esta relación es más intensa (79%), muy cerca de la media nacional.

También presentan valores elevados Castilla-La Mancha (73%), Comunidad Valenciana (72%), Madrid y Andalucía (71%), Baleares y Canarias (70%).

Por el contrario, los niveles más bajos se registran en Cantabria (60%) y Aragón (59%), donde la asociación entre propiedad y felicidad aparece menos marcada.

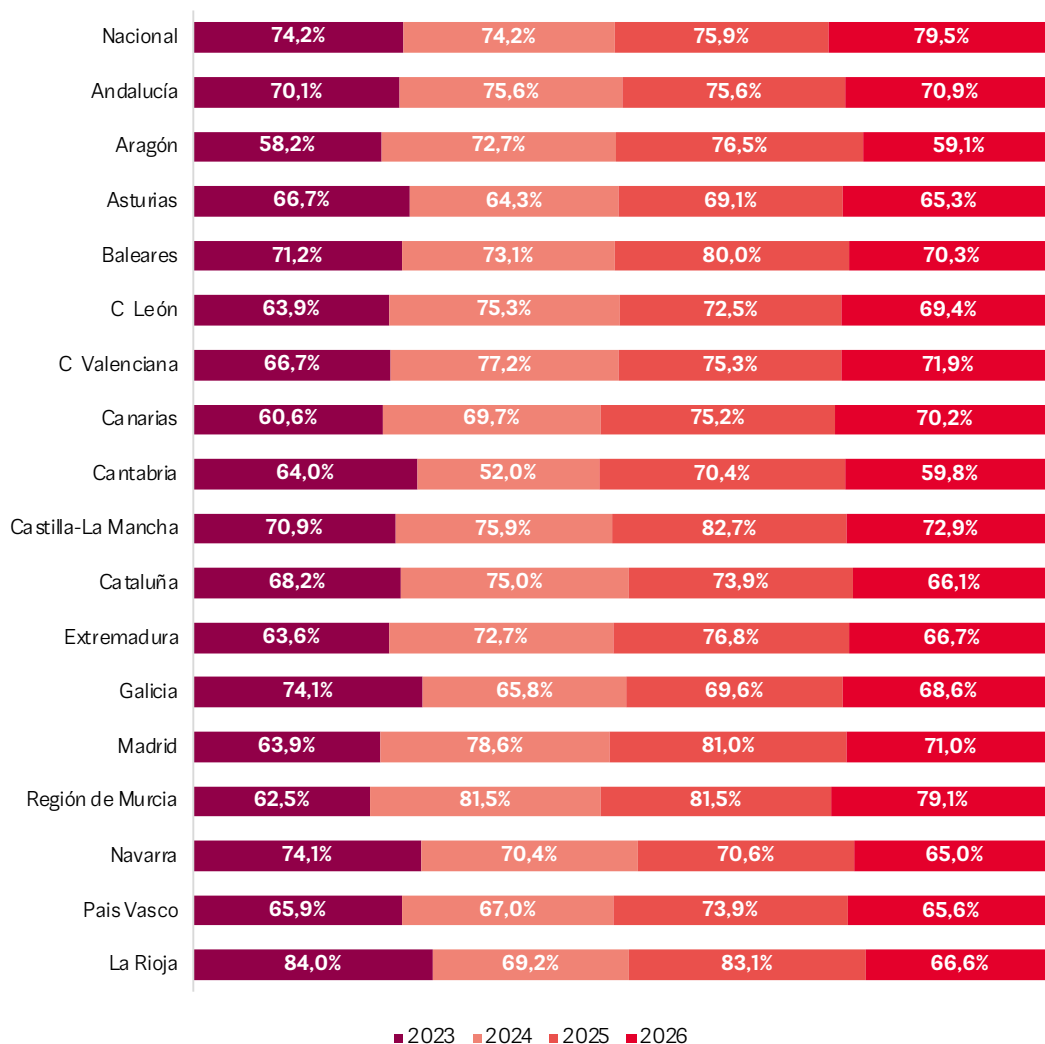
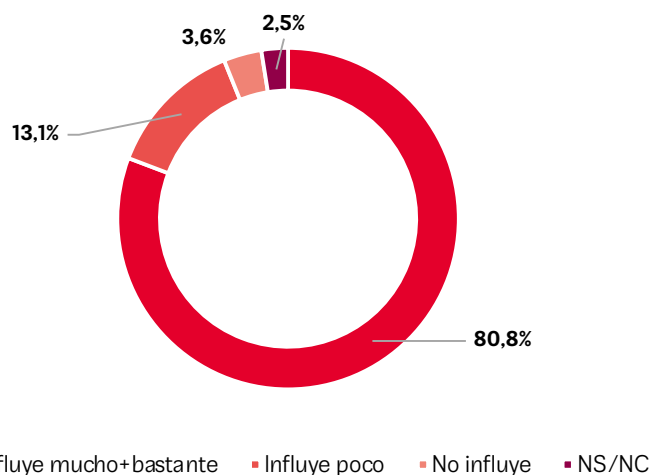


Ilustración 111 Le hace/haría feliz ser propietario de vivienda. Comparativa regional 2023-2026

## Ocho de cada diez personas creen que el acceso a la vivienda influye en la felicidad

El Observatorio también analiza hasta qué punto los ciudadanos consideran que el acceso a la vivienda influye en el bienestar personal. Los resultados muestran que la mayoría percibe una relación directa entre vivienda y felicidad.

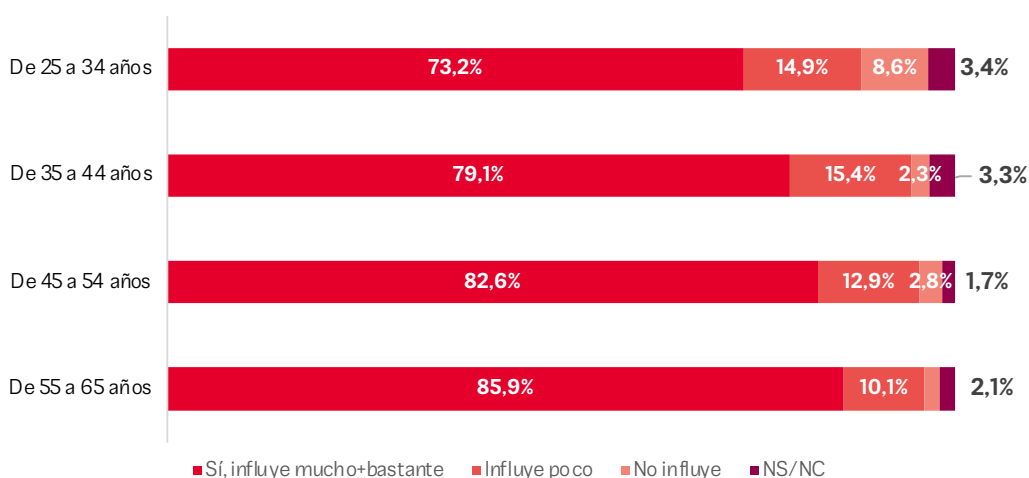
En concreto, el 81% de los encuestados considera que el acceso a la propiedad influye mucho o bastante en la felicidad de las personas. Por el contrario, el 13% cree que influye poco, mientras que solo el 3,6% considera que no influye. El 2,5% restante no tiene una opinión definida.



**Ilustración 112** ¿Hasta qué punto crees que el acceso a la propiedad de una vivienda influye en la felicidad de las personas?

El análisis por edades muestra que esta percepción aumenta con la edad. Entre las personas de 25 a 34 años, el 73% considera que influye mucho o bastante, porcentaje que asciende al 79% entre los 35 y 44 años, 83% entre los 45 y 54 y alcanza el 86% entre los 55 y 65 años.

En paralelo, la proporción de quienes creen que influye poco o nada es mayor entre los más jóvenes, mientras que en los grupos de mayor edad esta percepción es minoritaria.



**Ilustración 113** ¿Hasta qué punto crees que el acceso a la propiedad de una vivienda influye en la felicidad de las personas? Comparativa por edad

## La reforma del hogar, principal vía para mejorar el bienestar en la vivienda

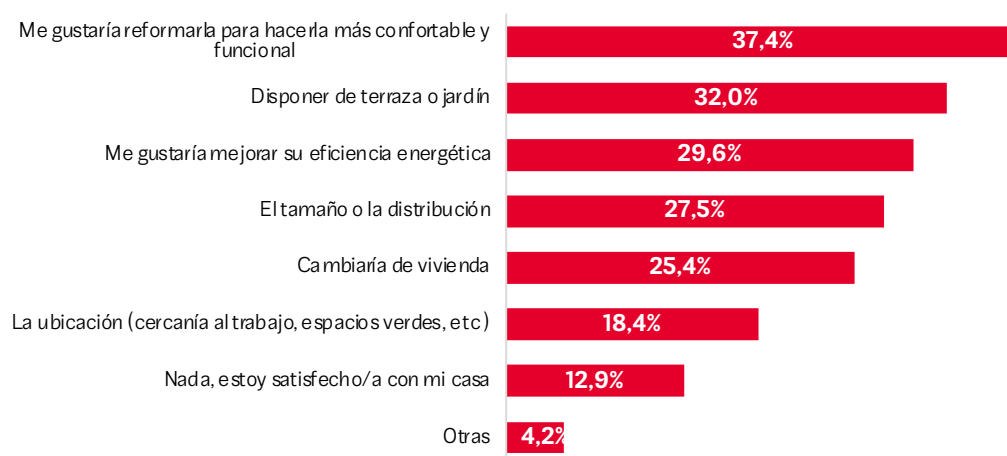
El análisis de las mejoras que los ciudadanos introducirían en su vivienda muestra que la reforma del hogar para hacerla más confortable y funcional se mantiene como la principal vía para aumentar el bienestar en casa (37%), una proporción muy similar a la registrada en los últimos años (39% en 2025, 38% en 2024 y 37% en 2023), lo que refleja que la mejora del confort del hogar es una aspiración constante entre los hogares españoles.

En segundo lugar, aparece la posibilidad de disponer de terraza o jardín (32%), aunque este factor muestra una ligera pérdida de peso respecto a años anteriores (35% en 2025, 36% en 2024 y 38% en 2023), lo que podría indicar una cierta normalización de esta demanda tras el fuerte interés que despertó en los años posteriores a la pandemia.

Entre las prioridades actuales también destacan mejorar la eficiencia energética de la vivienda (29%), modificar el tamaño o la distribución del hogar (27%) o cambiar directamente de vivienda (25%).

La ubicación de la vivienda se mantiene como un factor relativamente estable, mencionado por el 18%, una cifra muy similar a la de los últimos años (19% en 2025 y 2024, y 21% en 2023).

Por último, el 13% afirma estar completamente satisfecho con su vivienda actual y no cambiaría nada, lo que indica que la gran mayoría de los hogares identifica algún aspecto que podría mejorar para aumentar su bienestar en casa.



**Ilustración 114.** Cambios en la vivienda para aumentar nivel de felicidad

# Ficha técnica y metodología

## Ficha técnica y metodológica

### Población objeto de estudio

El presente estudio se ha realizado sobre una muestra de 2.035 individuos desde 25 a 65 años residentes en España, seleccionados de forma intencional y proporcional a las cuotas de la población española (según INE) en función del sexo, grupo de edad y CCAA.

### Técnica

Estudio realizado por la consultora IO Sondea. Encuesta autoadministrada a través de correo electrónico.

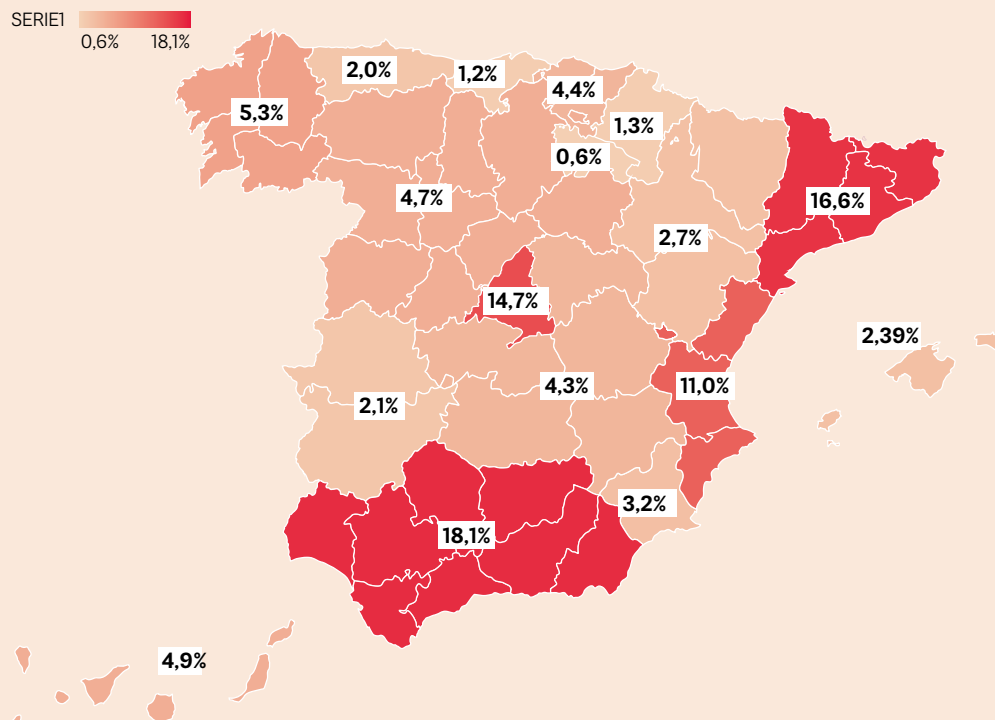
### Margen de error: +2.2%

Bajo el supuesto de máxima indeterminación ( $p=q=50\%$ ) y para un intervalo de confianza de 95%.

Muestra y trabajo de campo Del 20/01/26 al 30/01/26. En total 10 días.

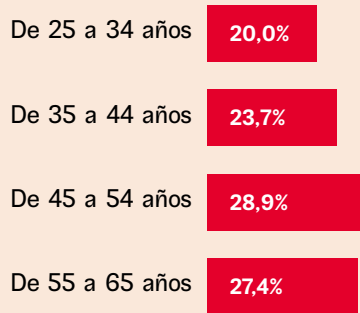
### Distribución de la muestra según CCAA

Se han establecido cuotas por CCAA para poder tener lectura de cada una de ellas. Los resultados se han ponderado en función de la distribución poblacional española (según INECCAA).

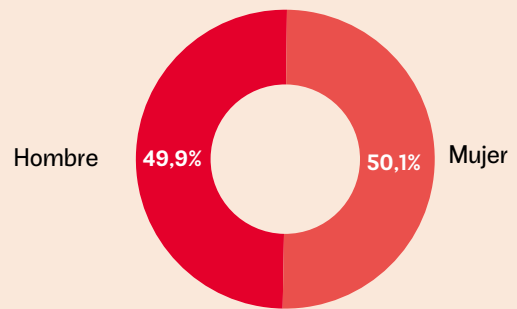


# Características sociodemográficas de la muestra

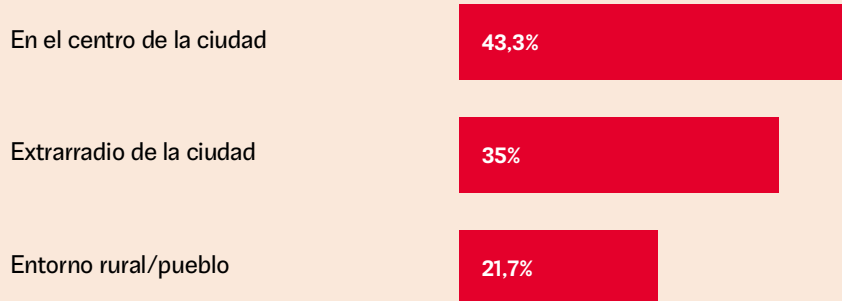
## Edad



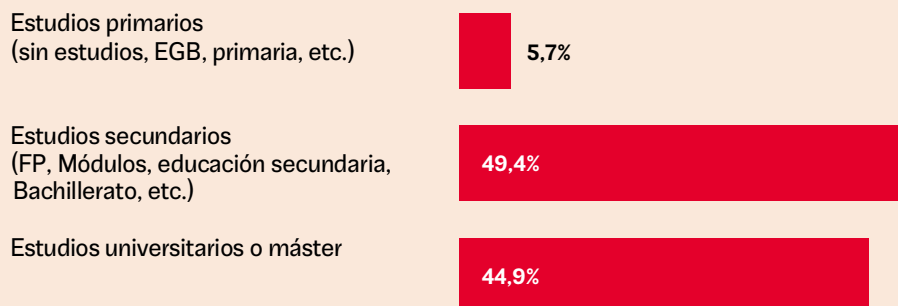
## Sexo



## Actualmente vive

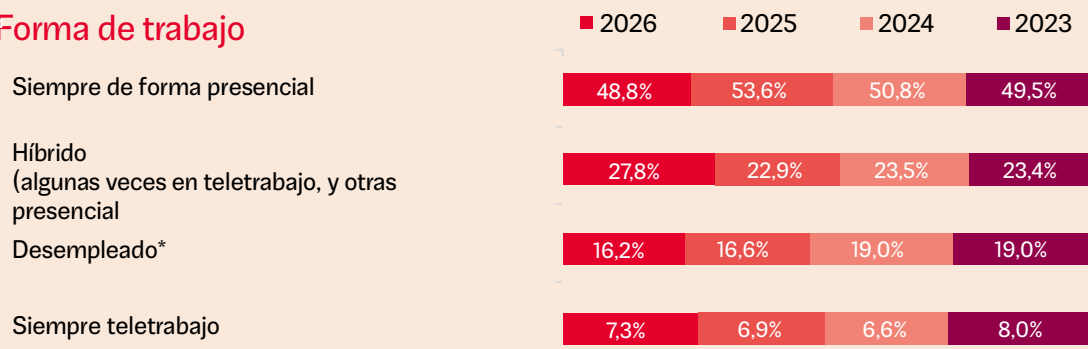


## Nivel de estudios finalizados

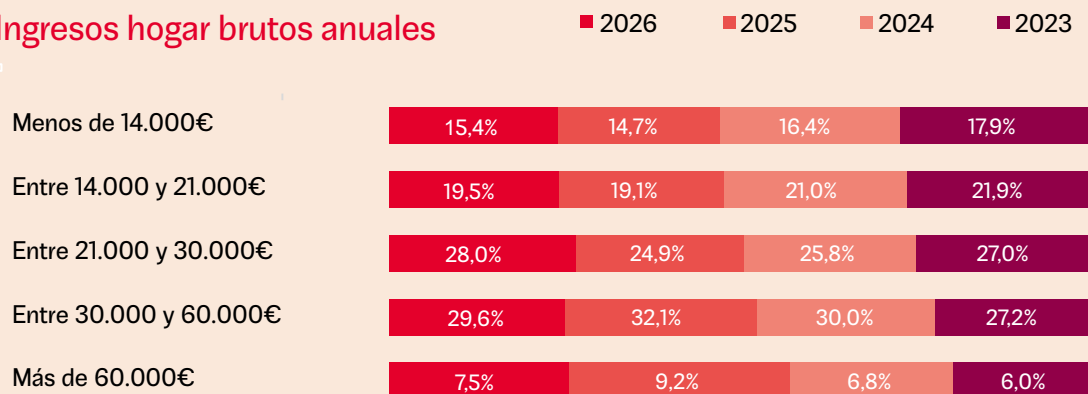


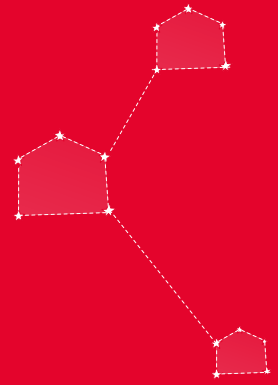
## Datos de clasificación

### Forma de trabajo



### Ingresos hogar brutos anuales





# UCI



**Unión de Créditos Inmobiliarios**  
**Entidad Financiera de Crédito**