

Barómetro inmobiliario

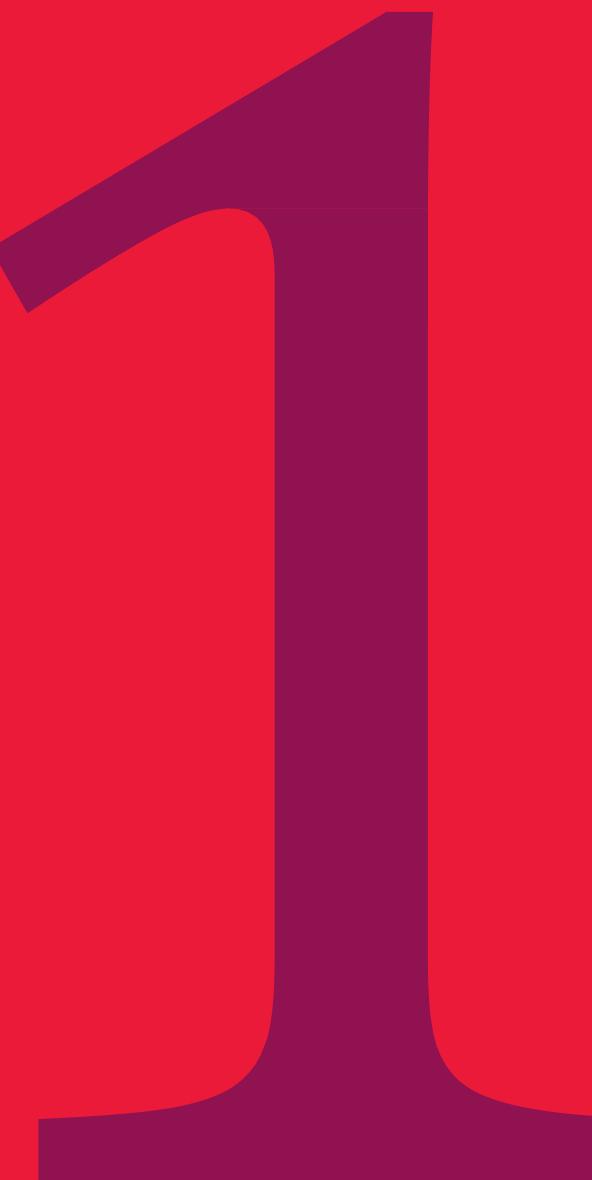
Sentimiento de mercado
de los profesionales
inmobiliarios

XXIII edición

Enero 2026

Objetivos

Una iniciativa
de UCI & SIRA



Objetivos

Una iniciativa de UCI y SIRA

El Barómetro Inmobiliario es una iniciativa de UCI y SIRA para analizar trimestralmente el sentimiento de mercado de los profesionales inmobiliarios en España.

A raíz de la pandemia, la entidad financiera y su área de desarrollo profesional pusieron en marcha este Barómetro para conocer la situación del sector de la compraventa de vivienda residencial y la tendencia según el propio conocimiento de los inmobiliarios en sus mercados.

La I edición de este Barómetro Inmobiliario se realizó en mayo de 2020, tras los dos primeros meses de confinamiento.

Este informe permite analizar la evolución de los indicadores más importantes relacionados con la compraventa y el alquiler de vivienda, su evolución y perspectivas de futuro.

La XXIII edición del Barómetro mide la percepción del sector en el último trimestre de 2025 y la proyección de los inmobiliarios para el primer trimestre de 2026, a partir de una encuesta que ha contado con las respuestas de 300 profesionales inmobiliarios de toda España.

Contexto

José Manuel Fernández



2026, un año de continuidad

El mercado inmobiliario afronta 2026 condicionado nuevamente por la escasez de oferta, que seguirá presionando los precios y reforzará un escenario de crecimiento moderado en compraventa, pero de fuerte tensión en el alquiler.

La compraventa mantendrá la tendencia alcista, aunque a un ritmo más moderado que en 2025. Las previsiones de los profesionales apuntan a un incremento general de precios de entre el 5% y el 8%, impulsado por el descenso del stock y una demanda que no pierde fuerza.

Las mayores subidas se concentrarán en los grandes polos urbanos como Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga, así como en municipios bien conectados con capitales, donde cada vez más compradores buscan alternativas ante el encarecimiento del centro, así como zonas costeras con alta demanda internacional.

No obstante, el mayor foco de tensión volverá a estar en el mercado del alquiler, que seguirá encareciéndose por encima de la compraventa. Las subidas previstas oscilan entre el 7% y el 10%, especialmente en áreas donde la oferta es limitada. Este crecimiento se explica por una combinación de factores: pocas viviendas disponibles, elevada rotación, producción escasa de alquiler asequible y una mayor presión de la demanda juvenil y laboral.

2026, un año de reequilibrio territorial

La dificultad de acceso a vivienda en grandes capitales empuja progresivamente la demanda hacia ciudades medianas y municipios periféricos, que ganarán protagonismo como alternativa residencial real. Este fenómeno favorecerá la aparición de

nuevos polos urbanos y cambios en los patrones de movilidad: vivir más lejos del centro, pero con buena conexión, se convierte para muchos en la única opción viable.

En paralelo, desde UCI prevemos un aumento de la construcción cercano al 10%, aunque insuficiente para corregir el déficit estructural acumulado. El mercado necesita más vivienda y mayor diversidad de oferta, pero la respuesta seguirá siendo lenta.

En este contexto, el modelo Built to Rent continuará teniendo relevancia como estrategia para ampliar el parque de alquiler, si bien no crecerá con la intensidad necesaria para aliviar las tensiones actuales.

Por último, la demanda extranjera se mantendrá firme y más diversificada. Seguirán creciendo las compras por parte de ciudadanos procedentes de países nórdicos, Estados Unidos, Latinoamérica y Francia, aunque británicos y alemanes continuarán liderando el mercado.

Además, aparecerán nuevas geografías de interés: el norte de España ganará protagonismo como destino emergente para compradores internacionales y perfiles que buscan calidad de vida, clima más suave y precios menos tensionados.

En resumen, 2026 será un año de continuidad en el mercado inmobiliario: precios de compraventa al alza, alquiler cada vez más competitivo, mayor peso de ciudades medianas y una oferta todavía insuficiente para cubrir la demanda real..

José Manuel Fernández

Subdirector General de UCI



Operaciones de compraventa

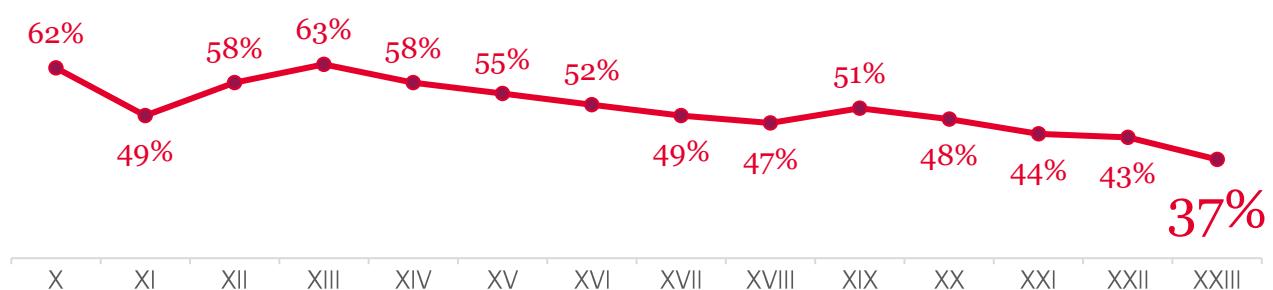


Operaciones de compraventa

Comportamiento de vendedores

¿Qué ha sucedido con los vendedores en el cuarto trimestre de 2025?

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2023)

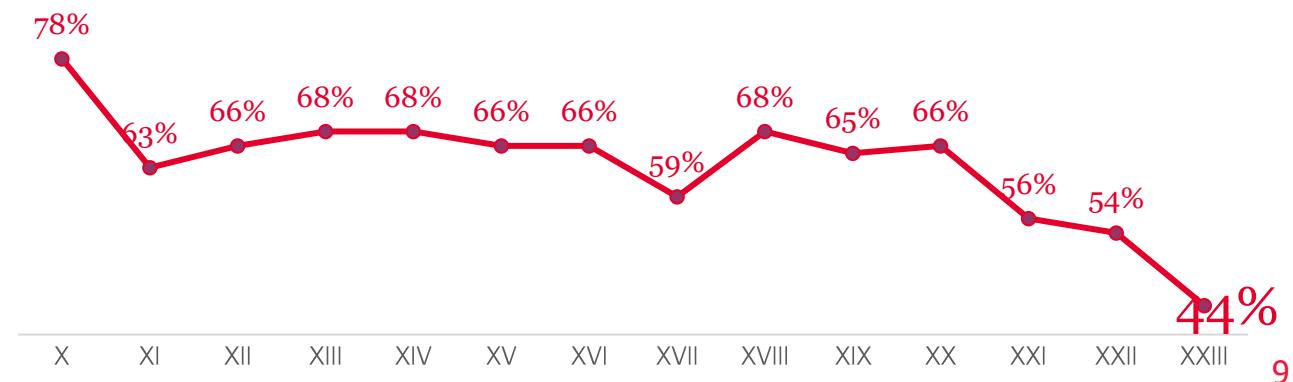


Durante este periodo el 37% de los profesionales encuestados asegura que se ha producido un aumento o se ha estabilizado el número de clientes vendedores. Mientras que el 63% restante considera que los vendedores se han reducido. La llegada de los meses de verano y el cierre del año ha podido llevar a muchos propietarios a retrasar la decisión de poner en venta sus propiedades unido a la expectativa de aumento de precios para obtener una mayor rentabilidad.

¿Qué expectativas tienen los profesionales sobre el comportamiento futuro de los vendedores?

Las expectativas con respecto al comportamiento de los vendedores se reducen diez puntos porcentuales y un 44% de los profesionales opina que el volumen se mantendrá estable o aumentará en los próximos meses, mientras que un 56% restante considera que el volumen de vendedores descenderá de forma moderada.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2023)

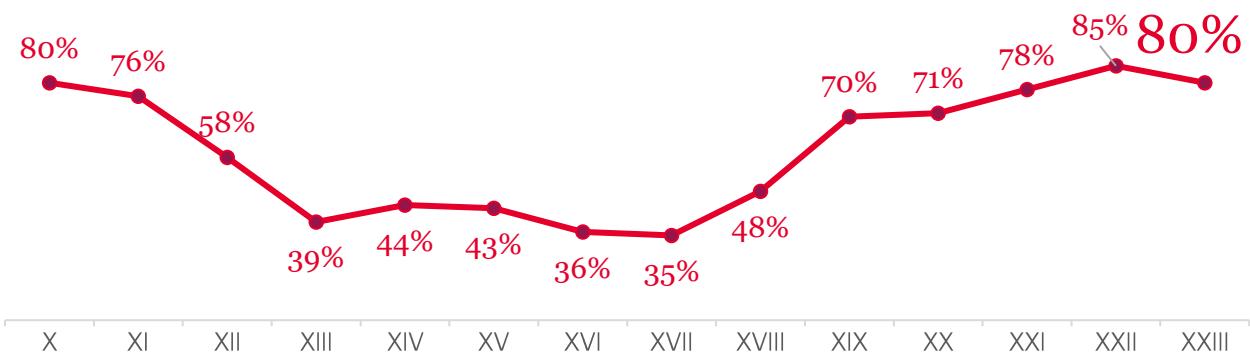


Operaciones de compraventa

Comportamiento de compradores

Evolución de los compradores en el cuarto trimestre del año.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2023)

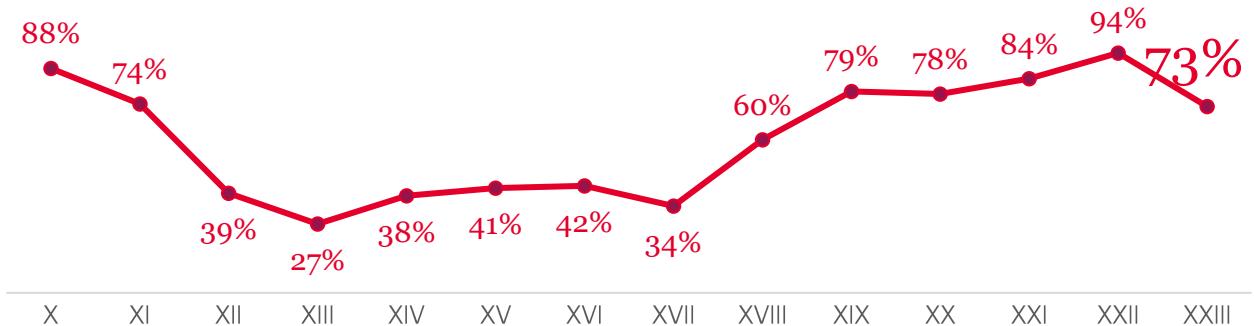


La demanda se ha moderado ligeramente al cierre de 2025, pues 8 de cada 10 profesionales inmobiliarios (80%) cree que el volumen de compradores ha seguido aumentando en el último periodo del año, cinco puntos menos que en la anterior edición del informe.

¿Qué expectativas tienen los profesionales sobre el comportamiento futuro de los compradores?

El aumento de precios y la falta de oferta podría estar disuadiendo a los compradores. Tanto es así que la expectativa de los profesionales con respecto a la evolución de los compradores cae 19 puntos. Así, el 73% de los agentes cree que el volumen de compradores crecerá en los próximos meses. Tan solo un 3 de cada 10 profesionales considera que el volumen de compradores descenderá en 2026.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2023)



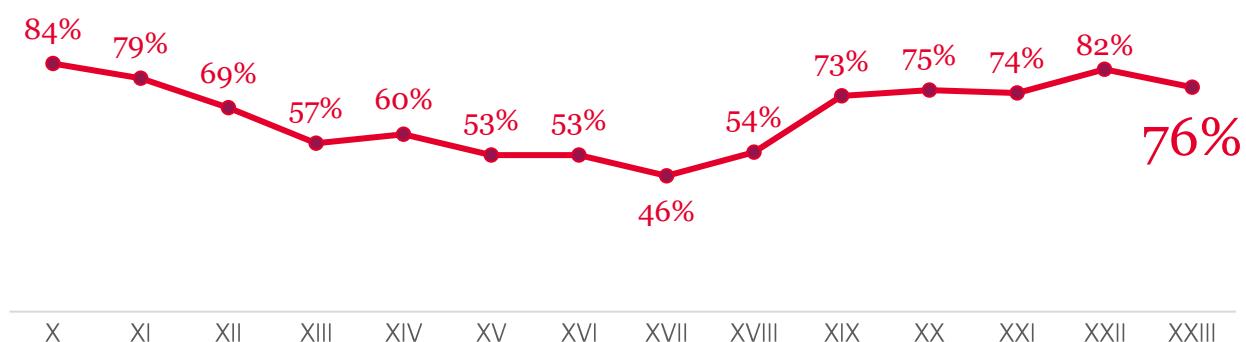
Operaciones de compraventa

Cierre de operaciones en las agencias

Evolución en el cierre de operaciones

La moderación en el volumen de compradores se ve reflejada en la expectativa en el cierre de operaciones, que cae seis puntos desde la anterior edición pasando del 82% al 76%.

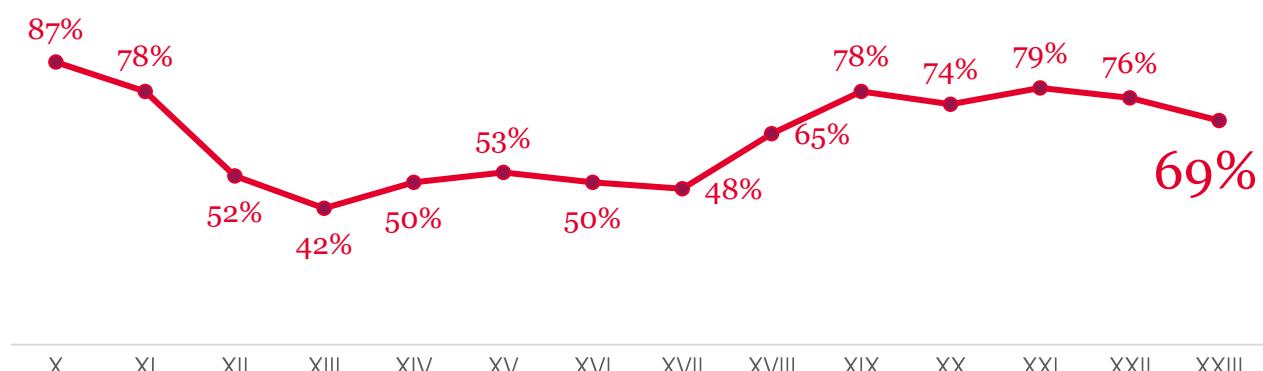
(Percepción de estabilidad o aumento desde 2023)



¿Qué pronostican los inmobiliarios en el cierre de operaciones de los próximos meses?

Aunque la senda se mantiene positiva, la percepción de los profesionales respecto al cierre de las operaciones desciende nuevamente, pasando del 76% al 69%, debido a la poca oferta disponible.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



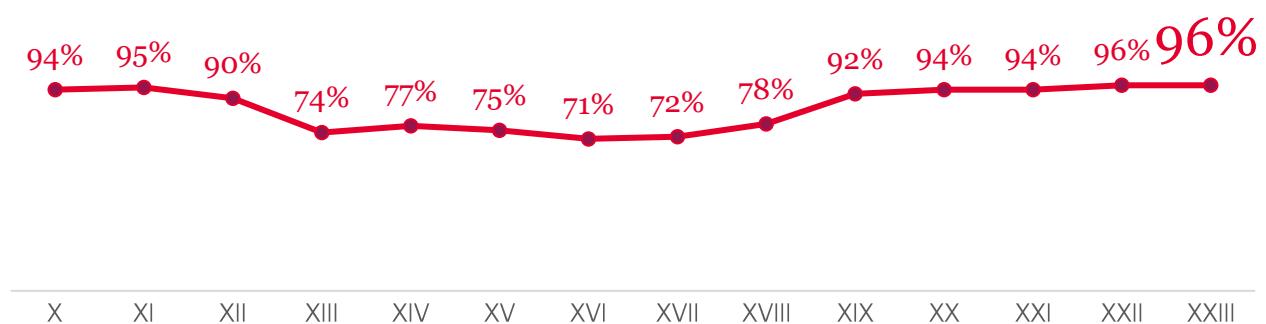
Operaciones de compraventa

¿Cómo se han comportado los precios?

Evolución en el comportamiento de los precios en el cierre de 2025

La expectativa de comportamiento de precios en el tercer trimestre de 2025 se mantiene en el 96% debido a que la escasez de oferta disponible sigue presionando los precios al alza.

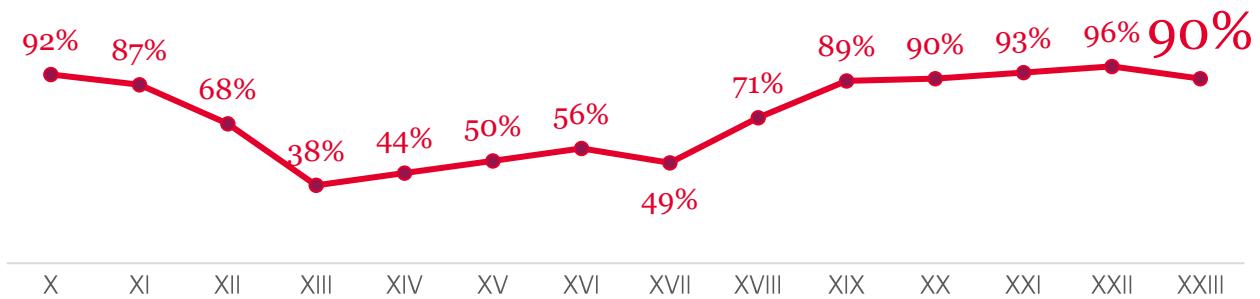
(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



¿Qué pasará con los precios en 2026?

Consultados por el comportamiento de los precios en los próximos meses, la expectativa desciende ligeramente. Aunque el 90% de los profesionales cree que los precios seguirán estables o aumentarán entre un 5 y un 10% de media, se espera que el mercado se modere debido al fin de la guerra entre entidades para conseguir clientes, la menor capacidad de compra y un ritmo de demanda más contenido, que reduce la expectativa de subidas tan fuertes de precio.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



Empleo en las agencias inmobiliarias



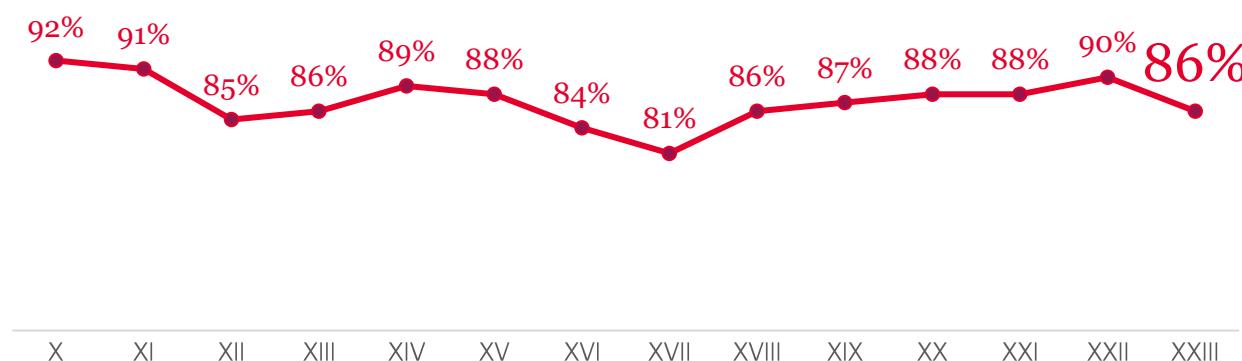
Empleo en las agencias inmobiliarias

Estabilidad en el empleo

Evolución en el empleo en las agencias

Esta XXIII edición mantiene la tendencia de estabilidad en el empleo en las agencias inmobiliarias de nuestro país, pues una abrumadora mayoría de los profesionales, 86%, asegura que el número de trabajadores en su agencia se ha mantenido estable o incluso ha crecido durante la segunda mitad del 2025.

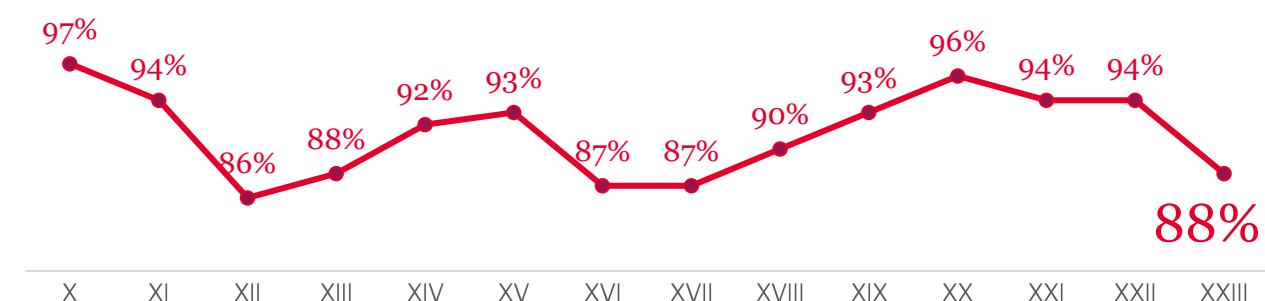
(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



¿Qué esperan en los próximos meses?

Las perspectivas de los profesionales con respecto a la futura evolución del sector se mantienen en la senda positiva pues, si bien caen ligeramente, el 88% manifiesta que la plantilla de sus agencias continuará estable o irá en ligero aumento en el corto plazo.

(Percepción de estabilidad o aumento desde 2022)



Grado de optimismo de los inmobiliarios



Grado de optimismo

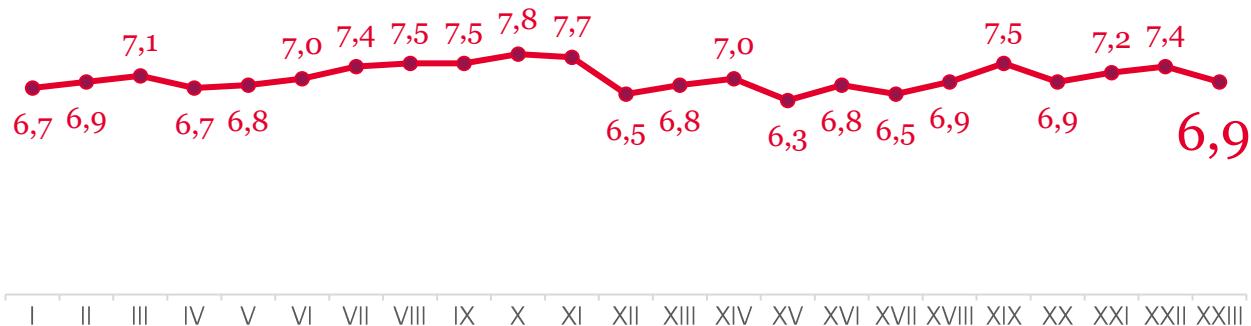
Optimismo en las agencias inmobiliarias

¿Son optimistas los profesionales ante la evolución del sector?

El optimismo de los profesionales inmobiliarios desciende cinco puntos y se sitúa en 6,9 sobre diez, una caída moderada pero significativa en comparación con ediciones anteriores del Barómetro. Aunque el sentimiento general sigue siendo positivo, esta variación indica un contexto de mayor cautela entre las agencias, que perciben un mercado sólido, pero más incierto en su evolución a corto y medio plazo.

Entre las razones que podrían explicar este retroceso se encuentra la escasez estructural de oferta de vivienda, una preocupación recurrente en las últimas ediciones del Barómetro. La persistente tensión entre oferta y demanda está limitando la actividad comercial de muchas agencias y elevando la percepción de riesgo sobre la capacidad del sector para absorber la demanda futura. Este desajuste, que se arrastra desde hace años, genera dudas entre los profesionales acerca de la sostenibilidad del ritmo de crecimiento del mercado.

Además, otros factores que podrían contribuir a este menor optimismo son la incertidumbre sobre la evolución de los tipos de interés, el encarecimiento de los costes de financiación y la ralentización de ciertos segmentos del mercado, especialmente el comprador joven y el cliente con menor capacidad de ahorro. Todo ello dibuja un escenario en el que, si bien la actividad se mantiene sólida, los profesionales anticipan un entorno más exigente y menos predecible para los próximos meses.

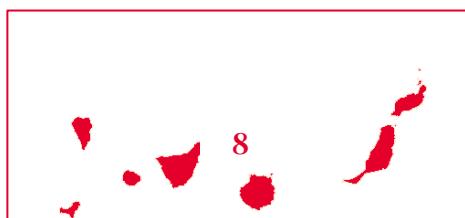
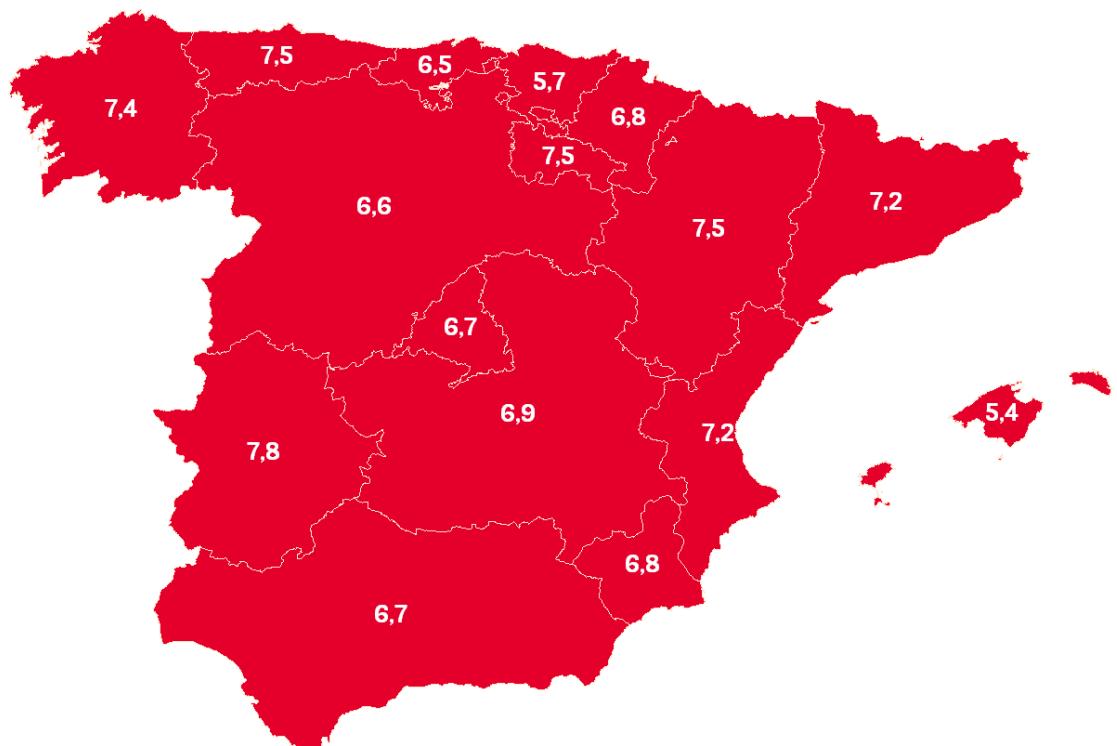


Grado de optimismo

Optimismo en las agencias inmobiliarias

¿Quiénes son los inmobiliarios más optimistas del país?

El optimismo de los agentes inmobiliarios varía entre comunidades autónomas. Canarios (8/10) y extremeños (7,8/10) se sitúan como los más optimistas, mientras que Baleares (5,4/10) y vascos (5,7/10) muestran una percepción más cautelosa sobre la evolución del sector.



Velocidad del mercado: ¿cuánto tardan en venderse y alquilarse las viviendas?



Velocidad del mercado: ¿cuánto tardan en venderse o alquilarse las viviendas?

Las viviendas se alquilan en una semana, y la venta en 54 días

Esta edición confirma una tendencia que los profesionales perciben cada vez con mayor claridad: el mercado funciona a dos velocidades. Por un lado, el alquiler se mueve a un ritmo vertiginoso, con una media de 8 días para que una vivienda encuentre inquilino. Por otro, la venta mantiene un proceso más largo, con una media de 54 días hasta completarse la operación.

La lectura del dato es especialmente significativa si se tiene en cuenta el contexto actual: el alquiler no solo concentra una parte creciente de la demanda en las grandes ciudades, sino que lo hace en un escenario de stock limitado y alta rotación. En muchas zonas, el mercado se comporta como un embudo: la vivienda que sale al mercado recibe múltiples solicitudes en cuestión de horas o días, reduciendo los plazos hasta niveles mínimos. Esta velocidad, lejos de ser una señal de normalidad, apunta a un alquiler en situación de tensión estructural, donde la demanda supera con claridad a la oferta disponible.

Además, esta rapidez sugiere un fenómeno paralelo: la **competencia por el acceso**. Cuando el plazo de decisión se acorta tanto, el inquilino tiene menos margen para comparar alternativas o negociar, mientras que los propietarios tienden a endurecer requisitos (solvencia, garantías adicionales o seguros de impago). Es decir, el mercado no solo es rápido: también se vuelve más selectivo, elevando el listón de entrada y dejando fuera a perfiles con menor capacidad económica.

En cambio, en el mercado de compraventa el ciclo es inevitablemente más largo. La venta implica decisiones de mayor impacto financiero, donde el comprador necesita tiempo para valorar la inversión, negociar condiciones y, sobre todo, asegurar financiación. Por eso, los 54 días de media reflejan un proceso más racional y pausado que el del alquiler, condicionado por hipotecas, tasaciones, contratos y trámites. Aun así, se trata de un plazo relativamente contenido, lo que indica que el producto que encaja en precio y ubicación sigue encontrando comprador con fluidez.

En conjunto, el barómetro retrata un escenario claro: el alquiler está en situación de máxima presión, con tiempos de absorción casi inmediatos, mientras la compraventa se mantiene activa, pero con plazos más acordes a un mercado que exige análisis y financiación. Dos velocidades para un mismo problema: la falta de stock suficiente para satisfacer la demanda en condiciones de equilibrio.

La receta de los profesionales para aumentar la oferta de vivienda en venta y alquiler



La receta de los profesionales para aumentar la oferta de vivienda

Garantizar la seguridad jurídica de la propiedad, ventajas fiscales para propietarios y agilizar trámites para generar suelo finalista.

Ese XXIII Barómetro Inmobiliario deja una idea contundente: para los profesionales del sector, la receta para aumentar el stock de vivienda en España no empieza en el ladrillo, sino en la confianza. Antes de hablar de nuevos desarrollos o de modelos residenciales innovadores, el diagnóstico se centra en desbloquear la oferta retenida y acelerar el sistema: seguridad jurídica, incentivos fiscales y menos fricción administrativa. En otras palabras: si propietarios y promotores no perciben estabilidad y agilidad, el mercado no produce vivienda a la velocidad necesaria.

En este sentido, la medida más respaldada por los profesionales —y con gran distancia respecto al resto— es **garantizar la seguridad jurídica de la propiedad**, con un apoyo del **62%**, incluyendo el objetivo explícito de **acabar con la ocupación ilegal y los “inquiocupas”**.

El segundo gran bloque de medidas se mueve en el terreno de los incentivos. Un **39%** de los profesionales apuesta por **ventajas fiscales para quienes pongan sus viviendas en alquiler**, señalando que el estímulo tributario puede ser una herramienta inmediata para recuperar stock.

Garantizar la seguridad jurídica de la propiedad. Acabar con la ocupación ilegal y los inquiocupas	61,9%
Ventajas fiscales para los propietarios que alquilen sus viviendas	38,5%
Agilizar los trámites administrativos para generar suelo finalista	34,8%
Reducir sustancialmente los impuestos y tasas en las diferentes etapas de la producción de vivienda, especialmente en la vivienda protegida	30,0%
Permitir los cambios de uso de locales y oficinas a vivienda	28,6%
Agilizar los trámites para la obtención de licencias	28,6%
Facilitar a los compradores altos porcentajes de financiación en sus hipotecas	22,7%
Promover desde los organismos públicos la rehabilitación de viviendas para incorporarlas al mercado de alquiler	18,0%
Mayor disponibilidad de financiación para promotores	16,5%
Implementar sistemas constructivos más industrializados para reducir los plazos de ejecución	8,8%
Impulsar nuevos desarrollos con nuevas tendencias: coliving, alquiler con derecho a compra...	8,0%
Dotar de buenas infraestructuras y transporte a los nuevos desarrollos urbanísticos	4,0%

La receta de los profesionales para aumentar la oferta de vivienda

El tercer frente es estructural y apunta al origen de la vivienda nueva: el suelo. Para un 35% de los agentes es clave **agilizar los trámites administrativos para generar suelo finalista, es decir, suelo listo para construir**.

En línea con la medida anterior, un 30% reclama **reducir sustancialmente impuestos** en las distintas etapas de producción de vivienda, con especial atención a la vivienda protegida.

También aparecen medidas destinadas a aumentar oferta de forma más rápida en las ciudades más tensionadas. Así, un 29% defiende **permitir cambios de uso de locales y oficinas a vivienda**, porcentaje que coincide con otra petición clave: **agilizar la obtención de licencias (29%)**. Ambas medidas se conectan con una misma idea: España no puede depender solo de nuevos barrios para aumentar vivienda; parte de la solución pasa por reaprovechar espacios infrautilizados y reducir los tiempos burocráticos que hoy frenan la transformación.

Aunque no se identifica como una prioridad, un 23% pide **facilitar altos porcentajes de financiación hipotecaria**, señalando las dificultades de acceso al crédito para muchos compradores. Paralelamente, un 17% reclama mayor disponibilidad de **financiación para promotores**, recordando que sin músculo financiero no hay nuevos proyectos, especialmente en un contexto de tipos elevados y mayores exigencias bancarias.

Más abajo se sitúan medidas vinculadas a **la rehabilitación y la modernización del parque edificado**. Un 18% propone impulsar desde lo público la rehabilitación para incorporar viviendas al alquiler, una vía que apunta a recuperar vivienda infrautilizada o envejecida. En cambio, la industrialización de la construcción —habitual en el debate sectorial— aparece con un apoyo relativamente bajo: 9%.

En la parte final del ranking quedan las medidas de tendencia: nuevos desarrollos con fórmulas como coliving o alquiler con opción de compra (8%), y, cerrando la lista, dotar de infraestructuras y transporte a nuevos desarrollos urbanísticos (4%). No porque no sean relevantes, sino porque los profesionales parecen priorizar soluciones inmediatas y desbloqueos normativos frente a planes urbanísticos a largo plazo.

Epílogo



‘Mar en calma, así navegará el mercado hipotecario en 2026’

La financiación volverá a ser un pilar clave del mercado inmobiliario en 2026, aunque con un crecimiento moderado condicionado por la escasez de vivienda disponible.

Tras un cierre de 2025 con mayor estabilidad en el mercado hipotecario y un escenario de tipos más controlado, 2026 se perfila como un año de consolidación: el crédito seguirá creciendo, pero sin acelerones, y los compradores continuarán priorizando estabilidad frente a riesgo.

En este contexto, desde UCI prevemos un crecimiento moderado del crédito hipotecario, en torno al 5%, con la posibilidad de superar las 500.000 hipotecas durante el año.

No obstante, la falta de stock seguirá actuando como freno estructural: aunque haya demanda y financiación disponible, el volumen total de operaciones dependerá de la oferta real de vivienda.

Paralelamente, esperamos una reactivación del crédito a promotores por parte de la banca, una tendencia relevante para sostener la construcción futura, aunque todavía insuficiente para corregir el déficit acumulado.

En lo relativo a los tipos de interés, las previsiones apuntan a un Euríbor estable entre el 2% y el 2,5%, lo que favorecerá un entorno más ordenado para la financiación y reducirá la volatilidad en las cuotas.

La gran tendencia seguirá siendo el predominio de hipotecas fijas y mixtas, que continuarán como las opciones más demandadas por hogares que buscan certidumbre. En cambio, las hipotecas variables quedarán más limitadas: serán una alternativa principalmente para perfiles con alta solvencia y para operaciones con plazos más cortos, alrededor de 15 años, donde el impacto del riesgo de tipo es menor.

En conjunto, 2026 será un año en el que la financiación acompañará al mercado, impulsando actividad, pero con un patrón claro: crecimiento contenido, banca más activa con promotores y un comprador que prioriza estabilidad.

José Manuel Fernández

Subdirector General de UCI



Conclusiones



Principales conclusiones

2026 arranca con estabilidad y oportunidades para el mercado.

Aunque el 56% prevé un descenso del volumen de vendedores, el 73% de los profesionales espera estabilidad en el volumen de compradores y el 69% confía en mantener o aumentar ligeramente el cierre de operaciones.

Precios en resistencia: la escasez de vivienda mantiene la presión al alza.

La falta de oferta sostiene la tensión del mercado y el 90% de los profesionales espera estabilidad o ligeros aumentos (entre el 5% y el 10%) en los precios.

El sector aguanta el pulso: estabilidad en el empleo inmobiliario.

El 88% de los profesionales prevé estabilidad en las plantillas, reflejando continuidad de actividad pese al escenario de cautela.

Dos mercados en uno: el alquiler se esfuma en días y la venta se toma su tiempo.

La vivienda se alquila en una media de 8 días, frente a los 54 días que se tarda en vender, evidenciando un alquiler en máxima presión y una compraventa más racional.

La “receta” del sector para aumentar la oferta de vivienda: seguridad jurídica, incentivos y menos burocracia.

Los profesionales priorizan garantizar la seguridad jurídica y acabar con la ocupación (61,9%), junto con ventajas fiscales al alquiler y la agilización de suelo y licencias para aumentar el stock.

Optimismo moderado: el sector frena expectativas y mira 2026 con cautela.

El optimismo de los profesionales desciende hasta el 6,9/10, con Canarias (8/10) y Extremadura (7,8/10) a la cabeza, mientras Baleares (5,4/10) y País Vasco (5,7/10) se sitúan como los más prudentes

Metodología

Una iniciativa de UCI&SIRA



Metodología

Una iniciativa de UCI & SIRA

Encuesta enviada por correo electrónico. Reconstrucción de respuestas a partir de los datos obtenidos mediante la aplicación de encuestas Typeform con ayuda del software estadístico SAS.

Preguntas

Análisis de percepción del mercado en el cuarto trimestre de 2025 y tendencias del sector en el primer trimestre del 2026.

Universo

18.900 profesionales inmobiliarios de las bases de UCI, SIRA, Comprarcasa, Redpiso y Remax.

Panelistas 23^a Edición:

300 profesionales inmobiliarios

de las bases de UCI, SIRA, Comprarcasa, Redpiso y Remax.



Barómetro inmobiliario

Sentimiento de mercado
de los profesionales
inmobiliarios

XXIII edición

Enero 2026