

## La demanda de vivienda crece un 25% en Santander

Por su parte, la oferta inmobiliaria en venta disminuye un 9,2%.  
Con ello, el precio de la vivienda en la ciudad sube un 6,58%.

Santander, 5 de marzo de 2025.- La demanda de compraventa de vivienda en Santander crece un 25% en tasa interanual, mientras que la oferta de vivienda a la venta disponible disminuye un 9,2%. Con ello, el precio de la vivienda también sube, lo hace un 6,58% en 2024, lo que sitúa el metro cuadrado en la ciudad en 1.916 euros (en 2023 se situó en 1.797 euros/m<sup>2</sup>).

Las operaciones de segunda mano realizadas en el periodo enero – septiembre de 2024, un total de 1.191 transacciones en Santander (según fuentes oficiales del Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana) han crecido un 15,4% en el último año.

Ahora, en la capital cántabra, un inmueble tarda de media 50 días en venderse, un dato inferior a la media nacional de 73 días, y también menor a los días necesarios para vender un inmueble en las dos grandes capitales del país: Madrid (60 días) y Barcelona (68 días).

Son datos y conclusiones extraídos del *Informe sobre el mercado de la vivienda en Santander*, estudio elaborado por el Grupo Tecnocasa, que ha sido presentado esta mañana en rueda de prensa en la ciudad.

### MERCADO INMOBILIARIO

Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa, ha comentado: *'con una demanda en aumento, y una oferta que no llega a cubrir toda la demanda actual, los días necesarios para vender una vivienda también disminuyen'*. Los 50 días necesarios para vender un inmueble en Santander es el menor dato de todas las ciudades analizadas con las operaciones intermediada por el Grupo Tecnocasa en 2024.

El inmueble tipo vendido en Santander es el de una vivienda sin ascensor (62%), de entre 60 y 80 metros cuadrados (45%), de 3 dormitorios (57%) y con una antigüedad media de la finca de entre 40 y 60 años (42,3%).

*'Con relación al precio de compra, el 57% de las viviendas vendidas está en la franja de entre 75.000€ y 150.000€'*, ha destacado Sergio Maroño, Área Manager y responsable del Grupo Tecnocasa en Cantabria, quien ha añadido que *'esta franja ha disminuido 5,8 puntos porcentuales al compararlo con el dato de 2023, para distribuirse en franjas de precios superiores'*.

Por su parte, el comprador actual tiene las siguientes características: compra primera vivienda (47%), con el objetivo de residir en ella, adquiere el inmueble con hipoteca (67,7%), tiene entre 25 y 44 años (59,3%), es de nacionalidad española (87,3%), con contrato laboral indefinido (67,2%) y estudios universitarios (57,5%).

Es importante destacar también el dato de compras hechas como inversión, que en la ciudad de Santander se sitúa en 2024 en el 41,8% (por encima de la media nacional que está en el 25,5%). En este sentido, Eduardo Cañete, Asesor de Área de Santander, ha comentado que *'estas compras hechas como inversión van mayoritariamente destinadas al alquiler vacacional o universitario'*.

Finalmente, el precio del alquiler en la ciudad también ha subido en el último año. Lo ha hecho un 3,3% en 2024, con el metro cuadrado ahora en 9,9€.

## ¿HAY MARGEN DE NEGOCIACIÓN?

'Sí, sigue habiendo margen de negociación entre comprador y vendedor a la hora de cerrar una operación', ha confirmado Cubero. La 'rebaja' o negociación actual en Santander está en el 5,5%, 2,7 puntos inferior al dato de 2023 (8,2%). Además, Cubero ha puntualizado que 'un 13% de la oferta de vivienda en la ciudad está sobrevalorada y no sale al mercado con un precio inicial correcto'.

## MERCADO FINANCIERO

El *Informe sobre el mercado de la vivienda en Santander* también analiza los principales datos relativos a la concesión de hipotecas. En 2024, en Santander el 70% de las hipotecas concedidas lo fueron a un tipo de interés fijo. Este dato es muy superior al del año 2023 (40,9%) y similar al del 2022 (75%). Asimismo, y según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en la ciudad de Santander en 2024 el número de hipotecas creció un 19%.

## COMPRAR VS ALQUILAR EN SANTANDER

Si comparamos la compra de una vivienda en la ciudad de Santander vs el alquiler de la misma, vemos datos interesantes. Una persona que cuente con ahorros previos puede obtener actualmente una cuota hipotecaria inferior a un alquiler.

A modo de ejemplo, por un inmueble tipo en Santander de 144.000€ (75 metros cuadrados), con una hipoteca de 115.200€ (80% del valor del inmueble), a un interés anual del 2,7% y a un plazo de 25 años, la cuota mensual del préstamo sería de 528€, mientras que la renta mensual al alquilar el inmueble subiría a 743€, con una diferencia a favor de la compra de -215€. Cubero ha destacado que 'a largo plazo, la opción de comprar es siempre más rentable que el alquiler'.

## DINAMISMO DEL MERCADO INMOBILIARIO EN CANTABRIA

El estudio del dinamismo del mercado inmobiliario de compraventa en España se realiza a partir de dos premisas (segunda mano y obra nueva) en diferentes niveles geográficos (Comunidad Autónoma, provincia y, finalmente, población).

Las fuentes utilizadas son de información pública: Ministerio de Vivienda y Agenda Urbana y el Catastro; y para el estudio se ha utilizado la ratio de rotación, porcentaje que mide las ventas anuales que se realizan cada 100 viviendas.

Con relación al dinamismo inmobiliario en Cantabria vemos que esta comunidad tiene un dinamismo del 2,67, cercano a la media nacional (que es de 2,72 ventas cada 100 viviendas). Asimismo, el dato de 2024 en Cantabria (2,67) es el más alto de toda la serie histórica de la comunidad y demuestra el fuerte dinamismo que ha tenido en 2024.

Si acotamos un poco más el territorio, las poblaciones más dinámicas en segunda mano son Castro-Urdiales, Piélagos y Santander, mientras que en obra nueva destacan Piélagos, Santander y Laredo.

## SOBRE EL GRUPO TECNOCASA

La historia de Tecnocasa empieza en 1980 en Milán (Italia). En 1986 adopta la fórmula de franquicia, la misma que utiliza en España. Con una innovadora estrategia comercial basada en la exclusividad de servicios para la red de oficinas, el Grupo Tecnocasa es el grupo inmobiliario y de intermediarios de crédito líder en España y en Europa, con presencia en 10 países de todo el mundo y más de 4.000 oficinas franquiciadas.

El Grupo Tecnocasa abrió sus primeras oficinas en España en 1994. Desde entonces, ha evolucionado hasta convertirse en la red inmobiliaria y de intermediarios de crédito líder del país, donde opera a través de 3 marcas en franquicia: Tecnocasa, Kiron y Tecnorete, y cuenta con más de 910 oficinas franquiciadas. Kiron, la red de intermediarios de crédito del Grupo Tecnocasa, cumple este año sus 30 años de actividad en España. Más información en: [www.tecnocasa.es](http://www.tecnocasa.es) y en <https://prensa.tecnocasa.es>.