La alta demanda y la poca de oferta empujan la subida del precio de la vivienda en Valencia

El precio crece un 15,8% en el primer semestre de 2025.
La oferta inmobiliaria en venta en la ciudad disminuye un 18%.
La demanda sigue alta, pero empieza a mostrar signos a la baja.
Se imponen las hipotecas fijas (54,7%).

Valencia, 23 de septiembre de 2025.- El precio de la vivienda usada en Valencia sube un 15,8% en el primer semestre del año en tasa interanual y el **metro cuadrado se sitúa en 2.203€.** Este crecimiento es consecuencia de la poca oferta de inmuebles a la venta en la ciudad, que disminuye un 18%, y de la alta demanda existente que, aunque empieza ya a mostrar los primeros signos de estancamiento, sigue en cifras altas.

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

MERCADO INMOBILIARIO

Carlos Alonso, Área Manager y responsable del Grupo Tecnocasa en Valencia, ha comentado que ***'el precio del alquiler en la ciudad de Valencia también crece, concretamente lo ha hecho un 12% en 2025',*** y el metro cuadrado está ahora en 14€. Así, el 57% de los inmuebles alquilados en la ciudad en el primer semestre de 2025 costaban 1.000€ o más.

El **inmueble tipo vendido en Valencia** es el de una **vivienda con ascensor** (68%), de **entre 60 y 80 metros cuadrados** (38%), de **3 dormitorios** (51,6%) y con **una antigüedad media de la finca de más 60 años** (54,6%). *'Con relación al precio de compra, el* ***60% de las viviendas vendidas en Valencia está en la franja de entre 150.000€ y 225.000€'*****, ha destacado Alonso.**

Por su parte, el **comprador actual** tiene las siguientes características: **compra primera vivienda** (70%), con el objetivo de residir en ella, adquiere el inmueble **con hipoteca** (81%), tiene **entre 25 y 44 años** (74%), es de **nacionalidad española** (64%), cuenta con un **contrato laboral indefinido** (73%) y tiene **estudios universitarios** (67%). Es destacable la bajada significativa del comprador inversor en la ciudad, que ha pasado del 37% en 2024 al 27% en 2025, y también el importante aumento de las comprar hechas con hipoteca en 2025 (81%), cifra 21 puntos por encima del dato de 2024 (60%).

SECTOR INMOBILIARIO: ES UN BUEN MOMENTO PARA VENDER

Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa, ha destacado que *'**ahora es un buen momento para vender una vivienda pues la negociación entre comprador y vendedor es baja'.***

La ***'rebaja'*** **o negociación actual del precio en la ciudad de Valencia está en el 5%**, 1,5 puntos inferior al dato de 2024 (6,5%). Además, Cubero ha puntualizado que *'un 13,3% de la oferta de vivienda en la ciudad está sobrevalorada y no sale al mercado con un precio inicial correcto'*.

En relación con el tiempo para vender una vivienda, según las operaciones realizadas por el Grupo Tecnocasa en la ciudad durante este año, **el tiempo medio necesario para vender una vivienda es bajo, 83 días, aunque un poco superior al dato del 2024** (71 días).

Para más información:
Departamento de Comunicación
comunicacion@tecnocasa.com

MERCADO FINANCIERO

El *Informe sobre el mercado de la vivienda en Valencia* también analiza los principales datos relativos a la concesión de hipotecas.

Según Pablo Morata, responsable de Kìron en Valencia: *'el 54,7% de las nuevas hipotecas concedidas este año lo han sido a un tipo de interés fijo'*. Este dato es superior al dato del año 2024 (41,6%) y al de 2023 (27%). Asimismo, y según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), en la ciudad de Valencia el número de hipotecas han crecido un 5,4% en el primer semestre de 2025.

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN Y NECESIDAD DE NUEVOS HOGARES

En la rueda de prensa también se ha tratado el crecimiento de la población en España y la necesidad de nuevos hogares.

Para ello, la Cátedra Grupo Tecnocasa – UPF *de Análisis del mercado de la vivienda* ha realizado un análisis interactivo *online* que, basado en datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística (INE), muestra que la población española crecerá de 2025 a 2030 en 2.611.006 habitantes (España contará en cinco años con un total de 51.876.057 personas). Ante este crecimiento poblacional, el país necesitará 1.573.581 nuevos hogares.

Si nos centramos en la provincia de Valencia, la previsión de aumento de población en cinco años es de 199.882 personas, con una población total en 2030 de 2.958.393 habitantes. Esto, supondrá la necesidad de crear 99.559 nuevos hogares, con un total de hogares en 2030 de 1.206.947 unidades.

El análisis interactivo presenta datos nacionales, por Comunidades Autónomas y provincia, y está a disposición de entidades públicas y privadas y del público en general.

https://www.upf.edu/web/catedra-tecnocasa/proyecci%C3%B3n-de-poblaci%C3%B3n-y-nuevos-hogares-en-espa%C3%B1a

COMPRAR VS ALQUILAR EN VALENCIA

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

A modo de ejemplo, por un inmueble tipo en Valencia de 176.000€ (80 metros cuadrados), con una hipoteca de 140.800€ (80% del valor del inmueble), a un interés anual del 2,3% y a un plazo de 25 años, la cuota mensual del préstamo sería de 618€, mientras que la renta mensual al alquilar el inmueble subiría a 1.110€, con una diferencia a favor de la compra de 492€. Cubero ha destacado que *'a largo plazo, la opción de comprar es siempre más rentable que el alquiler'*.

DINAMISMO DEL MERCADO INMOBILIARIO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

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.

Para más información:
Departamento de Comunicación
comunicacion@tecnocasa.com

Con relación al **dinamismo inmobiliario en la Comunidad Valenciana** vemos que esta región **tiene un dinamismo del 3,6, bastante por encima de la media nacional** (que es de 2,97 ventas cada 100 viviendas), siendo también la segunda comunidad más dinámica de España, solo por detrás de la Región de Murcia (3,67). Asimismo, el dato en la Comunidad Valenciana (3,6) es el más alto de toda la serie histórica de la comunidad y demuestra el fuerte dinamismo que tiene.

Si acotamos un poco más el territorio, **la provincia valenciana más dinámica es Alicante,** con 4,49 ventas cada 100 viviendas, seguida de Castellón (3,66) y Valencia (2,77). Por su parte, **las poblaciones más dinámicas en segunda mano son Carcaixent, Oliva y Gandía.**

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 4.100 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 940 oficinas franquiciadas**. **Kìron, 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 y en https://prensa.tecnocasa.es.

Para más información:
Departamento de Comunicación
comunicacion@tecnocasa.com