

CÁTEDRA GRUPO TECNOCASA – UPF DE ANÁLISIS DEL MERCADO DE LA VIVIENDA
MÁS DE 20 AÑOS ANALIZANDO EL MERCADO INMOBILIARIO Y FINANCIERO EN ESPAÑA

El acceso a la compra de vivienda con hipoteca se complica en muchas poblaciones del país

El precio de la vivienda de segunda mano crece un 15,34% en el segundo semestre de 2025.
El precio actual se encuentra a niveles similares a los de principios de 2006.

Madrid, 18 de febrero de 2026. -

El precio de la vivienda usada sigue creciendo en España. En concreto, y según la *Cátedra Grupo Tecnocasa – UPF de Análisis del mercado de la vivienda*, el precio se ha incrementado un 15,34% en el segundo semestre de 2025 en tasa interanual (al comparar dicho semestre con el segundo semestre de 2024), lo que se sitúa el metro cuadrado en 3.338 euros, frente a los 2.894 euros del segundo semestre de 2024. Con ello, el precio de la vivienda usada se sitúa a niveles similares a los de principios de 2006.

Barcelona es la ciudad con el precio de la vivienda usada más alto (con el metro cuadrado en 4.053 euros y una subida interanual del 10,05%), seguida de Madrid (4.101 euros/m² y una variación del 19,56%). Getafe presenta en el semestre analizado la mayor subida interanual (20,54%), mientras que el precio más bajo está en Talavera de la Reina, con el metro cuadrado en 1.073 euros.

Como consecuencia de la subida del precio de la vivienda, la hipoteca media en España también sube. En el segundo semestre de 2025 lo hace un 16,8% (en tasa interanual) y alcanza los 154.530 euros de media.

Estos dos factores han hecho que el acceso a la compra de vivienda con hipoteca se complique en muchas poblaciones del país. Así, por ejemplo, según otro estudio presentado hoy por la Cátedra, en 2025 encontramos 5 ciudades en estado crítico: San Sebastián, Madrid, Barcelona, Málaga y Palma. En estas ciudades, un hogar con renta media no puede acceder a una hipoteca media.

Son conclusiones extraídas del *XLII Informe sobre el mercado de la vivienda* y del estudio *Accesibilidad a la compra de vivienda con hipoteca*, estudios elaborados por la Cátedra Grupo Tecnocasa - Universitat Pompeu Fabra (UPF), que han sido presentados esta mañana en el Círculo de Bellas Artes de Madrid por Paolo Boarini, consejero delegado del Grupo Tecnocasa España, Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo y Jose García-Montalvo, catedrático de Economía de la UPF y director de la Cátedra.

SIGUEN LA ALTA DEMANDA Y LA POCA OFERTA

Como ya viene sucediendo desde hace algunos semestres, la fuerte demanda de compraventa de vivienda y la falta de oferta disponible son factores clave que empujan la subida del precio de la vivienda en España.

En 2025, la demanda ha crecido un 30% (un 72% en los dos últimos años), mientras que la oferta ha bajado en 2025 un 16%, con lo que, según los datos del Grupo Tecnocasa, cada vivienda tiene ahora una media de siete potenciales compradores. En dos años, se ha duplicado el número de posibles compradores para cada vivienda que sale al mercado.

Esta escasez de oferta hace que la negociación entre comprador y vendedor se reduzca. Según Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa, 'ahora es un buen momento para vender una vivienda pues la negociación entre comprador y vendedor está en mínimos históricos'. Esta negociación se sitúa en una rebaja del 6,2%, porcentaje similar al valor del año 2007. Además, según las operaciones realizadas por el Grupo Tecnocasa durante este año, los días necesarios para vender una vivienda han sido 77 días de media, con una pequeña subida respecto al dato de hace un año (73 días de media en 2024).

UN SECTOR FINANCIERO ESTABLE EN 2025

El *Informe sobre el mercado de la vivienda* también analiza los principales datos relativos a la concesión de hipotecas en nuestro país. Paolo Boarini, consejero delegado del Grupo Tecnocasa, ha repasado durante su intervención los principales indicadores de riesgo de una hipoteca.

La evolución de estos indicadores durante el segundo semestre de 2025 muestra estabilidad y está en línea con los estándares crediticios que los bancos aplican a la hora de conceder hipotecas a sus clientes.

Así, por ejemplo, la **ratio préstamo a valor** se sitúa en el segundo semestre de 2025 en el 70%, mientras que la **ratio entre la cuota mensual de la hipoteca y los ingresos del hipotecado** está en el 32%. Otro dato que está en línea con la actual política conservadora de los bancos es que **el 85% de los nuevos hipotecados cuenta con un contrato laboral indefinido** y, de media, **el plazo de la hipoteca no supera los 28 años**, lejos de los 35 años de 2007. Boarini también ha destacado que en el segundo semestre de 2025 el 71% de las nuevas hipotecas ha sido a tipo de interés fijo.

NUEVO ESTUDIO: ACCESIBILIDAD A LA COMPRA DE VIVIENDA CON HIPOTECA

La Cátedra también ha elaborado un nuevo informe que analiza la **posibilidad de obtener una hipoteca media para la compra de una vivienda en 77 ciudades españolas** (selección de poblaciones con mayor número de habitantes) y en el conjunto nacional, así como su evolución en el tiempo.

Para medir la accesibilidad, se ha utilizado la **ratio de acceso hipotecario (RAH = renta necesaria / renta por hogar)**, que indica el porcentaje de renta media necesaria para acceder a una hipoteca. Las fuentes utilizadas para la elaboración del estudio proceden de **instituciones públicas** (Instituto Nacional de Estadística (INE), Notariado y Banco de España).

Según el estudio, en 2025 encontramos 5 ciudades en estado crítico para acceder a la compra de vivienda con hipoteca. Estas poblaciones son San Sebastián, Madrid, Barcelona, Málaga y Palma. En estas ciudades, un hogar con renta media no puede acceder actualmente a una hipoteca media. Por el contrario, las ciudades de Jaén, Palencia, Lleida y Zamora son las que tienen mayor accesibilidad a la compra de vivienda con hipoteca.

SEMÁFORO DE LA ACCESIBILIDAD A LA COMPRA DE VIVIENDA CON HIPOTECA

La Cátedra también ha realizado un 'semáforo' interactivo con el que se pueden consultar las **poblaciones españolas de más de 10.000 habitantes**. En este 'semáforo' se clasifica la población escogida según su acceso a la financiación hipotecaria (con un inmueble tipo a precio medio de la zona) y cuantifica el salario medio adicional que necesitarían los hogares de esa población para acceder a una hipoteca media¹. Así, a mayor ratio, mayor dificultad para acceder a una vivienda.

A modo de ejemplo, la ciudad de Madrid tiene una RAH del 133%, con una **accesibilidad limitada**. En la capital, con un **precio medio de la vivienda de 444.496 euros** y una **cuota hipotecaria anual de 19.866 euros**, la **renta anual necesaria es de 66.220 euros**, mientras que la **renta real media en la ciudad es de 49.741 euros por hogar**.

¹ La hipoteca necesaria para la compra de vivienda se ha calculado en función de lo que supondría **financiar el 80% del precio de la vivienda** en cada población a 25 años. A la cuota hipotecaria resultante se le aplica la **ratio de endeudamiento estándar (30%)**.

Esto supone que en Madrid se necesitan 16.480 euros adicionales en la renta anual por hogar para poder acceder a una vivienda media. Madrid entró en la franja de accesibilidad limitada (franja roja) a partir del año 2022.

Como ejemplo de población accesible en la Comunidad de Madrid, encontramos Fuenlabrada. Con una RAH del 77%, la renta anual media por hogar (38.268 euros) supera la renta anual necesaria (29.331 euros) para obtener una hipoteca del 80% del valor del inmueble a 25 años y no superar la ratio de endeudamiento del 30%.

El 'semáforo' se puede consultar en la web de la Cátedra y en la Sala de prensa del Grupo Tecnocasa.

Enlace a la web de la Cátedra.

Enlace a la Sala de prensa del Grupo Tecnocasa.

--

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 4.200 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 1.000 oficinas franquiciadas**.

Más información en: www.tecnocasa.es y en <https://prensa.tecnocasa.es>.