



El comprador de vivienda empieza a decir que no. Cada vez más vendedores reducen el precio de sus anuncios y ha regresado la negociación, aunque se descarta una caída generalizada de las valoraciones



Escaparate de una inmobiliaria con anuncios de venta de viviendas. EUROPA PRESS

Por Sandra López Letón

Los dos reales decretos ley de vivienda finalmente no han salido adelante en el pleno del Congreso de los Diputados del viernes. Incluían medidas para tratar de aliviar la grave crisis que sufre España, pero no contaban con la aprobación del propio sector inmobiliario, que consideraba que no se ataca la raíz del problema: “El déficit estructural de vivienda”, señalaba la Asociación de Promotores y Constructores de España. Nadie en esta industria creía que estos decretos fueran a tener un impacto real en los precios del alquiler y, mucho menos, en los de venta. Avisaban de un trasvase de casas del alquiler a la venta, aunque esto tampoco iba a impactar en los precios. “En las principales ciudades la demanda de compra es muy superior a la oferta por lo que esto no iba a afectar a los precios de venta, que ya se están estabilizando por sí solos”, opina

José María Alfaro, presidente de la Federación de Asociaciones Inmobiliarias (FAI).

Con independencia del fracaso de las medidas, lo cierto es que algo empieza a cambiar en el mercado de venta de casas. Cada vez más propietarios se ven obligados a rebajar el precio de sus anuncios, los compradores negocian más y las agencias empiezan a tardar más en cerrar las operaciones. Al mismo tiempo, compraventas e hipotecas retroceden. Son todavía señales incipientes y no implican una caída generalizada de los precios, pero sí apuntan a un mercado menos dispuesto a aceptar cualquier precio. La pregunta es hasta dónde llegará el cambio.

Los datos del Consejo del Notariado del mes de julio indican que el precio medio subió un 7,7% interanual, hasta 2.112 euros por metro cuadrado. El dato sigue siendo robusto, aunque modera algo su avance respecto a los meses precedentes. En general, los expertos hablan de enfriamiento

El 82% de los pisos intermediados por Tecnocasa en Madrid ha sufrido una rebaja

“Los hogares no pueden seguir absorbiendo subidas tan intensas”, apunta Fotocasa

y moderación, y, por ahora, descartan interpretar estos ajustes como una caída generalizada de los precios. Pero sí coinciden en una novedad: vender al precio que pretende el propietario empieza a ser más difícil. El comprador pone ya límites al precio que está dispuesto o puede pagar y recupera margen para discutirlo.

Lázaro Cubero, responsable del Departamento de Análisis e Informes del Grupo Tecnocasa, va un paso más allá. “El vendedor actual debe entender que para vender en 2026 hay que negociar el precio”, afirma. Supone un cambio respecto a hace apenas dos años, cuando el regateo era casi imposible en las zonas de mayor demanda. Y añade una previsión que todavía pocos se atreven a formular: “Es la antesala de rebajas más importantes”.

La primera señal aparece en los portales inmobiliarios. Sus datos no recogen el precio al que finalmente se firma la compraventa, sino los cambios que hace el propietario sobre el precio anunciado. Y ahí el movimiento ya es visible. El 16% de los anuncios en venta en Idealista durante el segundo trimestre del año rebajó su precio, frente al 13% que lo hizo el año pasado. La rebaja media fue de 28.280 euros, lo que equivale a un descuento del 6% sobre el precio inicial de salida. “Estos datos nos muestran un enfriamiento del mercado, y es posible que veamos caídas de precios en algunos mercados”, sostienen fuentes del portal. Madrid es la capital en la que más propietarios han rebajado el precio, con un 24% de los anuncios en venta. Le siguen Barcelona (23%) y Valencia (22%). Para Jaime Suárez, director general de Remax España, “son correcciones de propietarios que salieron a vender por encima de lo que el comprador está dispuesto a pagar”.

Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, introduce un elemento importante en este nuevo ciclo: “Está desapareciendo, al menos parcialmente, la sensación de que cualquier vivienda puede salir al mercado a cualquier precio y encontrar comprador con rapidez. El precio de salida vuelve a ser determinante”.

Fotocasa registra un movimiento más acusado que Idealista. En agosto, el 18,8% de las viviendas anunciadas había reducido su precio, casi el doble que el 9,5% registrado un año antes. La rebaja supuso 18.826 euros de media y rondó el 6% en términos porcentuales. El movimiento resulta más visible en algunas grandes ciudades con mercados muy tensionados: en Madrid los anuncios con alguna rebaja han pasado del 19,1% al 28% en un año y en Barcelona, del 26,7% al 33,1%. “Son datos que deben interpretarse con prudencia, ya que no significa que el precio de la vivienda esté bajando de forma generalizada, sino que empezamos a ver señales de moderación en el ritmo de crecimiento”, señala María Matos, directora de Estudios y portavoz del portal. Insiste en que los hogares no pueden seguir ab-

sorbiendo subidas tan intensas año tras año, especialmente en un mercado en el que el esfuerzo económico para comprar vivienda se encuentra ya en niveles elevados.

Pero una vivienda que rebaja su anuncio no significa necesariamente que esté perdiendo valor. Century 21 recuerda que puede tratarse simplemente de un precio de salida demasiado optimista. “Puede corregirse un precio de salida demasiado optimista sin que la vivienda haya perdido valor respecto al año anterior”, explica Ricardo Sousa, consejero delegado de Century 21 España y Portugal. Además, hay que distinguir entre la frecuencia de las rebajas y su intensidad. Tomando como referencia su cartera de pisos, Sousa señala que, en Barcelona, el importe medio de las rebajas registradas ha pasado de 59.778 a 35.578 euros; en Madrid, de 63.909 a 48.674 euros.

El cambio, sin embargo, no se limita a los anuncios con precios inflados. Empieza también a aparecer en el precio al que finalmente se cierran las operaciones. Tecnocasa, que compara el primer precio de comercialización de las viviendas que intermedia con el importe por el que finalmente se venden, detecta un ligero aumento de la negociación. En Madrid, la diferencia media entre ambos ha pasado del 4,5% en el segundo trimestre de 2025 al 6,2% en el mismo periodo de 2026. El 82% de las viviendas intermediadas por la compañía en Madrid se ha vendido tras alguna negociación sobre su precio inicial, frente al 71% de hace un año. Y el porcentaje de operaciones con rebajas superiores al 9% ha pasado del 19% al 26%.

Mercados tensionados

El fenómeno, según Tecnocasa, está apareciendo antes en aquellos mercados en los que los fuertes incrementos de los últimos años han llevado la accesibilidad al límite. “Y en cuestión de meses se va generalizando al resto de zonas”, sostiene Cubero. Insiste en que, aunque “nadie sabe cómo van a evolucionar los precios”, su serie histórica confirma que la negociación está aumentando respecto a 2025.

En el caso de Alfa, durante el segundo trimestre, el 38% de las compraventas intermediadas se cerraron después de una reducción sobre el precio inicial fijado por el propietario, frente al 24% del mismo periodo de 2025. “Esto supone un aumento de 14 puntos porcentuales”, detalla el vicepresidente de la red.

El cambio responde a la nueva lógica del comprador: “Se comporta de una forma más racional. Compara más, analiza mejor la relación entre precio, ubicación y estado del inmueble, y, sobre todo, está más dispuesto a esperar si considera que el precio de salida no está justificado”, añade Duque. El resultado: “Hemos visto cómo el tiempo medio de venta en nuestra red ha pasado de 28 o 30 días a 45 o 50 días”, comenta Jaime Suárez.