



# Centro de Estudios

**Análisis mensual: mayo 2026**

Informe con datos reales de las hipotecas digitales que gestiona TRIOTECA.



# Índice

Resumen	3
Datos sobre la vivienda	9
Datos sobre hipotecas solicitadas	11
Evolución anual del tipo de interés	14
Evolución del Euríbor	15
Mejora de condiciones	16
Perfil del solicitante de hipotecas	17
Nuestros expertos opinan	18

# Resumen

- En mayo, el 88,02% de las hipotecas que se firman en TRIOTECA son a tipo fijo y el 11,98% a tipo mixto.
- La media del Euríbor se sitúa en mayo en el 2,804%
- El interés medio firmado en hipotecas fijas en TRIOTECA se sitúa en mayo en el 2,29%. Las hipotecas mixtas cierran el mes con una media del 2,05% en el periodo fijo, y del Euríbor + 0,64% en el periodo variable.
- Mejorar las condiciones de la hipoteca con TRIOTECA en mayo se traduce en un ahorro medio mensual de 205€ para quienes han optado por el tipo fijo, y de 486€ a tipo mixto.
- El valor nominal medio de hipoteca que se solicita en mayo es de 197.000€.
- El valor medio de la vivienda financiada en mayo es de 276.000€.

# EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN 2023 Y 2026: SIMILITUDES Y DIFERENCIAS

Gonzalo Bernardos



En los próximos meses, la coyuntura del mercado residencial en España tendrá algunas características similares a las observadas tres años atrás. No obstante, también existirán diferencias relevantes. Las analogías derivarán de las equivalentes implicaciones macroeconómicas de dos conflictos bélicos: la invasión de Ucrania por parte de Rusia y la guerra de EE. UU e Israel contra Irán. Las discrepancias vendrán principalmente generadas por los distintos motores de la demanda de vivienda en uno y otro ejercicio.

En 2023, el encarecimiento del petróleo, el gas natural y los alimentos provocó un aumento de la inflación en la economía mundial y frenó el crecimiento económico. En 2026, el impacto podría ser similar si el conflicto bélico en el Golfo Pérsico se prolonga hasta finales del actual año, el estrecho de Ormuz permanece cerrado al tránsito marítimo y más infraestructuras petroleras y gasísticas resultan inutilizadas o destruidas.

Entre junio de 2022 y septiembre de 2023, la elevada inflación provocada por la guerra entre Rusia y Ucrania llevó al BCE a elevar su tipo de interés principal del 0% al 4,5%. Ante dicha alza, los bancos endurecieron el acceso al crédito con el objetivo de evitar un gran aumento de la morosidad. El resultado fue una disminución de las transacciones de vivienda. Sin embargo, de forma paradójica, los precios de los pisos no siguieron el mismo camino.

Entre 2022 y 23, las compraventas cayeron de 717.734 a 638.591 unidades (un 11%), el nuevo crédito hipotecario descendió de 65.220 a 56.396 millones € (un 13,5%) y el número de préstamos bajó de 464.107 a 380.966 (un 17,9%). La cifra de hipotecas disminuyó más que el capital concedido por dos motivos: el aumento del precio de las

viviendas adquiridas por la clase media – alta y el mayor porcentaje de compras efectuadas por dicho segmento de mercado.

En 2023, según el INE, el precio de la vivienda aumentó un 4,2%. Un dato probablemente engañoso, fruto de uno de los espejismos que a veces genera la estadística. Desde mi perspectiva, su importe no subió, sino que descendió ligeramente. La explicación radica en la desaparición de una parte significativa de las compras efectuadas por los hogares de clase media – baja, una circunstancia que infló el precio medio.

Entre 2023 y 26, las diferencias vendrán generadas por:

**a) La distinta magnitud de la subida de los tipos de interés.** En 2026, los tipos aumentarán, pero difícilmente alcanzarán el 4,5%. En primer lugar, porque el conflicto bélico probablemente concluya en los próximos meses y se restablezca el tránsito marítimo por el estrecho de Ormuz. En segundo lugar, por la debilidad de la demanda de bienes en la zona euro.

**b) El cambio en el motor del mercado.** En 2023, el principal impulsor del mercado residencial fue la demanda de clase media – alta. Por el contrario, en 2026 dicho papel corresponderá a la demanda de clase media - baja y de los jóvenes (menores de 40 años). Los principales motivos serán los siguientes:

1) La disminución del nuevo crédito hipotecario será inferior a la registrada en 2023. En primer lugar, porque quienes pierdan el empleo podrán recuperarlo con rapidez, ya que en 2026 la economía española creará alrededor de 500.000 puestos de trabajo. En segundo lugar, debido a que los presupuestos de los bancos están confeccionados antes de la aparición de la contienda.

En tercer lugar, a pesar de la subida de los tipos de interés, existe una gran demanda embalsada de vivienda. Desde mi perspectiva, su cuantía sería de alrededor de 1,5 millones de hogares, si los tipos de las hipotecas se situarán alrededor del 2,5% durante un largo período de tiempo. En cuarto lugar, porque los directivos de las entidades financieras han aprendido la lección que en 2023 les proporcionó la evolución de la tasa de morosidad.

En dicho año, la tasa indicada no aumentó de forma significativa, tal y como esperaban los bancos, sino que retrocedió desde el 2,67% al 2,53%. La lección es que la morosidad incluso puede bajar cuando suben los tipos de interés, si el crecimiento del PIB y el empleo es satisfactorio. En 2023, la primera variable creció el 2,5% y en 2026 probablemente supere con holgura el 2%.

2) La coyuntura del mercado de alquiler. En el actual año, la oferta de pisos en el mercado de alquiler es más exigua que hace tres ejercicios debido a la implantación de controles de precios en algunas ciudades, la prohibición de desahuciar a los inquilinos vulnerables durante más de un lustro, las declaraciones contra los propietarios de inmuebles arrendados por parte de diferentes políticos y el aumento del riesgo de ocupación de las viviendas.

La disminución de la oferta de arrendamientos coincidirá con un aumento de la demanda de alquiler. En primer lugar, por la gran creación de empleo generada en los últimos tres años. En segundo lugar, por el elevado aumento de la población debido al crecimiento de la inmigración. Entre 2023 y 25, el número de extranjeros residentes en nuestro país ha aumentado en 1.153.941 personas. En términos proporcionales y absolutos, un incremento de habitantes no observado en ningún otro país de la Unión Europea.

Entre 2023 y 26, según el Observatorio del Alquiler, la oferta de vivienda en régimen de arrendamiento disminuyó un 39,9% en la provincia de Barcelona, un 1,4% en Madrid y un 7,1% en Valencia. El aumento de la demanda, combinado con el retroceso de la oferta, ha generado un sustancial incremento del importe del arriendo. En las 52 capitales de provincia de España, una vivienda de similares características les sale más barata a los propietarios (los que pagan una cuota hipotecaria) que a los inquilinos (los que sufragan un alquiler).

3) El agotamiento de la demanda de clase media - alta. En 2014 empezó la recuperación del mercado residencial en España debido al incremento de las compras de viviendas efectuadas por la clase media - alta. No obstante, en Barcelona y Madrid lo hizo en 2012, pues en dicho año las ventas fueron superiores a las observadas en el ejercicio precedente. Por tanto, dicha demanda ha impulsado al mercado de manera ininterrumpida durante once años, siendo este un largo período.

En el segundo semestre de 2025, ya ofreció claros síntomas de debilidad, especialmente en las tres principales ciudades del país. En dicho período, las compraventas disminuyeron anualmente un 15,4% en Madrid, un 10,8% en Barcelona y un 7,2% en Valencia.

Los principales motivos fueron los siguientes:

**a) Una escasa demanda almacenada debido al largo período de auge.** Un gran contraste con lo que sucede con la demanda de clase media - baja y de los jóvenes. Esta última demanda únicamente ha impulsado el mercado de compraventas desde 2021, tomándose en 2023 una pausa. Por tanto, la segunda tiene mucho más recorrido que la primera.

**b) Las excesivas pretensiones de los propietarios.** Los propietarios de viviendas de alto standing están solicitando por ellas bastante más de lo que están dispuestos a pagar los compradores. En el segundo semestre de 2025, las discrepancias entre unos y otros aumentaron y el resultado fue una sustancial disminución de las transacciones de dicha tipología de inmuebles.

En relación con los propietarios de viviendas de clase media – baja, los que ponen a la venta pisos de alto standing tienen menos prisa en enajenarlos. Su situación económica es mejor y, por tanto, pueden permitirse tener más paciencia. Dicha característica les impide ajustarse rápidamente a los cambios observados en la demanda y dificulta notoriamente las transacciones cuando sus pretensiones son excesivas.

En el último semestre de 2026, en relación con el mismo período del año anterior, un mayor número de propietarios de viviendas de alto standing hará caso a los agentes inmobiliarios y bajará el importe solicitado por ellas. En primer lugar, porque un gran número de pisos lleva más de un año en el mercado. Un período de tiempo que les habrá permitido reflexionar sobre si era adecuado o no el importe fijado.

En segundo lugar, debido a que algunos propietarios comprenderán que la incertidumbre generada por la coyuntura macroeconómica ahuyenta a bastantes compradores. A pesar de ello, tengo dudas que la demanda y oferta encajen mejor, pues no tengo claro que los vendedores bajen suficientemente el precio para hacer atractivos sus inmuebles a los compradores, ya que la mayoría de los interesados en ellos estará dispuesta a pagar menos que en 2025.

**c) La disminución de la demanda de inversión patrimonialista.** En la totalidad del territorio nacional, la inseguridad jurídica generada por el gobierno y la reducción de la rentabilidad proporcionada por la aplicación del Índice de Referencia de Arrendamientos de Viviendas (IRAV) ha desincentivado la compra de inmuebles para destinarlos al alquiler.

No obstante, lo ha hecho especialmente en Catalunya, País Vasco y Navarra, pues en muchos de sus municipios existe un control de alquileres o próximamente lo habrá. Una legislación que afecta negativamente al bolsillo de los propietarios cuando realizan un nuevo contrato al inquilino que reside en la vivienda o a un arrendatario distinto del anterior.

**d) La reducción de la demanda de inversión especulativa.** Un gran número de inversores especialistas en el flipping house consideran que en Barcelona, Madrid y Valencia ha empeorado la relación rentabilidad – riesgo de las viviendas de alto standing. Algunos han desplazado sus compras a otras ciudades y otros han sustituido como objeto de inversión dicha tipología de viviendas por otras destinadas a la clase media.

En definitiva, en 2026 disminuirán las transacciones de vivienda un 8%, pero su precio subirá un 5%. El primer factor será el resultado del aumento de la incertidumbre, el incremento de los tipos de interés hipotecarios y de la debilidad de la demanda de alto standing.

El segundo de la fortaleza de la demanda de clase media – baja y de los jóvenes (menores de 40 años). En el último caso, debido al gran trasvase de riqueza de padres y abuelos a hijos y nietos, respectivamente. No obstante, también de la escasa oferta de viviendas nuevas. En el actual año, en el mejor de los casos, la construcción de inmuebles se acercará a las 200.000 unidades.

Una cuantía sustancialmente inferior a la demanda de obra nueva e incluso por debajo del número de viviendas iniciadas en 1991 (205.580 unidades). Este último, un ejercicio en el que residían en nuestro país 10.306.691 habitantes menos que en 2025 y en el que en promedio vivían en una vivienda 3,38 personas. El año pasado, por primera vez lo hacían menos de 2,5.

La diferencia entre demanda y oferta de vivienda es tan espectacular en el segmento de clase media – baja que augura la continuidad del boom inmobiliario como mínimo hasta el final de la década. Una coyuntura a la que ha contribuido decisivamente el gobierno a través de una política destinada a ganar votos en lugar de dirigida a solucionar los principales problemas del mercado residencial.

## **Gonzalo Bernardos**

Advisor de TRIOTECA

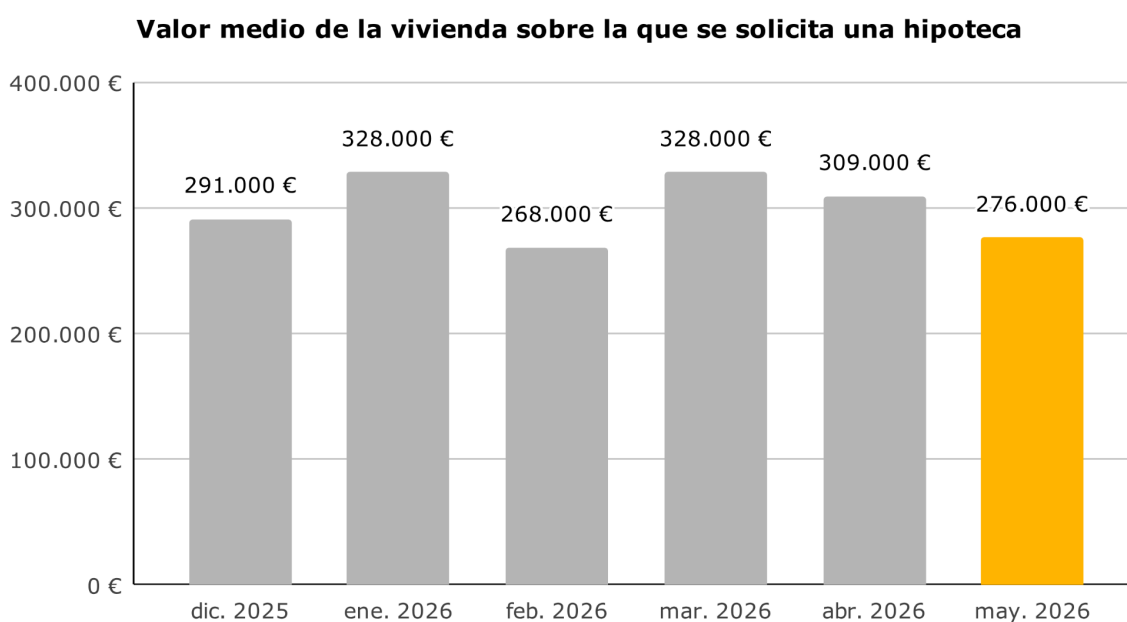
Profesor de economía, Universitat de Barcelona

Director del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria

# Datos sobre la vivienda

## / Valor medio de la vivienda sobre la que se solicita una hipoteca

El precio medio de la vivienda financiada en mayo se sitúa en 276.000€, lo que supone una reducción respecto al mes anterior.



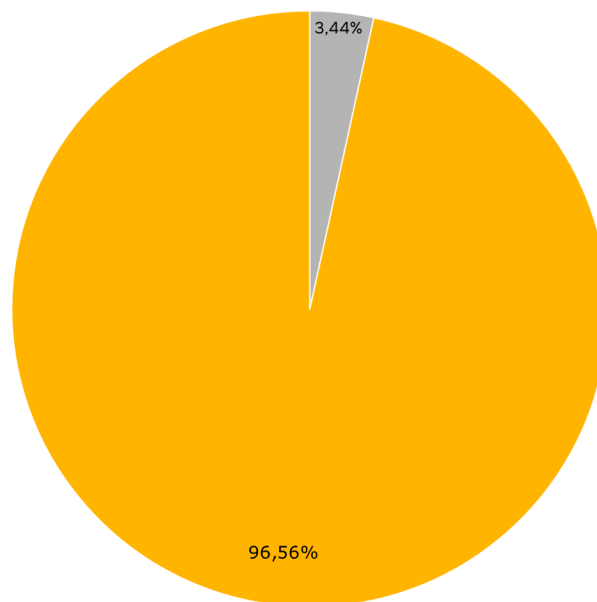
Fuente: Centro de Estudios Trioteca

## / Tipo de vivienda

El 96,56% de las viviendas adquiridas en mayo son de segunda mano, mientras que el 3,44% han sido viviendas de obra nueva.

**Tipo de vivienda solicitada en mayo de 2026**

● Vivienda obra nueva (incluye autopromoción) ● Vivienda de segunda mano

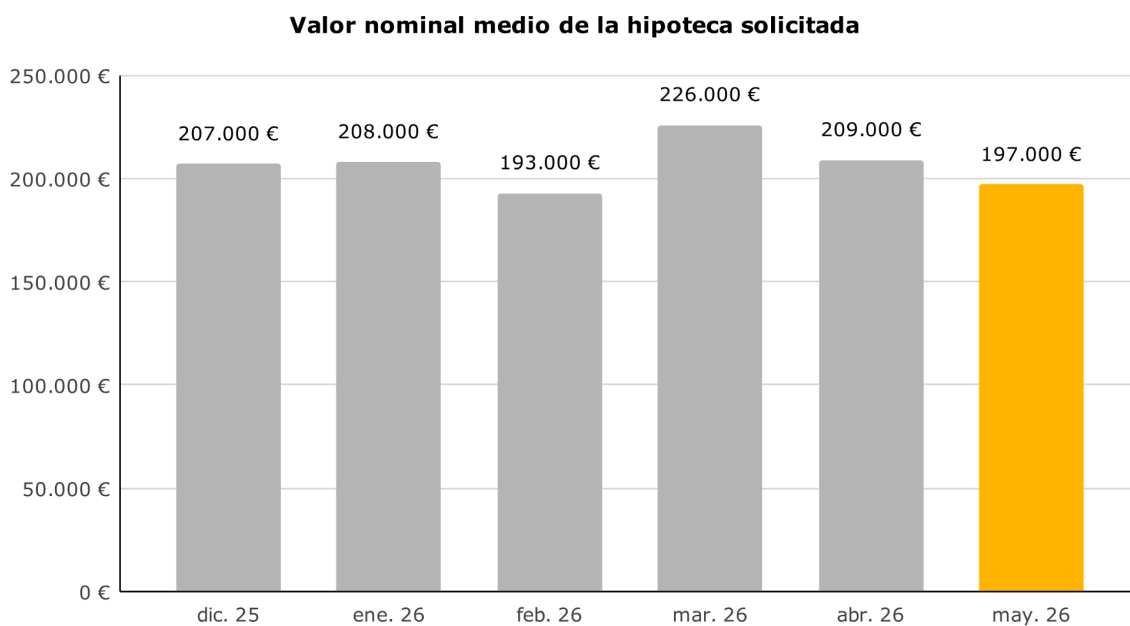


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

# Datos sobre hipotecas solicitadas

## / Valor nominal medio de la hipoteca solicitada

El valor nominal medio de las hipotecas solicitadas en mayo se sitúa en 197.000€, lo que supone una reducción respecto a abril.



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

## / Tipo de interés formalizado

El tipo medio de las hipotecas mixtas en su periodo fijo es del 2%, mientras que las hipotecas fijas cierran mayo con un TIN medio del 2,29%

### Tipo de interés formalizado en mayo de 2026

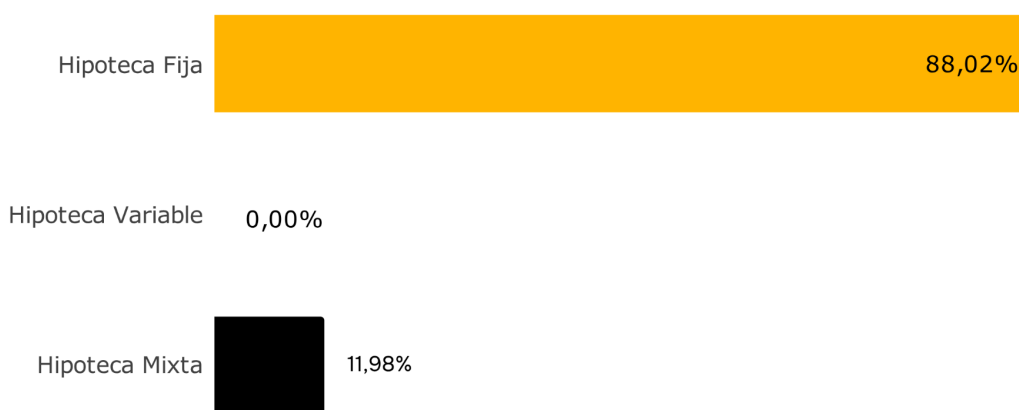
	Interés medio firmado (TIN)	Plazo medio	Nº medio de bonificaciones	Bonificaciones más comunes
<b>Hipoteca fija</b>	2,29%	28	1,87	93,4% Nómina 47,3% Seguro de hogar 37,7% Seguro de vida
<b>Hipoteca variable</b>	-	-	-	-
<b>Hipoteca mixta</b>	2,05% y Eur + 0,64%	27	3,03	100% Nómina 90,9% Seguro de hogar 86,4% Seguro de vida

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

## / El interés que más se ha formalizado

La mayoría de las hipotecas formalizadas en mayo son a tipo fijo, que representan el 88,02% del total. Las hipotecas mixtas alcanzan el 11,98%, mientras que las variables continúan sin presencia en el mercado.

### Tipo de interés formalizado en mayo de 2026

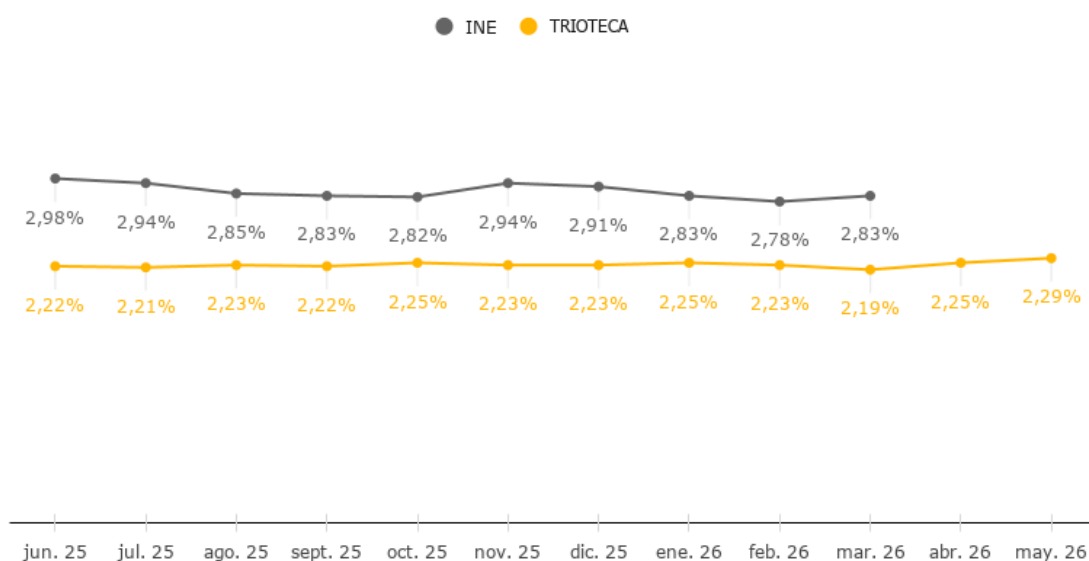


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

# Evolución anual del tipo de interés

En las siguientes gráficas se puede visualizar el tipo de interés medio en España, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), y el de los usuarios que han formalizado una hipoteca con TRIOTECA. Es evidente que trabajar mano a mano con un experto hipotecario es la alternativa real para conseguir un tipo de interés competitivo.

Evolución del interés fijo: últimos 12 meses

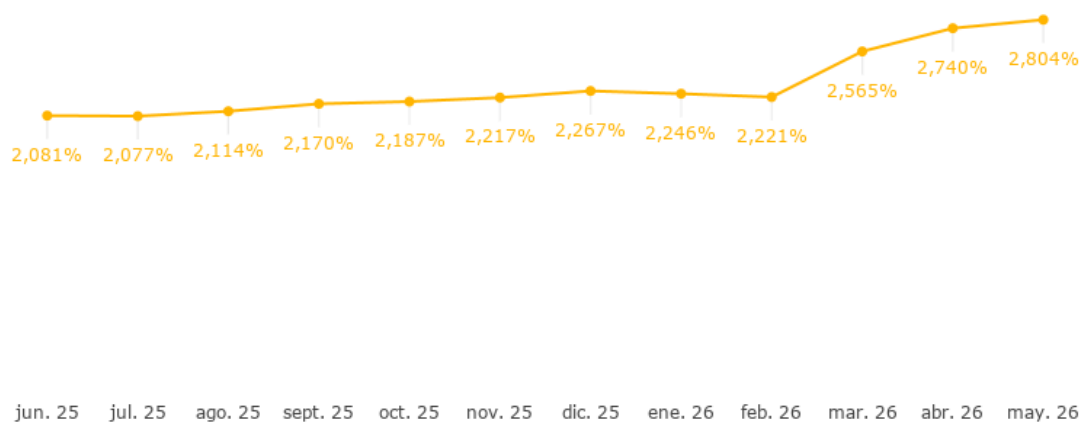


Fuente: Centro de Estudios Trioteca

# Evolución del Euríbor

La media mensual del Euríbor en mayo se sitúa en el 2,804%, consolidando la tendencia al alza iniciada en los primeros meses del año.

**Evolución del Euríbor: últimos 12 meses**



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

# Mejora de condiciones

Aquellas personas que han cambiado su hipoteca de variable a fija en mayo consiguen un ahorro medio mensual de 205€. Y el ahorro de los los que han cambiado de variable a mixta es de 486€

## Mayo de 2026: Mejora Trioteca de variable a fija

	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual
Nominal	173.013€	<b>173.013€</b>	
Plazo	24 años	<b>24 años</b>	
TIN	4,51%	<b>2,26%</b>	
EURIBOR	1,69%	-	
Cuota	993€	<b>788€</b>	<b>205€</b>

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

## Mayo de 2026: Mejora Trioteca de variable a mixta

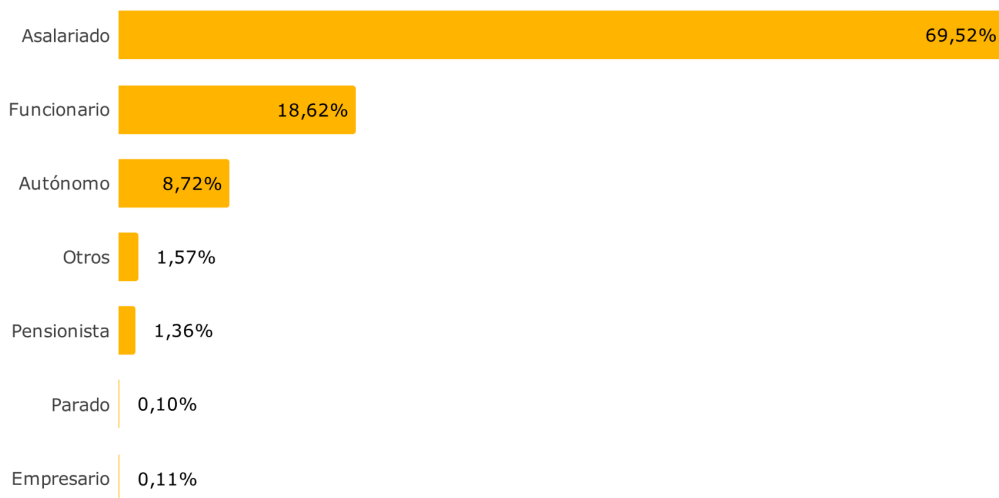
	Previo a la mejora	Mejora Trioteca	Ahorro mensual
Nominal	273.702€	<b>273.702€</b>	
Plazo	23 años	<b>23 años</b>	
TIN	5,16%	<b>1,79%</b>	
EURIBOR - DIFEREN.		0,45%	
Cuota	1.716€	<b>1.230€</b>	<b>486€</b>

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

# Perfil del solicitante de hipotecas

Este es el perfil de los contratantes de hipoteca en mayo de 2026.

Ocupación del hipotecado en mayo de 2026



Fuente: Centro de Estudios Trioteca

## Edad media del perfil hipotecado

Nueva hipoteca firmada

**37 años**

Mejora de condiciones firmada

**43 años**

Fuente: Centro de Estudios de TRIOTECA

# Nuestros expertos opinan

*“Estamos viendo una vuelta a la coherencia del mercado. Baja el valor medio de la vivienda. Baja también el importe medio de la hipoteca. Pero, al mismo tiempo, repuntan el Euríbor y el tipo fijo medio firmado. Esto tiene una lectura clara: la financiación vuelve a encarecerse y eso enfría parte de la demanda. No hablamos de una caída del mercado, sino de una estabilización sana. Menos euforia. Más prudencia. Y decisiones de compra más racionales.”*

*“Hay una brecha enorme entre quien negocia bien su hipoteca y quien aceptó la primera oferta que le da su banco. En mayo, las familias que han mejorado su hipoteca variable a fija con TRIOTECA han conseguido un ahorro medio de 205 euros al mes, que a 30 años son más de 73 mil euros de ahorro. Esto no es una pequeña mejora financiera, para la mayoría de familias es la diferencia entre ir ahogadas o vivir mejor cada mes.”*

## Ricard Garriga

Director General en TRIOTECA

## ¿Necesitas más información?

El Centro de Estudios de TRIOTECA es el departamento de investigación de la compañía que analiza el sector hipotecario en España. Este centro elabora de forma periódica informes de sector a partir de los datos extraídos de TRIOTECA, la plataforma hipotech de referencia en España que acompaña al usuario en todo el proceso hipotecario.

Para ampliar la información ponte en contacto con nuestro equipo de expertos:

Atención al cliente: [hola@trioteca.com](mailto:hola@trioteca.com)

Prensa y medios de comunicación: [press@trioteca.com](mailto:press@trioteca.com)

Sitio web: [trioteca.com](http://trioteca.com)

Teléfono: 910 054 391