

Pequeños propietarios: qué pasará con el alquiler cuando termine el contrato

2 de octubre de 2026

Mercado del alquiler en España en 2026. Según Fotocasa Research (febrero de 2026), el 37 % de los contratos de alquiler vigentes termina en un plazo máximo de 12 meses (24 % este año y 13 % dentro de un año). De esos propietarios, un 34 % asegura que no mantendrá la vivienda en el alquiler de larga duración al finalizar el contrato: un 24 % la venderá, un 8 % la destinará al alquiler por habitaciones y un 2 % al vacacional. Además, un 32 % prevé subir el precio al renovar y un 26 % buscará inquilinos con mayor capacidad de pago. El sector inmobiliario describe además una salida de capital institucional (fondos y promotores) de nuevos proyectos de alquiler, en un contexto de tensión de precios y de debate sobre la regulación de la vivienda.

En este estudio solo analizamos a las personas que declaran tener una vivienda en alquiler de larga duración (primera pregunta). Las cifras de Fotocasa sirven de punto de partida publicado: el informe las muestra junto a las respuestas del panel, con el aviso de que son una encuesta comercial y no una fuente oficial.

Personas simuladas
500

En la lectura
218 que cumplen el perfil

Preguntas
6

Tamaño efectivo
480

Fecha de campo
2 de octubre de 2026

Versión del motor
motor p6/s5

Resultados de agentes sintéticos, no de personas entrevistadas. Sirven para comparar versiones de un mismo material y públicos dentro de esta cohorte. No miden niveles reales de España, no prevén ventas y no estiman intención de voto ni resultados electorales.

Lectura del estudio

Mantener el alquiler aventaja a vender por 26,2 puntos en el panel

Se preguntó al panel simulado que declara tener una vivienda en alquiler de larga duración qué hará al terminar el contrato. Mantenerla reúne el 49,2 %, frente al 23 % que la vendería: una ventaja de 26,2 puntos. Importa porque esa continuidad media esconde dos lógicas ideológicas opuestas al fijar el precio, escoger inquilino y valorar el riesgo.

1. La renovación se parte en dos

En el conjunto, mantener el precio y el tipo de inquilino, 30 %, y subir el precio y buscar mayor capacidad de pago, 27,3 %, quedan en empate técnico. Entre quienes se sitúan en Izquierda (1-4), mantener ambos alcanza el 46,1 %, frente al 13,2 % de subir y seleccionar; en Derecha (7-10), el orden se invierte, con un 12,3 % y un 45,7 %, respectivamente. En Centro (5-6) no domina ninguna alternativa: las tres principales reúnen un 29,1 %, un 27,3 % y

un 25,4 %. Son grupos pequeños, así que conviene tomar la comparación con cautela.

«Me quedaría si hubiera garantías reales frente a impagos y no tanta traba legal. Con tanta intervención y riesgo, dan ganas de vender o buscar perfiles muy seguros.»

Hombre, 39 años, Ciudad (50.000-500.000), Universidad o superior, Más de 3.000 € e ideología 10.

2. La continuidad también tiene color ideológico

Mantener la vivienda en el alquiler de larga duración llega al 57,5 % en Izquierda (1-4), frente al 40 % en Derecha (7-10). La venta sigue la dirección contraria: pasa del 16,7 % en Izquierda (1-4) al 31,2 % en Derecha (7-10). Incluso en Derecha (7-10), mantener sigue por delante de vender, aunque con una distancia mucho menor. Son grupos pequeños, así que conviene tomar la comparación con cautela.

«Tener inquilinos formales y una renta fija sin complicaciones me da mucha tranquilidad. Prefiero la estabilidad y el alquiler de siempre antes que andar con rollos turísticos.»

Hombre, 49 años, Municipio mediano (5.000-50.000), Universidad o superior, Más de 3.000 € e ideología 2.

3. El motivo cambia de rentabilidad a inseguridad

En el conjunto del panel, la inseguridad jurídica encabeza los motivos con un 34 %, por delante de la rentabilidad, con un 24,8 %. En Izquierda (1-4), la rentabilidad alcanza el 34,1 % y la inseguridad jurídica el 23,3 %. En Derecha (7-10) sucede lo contrario: la inseguridad jurídica sube al 43,4 % y la rentabilidad baja al 15,8 %. Son grupos pequeños, así que conviene tomar la comparación con cautela.

«Me empuja a salir la desprotección total frente a impagos y la intervención en los precios. Para quedarme necesitaría garantías reales de cobro y poder disponer de mi propiedad sin líos judiciales eternos.»

Hombre, 63 años, Municipio mediano (5.000-50.000), Universidad o superior, Más de 3.000 € e ideología 10.

4. La confianza cae en la derecha

La confianza media en el alquiler residencial de larga duración es de 5,1 sobre 10. Entre quienes se sitúan en Izquierda (1-4) alcanza 5,62, mientras que en Derecha (7-10) baja a 4,41. Además, puntúa entre 1 y 3 el 31,1 % de Derecha (7-10), frente al 16,2 % de Izquierda (1-4). Son grupos pequeños, así que conviene tomar la comparación con cautela.

LO QUE SORPRENDE

· El giro hacia formatos alternativos es limitado: un 5,3 % declara que pasaría la vivienda al alquiler vacacional o por temporadas y un 3,7 % al alquiler por habitaciones.

CÓMO LEERLO

La ventaja global de mantener frente a vender es clara dentro de este panel.

Las distancias por ideología son amplias, pero proceden de grupos pequeños y deben tomarse con cautela; fuera de ese eje, las diferencias son estrechas.

Lectura redactada por un modelo de IA a partir de los datos calculados de este estudio. Las cifras son las del propio informe.

CONCLUSIÓN PRINCIPAL

Dentro de más de un año: 42,2 %

Después, «Dentro de un año más o menos» con 28,9 %; 13,3 puntos de distancia, más que la holgura orientativa de $\pm 6,6$ puntos.

Base de la lectura

De las 500 personas que contestaron la pregunta de perfil, 218 (43,6 %) encajan en el perfil buscado. Los resultados que siguen están calculados sobre ese grupo de 218 personas. Ese porcentaje solo sirve para saber cuántos agentes entran en la lectura: los agentes aceptan perfiles con más facilidad que la gente real, así que no es una estimación de cuántas personas así hay en España.

Tamaño efectivo del grupo: 210 de 218 personas, una vez aplicados los pesos que igualan la muestra a la población. Perfil identificado: Sí, tengo al menos una vivienda alquilada en larga duración.

A quién se ha preguntado: Personas adultas residentes en España, de 18 a 75 años.

LO QUE ESTE INFORME NO PUEDE DECIR

La lectura principal se hace solo sobre las personas que declaran tener una vivienda en alquiler de larga duración (primera pregunta). Ser propietario-arrendador no se puede filtrar con datos oficiales del INE, así que el grupo se identifica preguntando, no desde el marco estadístico.

Las cifras de referencia proceden de una encuesta comercial de Fotocasa Research (febrero de 2026), no de una fuente oficial: se muestran como punto de partida publicado, junto a las respuestas del panel.

Las intenciones declaradas (vender, cambiar de modalidad, subir el precio) son respuestas de personas simuladas: no las publiques como número de viviendas que saldrán del mercado ni como previsión de precios.

La media de la escala 1-10 sirve para comparar segmentos dentro de este mismo panel; no es un nivel absoluto de confianza de los propietarios españoles.

No se publica ninguna cifra como intención de voto ni como estimación electoral.

Las personas del panel son simuladas a partir de datos oficiales del INE. No hay entrevistados reales, nombres, teléfonos ni datos de contacto.

Qué han leído antes de contestar

Todas las personas del panel leyeron este texto antes de contestar.

TEXTO QUE LEYERON

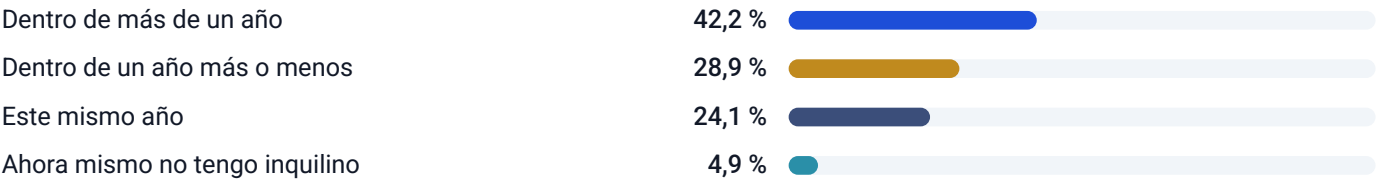
La vivienda en alquiler en España vive un momento de tensión. Los precios llevan años subiendo en las grandes ciudades y cada vez hay más debate sobre qué hacer: unos piden más regulación y otros avisan de que los propietarios están sacando sus viviendas del alquiler de toda la vida para venderlas, alquilarlas por habitaciones o pasarlas al alquiler turístico. Según datos del sector inmobiliario publicados este año, una parte relevante de los contratos de alquiler termina en los próximos doce meses, y muchos pequeños propietarios se plantean qué hacer con su vivienda cuando eso ocurra. Los fondos de inversión y las promotoras, por su parte, han frenado los nuevos proyectos destinados al alquiler.

Resultados

1. Pensando en tu vivienda en alquiler, ¿cuándo termina el contrato que tienes ahora con tu inquilino?

Dentro de más de un año: 42,2 %

Después, «Dentro de un año más o menos» con 28,9 %; 13,3 puntos de distancia, más que la holgura orientativa de ±6,6 puntos.



Base: 218 respuestas simuladas, ponderadas con los marcos del INE.

Quién contesta qué: edad y sexo

POR EDAD

Grupo	Dentro de más de un año	Dentro de un año más o menos	Este mismo año	Ahora mismo no tengo inquilino	Base
18-34	Base insuficiente: no se publica reparto				23
35-49	39,7 %	29,4 %	26,3 %	4,7 %	68
50-64	43,1 %	28,5 %	23,5 %	4,8 %	85
65+	48,6 %	28,6 %	18,7 %	4,0 %	42

POR SEXO

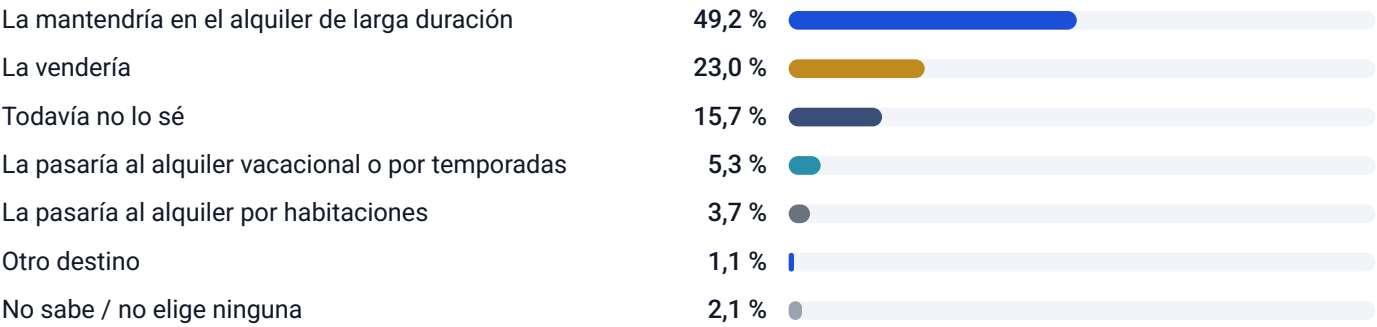
Grupo	Dentro de más de un año	Dentro de un año más o menos	Este mismo año	Ahora mismo no tengo inquilino	Base
Hombres	41,5 %	29,1 %	24,5 %	4,9 %	115
Mujeres	43,0 %	28,6 %	23,6 %	4,8 %	103

Ningún otro corte del panel separa a los grupos más que la edad o el sexo en esta pregunta. Por edad y por sexo las diferencias son menores de 13,3 puntos: no distinguen a unos grupos de otros. Cada tabla se lee por separado, sobre las mismas personas que el total; no se cruzan entre sí.

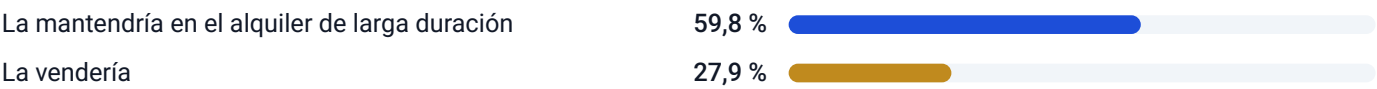
2. Cuando termine el contrato actual de tu vivienda en alquiler, ¿qué piensas hacer con ella?

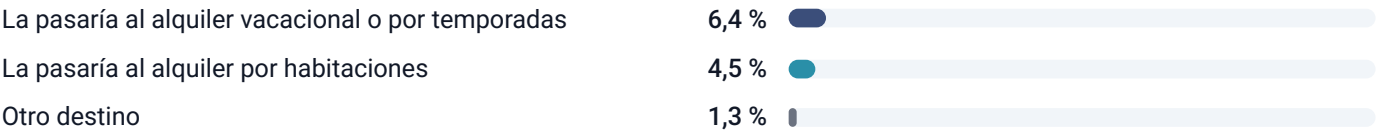
La mantendría en el alquiler de larga duración: 49,2 %

Después, «La vendería» con 23,0 %; 26,2 puntos de distancia, más que la holgura orientativa de ±6,6 puntos.



REPARTO SIN «NO SABE / NO ELIGE NINGUNA»





Se excluye el 17,8 % del peso total que no elige ninguna opción y se reescala el resto a 100 %. No cambia la base de agentes ni identifica un grupo de personas.

Base: 218 respuestas simuladas, ponderadas con los marcos del INE.

Quién contesta qué: dónde más se separan los grupos

DÓNDE MÁS SE SEPARAN · POR IDEOLOGÍA (AUTOUBICACIÓN DE 1 A 10)

Grupo	La mantendría en el alquiler de larga duración	La vendería	Todavía no lo sé	La pasaría al alquiler vacacional o por temporadas	La pasaría al alquiler por habitaciones	Otro destino	No sabe / no elige ninguna	Base
Izquierda (1-4)	57,5 %	16,7 %	16,1 %	3,6 %	2,7 %	1,3 %	2,0 %	80
Centro (5-6)	49,0 %	21,7 %	17,2 %	5,1 %	4,0 %	1,2 %	1,7 %	68
Derecha (7-10)	40,0 %	31,2 %	13,6 %	7,4 %	4,6 %	0,9 %	2,4 %	66

POR EDAD

Grupo	La mantendría en el alquiler de larga duración	La vendería	Todavía no lo sé	La pasaría al alquiler vacacional o por temporadas	La pasaría al alquiler por habitaciones	Otro destino	No sabe / no elige ninguna	Base
18-34	Base insuficiente: no se publica reparto							23
35-49	48,5 %	22,3 %	16,3 %	5,8 %	4,4 %	0,8 %	1,9 %	68
50-64	50,2 %	23,2 %	15,3 %	4,7 %	3,5 %	1,6 %	1,5 %	85
65+	53,3 %	21,2 %	15,6 %	3,6 %	1,2 %	1,3 %	3,8 %	42

POR SEXO

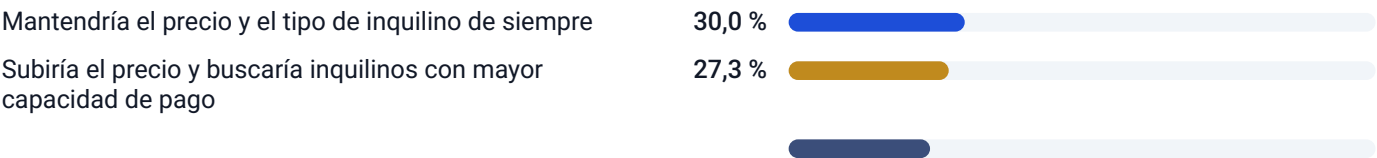
Grupo	La mantendría en el alquiler de larga duración	La vendería	Todavía no lo sé	La pasaría al alquiler vacacional o por temporadas	La pasaría al alquiler por habitaciones	Otro destino	No sabe / no elige ninguna	Base
Hombres	49,7 %	22,9 %	15,2 %	5,4 %	4,0 %	0,7 %	2,1 %	115
Mujeres	48,6 %	23,1 %	16,2 %	5,1 %	3,3 %	1,6 %	2,0 %	103

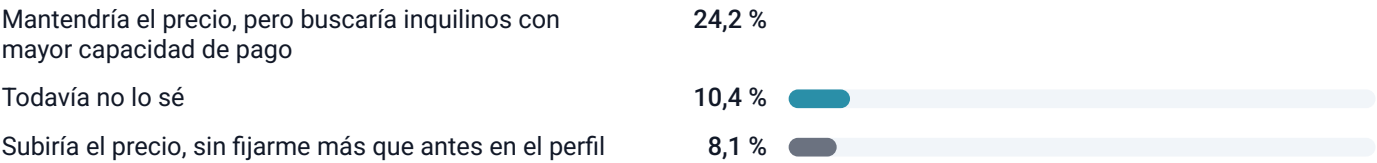
«Ideología (autoubicación de 1 a 10)» es el corte que más separa a los grupos en esta pregunta; edad y sexo se publican siempre como referencia. Por edad y por sexo las diferencias son menores de 13,3 puntos: no distinguen a unos grupos de otros. Cada tabla se lee por separado, sobre las mismas personas que el total; no se cruzan entre sí.

3. Si renuevas o buscas un nuevo inquilino para tu vivienda en alquiler, ¿qué harías con el precio y con el perfil de inquilino?

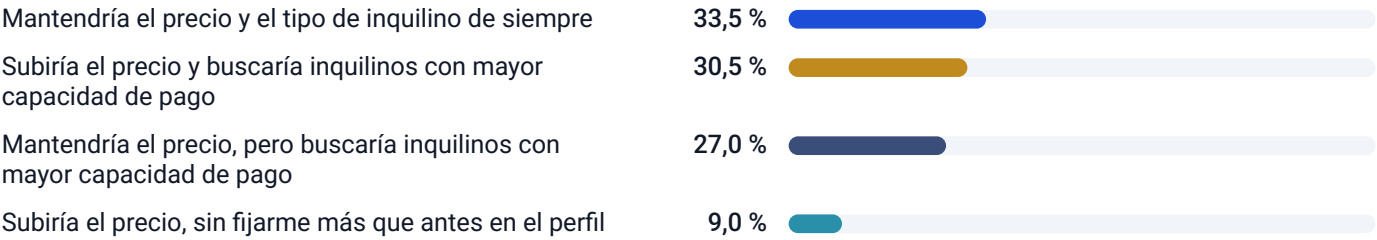
Empate técnico: «Mantendría el precio y el tipo de inquilino de siempre» 30,0 % y «Subiría el precio y buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago» 27,3 %

2,7 puntos de diferencia, menos que la holgura orientativa de ±6,6 puntos para esta base: no se declara ninguna opción por delante.





REPARTO SIN «NO SABE / NO ELIGE NINGUNA»



Se excluye el 10,4 % del peso total que no elige ninguna opción y se reescala el resto a 100 %. No cambia la base de agentes ni identifica un grupo de personas.

Base: 218 respuestas simuladas, ponderadas con los marcos del INE.

Quién contesta qué: dónde más se separan los grupos

DÓNDE MÁS SE SEPARAN · POR IDEOLOGÍA (AUTOUBICACIÓN DE 1 A 10)

Grupo	Mantendría el precio y el tipo de inquilino de siempre	Subiría el precio y buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	Mantendría el precio, pero buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	Todavía no lo sé	Subiría el precio, sin fijarme más que antes en el perfil	Base
Izquierda (1-4)	46,1 %	13,2 %	22,2 %	11,2 %	7,3 %	80
Centro (5-6)	29,1 %	25,4 %	27,3 %	11,1 %	7,1 %	68
Derecha (7-10)	12,3 %	45,7 %	23,4 %	8,6 %	9,9 %	66

POR EDAD

Grupo	Mantendría el precio y el tipo de inquilino de siempre	Subiría el precio y buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	Mantendría el precio, pero buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	Todavía no lo sé	Subiría el precio, sin fijarme más que antes en el perfil	Base
18-34	Base insuficiente: no se publica reparto					23
35-49	25,9 %	29,9 %	25,6 %	10,6 %	8,0 %	68
50-64	32,0 %	26,2 %	23,7 %	10,4 %	7,8 %	85
65+	38,4 %	19,9 %	22,8 %	10,6 %	8,3 %	42

POR SEXO

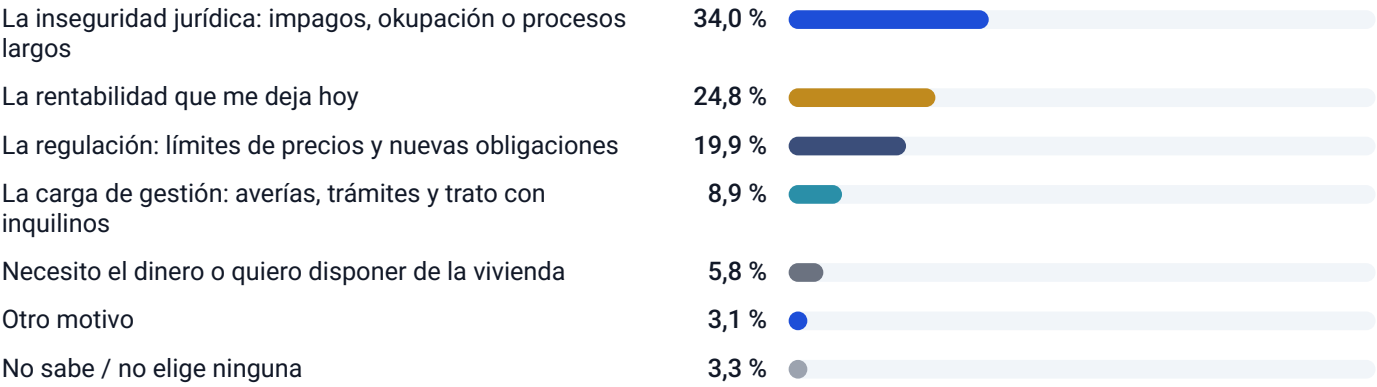
Grupo	Mantendría el precio y el tipo de inquilino de siempre	Subiría el precio y buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	Mantendría el precio, pero buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	Todavía no lo sé	Subiría el precio, sin fijarme más que antes en el perfil	Base
Hombres	29,7 %	28,2 %	23,4 %	10,3 %	8,5 %	115
Mujeres	30,4 %	26,4 %	25,1 %	10,5 %	7,6 %	103

«Ideología (autoubicación de 1 a 10)» es el corte que más separa a los grupos en esta pregunta; edad y sexo se publican siempre como referencia. Por edad y por sexo las diferencias son menores de 13,3 puntos: no distinguen a unos grupos de otros. Cada tabla se lee por separado, sobre las mismas personas que el total; no se cruzan entre sí.

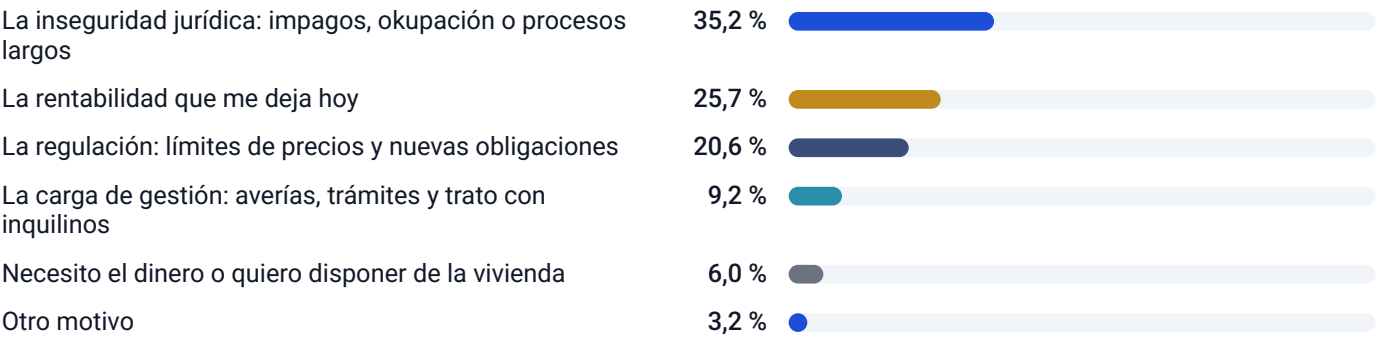
4. ¿Cuál es el motivo principal de lo que piensas hacer con tu vivienda en alquiler?

La inseguridad jurídica: impagos, okupación o procesos largos: 34,0 %

Después, «La rentabilidad que me deja hoy» con 24,8 %; 9,2 puntos de distancia, más que la holgura orientativa de ±6,6 puntos.



REPARTO SIN «NO SABE / NO ELIGE NINGUNA»



Se excluye el 3,3 % del peso total que no elige ninguna opción y se reescala el resto a 100 %. No cambia la base de agentes ni identifica un grupo de personas.

Base: 218 respuestas simuladas, ponderadas con los marcos del INE.

Quién contesta qué: dónde más se separan los grupos

DÓNDE MÁS SE SEPARAN · POR IDEOLOGÍA (AUTOUBICACIÓN DE 1 A 10)

Grupo	La inseguridad jurídica: impagos, okupación o procesos largos	La rentabilidad que me deja hoy	La regulación: límites de precios y nuevas obligaciones	La carga de gestión: averías, trámites y trato con inquilinos	Necesito el dinero o quiero disponer de la vivienda	Otro motivo	No sabe / no elige ninguna	Base
Izquierda (1-4)	23,3 %	34,1 %	14,8 %	12,1 %	6,4 %	6,0 %	3,2 %	80
Centro (5-6)	36,9 %	23,3 %	20,7 %	8,4 %	6,0 %	2,1 %	2,6 %	68
Derecha (7-10)	43,4 %	15,8 %	25,0 %	5,6 %	5,0 %	1,0 %	4,2 %	66

POR EDAD

Grupo	La inseguridad jurídica: impagos, okupación o procesos largos	La rentabilidad que me deja hoy	La regulación: límites de precios y nuevas obligaciones	La carga de gestión: averías, trámites y trato con inquilinos	Necesito el dinero o quiero disponer de la vivienda	Otro motivo	No sabe / no elige ninguna	Base
18-34	Base insuficiente: no se publica reparto							23
35-49	35,4 %	23,4 %	20,7 %	8,4 %	6,4 %	2,8 %	3,0 %	68
50-64	32,2 %	25,8 %	19,4 %	9,3 %	6,0 %	3,2 %	4,1 %	85
65+	32,2 %	26,6 %	18,1 %	10,5 %	5,3 %	4,0 %	3,2 %	42

POR SEXO

Grupo	La inseguridad jurídica: impagos, okupación o procesos largos	La rentabilidad que me deja hoy	La regulación: límites de precios y nuevas obligaciones	La carga de gestión: averías, trámites y trato con inquilinos	Necesito el dinero o quiero disponer de la vivienda	Otro motivo	No sabe / no elige ninguna	Base
Hombres	34,0 %	24,6 %	20,0 %	8,7 %	5,5 %	3,2 %	4,1 %	115
Mujeres	34,0 %	25,2 %	19,9 %	9,2 %	6,3 %	3,1 %	2,4 %	103

«Ideología (autoubicación de 1 a 10)» es el corte que más separa a los grupos en esta pregunta; edad y sexo se publican siempre como referencia. Por edad y por sexo las diferencias son menores de 13,3 puntos: no distinguen a unos grupos de otros. Cada tabla se lee por separado, sobre las mismas personas que el total; no se cruzan entre sí.

5. Con tus palabras, ¿qué te haría quedarte en el alquiler de larga duración en los próximos años, o qué te empuja a salir de él?

Pregunta abierta

Los textos los generan agentes sintéticos. Se publican ejemplos de perfiles distintos para examinar su contenido, no para estimar la frecuencia de los temas ni como testimonios de personas reales.

EJEMPLOS DE RESPUESTAS ESCRITAS

- «Tener inquilinos formales y una renta fija sin complicaciones me da mucha tranquilidad. Prefiero la estabilidad y el alquiler de siempre antes que andar con rollos turísticos.»
- «Si el inquilino es formal y no da problemas me quedo como estoy. Lo que me echa para atrás es que te dejen de pagar y la ley no te proteja.»
- «Me empuja a salir la total desprotección si no te pagan o te destrozan el piso. Para quedarme haría falta seguridad de que si hay impago se desaloja rápido, y que dejen de poner topes que solo ahogan al propietario.»
- «No tengo pisos en propiedad para alquilar, pero tal como está el patio con la desprotección y la regulación, ni me lo plantearía.»
- «Me quedaría si me garantizan que si dejan de pagar puedo recuperar el piso rápido. Lo que me echa para atrás es comerme marrones y que la ley te deje tirado.»
- «El panorama está negro. O dan garantías reales frente a impagos y destrozos o no compensa el riesgo; tal como está todo, dan ganas de quitarse de líos y vender cuanto antes.»

Base: 218 respuestas simuladas, ponderadas con los marcos del INE.

6. Del 1 al 10, ¿cuánta confianza te da hoy el alquiler residencial de larga duración como forma de rentabilizar una vivienda, donde 1 es ninguna confianza y 10 muchísima confianza?

Media de 5,1 (±0,3) en una escala de 1 a 10

Media de las respuestas simuladas; no es un porcentaje. Sirve para comparar esta pregunta entre grupos del panel, no mide un nivel real de la población española.

5,1 de media

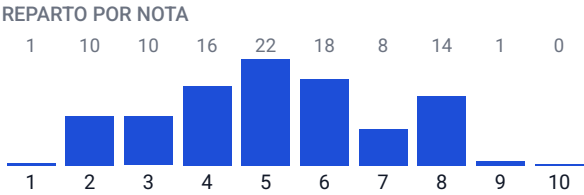


1 · Ninguna confianza

10 · Muchísima confianza

20,9 % puntúa 1-3

15,3 % puntúa 8-10



Porcentaje de respuestas en cada nota.

Media ponderada de las respuestas simuladas en la escala de 1 a 10. No es un porcentaje.

Base: 218 respuestas simuladas, ponderadas con los marcos del INE.

Quién contesta qué: dónde más se separan los grupos

DÓNDE MÁS SE SEPARAN · POR IDEOLOGÍA (AUTOUBICACIÓN DE 1 A 10)

Grupo	Media	Puntúa 1-3	Puntúa 8-10	Base
Izquierda (1-4)	5,6	16,2 %	16,5 %	80
Centro (5-6)	5,2	16,2 %	16,8 %	68
Derecha (7-10)	4,4	31,1 %	11,8 %	66

POR EDAD

Grupo	Media	Puntúa 1-3	Puntúa 8-10	Base
18-34	Base insuficiente: no se publica reparto			23
35-49	5,2	17,1 %	15,7 %	68
50-64	5,0	26,4 %	15,4 %	85
65+	5,5	8,3 %	12,9 %	42

POR SEXO

Grupo	Media	Puntúa 1-3	Puntúa 8-10	Base
Hombres	5,1	22,3 %	15,3 %	115
Mujeres	5,1	19,3 %	15,2 %	103

«Ideología (autoubicación de 1 a 10)» es el corte que más separa a los grupos en esta pregunta; edad y sexo se publican siempre como referencia. Por edad y por sexo las diferencias son menores de 0,9 puntos de nota: no distinguen a unos grupos de otros. Cada tabla se lee por separado, sobre las mismas personas que el total; no se cruzan entre sí.

Anexo: preguntas que se han hecho (6)

1. Pensando en tu vivienda en alquiler, ¿cuándo termina el contrato que tienes ahora con tu inquilino?

Opción única

Este mismo año	24,1 %
Dentro de un año más o menos	28,9 %
Dentro de más de un año	42,2 %
Ahora mismo no tengo inquilino	4,9 %

2. Cuando termine el contrato actual de tu vivienda en alquiler, ¿qué piensas hacer con ella?

Opción única

La mantendría en el alquiler de larga duración	49,2 %
La vendería	23,0 %
La pasaría al alquiler por habitaciones	3,7 %
La pasaría al alquiler vacacional o por temporadas	5,3 %
Otro destino	1,1 %
Todavía no lo sé	15,7 %

3. Si renuevas o buscas un nuevo inquilino para tu vivienda en alquiler, ¿qué harías con el precio y con el perfil de inquilino?

Opción única

Subiría el precio y buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	27,3 %
Subiría el precio, sin fijarme más que antes en el perfil	8,1 %
Mantendría el precio, pero buscaría inquilinos con mayor capacidad de pago	24,2 %
Mantendría el precio y el tipo de inquilino de siempre	30,0 %
Todavía no lo sé	10,4 %

4. ¿Cuál es el motivo principal de lo que piensas hacer con tu vivienda en alquiler?

Opción única

La rentabilidad que me deja hoy	24,8 %
La inseguridad jurídica: impagos, okupación o procesos largos	34,0 %
La regulación: límites de precios y nuevas obligaciones	19,9 %
La carga de gestión: averías, trámites y trato con inquilinos	8,9 %
Necesito el dinero o quiero disponer de la vivienda	5,8 %
Otro motivo	3,1 %

5. Con tus palabras, ¿qué te haría quedarte en el alquiler de larga duración en los próximos años, o qué te empuja a salir de él?

Respuesta libre

218 respuestas escritas; ejemplos en la propia pregunta.

6. Del 1 al 10, ¿cuánta confianza te da hoy el alquiler residencial de larga duración como forma de rentabilizar una vivienda, donde 1 es ninguna confianza y 10 muchísima confianza?

Nota de 1 a 10

Media 5,1 ($\pm 0,3$); 20,9 % puntúa 1-3 y 15,3 % puntúa 8-10.

Anexo: cómo se ha hecho este informe

Universo

Personas adultas residentes en España, de 18 a 75 años.

Muestra simulada

500 personas (480 efectivas tras ponderar)

Personas en la lectura

218 que cumplen el perfil (210 efectivas)

Holgura orientativa

±6,6 puntos sobre 218 respuestas

Fecha de campo

2 de octubre de 2026

Versión del motor

motor p6/s5

Filtros de la muestra

Sin filtros: población adulta residente en España

Perfil de la lectura

Pregunta de perfil: Sí, tengo al menos una vivienda alquilada en larga duración

Cómo se construye el panel. Cada persona simulada se genera a partir de los marcos oficiales del INE (sexo, edad, territorio, nivel de estudios, situación laboral y tamaño de hogar) y de rentas ajustadas con Eurostat. Después se reponderan los perfiles por ajuste iterativo (raking) para que los totales cuadren con esos marcos.

Cómo se responde. Cada agente sintético responde por separado. Las instrucciones buscan reducir la aquiescencia y la respuesta socialmente correcta, pero no garantizan eliminarlas. En las preguntas cerradas, cada porcentaje es la media ponderada de la inclinación de cada persona hacia cada opción, no el recuento de una única respuesta sorteada ni de entrevistas humanas.

Cómo se lee. La holgura orientativa (±6,6 puntos con 218 respuestas) es la regla única del informe: una diferencia menor entre dos opciones se publica como empate técnico, y entre dos grupos de un mismo corte hace falta bastante más, porque cada grupo es más pequeño. Es una holgura interna del panel, no un margen de error poblacional. En la validación frente a encuestas humanas de una reserva sellada, el error mediano fue de 3,8 puntos porcentuales y el 58 % de los casos quedó por debajo de 5 puntos; la distribución tiene una cola larga, con un peor caso de 23,9 puntos, y en hábitos socialmente premiados (reciclar, leer, hacer deporte) el error es bastante mayor.

Contexto de actualidad. Antes de contestar, todas las personas supieron la fecha de la entrevista y se les resumió lo que se comentaba esos días, sin resultados de encuestas ni cifras: «se comenta que los alquileres están por las nubes y que cada vez cuesta más encontrar piso» · «se oye que algunos propietarios prefieren vender o alquilar a turistas antes que seguir con inquilinos de toda la vida» · «se habla mucho de la ley de vivienda y de si los precios se pueden limitar»

Cómo se dibuja. Pantalla y PDF salen del mismo modelo de publicación, con los mismos textos, el mismo orden y las mismas cifras. En el PDF los repartos de cuatro o más opciones se dibujan como barras en lugar de anillo, las respuestas escritas van junto a su pregunta, y el cuestionario literal y los controles de calidad van en anexos al final.

Límites. Es una simulación estadística, no una encuesta a personas reales: sirve para comparar opciones, ordenar prioridades y detectar el sentido de un cambio, no para publicar una cifra poblacional ni para predecir ventas ni resultados electorales.