

Tenerife

2024–2026

Un mercado fuerte que empieza a exigir más precisión.

POBLACIÓN · VIVIENDA · DEMANDA EXTRANJERA · TURISMO · PERSPECTIVAS

LA IDEA QUE DEFINE EL MERCADO

Tenerife no se ha quedado sin compradores. Lo que cambia es la velocidad con la que el mercado distingue una oportunidad real de una propiedad sobrevalorada o jurídicamente incierta.

966.469

RESIDENTES
EN 2025

≈12.340

VENTAS
EN 2025*

30,04%

COMPRADOR
EXTRANJERO

+0,2%

TURISMO
ENE-ABR 2026

1 · DEMOGRAFÍA Y VIVIENDA

Más habitantes, más hogares y una oferta que no crece al mismo ritmo

El crecimiento demográfico explica por qué los precios resisten incluso cuando las operaciones se estabilizan.

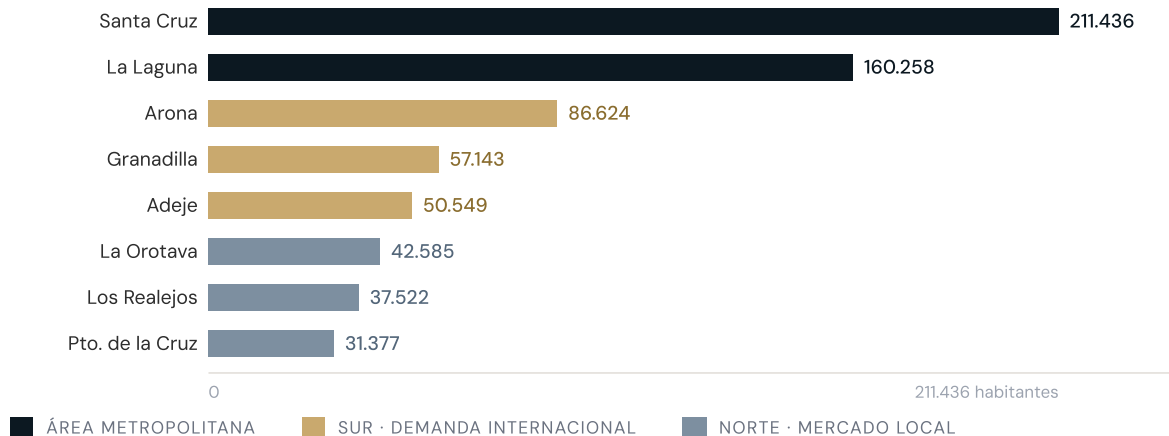
La demanda empieza antes de la venta

Tenerife pasó de **959.189 habitantes en 2024 a 966.469 en 2025**. Más de 7.000 residentes adicionales necesitan vivienda, mientras la obra nueva continúa limitada. La presión se desplaza hacia municipios con mejor relación entre precio, superficie y conexión.

Tres mercados dentro de una isla

Santa Cruz–La Laguna forman el núcleo residencial. Arona, Adeje, San Miguel y Granadilla combinan empleo turístico, vivienda habitual y demanda internacional. El norte mantiene un comportamiento más local, con Puerto de la Cruz como excepción.

OCHO MUNICIPIOS CONCENTRAN CASI TRES DE CADA CUATRO RESIDENTES



PARA EL AGENTE

La valoración debe partir del **micromercado**, no del promedio insular. Dos viviendas idénticas en Adeje y en Los Realejos responden a compradores, plazos y argumentos distintos.

MUNICIPIO	POB.	VIV.*	MUNICIPIO	POB.	VIV.*	MUNICIPIO	POB.	VIV.*
Santa Cruz	211.436	99.200	San Miguel	23.007	13.350	Arafo	5.652	2.650
La Laguna	160.258	74.750	Guía Isora	22.232	12.900	La Guancha	5.642	2.650
Arona	86.624	50.300	Guímar	21.000	9.800	S. J. Rambla	4.939	2.300
Granadilla	57.143	30.900	El Rosario	17.905	8.350	Garachico	4.914	2.300
Adeje	50.549	29.350	Santa Úrsula	15.282	7.100	Buenavista	4.807	2.250
La Orotava	42.585	19.800	Santiago Teide	12.072	7.000	Los Silos	4.677	2.200
Los Realejos	37.522	17.500	Tegueste	11.375	5.300	Fasnia	2.961	1.400
Puerto Cruz	31.377	18.200	La Matanza	9.228	4.300	El Tanque	2.810	1.320
Candelaria	30.151	14.000	La Victoria	9.223	4.300	Vilaflor	1.501	870
Tacoronte	24.701	11.500	El Sauzal	9.161	4.250			
Icod	23.986	11.200	Arico	9.068	5.250			

* Parque estimado para comparación municipal; no sustituye una certificación catastral.

2 · EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS

2025 aceleró; 2026 entra en una fase de selección

El volumen agregado se mantiene, pero cada inmueble se distancia cada vez más del promedio.

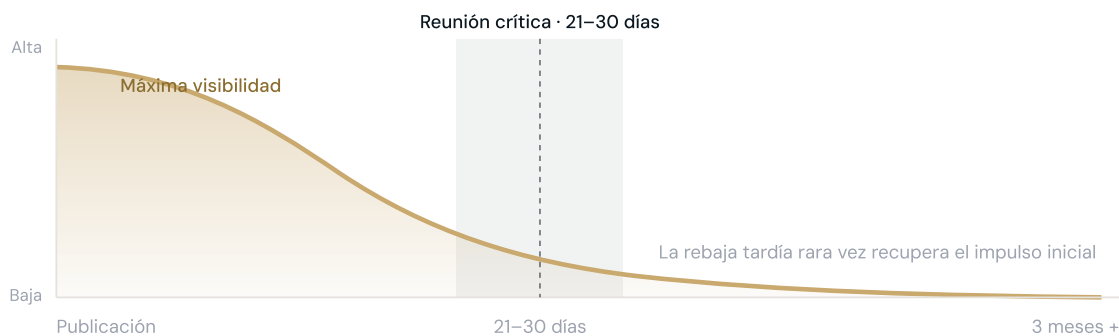
Estabilidad no significa facilidad

En 2025 aumentaron las transacciones por la resistencia económica, una financiación más previsible y la demanda internacional. En 2026 el ritmo permanece cerca de los niveles anteriores, pero las operaciones se concentran en el producto correcto. **Algunas viviendas reciben propuestas en días; otras acumulan meses sin interés real.**

Las primeras semanas deciden

La publicación genera su máxima visibilidad al comienzo. Un precio inicial fuera de mercado desperdicia ese impulso. Bajar después ayuda, pero rara vez reproduce el efecto de una salida bien calibrada.

LA VENTANA DE ATENCIÓN DE UN INMUEBLE PUBLICADO



Esquema ilustrativo; no representa una serie estadística.

SEÑAL DE CONTROL

Sin contactos cualificados, visitas u ofertas en **21–30 días**, hay que revisar precio o presentación. Esperar más tiempo no corrige el problema: lo encarece.

Qué revisar en la reunión de los 21–30 días

01 Contactos

¿Cuántos cualificados, no cuántas visualizaciones?

02 Visitas

Sin visitas, el problema es el precio o la foto principal.

03 Objeciones

Si se repite la misma, el mercado ya ha respondido.

04 Competencia

Qué se ha publicado y qué se ha cerrado desde entonces.

05 Presentación

Orden de fotos, plano, texto y datos de gastos.

06 Decisión

Ajustar ahora cuesta menos que ajustar en tres meses.

LA CIFRA INSULAR NO SUSTITUYE EL ANÁLISIS DEL MICROMERCADO

Tipología, estado, vistas, gastos, financiación, uso permitido y competencia explican más que la media insular. Convertirlos en una estrategia defendible es el trabajo profesional.

3 · RESIDENTES Y EXTRANJEROS

Una isla, dos mercados y muchas velocidades

El comprador internacional es decisivo, pero su peso cambia radicalmente entre norte, área metropolitana y sur.

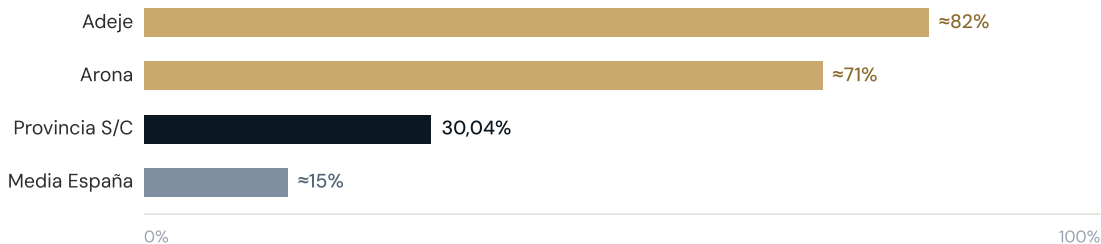
El 30% provincial esconde extremos

En 2025 los extranjeros protagonizaron aproximadamente el **30,04% de las ventas provinciales**. La cifra duplica la media española, pero se queda corta para Adeje y Arona, donde las referencias divulgadas sitúan su presencia cerca del 82% y del 71%.

Extranjero no equivale a turista

El extranjero residente compra vivienda habitual y responde a empleo, colegios y financiación. El no residente valora uso sencillo, mantenimiento, fiscalidad, alquiler y reventa. La demanda local sostiene el mercado metropolitano y se desplaza a Granadilla, Candelaria o El Rosario cuando el precio limita el acceso.

PESO DEL COMPRADOR EXTRANJERO SOBRE EL TOTAL DE VENTAS



Referencias municipales divulgadas por fuentes sectoriales; la media española se cita como término de comparación.

COMPRADOR	BUSCA	ARGUMENTO QUE CONVENCE	RIESGO SI SE IGNORA
Residente	Cuota y servicios	Precio y financiación	Se descarta por acceso, no por gusto
Extranjero residente	Calidad de vida	Servicios e integración	Percibe la zona como aislada
No residente	Seguridad y uso	Documentación y costes	Abandona ante la primera duda legal
Inversor	Rentabilidad neta	Uso permitido	Renegocia al revisar el expediente

REGLA PRÁCTICA

Antes de publicar debemos identificar al **comprador más probable**. Una vivienda dirigida “a todo el mundo” no resulta especialmente convincente para nadie.

4 · FACTORES DE 2026

Vivienda vacacional y conflicto: impacto real frente a percepción

Ambos influyen por canales distintos y no explican por sí solos la evolución de todas las ventas.

+0,2%LLEGADAS
ENE-ABR 2026**-8,3%**ABRIL 2026
AISLADO**13 dic 2025**ENTRADA EN VIGOR
LEY 6/2025

¿Bajó el turismo?

No puede hablarse de desplome. Canarias cerró 2025 en máximos y entre enero y abril de 2026 las llegadas crecieron cerca del 0,2%. Abril sí cayó alrededor del 8,3%: **desaceleración y volatilidad, pero no una crisis estructural**. Oriente Medio encareció vuelos y energía, aunque también desvió viajeros hacia Canarias.

La Ley 6/2025: dónde se nota

Entró en vigor el 13 de diciembre de 2025. No paralizó la vivienda residencial: cambió el valor de la expectativa turística. Una propiedad con **uso permitido y documentación clara** conserva ventaja; otra cuyo precio presupone una autorización futura incierta exige prudencia.

CONCLUSIÓN CAUSAL

La ley afecta sobre todo al **producto turístico**. El conflicto afecta primero a **conectividad y costes**. Ninguno de los dos justifica automáticamente que una vivienda concreta no se venda.

La auditoría previa se convierte en marketing

Planeamiento, estatutos comunitarios, cargas registrales y superficie catastral deben comprobarse **antes** de prometer rentabilidad. Una duda descubierta tras recibir una oferta suele acabar en renegociación o ruptura; un expediente preparado transmite confianza y protege el cierre.

CUATRO COMPROBACIONES ANTES DE PUBLICAR

01**Planeamiento**

Calificación del suelo y uso efectivamente permitido.

02**Estatutos**

La comunidad puede prohibir lo que la ley permite.

03**Cargas**

Nota simple reciente y deudas comunitarias.

04**Catastro**

Superficie real frente a superficie publicada.

5 · PERSPECTIVAS Y ESTRATEGIA

Qué podemos esperar durante los próximos 12 meses

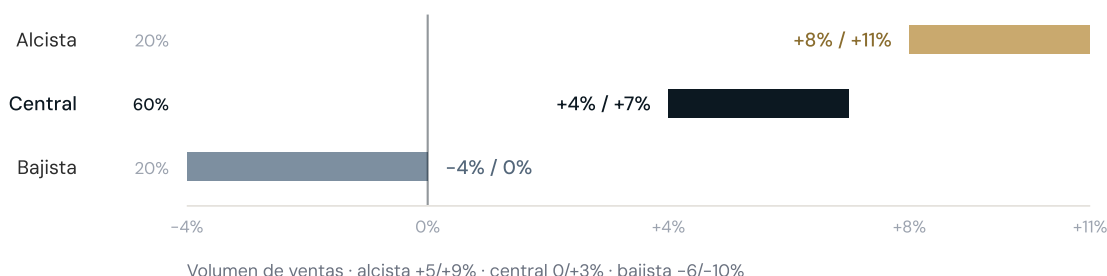
El escenario probable combina precios firmes, volumen estable y una mayor exigencia profesional.

Nuestro escenario central

Población creciente, oferta limitada y demanda internacional sostendrán el mercado durante 2026–2027. Esperamos un **volumen estable y precios moderadamente al alza**. El producto escaso y bien ubicado puede avanzar más; el sobrevalorado o jurídicamente incierto puede permanecer estancado.

60%	+4/+7%	0/+3%
PROBABILIDAD CENTRAL	PRECIOS PREVISTOS*	VOLUMEN PREVISTO*

LOS TRES ESCENARIOS · VARIACIÓN ESPERADA DE PRECIOS A 12 MESES



Cinco decisiones que marcarán la diferencia

- 1 Valorar para vender**
Comparables cerrados, competencia activa y ritmo de absorción.
- 2 Documentar antes de publicar**
El expediente preparado protege precio y plazos.
- 3 Revisar pronto**
La reunión crítica a los 21–30 días evita quemar la propiedad.
- 4 Segmentar la campaña**
Residente, extranjero e inversor necesitan mensajes diferentes.
- 5 Explicar el mercado**
El propietario acepta mejor una corrección cuando entiende los datos.

MENSAJE FINAL

Tenerife continúa ofreciendo oportunidades, pero premiará a quienes sepan interpretar cada zona, justificar el precio y convertir información compleja en decisiones sencillas.