



INFORME TRIMESTRAL

Mercado inmobiliario en la comarca de Pamplona

Cierre del año 2025 y arranque de 2026

Análisis técnico del mercado de vivienda con datos verificados del Colegio de Registradores, Nastat, Tinsa, Idealista y Bankinter. Por Alfonso Gaziano, arquitecto colegiado COAVN n.º 3026 · CSCAE n.º 419397.

ALU INMOBILIARIA

Plaza del Lago, 10 bajo · Sarriguren · 31621 Navarra
aluinmobiliaria@gmail.com · 664 677 288
aluinmobiliaria.com

Edición abril de 2026 · Departamento técnico ALU

Análisis y redacción: Alfonso Gaziano · Arquitecto colegiado COAVN n.º 3026

Carta de presentación

Para qué sirve este informe. Este es el primer informe trimestral que publicamos en ALU Inmobiliaria. La razón por la que existe es sencilla: en el sector inmobiliario circulan demasiadas cifras sueltas, demasiados titulares dramáticos y muy pocas explicaciones honestas de qué significan los datos para una persona concreta que tiene que comprar o vender una vivienda en la comarca de Pamplona en este momento.

Hemos hecho este documento pensando en quien necesita entender el mercado sin tener formación financiera ni inmobiliaria previa. Cada cifra que aparece está acompañada de su fuente exacta, y cada concepto técnico se explica la primera vez que se usa. No verás aquí ninguna promesa, ninguna predicción optimista sin base, ningún consejo que solo encaje a quien quiere vendernos algo.

Lo que sí encontrarás es lo siguiente: un retrato del cierre del año 2025 a nivel nacional, autonómico y local; el estado actual del Euríbor y de las hipotecas en abril de 2026; un análisis por zonas de Pamplona y la comarca; una lectura específica para quien está pensando en vender y otra para quien está pensando en comprar; las previsiones de las principales tasadoras y bancos para 2026; y una sección de fuentes consultadas para que cualquier dato pueda verificarse de forma independiente.

Todo esto se publica de forma gratuita y abierta. La razón es que creemos que el mejor servicio que podemos prestar a los propietarios y compradores de la comarca es ayudarles a tomar decisiones con información de calidad. Si después de leer esto necesitas un análisis específico para tu caso, sabes dónde encontrarnos.

Alfonso Gaziano · Arquitecto colegiado COAVN n.º 3026 · CSCAE n.º 419397 · ALU Inmobiliaria · Sarriguren, abril de 2026.

Contenido del informe

1. Resumen ejecutivo en una página · **2.** El mercado nacional al cierre de 2025 · **3.** Navarra y Pamplona: la foto local · **4.** Mapa por zonas de la comarca · **5.** Hipotecas y Euríbor en abril de 2026 · **6.** Si quieres vender en 2026 · **7.** Si quieres comprar en 2026 · **8.** Previsiones para el resto de 2026 · **9.** Fuentes consultadas · **10.** Actualización de abril de 2026.

1.

Resumen ejecutivo en una página

Si solo tienes cinco minutos, lee esto

Lo que pasó en 2025. España terminó el año en récord histórico. El precio medio de la vivienda alcanzó los 2.284 €/m², una subida del 9,5% en doce meses, según la Estadística Registral Inmobiliaria del cuarto trimestre de 2025 (publicación trimestral nº 87) que el Colegio de Registradores hizo pública en febrero de 2026. Se cerraron 705.357 compraventas, un 10,7% más que en 2024 y el nivel más alto desde 2007. La vivienda nueva subió un 8% y la usada un 9,9%.

Navarra subió por encima de la media nacional en términos relativos. El Instituto de Estadística de Navarra (Nastat) cifró el encarecimiento en el 11,4% durante 2025, la tasa más alta desde 2007. En el cuarto trimestre, el metro cuadrado de la vivienda libre se situó en 1.851,5 €.

Pamplona ciudad subió de forma más moderada: Tinsa reportó 2.378 €/m² al cierre de 2025, una subida del 5,59%. Idealista, que mide oferta publicada y no transacciones, situó el precio medio en torno a los 2.806 €/m². La diferencia entre ambas cifras es esperable y refleja el margen de negociación habitual.

Lo que está pasando ahora. El Euríbor a 12 meses, que es el indicador que se usa para revisar las hipotecas variables, está en 2,811% de media provisional en abril de 2026. El último valor diario publicado (9 de abril de 2026) es del 2,680%. Esto significa que las hipotecas variables siguen siendo razonablemente accesibles, aunque el índice ha subido un 0,246% respecto a marzo por la tensión geopolítica en Oriente Medio.

Las hipotecas a tipo fijo se mueven entre el 2,3% y el 3,2% TIN en las principales entidades españolas (Unicaja, Ibercaja, BBVA, Santander, según datos de marzo de 2026). En 2007 el 98,1% de las hipotecas firmadas en España eran variables. En 2025, esa proporción cayó al 35%.

Lo que se espera para el resto de 2026. Bankinter, en su informe trimestral de marzo de 2026, mantiene la previsión de subida del +7% en el precio de la vivienda en España para 2026 y del +4% para 2027. Tinsa apunta una horquilla similar del 6-7%. Los factores que sostienen esta previsión son cinco: déficit estructural de oferta (estimado en 700.000 viviendas a nivel estatal), tipos del BCE estabilizados en el 2%, demanda extranjera sostenida, inflación acumulada del coste de construcción desde 2021, y presión demográfica estable en zonas como Pamplona.

CIERRE 2025

El mercado nacional al cierre de 2025

Datos de la Estadística Registral Inmobiliaria del cuarto trimestre 2025 publicada en febrero de 2026

En febrero de 2026, el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España publicó la **Estadística Registral Inmobiliaria del cuarto trimestre de 2025** (publicación trimestral nº 87), que cierra el ejercicio 2025. Es la fuente más fiable que existe sobre el mercado de vivienda español, porque trabaja con datos reales de compraventas inscritas en el Registro de la Propiedad, no con estimaciones ni con precios pedidos por los vendedores. Estos son los titulares y, sobre todo, lo que significan.

Precios y compraventas. El precio medio de la vivienda en España alcanzó los 2.284 €/m² en 2025, un máximo histórico. La subida interanual fue del 9,5%. Por tipología, la vivienda nueva alcanzó los 2.445 €/m² (+8%) y la usada los 2.240 €/m² (+9,9%). En ambos casos, máximos históricos.

En cuanto al volumen de operaciones, se cerraron 705.357 compraventas, un 10,7% más que en 2024. Es el nivel más alto desde 2007, el año previo al estallido de la burbuja inmobiliaria.

Compradores extranjeros. Los compradores extranjeros suscribieron el 13,82% del total de operaciones, lo que en términos absolutos supone unas 97.500 transacciones (frente a las cerca de 93.000 de 2024). Por nacionalidades, los británicos siguen siendo los principales con el 7,97% del total, seguidos por alemanes (6,52%), neerlandeses (6,31%), marroquíes (5,74%), rumanos (5,24%), franceses (5,11%) e italianos (5,05%).

Esta presencia extranjera tiene un efecto importante sobre el precio medio: los compradores no residentes pagan de media casi el doble por metro cuadrado que los compradores nacionales en el conjunto de España. En Navarra el peso del comprador extranjero es bajo en comparación con la costa mediterránea, pero existe y aporta cierta presión al alza en segmentos concretos del mercado.

Por qué la comparación con 2007 no es la misma película. El titular «máximo desde 2007» es atractivo pero engañoso si se queda solo. La diferencia con 2007 está en el lado de la oferta y del crédito, no en el del volumen. En 2007 había construcción nueva masiva alimentando el mercado y un crédito hipotecario desbocado. En 2025 ocurre justo lo contrario: déficit estructural de oferta nueva (estimado en torno a 700.000 viviendas a nivel estatal) y un crédito mucho más controlado por la banca, con criterios de concesión exigentes y endeudamiento medio más prudente.

En otras palabras, los precios suben porque hay menos pisos que personas que los buscan, no porque haya una euforia especulativa. Esa diferencia es importante para entender el escenario sin caer en analogías falsas.

Indicador	Valor	Variación interanual
Precio medio de la vivienda	2.284 €/m²	+9,5%
Vivienda nueva	2.445 €/m²	+8,0%
Vivienda usada	2.240 €/m²	+9,9%
Compraventas registradas	705.357	+10,7%
Compradores extranjeros	13,82% del total	+5% en absoluto

Fuente: Estadística Registral Inmobiliaria del cuarto trimestre de 2025, Colegio de Registradores (publicación trimestral nº 87, febrero de 2026).

3.

Navarra y Pamplona: la foto local

Tres años de subidas fuertes

Las cifras nacionales son útiles para entender el contexto, pero no para tomar decisiones sobre un inmueble en Pamplona. Aquí entran las fuentes locales: el Instituto de Estadística de Navarra (Nastat), que mide los precios reales de las transacciones cerradas en la comunidad foral, y la tasadora Tinsa, que trabaja con tasaciones efectuadas para operaciones bancarias concretas en Pamplona ciudad.

Navarra encadena tres años de subidas fuertes. Según Nastat, el precio de la vivienda en la Comunidad Foral subió un 11,4% durante 2025, la tasa más alta desde 2007. En el cuarto trimestre, el metro cuadrado de la vivienda libre se situó en 1.851,5 €, un 10,7% por encima del mismo trimestre de 2024. La vivienda protegida (VPO) cerró el año en 1.174,7 €/m², un 4,4% más.

Aunque la subida fue ligeramente inferior a la media nacional del INE (12,7%), las cifras son históricamente altas. Un piso valorado en 150.000 € en 2015 rondaría hoy los 245.000 € si hubiera seguido la evolución del índice de precios.

Por qué la oferta nueva no compensa la demanda. En 2025, en Navarra se iniciaron 2.378 viviendas nuevas, un 11% menos que en 2024. La vivienda libre cayó un 22% en inicio de promociones. La vivienda protegida creció (630 frente a 455 en 2024), pero sigue muy por debajo de las necesidades reales.

En otras palabras: la respuesta del mercado a la subida de precios no es construir más, sino construir menos. Esto puede parecer contraintuitivo, pero tiene una explicación lógica. Los plazos de promoción son largos (3-5 años desde el suelo hasta la entrega), los costes de construcción han subido mucho, y los promotores están siendo más selectivos a la hora de arrancar proyectos. El efecto neto es que el desajuste entre oferta y demanda no se corrige a corto plazo, y los precios siguen presionando al alza.

Pamplona ciudad: dos cifras, dos historias. Para Pamplona ciudad disponemos de dos fuentes principales que dan cifras distintas, y conviene entender por qué.

Tinsa, en su Informe IMIE Mercados Locales del cuarto trimestre de 2025, sitúa el precio medio de la vivienda terminada en Pamplona en 2.378 €/m², con un incremento interanual del 5,59%. Esto significa que un piso medio de 90 m² en Pamplona se sitúa en torno a los 214.004 €.

Idealista, en sus datos publicados en mayo de 2025, situó el precio medio en 2.806 €/m², a tan solo un 0,7% del máximo histórico (2.827 €/m² registrado en diciembre de 2024).

La diferencia entre ambas cifras (alrededor de un 18%) no es un error. Tinsa trabaja con tasaciones reales hechas para operaciones concretas, lo que se aproxima al precio que el banco acepta como valor de referencia para conceder hipoteca. Idealista mide los precios pedidos por los vendedores en sus anuncios, lo que normalmente está por encima del precio de cierre real. La diferencia entre ambas cifras refleja, aproximadamente, el margen de negociación promedio entre lo que se publica y lo que se firma.

¿Qué es el «esfuerzo hipotecario» y por qué importa?

El esfuerzo hipotecario es el porcentaje de los ingresos netos del hogar que se destina al pago de la hipoteca cada mes. La banca española considera saludable mantener este porcentaje por debajo del 30-35%. En Navarra, las familias destinan de media el 29,9% de sus ingresos a la hipoteca, frente al 34,5% de la media estatal. Pero en Pamplona ciudad, ese porcentaje sube hasta el 39% en muchos casos. Eso significa que el margen para asumir nuevas subidas de precio sin tensionar la economía familiar es estrecho. Cuando el esfuerzo hipotecario supera el 40%, la banca empieza a denegar operaciones.

MAPA POR ZONAS

Cinco zonas de referencia en Pamplona

Datos verificados, fecha y fuente de cada cifra

El precio medio de Pamplona o de Navarra es una abstracción útil para entender tendencias, pero no sirve para tomar decisiones sobre un inmueble concreto. La realidad es que los barrios y municipios de la comarca se mueven a ritmos muy distintos. Aquí está el mapa con datos verificados zona por zona, con la fecha exacta y la fuente de cada cifra.

Zona	Precio €/m²	Variación / Notas	Fuente
Sarriguren	2.115	Valle de Egüés. Parque joven.	Fotocasa, jul 2025
Iturrama	3.046	+11,9% interanual. Familiar.	Indomio, abr 2025
San Juan	3.130	Pisos grandes, barrio consolidado.	Fotocasa, oct 2025
Mendillorri	3.187	+14,95% interanual. Vistas, parque joven.	Fotocasa, abr 2025
2.º Ensanche	3.971	La zona más cara de Pamplona.	Fotocasa, mar 2026

Las cifras proceden de portales inmobiliarios y reflejan precios pedidos en anuncios públicos. No son precios de cierre real. Para una valoración fiable de un inmueble concreto, hace falta visita técnica.

Sarriguren (2.115 €/m²). Es la zona más asequible de las cinco y la única fuera del término municipal de Pamplona. Forma parte del Valle de Egüés y se sitúa a unos 7 kilómetros del centro de Pamplona. Su parque inmobiliario es muy joven (posterior a 2003), lo que significa edificios con aislamiento moderno, instalaciones actuales y mejores calificaciones energéticas que el parque histórico de Pamplona ciudad. Una parte significativa del stock es vivienda protegida (VPO o VPT), lo que conviene verificar antes de cualquier operación porque condiciona quién puede comprar y a qué precio.

Iturrama (3.046 €/m², +11,9%). Uno de los barrios con mayor demanda familiar de Pamplona. Combina parque arbolado, oferta comercial completa y cercanía a la Universidad de Navarra y al Hospital Universitario. El parque es mayoritariamente de los años 60, 70 y 80, y muchos pisos conservan instalaciones originales que pueden necesitar actualización (eléctrica, fontanería, carpinterías, calefacción).

San Juan (3.130 €/m²). Barrio histórico consolidado al oeste del segundo Ensanche. Su característica más diferencial es la superficie media de las viviendas: muchos pisos superan los 100

m² útiles, algo poco habitual en el resto de Pamplona. Eso explica que el valor medio del inmueble (339.521 €) sea elevado a pesar de un precio por metro cuadrado más moderado que el segundo Ensanche.

Mendillorri (3.187 €/m², +14,95%). Es la zona con mayor revalorización interanual de las cinco. Diseñada en los años 80 y desarrollada en los 90, su parque es relativamente joven y combina bloques residenciales modernos con zonas verdes amplias y vistas abiertas hacia el sur de la ciudad. Muchas viviendas tienen muy buena orientación, lo que en términos arquitectónicos se traduce en mejor luz, mejor ventilación y mayor valor percibido.

Segundo Ensanche (3.971 €/m²). La zona residencial más cara de Pamplona. Su valor medio de inmueble es de 479.923 €. Los pisos pequeños alcanzan precios por metro aún más elevados (5.746 €/m² para viviendas de 2 habitaciones, 5.417 €/m² para estudios). Es una zona muy heterogénea en cuanto a edad del parque, con edificios de los años 30, 50 y 80 conviviendo en la misma manzana. Antes de comprar conviene verificar el régimen urbanístico del edificio (algunos están catalogados y eso afecta a las obras posibles), el estado estructural y el nivel real de luz natural en cada estancia.

¿Por qué Mendillorri sube más que el segundo Ensanche?

Aunque el segundo Ensanche es la zona más cara en valor absoluto, Mendillorri ha registrado mayor variación interanual (+14,95% vs subidas más moderadas en el Ensanche). Esto suele pasar en zonas que partían de precios más bajos y que tienen márgenes mayores de revalorización porcentual. No significa que Mendillorri vaya a alcanzar al Ensanche, sino que la base inicial era distinta. A efectos prácticos, comprar en Mendillorri sigue siendo más asequible que en el Ensanche, pero la tendencia de subida es más rápida.

HIPOTECAS

Hipotecas y Euríbor en abril de 2026

Qué es, dónde está y cómo afecta a tu cuota

El Euríbor es el segundo factor clave que determina si una compra de vivienda es viable o no. Aquí explicamos qué es, dónde está ahora, qué hipotecas hay disponibles, y cómo puedes calcular tu propia cuota antes de hablar con el banco.

Qué es el Euríbor y por qué importa. El Euríbor (Euro Interbank Offered Rate) es el tipo de interés al que los principales bancos europeos se prestan dinero entre sí. Se calcula cada día laborable a partir de los tipos comunicados por una serie de bancos del panel, eliminando los valores extremos y haciendo la media de los restantes. La versión más utilizada en hipotecas españolas es el Euríbor a 12 meses, que es el que se toma como referencia para revisar las cuotas de las hipotecas variables.

En una hipoteca variable, el tipo de interés que pagas se calcula sumando un diferencial (fijo, lo pacta cada banco con cada cliente) al valor del Euríbor de referencia. Si tu diferencial es del 0,99% y el Euríbor está en el 2,811%, el tipo de interés que se aplica a tu cuota es del 3,801%. Cuando el Euríbor sube, tu cuota sube. Cuando baja, tu cuota baja.

Dónde está el Euríbor ahora. A fecha de cierre de este informe (10 de abril de 2026), el Euríbor a 12 meses está en estos valores:

Concepto	Valor
Valor diario más reciente (9 abr 2026)	2,680%
Media provisional de abril 2026	2,811%
Media de marzo 2026	~2,40%
Variación marzo → abril	+0,246%
Tipos de referencia del BCE	2,00%

Fuente: euribor.com.es y euribordiarario.es, con datos del European Money Markets Institute (EMMI) y publicación oficial del Banco de España en el BOE.

La subida de marzo a abril (+0,246%) es la mayor en un mes desde 2022, y se explica principalmente por la tensión geopolítica reciente en Oriente Medio. Aun así, los niveles actuales son históricamente razonables: durante 2023 el Euríbor llegó a superar el 4%. La previsión de Bankinter para el conjunto de 2026 sitúa el Euríbor a 12 meses entre el 2,30% y el 2,45%, en línea con las cifras actuales.

Hipotecas fijas, variables y mixtas. Hace 20 años, el 98,1% de las hipotecas firmadas en España eran a tipo variable referenciadas al Euríbor. En 2025, esa proporción cayó al 35%. La razón es sencilla: el shock del Euríbor entre 2022 y 2023 hizo que muchas familias prefirieran la previsibilidad de una cuota fija a la incertidumbre de una variable.

En abril de 2026, los tipos fijos habituales en las principales entidades españolas se mueven entre el 2,3% y el 3,2% TIN, según perfil del cliente y vinculaciones. Bancos como Unicaja, Ibercaja, BBVA y Santander han lanzado durante el primer trimestre de 2026 ofertas de tipo fijo desde el 2% TIN para perfiles muy bonificados.

Para una hipoteca variable, el cálculo se hace sumando el Euríbor más el diferencial del banco. Los diferenciales habituales en abril de 2026 oscilan entre el 0,75% y el 1,25%. Aplicado al Euríbor actual, eso supone tipos efectivos entre el 3,5% y el 4% TIN.

Una cuota orientativa. Para una hipoteca tipo de 180.000 € a 25 años al 2,50% TIN fijo, la cuota mensual estimada es de aproximadamente 807,51 €. Pagados en 25 años, eso suma 242.253 € en total, de los cuales 62.253 € son intereses. En otras palabras, por cada euro prestado el banco recupera 1,35 euros al final del plazo.

Si la misma hipoteca se firma a tipo variable con Euríbor a 2,811% más diferencial del 0,85%, el tipo efectivo sería del 3,661% y la cuota inicial estaría en torno a los 916,74 €. Esa cuota cambiaría con cada revisión anual del Euríbor.

Puedes hacer tu propia simulación con la calculadora gratuita de cuota hipotecaria que tenemos en la web: aluinmobiliaria.com/simulador-hipoteca. Te permite ajustar capital, plazo, tipo (fijo o variable) y comprobar tu capacidad de endeudamiento en función de tus ingresos.

Diferencia rápida entre TIN y TAE

El TIN (Tipo de Interés Nominal) es el porcentaje que se aplica al capital pendiente para calcular los intereses. El TAE (Tasa Anual Equivalente) es un cálculo más completo que incluye el TIN más los gastos asociados (comisión de apertura, seguros obligatorios, vinculaciones bancarias). El TAE siempre es igual o superior al TIN. Cuando un banco te ofrece «tipo fijo del 2,5%», normalmente está hablando del TIN. El TAE real será algo más alto. Para comparar hipotecas entre bancos, mira siempre el TAE, no el TIN.

6.

Si quieres vender en 2026

Cuatro decisiones que más impacto tienen

Vender en un mercado de récord parece fácil, pero conviene matizarlo. El hecho de que los precios estén altos no significa que cualquier inmueble se venda solo ni que cualquier precio sea el correcto. Lo que el mercado actual premia es la preparación, no el oportunismo. Estas son las cuatro decisiones que más impacto tienen en el resultado final de una venta en la comarca de Pamplona en 2026.

1. Parte de una valoración honesta. Pedir un 15% por encima del valor real con la esperanza de que alguien pague no acelera la venta: la ralentiza. Las viviendas mal valoradas se quedan en el mercado meses, pierden visibilidad en los portales (donde Idealista y Fotocasa penalizan los anuncios «viejos») y al final se cierran por debajo del precio que habrían obtenido si se hubieran posicionado correctamente desde el primer día.

Una valoración honesta toma como referencia tres cosas: el precio de operaciones similares cerradas recientemente en la misma zona (no el precio de anuncios publicados), el estado real del inmueble (no el estado idealizado de las fotos), y la oferta competitiva activa en ese momento. La diferencia entre una valoración honesta y una optimista puede traducirse en semanas o meses de diferencia en el plazo de venta.

2. Prepara el inmueble antes de las primeras fotos. Una pintura completa en color neutro, una limpieza profunda, la retirada de elementos personales muy marcados y unas reparaciones cosméticas mínimas pueden aumentar el precio efectivo de cierre entre un 3% y un 8% sobre el mismo piso sin preparar. La inversión es modesta. El retorno, en términos absolutos, no lo es.

Lo que no merece la pena, en términos generales, es hacer reformas integrales caras antes de vender. El comprador rara vez paga el coste de la reforma como un extra; suele preferir comprar más barato y reformar a su gusto. Hay excepciones (cocinas o baños en muy mal estado, instalaciones eléctricas peligrosas, humedades visibles), pero como regla general las inversiones cosméticas funcionan mejor que las estructurales.

3. Aporta transparencia técnica desde el primer día. En un mercado donde muchos compradores se sienten presionados a decidir rápido, el vendedor que ofrece desde el primer día información clara sobre el estado constructivo de su inmueble, la documentación legal en regla, la cédula de habitabilidad vigente, el certificado energético registrado y, si la hay, una inspección técnica reciente, juega con ventaja. Reduce el margen de regateo posterior basado en sospechas. Y reduce drásticamente el riesgo de reclamaciones por vicios ocultos meses después de la firma, que es uno de los problemas más caros para un vendedor descuidado.

4. Elige bien con quién trabajas. No todos los profesionales del sector inmobiliario aportan el mismo valor. Antes de firmar un encargo de venta, conviene preguntar: qué incluye exactamente la comisión, cuáles son las condiciones de cancelación, cómo se va a fotografiar y posicionar el inmueble, qué información técnica se va a aportar al comprador, y qué pasa si la venta no se cierra. Las respuestas varían mucho entre unas inmobiliarias y otras.

En ALU Inmobiliaria trabajamos en exclusiva por una razón: el modelo en exclusiva nos permite invertir en el inmueble (inspección técnica, certificado energético, fotografía profesional, asesoramiento del arquitecto) sin coste adicional para el vendedor. Esa inversión solo tiene sentido cuando hay compromiso

mutuo. No es un juicio sobre otros modelos: es lo que a nosotros nos permite aportar valor real.

7.

Si quieres comprar en 2026

Dos vías razonables y una vía mala

Comprar en un mercado caro no es lo mismo que comprar en un mercado fácil. Quien necesita vivienda y ha decidido entrar a comprar en 2026 tiene dos vías razonables y una vía mala. Empezamos por las razonables.

Vía 1: asumir el contexto y comprar bien. Esto significa: no buscar un chollo que casi nunca existe, sino buscar un inmueble en una zona que aún tenga recorrido, en buen estado o reformable con un presupuesto controlado, y a un precio que aguante el contraste con operaciones cerradas recientes en el mismo entorno. Un comprador informado, que tarda dos o tres meses en decidir y que pasa por una visita técnica antes de firmar, comete muchos menos errores caros que quien firma en la primera visita por miedo a perder la oportunidad.

Vía 2: esperar con criterio. Las previsiones para 2026 apuntan a una moderación del ritmo de subida (Bankinter estima un +7%, Tinsa habla de un +6-7% nacional). Eso significa que los precios seguirán subiendo, pero menos. Quien no tiene urgencia y puede ahorrar más durante este año puede llegar a 2027 con más capacidad y a precios solo modestamente más altos. Pero esperar tiene sentido únicamente si se ahorra activamente y se sigue el mercado de cerca, no como excusa para no decidir.

La vía mala: esperar pasivamente sin estrategia. Dejar que el ahorro pierda valor por inflación y, dentro de dos o tres años, encontrarse con precios todavía más altos y con menos capacidad de entrada. Esta es la combinación que más expulsa familias del mercado, y la que más se repite en los hogares jóvenes de la comarca de Pamplona en los últimos cinco años. La indecisión cuesta dinero. Cuesta menos cuando los precios bajan, pero llevamos años sin que bajen.

Las cinco preguntas que más merecen ser respondidas antes de firmar

- **¿Está la documentación al día?** Cédula de habitabilidad vigente, certificado energético registrado, situación de IBI, comunidad al corriente, posibles cargas en el Registro de la Propiedad. Lo que parece burocracia es en realidad la red de seguridad que evita problemas posteriores.
- **¿En qué estado están las instalaciones reales?** Eléctrica (¿cumple el REBT vigente?), fontanería (¿hay tubos de plomo o galvanizado antiguo?), calefacción (¿qué edad tiene la caldera?), carpinterías (¿son del año del piso o se han sustituido?). Estas respuestas determinan si vas a gastar otros 10.000-30.000 € en los primeros tres años.
- **¿Hay derramas previstas o pendientes?** Pedir las últimas tres actas de la junta de propietarios y un certificado de deudas con la comunidad. Las derramas grandes (rehabilitación energética, sustitución de bajantes, instalación de ascensor) pueden suponer entre 5.000 y 30.000 € por vecino.
- **¿Qué dice el Informe de Evaluación del Edificio (IEE)?** Para edificios de más de 50 años en Navarra es obligatorio. Si no está hecho, lo va a estar pronto, y la comunidad tendrá que afrontar el coste y, en su caso, las obras que el informe identifique.
- **¿Cuánta luz natural recibe realmente?** Visitar a media mañana y a media tarde, en días distintos. Las habitaciones a patio interior pueden ser perfectamente habitables, pero su valor de mercado es menor que las que dan a fachada principal.

PREVISIONES

Previsiones para el resto de 2026

Lo que dicen los analistas

Hacer predicciones de mercado es un ejercicio peligroso. Nadie tiene una bola de cristal, y los analistas que dicen lo contrario suelen revisar sus números cada trimestre. Lo que sí podemos hacer es resumir las previsiones de las grandes casas de análisis y los factores estructurales que ya están sobre la mesa. Lo demás es esperar a ver.

Fuente	Indicador	Previsión 2026	Previsión 2027
Bankinter	Precio vivienda España	+7%	+4%
Bankinter	Euríbor 12 meses	2,30% – 2,45%	2,30% – 2,45%
Tinsa	Precio vivienda España	+6% / +7%	Sin dato
BCE	Tipos de referencia	2,00% (estable)	Sin dato

Fuente: Informe trimestral de Bankinter (marzo 2026), Tinsa IMIE Mercados Locales Q4 2025, comunicaciones del Banco Central Europeo.

Cuatro cosas que no van a cambiar este año.

Uno. La oferta de obra nueva seguirá siendo escasa respecto a la demanda real. Los plazos de promoción son largos y los proyectos que arrancan ahora no llegarán al mercado hasta 2027 o 2028. Este desajuste no se corrige en un año.

Dos. La VPO seguirá cubriendo solo una parte pequeña del problema. El Gobierno foral ha incrementado el módulo aplicable a la vivienda protegida un 7% para 2026, lo que deja una VPT de 90 m² con tres habitaciones, trastero y garaje en torno a los 270.000 €. Es un precio significativamente inferior al de la vivienda libre equivalente, pero sigue siendo inalcanzable para muchas familias jóvenes con un solo salario.

Tres. El esfuerzo hipotecario seguirá siendo alto. En Pamplona ciudad ese porcentaje sube hasta el 39% del salario en muchos casos. Eso significa que el margen para asumir nuevas subidas de precio sin tensionar la economía familiar es estrecho.

Cuatro. La información veraz sobre cada inmueble concreto vale más que las cifras macro. Las medias provinciales sirven para entender el contexto, pero no para tomar decisiones sobre un piso real. Para eso hace falta bajar al detalle: estado constructivo, documentación, situación de la comunidad, derramas previstas, eficiencia energética. Los compradores y vendedores que lleguen a

la operación con esa información en la mano se ahorrarán los errores que más cuestan.

CIERRE

Cierre

Esto no es un informe optimista ni pesimista. Es un intento de explicar el mercado con datos verificables y sin retórica. Si te ha resultado útil, lo hemos hecho bien. Si quieres analizar tu caso concreto (vender una vivienda, valorarla, decidir si comprar ahora o esperar, entender qué impacto tiene una hipoteca en tu economía familiar), podemos ayudarte. La primera conversación es siempre gratuita y sin compromiso.

FUENTES

Fuentes consultadas

Todos los datos numéricos de este informe proceden de fuentes públicas verificables. Aquí están los enlaces y referencias para que cualquier dato pueda comprobarse de forma independiente.

Datos nacionales

- Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. *Estadística Registral Inmobiliaria del cuarto trimestre de 2025* (publicación trimestral nº 87), publicada en febrero de 2026. Disponible en registradores.org. El Anuario completo de 2025 se publica habitualmente a finales de abril.
- Instituto Nacional de Estadística (INE). *Índice de Precios de Vivienda y Estadística de Compraventas y Transmisiones de Derechos de la Propiedad*. Datos publicados durante el primer trimestre de 2026.
- Bankinter, Departamento de Análisis y Mercados. *Informe trimestral de previsiones*, marzo de 2026. Previsiones de precio de la vivienda y del Euríbor para 2026 y 2027.
- Banco Central Europeo (BCE). Comunicaciones de política monetaria del primer trimestre de 2026. Tipos de referencia.

Datos de Navarra y Pamplona

- Instituto de Estadística de Navarra (Nastat). *Índice de Precios de Vivienda en Navarra*. Datos del cuarto trimestre de 2025 y cierre anual. Disponible en nastat.navarra.es.
- Tinsa Tasaciones Inmobiliarias. *Informe IMIE Mercados Locales* del cuarto trimestre de 2025. Datos de Pamplona ciudad y Comunidad Foral de Navarra. Disponible en tinsa.es.
- Idealista. Datos de precio medio publicado en portal para Pamplona y provincia de Navarra. Mayo 2025 y publicaciones posteriores. Disponible en idealista.com.
- Gobierno de Navarra. Datos de viviendas iniciadas en 2025, módulo aplicable a la VPO/VPT en 2026 y plan sectorial de incidencia supramunicipal para Sarriguren.

Datos por barrios y zonas

- Fotocasa. Índice inmobiliario por zonas. Datos consultados para Sarriguren (julio 2025), Mendillorri (abril 2025), San Juan (octubre 2025) y segundo Ensanche (marzo 2026). Disponible en fotocasa.es.
- Indomio. Datos de mercado inmobiliario por zona para Iturrama (abril 2025) y Mendillorri (junio 2025). Disponible en indomio.es.

Datos sobre Euríbor e hipotecas

- European Money Markets Institute (EMMI). Cálculo y publicación oficial del Euríbor a 12 meses.
- Banco de España. Publicación oficial mensual del Euríbor en el BOE. Es el valor que las entidades bancarias deben aplicar en las revisiones de hipotecas variables.
- euribor.com.es y euribordiarlo.es. Portales especializados en el seguimiento diario y mensual del Euríbor. Datos consultados a fecha 9 de abril de 2026.

Las cifras de portales inmobiliarios (Fotocasa, Idealista, Indomio) reflejan precios pedidos en anuncios, no precios de cierre real. La diferencia entre lo publicado y lo firmado puede oscilar entre un 5% y un 15%. Las cifras de tasación (Tinsa) reflejan valores aceptados por la banca para conceder hipoteca, lo que se aproxima más al valor real de mercado pero tampoco es el precio exacto de cierre. Las cifras de los Registradores son las únicas que reflejan operaciones cerradas inscritas, pero llegan con dos o tres meses de retraso respecto al momento real de la firma. Para una valoración fiable de un inmueble concreto, ninguna de estas cifras es suficiente por sí sola. Hace falta una visita técnica a la vivienda real, conocimiento del entorno inmediato, comparación con operaciones similares cerradas recientemente y una lectura honesta del estado del mercado en ese momento. Eso es lo que hacemos en ALU Inmobiliaria cuando alguien nos pide una valoración.



Actualización · Abril 2026

Ampliación del análisis a 22 zonas de la comarca

Este informe trimestral se publicó originalmente con cinco zonas de referencia (Sarriguren, Iturrama, Mendillorri, San Juan y 2.º Ensanche). En abril de 2026, ALU Inmobiliaria ha ampliado su análisis hasta **22 zonas** que cubren la mayor parte del mercado residencial activo en Pamplona y comarca.

Pamplona ciudad (13 zonas): Iturrama, Mendillorri, San Juan, 2.º Ensanche, Lezkairu, San Jorge, Casco Viejo, Rochapea, Txantrea, Ermitagaña, Mendebaldea, Etxabakoitz, Azpilagaña.

Comarca metropolitana (9 zonas): Sarriguren, Zizur Mayor, Barañáin, Mutilva, Burlada, Villava, Ansoáin, Berriozar, Orkoién, Olloki.

Para consultar la ficha individual de cada zona, con datos verificados, fuentes y análisis técnico de un arquitecto colegiado, visita aluinmobiliaria.com/zonas/

Nota metodológica

Cuatro de las zonas nuevas (Ermitagaña, Mendebaldea, Etxabakoitz y Olloki) no tienen índice agregado oficial publicado por los portales inmobiliarios. Sus datos provienen de listados activos en abril de 2026 y se entregan con disclaimer claro y visible en cada ficha. Se aplica criterio de transparencia: cuando el dato no es firme, se dice. La cifra orientativa nunca se presenta como tasación.

Los datos macro nacionales, autonómicos y de Pamplona ciudad publicados en las páginas anteriores de este informe siguen siendo válidos: precios cierre 2025, evolución trimestral, Euríbor abril 2026, previsiones Bankinter y Tinsa para 2026. Solo se amplía la sección 4 (Mapa por zonas).