

Perfil del
comprador de
obra nueva
2017-2018



fotocasa

Índice

1. Prólogo
2. Compradores y obra nueva
3. Así es el comprador que considera la obra nueva
4. Los porqués de la obra nueva
5. El camino hacia la segunda mano
6. Visión del mercado
7. Conclusiones
8. Metodología

Gracias a la recuperación del sector, en los últimos años la obra nueva ha retomado parte del protagonismo que había perdido a raíz de la crisis. En el primer trimestre de 2018, se realizaron 22.299 compraventas de vivienda nueva, muy lejos aún de las más de 100.000 de segunda mano, pero se trata de un 15,4% más que el último trimestre de 2017 y el mejor dato que registraba la estadística trimestral del Colegio de Registradores en los últimos tres años.

Las buenas perspectivas económicas, la confianza e interés que despierta el mercado de la vivienda fuera y dentro de España, y la escasez de oferta de vivienda nueva en determinadas zonas de nuestro país auguran que estos datos seguirán esta tendencia alcista.

Pero para ajustar la oferta, debemos conocer bien la demanda. Y en especial, la demanda del ciudadano medio español, que será quien determine el ritmo de crecimiento del mercado inmobiliario en los próximos años.

En ello se centra este informe, El perfil del comprador de obra nueva 2017-2018, que como el resto de estudios que se engloban dentro del proyecto Fotocasa Research, analiza el comportamiento de la demanda del particular con el objetivo de conocer quién se plantea la compra de una vivienda de obra nueva, dónde, por qué, con qué dificultades se encuentra y cuáles son las características principales que se demandan de esa vivienda a estrenar.

Los datos que presentamos a continuación confirman que no solo existe un mayor interés entre los compradores españoles por la adquisición de una vivienda nueva, sino que además aumenta de forma considerable (del 8 al 15%) el porcentaje de potenciales compradores que únicamente consideran la vivienda de nueva construcción entre sus opciones de compra. Un dato que está relacionado con esa demanda latente que en los últimos años no acababa de salir al mercado como consecuencia de la situación económica, pero también de la falta de una oferta que se adecuara a sus necesidades o preferencias.

La compra de obra nueva adquiere especial relevancia en la Comunidad de Madrid y Cataluña, donde se concentran casi el 46% de total de compradores que en el último año adquirió una vivienda nueva y el 45% de los que consideraron este tipo de vivienda en sus planes de compra.

Aun así, los datos de fotocasa reflejan -en línea con las estadísticas oficiales- que la vivienda de segunda mano es la opción por la que finalmente se decantan el 58% de los compradores que consideraron ambas opciones. ¿La razón? El precio. El 76% de este colectivo asegura que la principal dificultad con la que se encontraron en la búsqueda de una vivienda, fueron los elevados precios de la misma.

Y entre los casi 6 de cada 10 compradores que descartaron la adquisición de una vivienda de obra nueva pese a habérselo planteado inicialmente, el precio (50%) y la escasez de oferta de vivienda a estrenar en localizaciones de interés (45%) son las razones por las que finalmente se decantan por la vivienda de segunda mano. Es decir, hay un porcentaje importante de compradores interesado en obra nueva que acaban adquiriendo segunda mano porque la oferta de obra nueva es escasa o muy cara.

Todo esto nos lleva a concluir que la oferta actual de vivienda de obra nueva no abarca la demanda potencial que existe en la población española, lo cual es una buena noticia para el sector promotor. Pero, éste ha de tener en cuenta que esa oferta ha de adaptarse en precio a una demanda particular que aún no ha recuperado el poder adquisitivo que perdió durante la crisis y con unos sueldos que no se recuperan al ritmo que lo hace la vivienda.



Beatriz Toribio

Directora de Estudios y Asuntos Públicos de fotocasa

@toribiobe

El encarecimiento no frena la compra

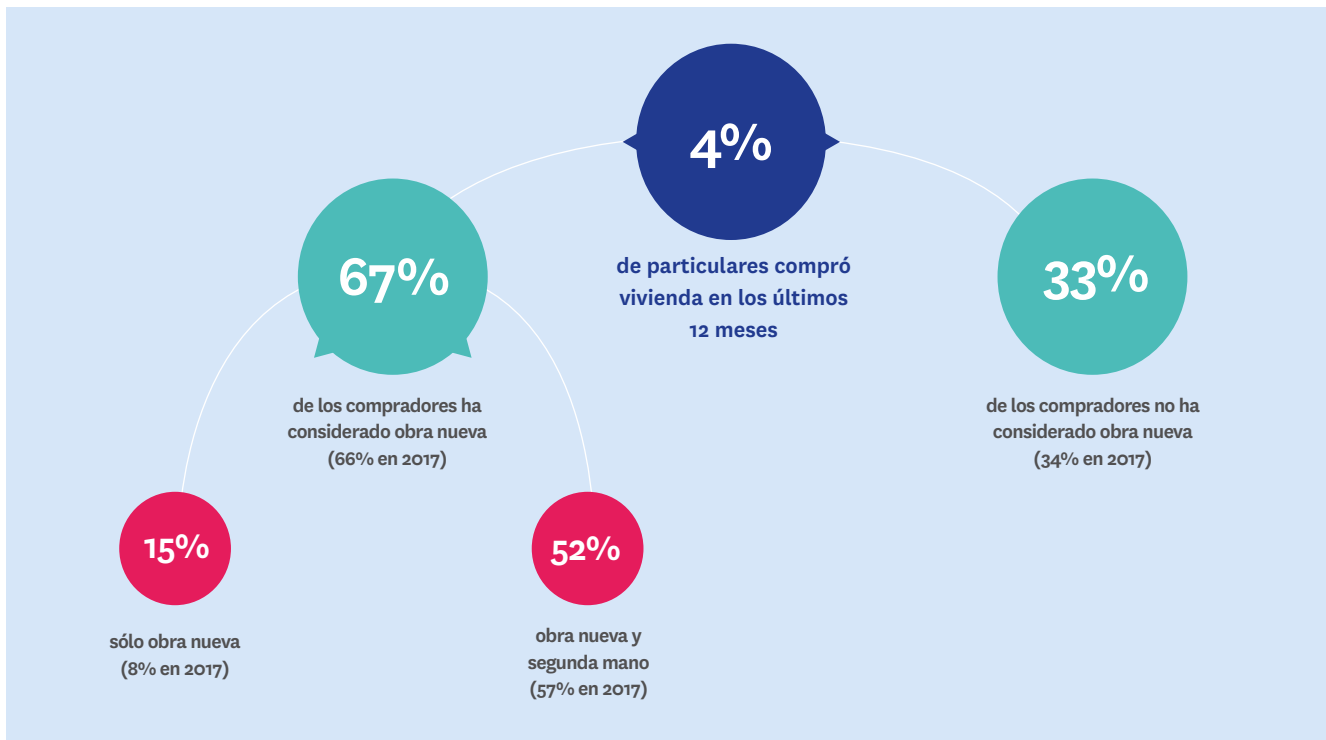
Según el estudio “Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018”, en España hay un 9% de personas activas en el mercado de la compra, ya sea porque consiguieron comprar o porque estaban intentando hacerlo. Ese es el porcentaje de quienes intentaron adquirir un inmueble en los últimos doce meses. Pero la cifra de quienes finalmente efectuaron la compra de un piso o una casa es cinco puntos inferior: el 4% de la población mayor de 18 años.

Ese porcentaje de compradores (4%) es idéntico al que había en 2017. Para poner este dato en contexto conviene tener en cuenta que, según el Índice Inmobiliario fotocasa, la vivienda de segunda mano subió un 5,1% de media interanual a finales de 2017. Es decir, que el encarecimiento

de los pisos no ha provocado un retroceso en la compra de vivienda por parte de los particulares.

Dentro de este interés por la compra, a diferencia de lo que veíamos el año pasado, se aprecia una mayor proporción de compradores que únicamente consideran la compra de vivienda de obra nueva: **si en 2017 había un 8% de compradores que sólo habían buscado vivienda de nueva construcción, en 2018 ese porcentaje ha subido hasta el 15%**. Este incremento se produce a costa del colectivo que consideraba tanto obra nueva como segunda mano que **ha pasado de ser el 57% de los compradores en 2017 al 52% en 2018**.

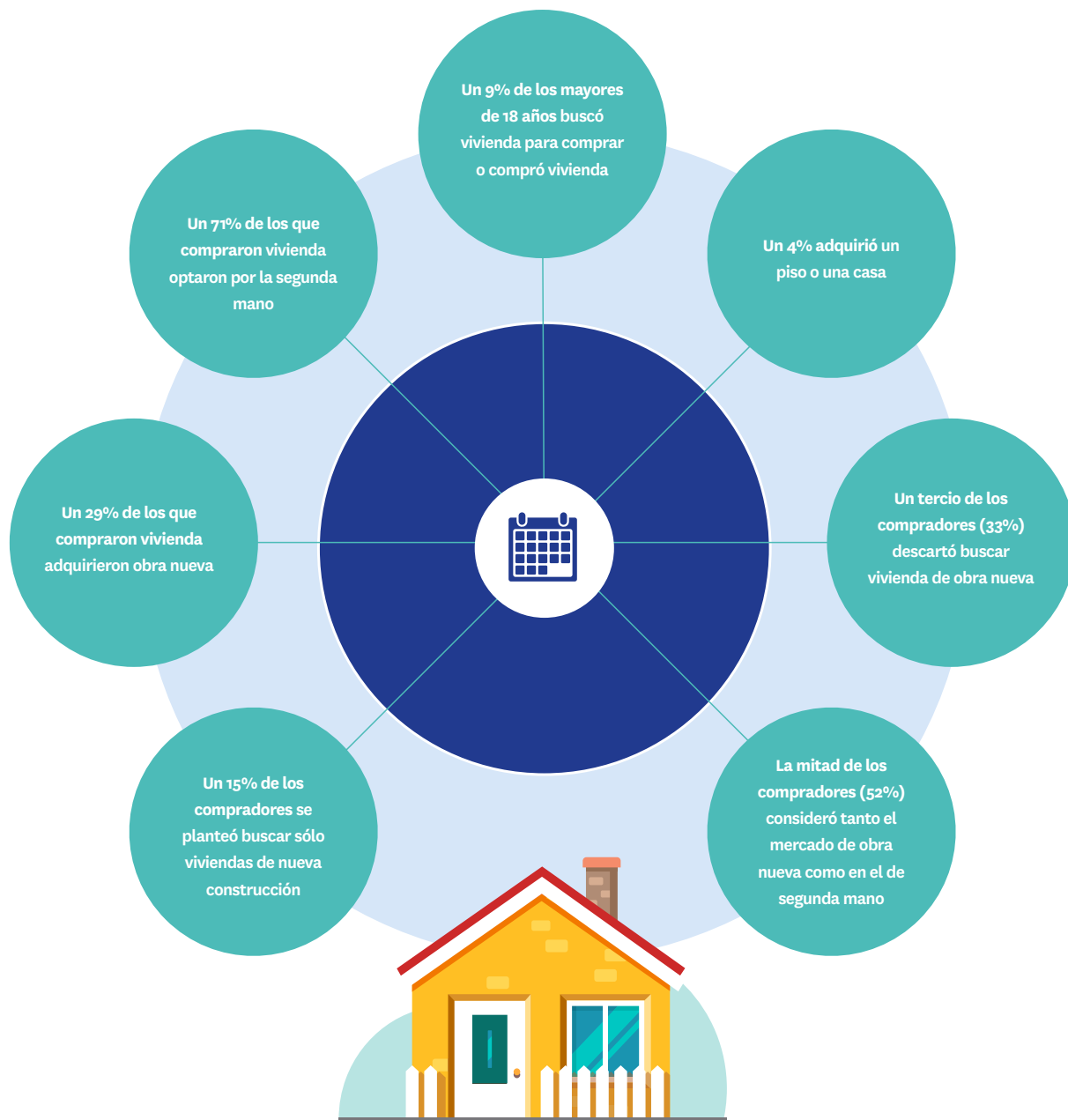
Pero las proporciones de los dos grandes bloques se mantienen similares a hace un año. Al igual que entonces, un tercio de los compradores (33% en 2018 frente al 34% en 2017) no ha considerado adquirir vivienda de obra nueva, mientras que dos tercios (67% en 2018 frente al 66% en 2017) sí que ha valorado inmuebles de nueva construcción.



Pero una cosa es buscar una vivienda y otra muy distinta que la compra final se ajuste exactamente a lo que se pretendía. Así, del total de compradores que consideraron la compra de una vivienda de obra nueva, el 42% sí que adquirió un inmueble de nueva construcción (frente al 30% de 2017), mientras que un 58% compró segunda mano (70% en 2017).

Es decir, en el último año ha aumentado significativamente el porcentaje de compradores de vivienda de obra nueva y

respecto al año pasado se aprecia un trasvase importante (12 puntos) de los que compran vivienda de segunda mano a los que finalmente adquieren una vivienda a estrenar. Si abrimos el foco y observamos al conjunto de los que compraron en los últimos doce meses, el porcentaje de quienes adquirieron obra nueva fue del 29%.



En los últimos 12 meses

Madrileños, andaluces y jóvenes buscan más obra nueva.

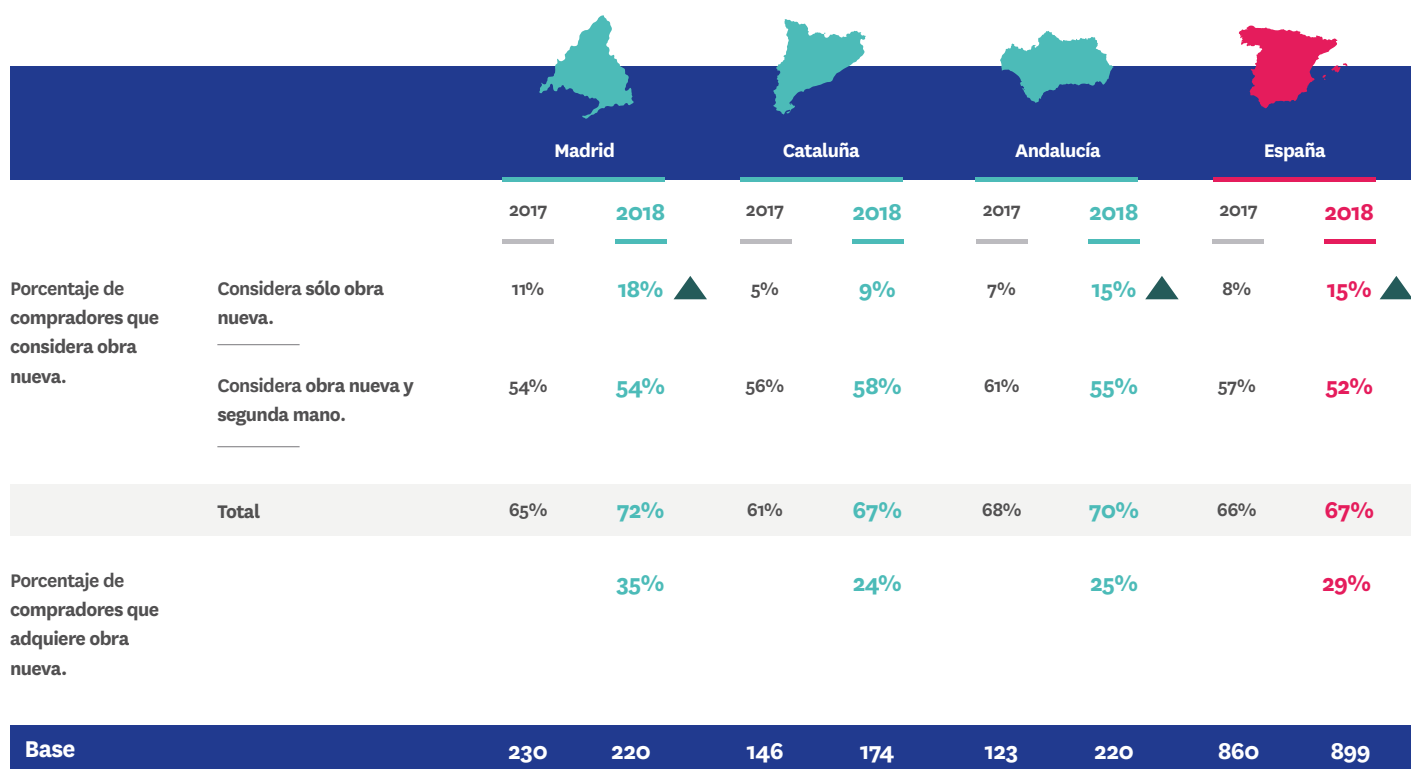
Estos datos ofrecen conclusiones muy interesantes si se analizan territorialmente y en función de la edad.

De este modo, los compradores de las comunidades autónomas de Andalucía y Madrid son los que muestran un mayor interés por la obra nueva, con aumentos significativos respecto al pasado año 2017.

En ambos casos es particularmente significativo el incremento que se ha producido entre los compradores que

sólo buscan inmuebles de nueva construcción: **en Madrid han pasado de ser el 11% a suponer el 18%, mientras que en Andalucía han subido del 7% al 15%.**

Pero una cosa es buscar y otra, efectivamente, comprar. Y en ese aspecto **Andalucía muestra un porcentaje de compradores que efectivamente adquirieron obra nueva (25%) inferior a la media nacional (29%), mientras que en Madrid está seis puntos por encima (35%).**



En relación a la edad, lo más relevante es que la consideración de obra es más alta cuanto más joven es el comprador. **En el colectivo de entre 25 y 34 años, tres de cada cuatro (74%) particulares que adquirieron vivienda en los últimos doce meses se plantearon que fuese de nueva construcción.** A medida que se pasa a grupos más mayores, **ese porcentaje va descendiendo hasta ser poco más de la mitad (57%) entre los que tienen entre 55 y 75 años.**

Si, como veíamos antes, de 2017 a 2018 se ha producido un pequeño trasvase general de los que consideran ambas opciones a los que se centran únicamente en obra nueva, ese cambio tiene su origen precisamente en los grupos más jóvenes. **Los compradores que sólo se plantean obra nueva han subido siete puntos (del 9% al 16%) en el colectivo de 25 a 34 años y nueve puntos (del 7% al 16%) en el de 35 a 44 años.**

		25-34 años		35-44 años		45-54 años		55-75 años		Total	
		2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018
Porcentaje de compradores que considera obra nueva.	Considera sólo obra nueva.	9%	16% ▲	7%	16% ▲	9%	10%	7%	13%	8%	15% ▲
	Considera obra nueva y segunda mano.	66%	57%	56%	52%	49%	51%	45%	43%	57%	52%
Total		76%	74%	63%	67%	58%	61%	52%	57%	66%	67%
Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva.			31%		29%		24%		25%		29%
Base		311	322	301	308	134	154	86	91	860	899

(*Aunque la base de análisis es pequeña se incluyen los datos a modo tendencial)

Así es el comprador que considera la obra nueva

Como se ha dicho, dos tercios de los particulares que compraron vivienda en los últimos doce meses consideraron la posibilidad de comprar obra nueva. Este colectivo incluye tanto a los que únicamente se plantearon inmuebles de nueva construcción como los que buscaron en el mercado de obra nueva y en el de segunda mano al mismo tiempo. Pero, ¿cómo son estas personas?

La primera respuesta es la previsible: casi tres de cada cuatro de estos compradores que consideran adquirir obra nueva tienen entre 25 y 44 años. Es el tramo de edad en el que se concentran, lógicamente, la compra de vivienda por parte de particulares y que no registra cambios significativos con respecto a 2017. Es una cuestión del momento personal o de ciclo de vida en el que se encuentran, como demuestra el hecho de que casi el 80% vive con su pareja (con o sin hijos).

Otro dato importante es que un 46% de los compradores que contemplan la posibilidad de

adquirir obra nueva vivía, antes de la transacción, de alquiler; después de la compra, ese porcentaje se reduce al 11%. De hecho, si se pregunta por el uso que se le da al inmueble comprado, un 86% lo destina a primera residencia y un 9% a segunda residencia.

En cuanto a la distribución territorial, Madrid y Cataluña son los lugares de residencia de casi la mitad de este colectivo, con un aumento significativo de esta última comunidad autónoma: del 16% en 2017 al 19% en 2018.

En relación a su estrato socioeconómico, el grupo más numeroso pertenece a la clase media alta (52%), seguido de la clase media (24%). Son los dos mismos grupos y el mismo orden que el año anterior, pero se percibe una tendencia de mayor protagonismo del primer grupo en detrimento del segundo.



Base: 605

Motivo planificar el futuro

Como se ha dicho, hay una franja de edad muy concreta en la que se concentra la mayoría de este colectivo y eso tiene mucho que ver con las circunstancias relativas al momento personal o de ciclo de vida. Pero **cuando se les pregunta a los potenciales compradores de obra nueva sobre por qué se decantan por la compra en vez del alquiler, adquieren relevancia aspectos relacionados con la visión a futuro del valor de la vivienda (64%), como que es una buena inversión a largo plazo**, un seguro para el futuro o es una forma de hacer patrimonio.

Por debajo de este grupo están las causas relacionadas con la situación actual (40%), principalmente por la subida de precios y la reactivación del mercado; realmente lo que más pesa es la subida de precios (34%) vs el 9% de la reactivación del mercado. **Las causas económicas (33%) y la opinión desfavorable respecto al alquiler (27%) serían los dos últimos bloques, aunque este último ha crecido en seis puntos respecto al 21% de compradores interesados en obra nueva que lo citaban en 2017.**

Este avance de las opiniones desfavorables al alquiler, en particular la idea de que es una forma de tirar el dinero, no se circunscribe únicamente al colectivo objeto del presente estudio. En el informe “Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018” de fotocasa ya comprobamos algo similar: **ese argumento (el de que vivir de renta es un despilfarro) ganó cinco puntos de respaldo entre las personas mayores de 18 años en España, mientras que hasta un 54% de la población está de acuerdo con que los alquileres han subido tanto que ya compensa pagar una hipoteca.** En conclusión, la mentalidad colectiva vuelve a apostar por la propiedad en detrimento del alquiler.

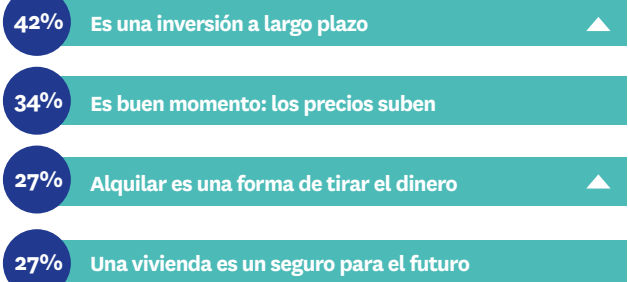
Pero una cosa son las circunstancias sociales y su influencia en la decisión y otra las motivaciones personales que tienen los compradores que valoran la posibilidad de comprar obra nueva.

Cuando se les pregunta por esas causas más vinculadas a su propia vida, casi la mitad de los compradores que se

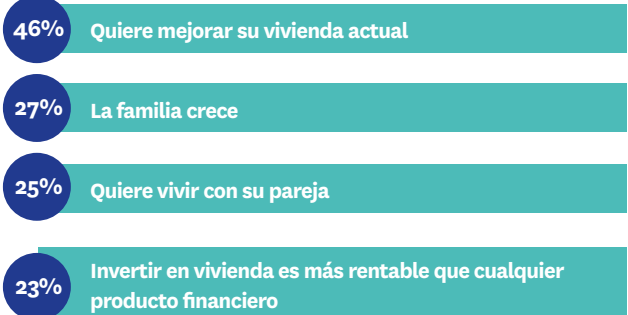
plantearon obra nueva (46%) argumentaron su interés en mejorar su vivienda actual, mientras que un 27% explicaron que la familia se había ampliado o planeaba que creciera en breve y un 25% expresaron su deseo de vivir con su pareja. Estos porcentajes no difieren mucho de los registrados en 2017.

Si agrupamos estas respuestas bajo el paraguas de lo que se podría considerar motivos relacionados con los ciclos de vida, el resultado es que el 55% (porcentaje muy similar al de 2017) de los compradores que inician el proceso de búsqueda de compra de una vivienda por motivos personales.

Compra ahora porque



Y los motivos personales más importantes son:



Base: 605

Sin salir del municipio

Las preferencias están muy cerca de donde se reside. El 43% de los compradores que consideran adquirir obra nueva empieza a buscar en el mismo barrio en el que reside y otro 31% (nueve puntos menos que el 40% de 2017) lo hace en otros barrios de su misma localidad. Eso significa que sólo un 26% se plantea cambiar de localidad o de provincia. El arraigo sigue siendo muy importante.

Pero una cosa es buscar y otra distinta es encontrar. Cuando se le pregunta a estas personas por el lugar en el que efectivamente adquirieron su vivienda, se invierte el orden: un 36% (ocho puntos menos que el 44% de 2017) lo hicieron en la misma localidad pero en otro barrio, y un 34% en su mismo barrio de residencia.

Esto significa que un 21% de los que pretendían comprar en su mismo barrio de residencia al final optan por otras opciones. Por el contrario, se produce un incremento del 16% entre los que empiezan buscando en la misma localidad y distinto barrio y los que finalmente compran en esa zona. Pero la mayor diferencia (24%) está entre los que buscan en una localidad cercana y los que terminan adquiriendo un inmueble en ese entorno.

Todo esto nos habla de una diferencia entre las expectativas y los resultados: los compradores que valoran adquirir obra nueva comienzan dirigiéndose a su propio barrio o localidad, pero el inmueble que al final compran muchas veces está algo más lejos, en otros barrios o incluso cambiando de población.



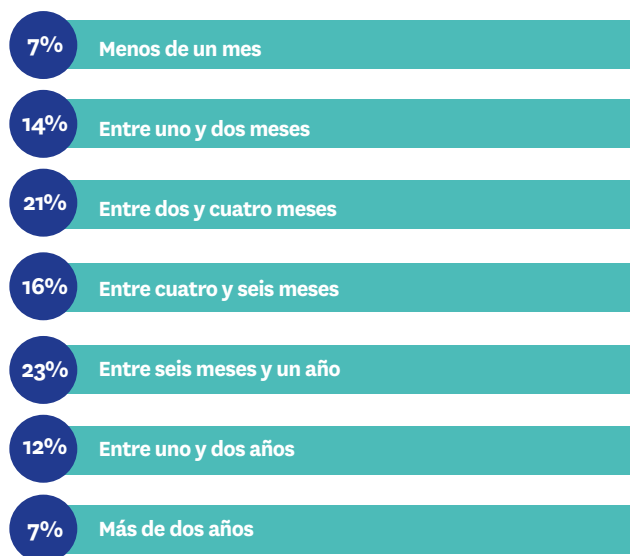
Base: 605

Unos plazos asumibles

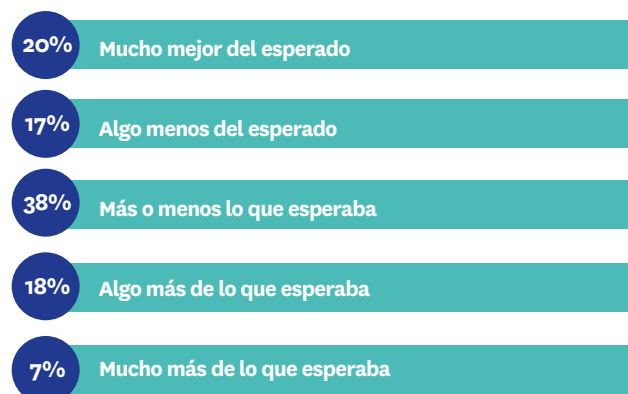
La compra de una vivienda no es sólo cuestión de distancia, también de tiempo. Un 23% de los compradores que consideran obra nueva tardan entre seis meses y un año en adquirir su vivienda. Otro 21% tarda entre dos y cuatro meses. Sólo el 7% lo hizo en menos de un mes. En realidad, se puede resumir en que el 81% de este colectivo realizó la compra en un plazo inferior a un año.

Estos datos van muy en línea con los que veíamos para el total de compradores en el estudio 'Experiencia en compra y venta', donde se reflejaba que un 84% de los que habían adquirido una vivienda en el último año lo habían hecho en menos de un año. Y, al igual que veíamos en dicho informe, también se observa conformidad por parte de la mayoría de compradores de obra nueva con el tiempo transcurrido: un 38% asegura que es más o menos lo que esperaba y sólo un 7% considera que le llevó mucho más tiempo de lo que había previsto.

Cuánto tiempo tardan en comprar



Este tiempo les pareció:



Base: 605

4

Los porqués de la obra nueva

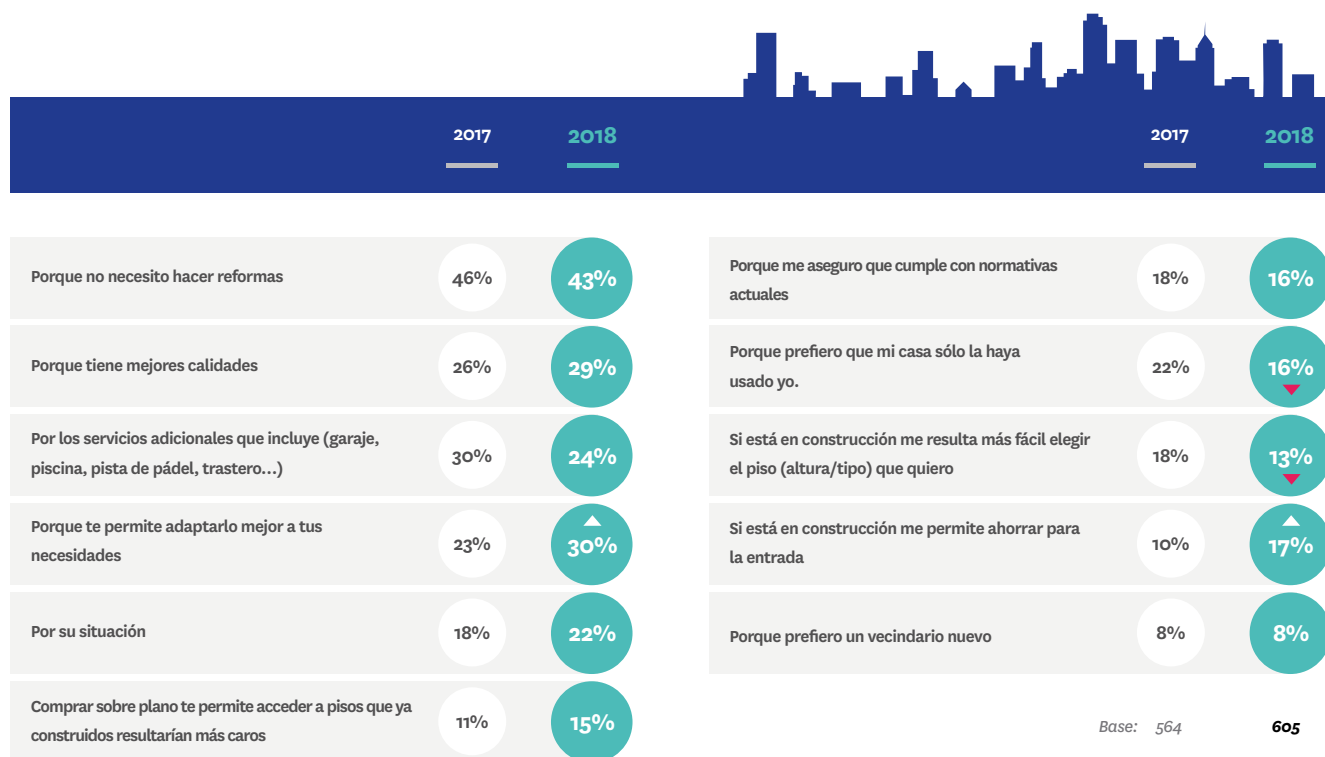
Este informe ha tratado, hasta el momento, de identificar cómo son los compradores de vivienda que han considerado el mercado de obra nueva durante su búsqueda. **Ahora se trata de identificar qué es lo que les atrae de los inmuebles de nueva construcción. Y a este respecto, el motivo principal está, al igual que en el año 2017, en que una vivienda nueva no necesita reforma, una respuesta que proporciona el 43% de las personas de este colectivo.**

El segundo argumento que más se repite es que este tipo de viviendas se adaptan mejor a las propias necesidades, una opinión compartida por el 30% que gana protagonismo (7 puntos porcentuales) respecto a los resultados de 2017. Las calidades (29%) y las instalaciones comunitarias (24%), que

incluye garaje, piscina o trastero, son otros de los motivos más relevantes.

Otro elemento a destacar es que ha cobrado importancia el hecho de que las viviendas que están en construcción permiten al comprador ahorrar durante el tiempo que dura la obra para poder efectuar el pago de la entrada. Hace un año esta cuestión sólo era citada por un 10% de los que conforman este colectivo y este año es el 17%.

En el lado opuesto, ha perdido importancia la exclusividad de uso (los que quieren ser los únicos que han usado la casa), que ha pasado del 22% de 2017 al 16% en 2018. También retrocede el argumento en favor de la posibilidad de elección (altura y tipo de piso), que pasa del 18% al 13%.



¿Qué se mira al buscar una vivienda?

El filtro más importante para todos los que compran vivienda y consideran la obra nueva es, lógicamente, el precio. Ya el año pasado era el principal elemento que tenían en cuenta y este año repite en ese primer puesto con casi el 90% de los encuestados (valores de 7 a 10 en una escala de importancia) como muy importante que el inmueble esté dentro de su presupuesto. Sólo el 1% de este colectivo desdeña este motivo.

En general, no hay grandes cambios respecto a 2017 en las características que más y menos se valoran en una vivienda de obra nueva, con el número de habitaciones, distribución, superficie y materiales ocupando los primeros lugares.

Las zonas comunes y la proximidad a buenos colegios son dos de las variables que menos en cuenta tiene este colectivo durante su búsqueda. Y que la vivienda cuente con piscina ocupa el último lugar, con un significativo descenso respecto a 2017, en la lista de factores a tener en cuenta.

En conclusión, el precio y los elementos estructurales de la vivienda siguen siendo los factores que más en cuenta tienen los compradores que consideran obra nueva durante su búsqueda, mientras que parece existir una cierta renuncia a elementos de valor añadido como piscina, zonas comunes, etc.

Cuáles son los motivos más importantes en la elección de una vivienda

		0-3	4-5-6	7-10
Que el precio esté dentro del presupuesto	2017	1%	11%	88%
	2018	1%	10%	89%
Número de habitaciones acorde a las necesidades	2017	3%	16%	81%
	2018	2%	14%	84%
La distribución	2017	3%	17%	80%
	2018	3%	16%	81%
La superficie	2017	3%	20%	77%
	2018	4%	18%	78%
Materiales de calidad	2017	4%	19%	77%
	2018	3%	▲ 24%	73%
El barrio / vecindario	2017	5%	23%	72%
	2018	5%	22%	73%
Buena orientación	2017	4%	25%	71%
	2018	5%	25%	70%
Servicios cercanos (centro de salud, farmacia, comercios, etc.)	2017	4%	26%	70%
	2018	6%	24%	70%
Plaza de garaje	2017	12%	18%	70%
	2018	13%	17%	70%
Buenos accesos por carretera	2017	10%	26%	64%
	2018	8%	26%	66%
Que no necesite reforma	2017	16%	23%	62%
	2018	14%	22%	64%
Conexiones de transporte público cercanas	2017	10%	29%	61%
	2018	11%	30%	59%
Terraza	2017	14%	27%	59%
	2018	16%	26%	58%
Altura	2017	15%	33%	52%
	2018	20%	▲ 30%	50%
Con trastero	2017	22%	28%	50%
	2018	19%	32%	49%
En el barrio que viven familiares/amigos	2017	15%	32%	53%
	2018	21%	▲ 30%	49%
En un barrio residencial (lejos del bullicio urbano)	2017	21%	29%	50%
	2018	21%	30%	49%
Cerca del trabajo/centro de estudios	2017	17%	32%	51%
	2018	21%	34%	45%
En una zona en crecimiento	2017	19%	41%	40%
	2018	21%	37%	42%
En una zona con mucha actividad y opciones de ocio	2017	23%	38%	39%
	2018	21%	39%	40%
Con zonas comunes (jardín, etc.)	2017	27%	29%	44%
	2018	30%	32%	38%
En una zona con buenos colegios	2017	27%	34%	39%
	2018	29%	32%	39%
Con piscina	2017	47%	22%	31%
	2018	51%	24%	25%

Base 2017: 564 / Base 2018: 605

El comprador que considera la posibilidad de adquirir obra nueva ha sido, hasta el momento, el sujeto principal de este estudio. Pero, como hemos visto, eso no significa que hayan acabado comprando obra nueva. De hecho, del total de los que sí consideraron obra nueva, solo el 42% adquirió una vivienda a estrenar (frente al 30% de 2017) y un 58% acabó comprando vivienda de segunda mano.

Pero este colectivo está compuesto por dos subgrupos: los que inicialmente únicamente buscaron vivienda de nueva construcción (que en un 89% de las ocasiones terminaron comprando obra nueva) y los que se plantearon tanto esta opción como la segunda mano (de los cuales el 28%, siete

puntos más que en 2017, acabaron comprando obra nueva). Esto significa que los que únicamente contemplan la posibilidad de adquirir obra nueva son mucho más fieles a este mercado que los que también buscan en el mercado de segunda mano.

Y es que el camino de la compra de una vivienda está repleto de dificultades. Las que más frecuentemente se encuentran estas personas son los elevados precios, un argumento que citan tres de cada cuatro de ellos. De hecho, más de la mitad de ellos (54%) han llegado a negociar el precio y otro 8% ha variado el precio de partida sin que se produjese esa negociación.

Qué dificultades encuentran:



Base 605 (consideran solo obra nueva y obra nueva y segunda mano)

Han negociado:



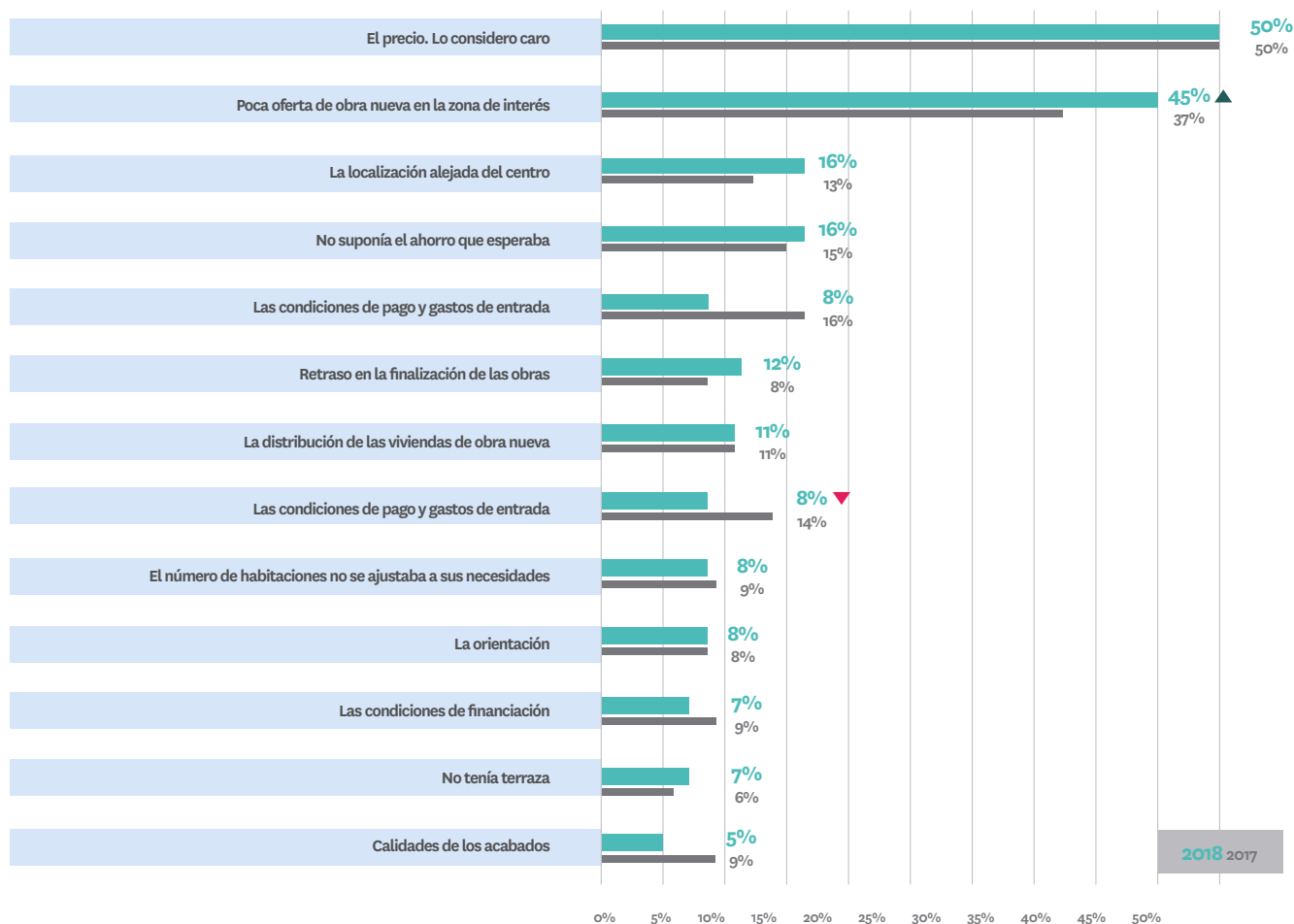
No ha negociado, pero el precio ha cambiado

El precio y la falta de oferta

El resultado, como hemos visto, es que 6 de cada diez compradores que consideraron obra nueva se decidieron finalmente por viviendas de segunda mano. Los motivos para descartar, después de habérselo planteado, los inmuebles de nueva construcción tienen relación con esas dificultades. De hecho, el precio es el argumento que más veces se cita (50%) y la poca oferta de obra nueva en la zona de su interés (45%) ocupa el segundo lugar después de incrementarse en 8 puntos respecto a 2017. El tercer motivo más citado (que la obra nueva no suponía tanto ahorro como el comprador esperaba), también está muy relacionado con el precio.

A estas causas por las que se desiste en la compra de obra nueva se unen otras muy relacionadas con la importancia que otorga este perfil de comprador a las características del inmueble, tal y como veíamos en el capítulo anterior.

Si damos por bueno el vínculo que la teoría económica establece entre oferta/demanda y precio y lo aplicamos a estos datos se puede llegar a la conclusión de que, pese que paulatinamente vuelven a verse grúas en España, hay un segmento de compradores interesados en obra nueva que terminan adquiriendo segunda mano porque la oferta en obra nueva es escasa y demasiado cara.

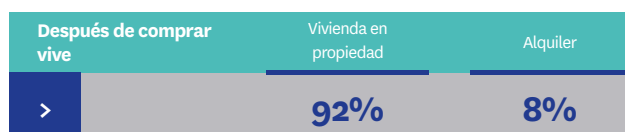
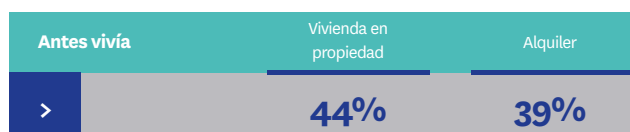
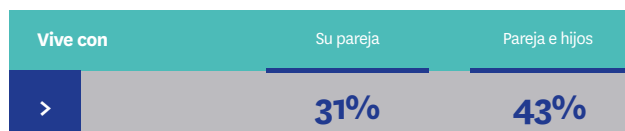
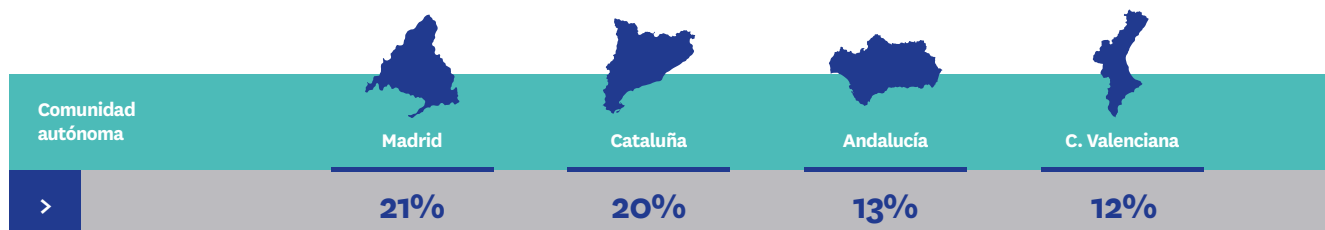
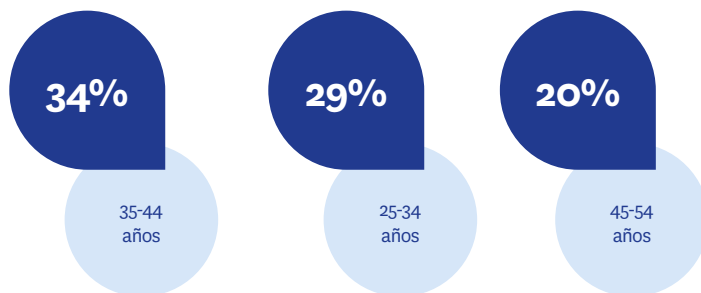


Base 394 / 351

Los que no se plantean comprar obra nueva

Tenemos, por tanto, dos colectivos distintos de compradores: los que consideran obra nueva (terminen o no comprándola) y los que no se plantean buscar en ese mercado. Después de poner la lupa en el primer grupo, ha llegado el momento de observar de cerca al segundo. Así son los compradores que no consideran la obra nueva:

Edad



Este retrato muestra algunas diferencias relevantes entre ambos colectivos de compradores particulares:



Entre los que consideran la obra nueva, los jóvenes tienen más peso.



En la Comunidad Valenciana hay menos consideración de la obra nueva.



Hay diferencias sociales entre unos y otros: más peso de las clases altas y medias altas entre los que sí se plantean nueva construcción y una mayor relevancia de la media y la media baja entre los que descartan esa opción.



Los compradores que viven en pareja tienen más relevancia entre los que consideran obra nueva. Los que viven sólo con sus hijos (separados/viudos) tienden más a descartar la nueva construcción.



Los que antes de esta compra ya vivían en un inmueble de su propiedad son más relevantes en el grupo de los que descarta obra nueva que entre los que consideran.



Entre los que no consideran comprar obra nueva, hay más compradores que piensan destinar el **inmueble a segunda residencia o inversión.**



En los motivos para comprar en lugar de alquilar, los patrimoniales (seguro para el futuro o como una forma de hacer patrimonio) **tienen más peso entre los compradores que descartan obra nueva**, mientras que las mejoras laborales hacen más de palanca entre los que sí se plantean la nueva construcción.



En esta misma línea, los factores relacionados con el ciclo de vida (la familia crece o la intención de vivir en pareja) **son más relevantes para quienes sí que consideran la obra nueva** mientras que la rentabilidad lo es entre quienes la descartan.



Existe un pequeño nicho de separados y divorciados que prácticamente no tiene peso entre los que consideran obra nueva (esa situación sólo es motivo de compra para el 4% de este grupo), pero que es un argumento para el 7% de los compradores que descartan el mercado de nueva construcción.



En general, dedican más tiempo al proceso de compra los que consideran la obra nueva (un 23% tardan entre 6 meses y un año) que los que no lo hacen (un 23% tardan entre 2 y 4 meses).



Los compradores que se plantean obra nueva se fijan más en elementos estructurales del inmueble (superficie, habitaciones, distribución, materiales).



Esto afecta también a las dificultades que se encuentra el comprador, muy centradas, como ya hemos visto, en el precio y en esos aspectos estructurales en el caso de la obra nueva. Entre los que descartan la nueva construcción, sin dejar de ser importantes esos aspectos, otros como el estado, la antigüedad o el proceso de reforma tienen más protagonismo.

¿Por qué descartan buscar obra nueva?

Si, como hemos visto, el precio es el principal motivo para abandonar la búsqueda de obra nueva entre los compradores que sí llegaron a planteárselo, el factor económico vuelve a ser la causa fundamental para descartar viviendas de nueva construcción entre los que ni siquiera consideran esa posibilidad.

Hay un 33% de compradores que ni siquiera han considerado la obra nueva. ¿Por qué? Un 63% de ellos (doce puntos más que el 51% de 2017) asegura que considera demasiado caro el precio.

Este incremento respecto al pasado año es aún más acentuado entre los colectivos más importantes en la compra de vivienda, de 25 a 44 años, y, **sobre todo, en Madrid y en Cataluña.**

El resto de sus motivos tampoco difieren demasiado de los que argumentan los que sí que buscaron obra nueva pero terminaron comprando segunda mano: la falta de oferta en las zonas de su interés (35%), las condiciones de pago y los gastos de entrada (16%) y la localización alejada del centro (14%).

Los motivos de quienes descartan la obra nueva:

63%

Cita el precio (en 2017 eran el 51%): lo consideran caro.

Este incremento respecto al pasado año es aún más acentuado entre los colectivos más importantes en la compra de vivienda, de 25 a 44 años, y, **sobre todo, en Madrid y en Cataluña.**

35%

El retraso en la finalización de las obras ha perdido peso.

Argumentan que había poca oferta.

8%

Las condiciones de pago y gastos de entrada lo citan el 16%. Entre los que tienen menos de 35 años ese porcentaje adquiere relevancia.



Dos compradores distintos: obra nueva y segunda mano

Independientemente de que se lo planearan o no, el resultado final es que hay un 29% de compradores particulares que en los últimos 12 meses adquirieron un inmueble de obra nueva y un 71% que compraron en el mercado de segunda mano. Y entre ambos colectivos también hay diferencias.

Así, en relación a su edad, los compradores de segunda mano son ligeramente más mayores que los de obra nueva. En Madrid hay un porcentaje más alto de compradores de obra nueva mientras que en la Comunidad Valenciana las operaciones sobre viviendas de segunda mano tienen un protagonismo mayor.

Siguiendo la tendencia que hemos visto a lo largo de todo el informe, la clase media alta tiene más peso en el colectivo de compradores de obra nueva que en el de compradores de segunda mano, mientras que en el caso de la clase media y la media baja sucede justo lo contrario.

Tampoco hay sorpresas en relación al uso que le van a dar a la vivienda: si se trata de un inmueble de segunda mano, la posibilidad de que sea segunda residencia o inversión es más alta que entre los inmuebles de obra nueva, en los que el protagonismo de la residencia habitual es casi absoluto.

Como ya se apuntaba antes, el nicho de separados y divorciados tiene sus propias preferencias: la separación o divorcio sólo es motivo de compra para el 2% de los que adquieren obra nueva mientras que entre los que de segunda mano suponen el 6%. Entre el resto de las causas, se comprueba que las relacionadas con ciclo de vida (crecimiento de la familia, deseo de independizarse, vida en pareja) tienen más peso (60%) entre los compradores de obra nueva que entre los de segunda mano (49%).

En relación a sus prioridades en la búsqueda de vivienda, los compradores de obra nueva dan más importancia a aspectos estructurales de la vivienda (habitaciones, distribución, calidades, etc.) que los de segunda mano. En cuanto a los factores del entorno, hay pocas diferencias entre uno y otro grupo. Pero sí que hay un mayor desinterés en los compradores de segunda mano por los elementos de valor añadido: urbanización con zonas comunes, piscina, terraza, trastero...

Pero la diferencia más significativa entre ambos colectivos está en cómo se llega a cerrar una operación. El 76% de los compradores de segunda mano negoció antes de efectuar la compra, mientras que sólo el 26% de los compradores de obra nueva lo hizo. Evidentemente, no es lo mismo tratar con una constructora que con un particular, por más que este tenga una agencia inmobiliaria de por medio.



6

Visión del mercado

Tal y como se ha podido comprobar en este informe, los compradores particulares consideran o no vivienda de obra nueva en función de sus circunstancias personales y sus necesidades. Pero también tienen una serie de ideas y concepciones con las que construyen su visión del mercado y que, lógicamente, inciden en sus decisiones. Y los puntos de vista de ambos grupos a veces son bastante diferentes.

Así, cuando se les pregunta si comprar vivienda es una buena inversión, los que descartan la obra nueva están más de acuerdo (74%) con esa idea que los que se plantean nueva construcción (66%). Este reparto de

papeles se repite si se les pregunta si creen que un piso es la mejor herencia que puedes dejar a los hijos.

De nuevo los que descartan obra nueva están significativamente más de acuerdo (57%) que los que consideran obra nueva (49%)

También tienen miradas diferentes respecto al futuro: el 44% de los que considera obra nueva está bastante de acuerdo con que estamos próximos a otra burbuja inmobiliaria, mientras que ese porcentaje sube al 51% entre los compradores que no se plantean viviendas de nueva construcción.



	0-3	4-5-6	7-10
Comprar una vivienda es una buena inversión			
Considera obra nueva	5%	29%	66%
No Considera obra nueva	4%	22%	74%
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos			
Considera obra nueva	15%	36%	49%
No Considera obra nueva	13%	30%	57%
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria			
Considera obra nueva	13%	43%	44%
No Considera obra nueva	12%	37%	51%

En las operaciones de compra de vivienda en los últimos doce meses se ha registrado un mayor interés de los particulares por los inmuebles de obra nueva. Un 15% de ellos sólo buscaron en ese mercado, un incremento de siete puntos respecto a 2017.

El precio y la escasez de oferta son los problemas que más influyen en la renuncia de los que se plantearon la obra nueva. Y son, **a su vez, los principales motivos por los que un 33% de los compradores no ha considerado siquiera esa opción.** Tanto en uno como en otro grupo se ha registrado un aumento significativo en este sentido en el último año.

También han ganado terreno, significativamente, las opiniones contrarias al alquiler entre todos los compradores, los que buscan obra nueva y los que no. Es una tendencia que se repite de forma general entre los particulares que participaron en el mercado de la vivienda y en la opinión de la población española en general.

En lo que sí se diferencia el perfil de comprador que busca obra nueva es en su concepción del inmueble como proyecto de vida, un sentimiento que contrasta con una visión más financiera e inversora entre los particulares que sólo buscan en el mercado de segunda mano. Y eso se plasma también en lo que piden a los inmuebles: los que buscan en obra nueva se fijan más en sus características estructurales (superficie, calidades, etc.) y valoran más los extras (piscina, zonas comunes, etc.), mientras que tienen más margen de renuncia respecto a la ubicación.

- > Dos tercios de los compradores particulares consideran vivienda de obra nueva. Un tercio no se plantea ese mercado.
- > Un 15% de los compradores sólo busca obra nueva. Supone un incremento relevante desde el 8% del año 2017.
- > Un 29% de los que compraron vivienda adquirieron obra nueva.
- > El comprador que busca obra nueva termina, frecuentemente, comprando más lejos de la zona que inicialmente había elegido.
- > La mala opinión respecto al alquiler ha ganado terreno en el último año como un motivo de compra, tanto en obra nueva como de segunda mano.
- > Un 76% de los compradores que considera obra nueva ha encontrado dificultades por los precios elevados. La mitad de los que descartan la compra lo hacen por este motivo.
- > Los que consideran obra nueva tienen motivos de compra más vinculados a su ciclo vital. Entre los de segunda mano hay más interés por el inmueble como inversión/visión de futuro.
- > La consideración de que el precio de la obra nueva es demasiado caro ha crecido notablemente (12 puntos) respecto al año pasado entre los compradores que sólo buscan de segunda mano.

Dando continuidad al informe presentado en 2017, El portal inmobiliario **fotocasa**, ha realizado el informe “**Radiografía del mercado de la vivienda en 2017-2018**”,



Base

Basado en un exhaustivo análisis del equipo de Business Analytics de Schibsted Spain, en colaboración con el instituto de investigación The Cocktail Analysis.



Datos

Los datos explotados son representativos de la población española en términos de zona, edad, género y clase social.



Ámbito



España



Muestra Datos Penetración

Muestra de **5.042** personas de **18 a 75 años** representativas de la población española.

Error muestral: +-1,4%

Muestra del estudio de 2017, usada en las comparativas **5.029** personas

Error muestral: +-1,4%



Muestra Foco Obra Nueva

Obra nueva: Muestra de **605** personas de **18 a 75 años** representativas de los compradores que han considerado Obra nueva.

Error muestral: +-4%

(2017: 564, error muestral 4,1%)

No considera ON: Muestra de **293** personas de **18 a 75 años** representativas de los compradores que no consideran Obra nueva.

Error muestral: +-5,7%

(2017: 296, error muestral +- 5,7%)



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron entre el 6 y el 26 de marzo.



¡Muchas gracias!

Puedes ver y descargar más informes como este en research.fotocasa.es



Anaïs López García

✉ anais.lopez@scmspan.com

☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

f [Facebook.com/fotocasa](https://www.facebook.com/fotocasa)

🌐 <http://prensa.fotocasa.es/informes>