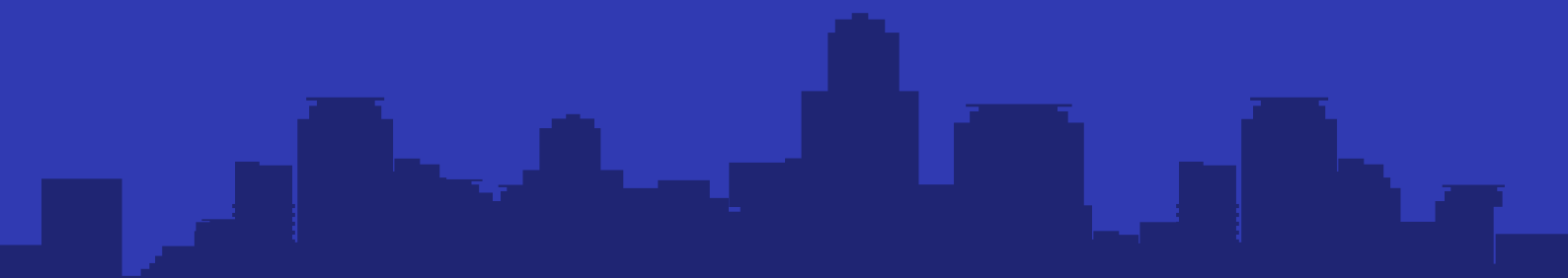


Experiencia en compra y venta en 2019



fotocasa

Índice

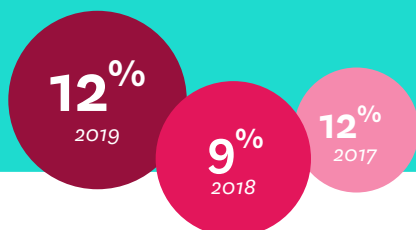
1	El mercado de la compraventa	3
2	Perfiles sociodemográficos	8
3	La vivienda	11
4	La propiedad y el uso	15
5	Los motivos	19
6	El proceso de compraventa	22
7	Percepción del precio	26
8	Opinión del mercado	30
9	Conclusiones	33
10	Metodología	35



Más aspirantes a propietarios, mismos compradores

El año 2019 ha registrado un aumento de la actividad de particulares en el mercado de la compraventa de vivienda. Un 15 % de las personas mayores de 18 años han realizado alguna acción en este sentido en los últimos doce meses. Es una cifra ligeramente superior a la de 2018 (13 %) y la de 2017 (14 %).

Un 12 % de particulares ha comprado o intentado comprar una vivienda en los últimos 12 meses, frente al 9 % de 2018 y el 12 % de 2017



Un 5 % de particulares ha vendido o intentado vender una vivienda. Esta cifra supone un ligero descenso con respecto al 6 % de 2018 y 2017

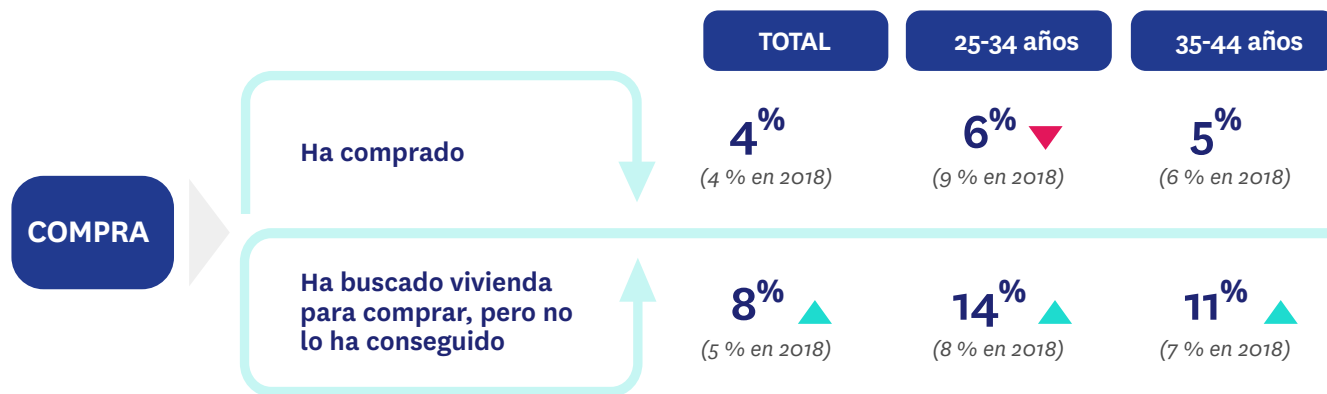


Base 2017: 5027 / Base 2018: 5042 /
Base 2019: 5061

La mayor participación de particulares es una muestra de que se **ha incrementado la actividad en el mercado de compraventa**, pero si se rasca un poco en los datos empiezan a aparecer ciertos desequilibrios. El primero es el que **se produce entre una decreciente oferta y una cada vez mayor demanda**, como ya pusimos de manifiesto en el informe [Radiografía del mercado de la vivienda 2018-2019](#).

Así, el 5 % de personas que ha vendido o intentado vender alguna de sus propiedades es un porcentaje ligeramente inferior al 6 % de los años precedentes, una tendencia que muestra diferencias territoriales y que es moderada pero constante desde 2017.

En el lado de la demanda, se ha pasado de un 9 % de particulares comprando o intentando comprar en 2018 a un 12 % en 2019, lo que significa volver a los niveles del año 2017. Como ya hemos explicado en otros informes, este movimiento pendular tiene mucho que ver con las expectativas de quienes viven de alquiler y se han visto afectados por las subidas de precio del arrendamiento: ante ese panorama aumentan el espectro de búsqueda a ambos mercados, aunque **muchas veces las operaciones no llegan a concretarse**.



Base 2018: 5042 / Base 2019: 5061

De hecho, el aumento de la demanda de compra del que venimos hablando —y este sería el segundo desequilibrio— **se ha producido por el incremento en el porcentaje de particulares mayores de 18 años que han intentado comprar**, aunque no lo han conseguido (un 8 % en 2019 frente al 5 % en 2018 y el 6 % en 2017), especialmente acusado en las comunidades autónomas de Madrid y País Vasco. Frente a estos datos, **el porcentaje de quienes efectivamente han comprado una vivienda se mantiene estable** en el 4 % en los últimos tres años.

Si se observa a estos demandantes de vivienda en función de su edad, se comprueba que los tramos que, por motivos puramente vitales, tienen más demanda de vivienda en propiedad son precisamente donde este desequilibrio entre búsquedas insatisfechas y compras efectivas es más acentuado. Así, entre los 25 y los 34 años hay un 6 % de compradores (desciende desde el 9 % de 2018) y un 14 % (frente al 8 % de 2018) que ha intentado adquirir casa sin conseguirlo. Entre los 35 y los 44 años un 5 % han comprado (eran el 6 % en 2018) y un 11 % (frente al 8 % de 2018) han intentado hacerlo aunque no lo han logrado.

Buscadores indiscriminados

Tradicionalmente se solía distinguir entre quienes buscan vivienda para comprar y quienes buscan para alquilar, por lo que el aumento de la demanda en uno de los dos mercados conllevaba casi siempre un descenso en el otro. Pero esa frontera es cada vez más difícil de establecer. Porque el aumento de demandantes de vivienda se ha producido de forma significativa en ambos mercados y en los dos es mayor el incremento de quienes buscan sin encontrar que los realmente terminan comprando o alquilando.

Además de ese colectivo que cambia periódicamente su objeto de búsqueda del mercado de alquiler al de propiedad y que provoca el movimiento pendular que decíamos antes, hay también un creciente grupo de personas que busca a la vez en ambos mercados. Son sólo un 15 % de todos los activos en el mercado de la vivienda, pero su porcentaje no ha parado de crecer desde 2017.

Un 7 % de particulares ha alquilado vivienda (eran un 5 % en 2018) y otro 6 % (frente al 3 % de 2018) ha intentado alquilar, pero no lo ha conseguido

Un 4 % de particulares (mismo porcentaje que en 2018) ha comprado una casa y otro 8% (eran el 5 % en 2018) lo ha intentado sin conseguirlo

Base 2018: 5042 / Base 2019: 5061



Este panorama de buscadores permanentes de vivienda tiene mucho que ver con la evolución de los precios en los últimos años, aunque en 2019 han comenzado a dar muestras de estabilización. De hecho, el precio medio de la vivienda de segunda mano ha llegado a registrar un descenso del 1 % durante al año 2019 según los datos del Índice Inmobiliario de Fotocasa. Por su parte, el alquiler ha seguido subiendo (5 %), aunque de forma más contenida que en los años anteriores. Aun así, el precio del metro cuadrado en arrendamiento ya supera el máximo histórico registrado en 2007.

La evolución de los precios genera ciertas dinámicas en el mercado: **las personas que viven de alquiler se han ido interesando cada vez más por el mercado de compraventa**, como veremos más adelante en este mismo informe, dado que la cuota hipotecaria puede ser en muchas ocasiones incluso más baja que la renta mensual de un alquiler. Eso no significa, como hemos visto, que lleguen a comprar (*los ahorros necesarios para dar el paso son un problema insalvable para muchos de ellos*), pero sí que **impulsa el porcentaje de buscadores**.

COMPRA

4% ha comprado vivienda
(4 % en 2017 y 2018)

8% ha buscado vivienda para comprar, (no lo ha conseguido)
(6 % en 2017 y 5 % en 2018)

12%
en 2019

(10 % en 2017 y 9 % en 2018)

VENTA

2% ha vendido vivienda
(2 % en 2017 y 2018)

3% ha tratado de vender vivienda, (no lo ha conseguido)
(4 % en 2017 y 2018)

5%
en 2019

(6 % en 2017 y 6 % en 2018)

ALQUILER (Inquilino)

7% ha alquilado vivienda (inquilino)
(7 % en 2017 y 5 % en 2018)

2% ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)
(2 % en 2017 y 1 % en 2018)

6% ha buscado vivienda para alquilar (como inquilino) pero no lo ha conseguido
(5 % en 2017 y 3 % en 2018)

2% ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)
(2 % en 2017 y 1 % en 2018)

14%
en 2019

(13 % en 2017 y 9 % en 2018)

ALQUILER (Oferta)

4% ha alquilado a otros una vivienda (propietario)
(4 % en 2017 y 5 % en 2018)

1% ha tratado de alquilar a otros una vivienda (propietario), pero no lo ha conseguido (1 % en 2017 y 2018)

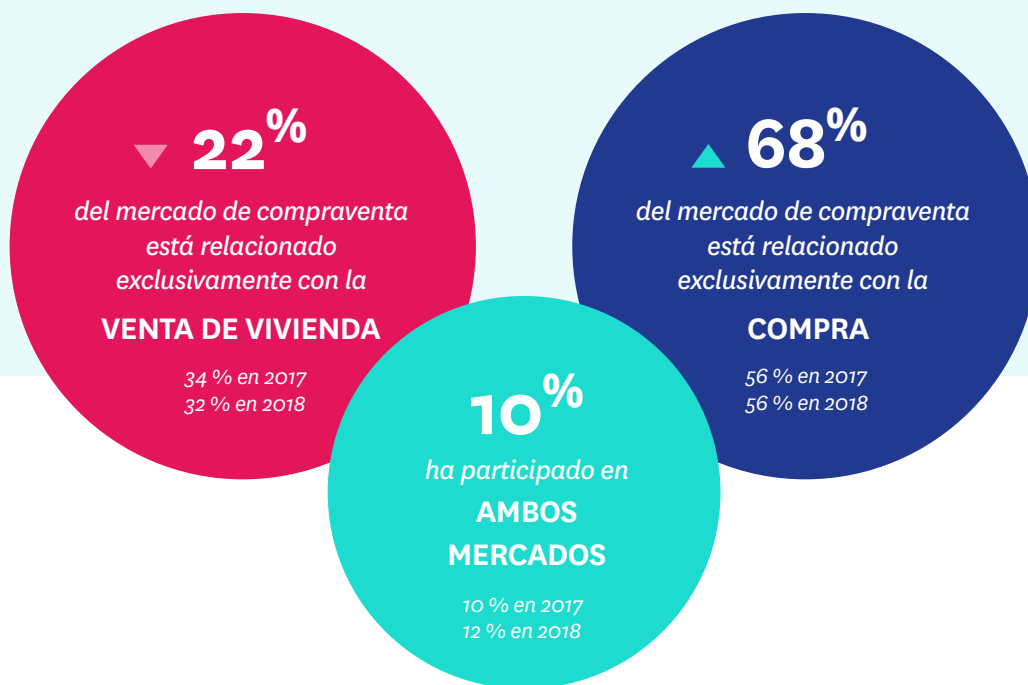
5%
en 2019

(5 % en 2017 y 6 % en 2018)

Base 2017: 5027 / Base 2018: 5042 / Base 2019: 5061

Crece la brecha entre oferta y demanda

El citado desequilibrio entre oferta y demanda se refleja cuando se toma el conjunto de particulares que han participado en el mercado de compraventa y se les reparte entre estos dos grupos: un 68 % de ellos (*doce puntos más que el 56 % registrado en 2018*) están relacionados exclusivamente con la compra, mientras que otro 22 % (*frente al 32 % de 2018*) sólo actuaron en la venta.



Base 2017: 719 / Base 2018: 659 / Base 2019: 766

Sólo un 10 % de ellos, un porcentaje muy similar al de los años precedentes, ha participado de ambos mercados. En este grupo se encuentran todos aquellos propietarios de una vivienda que la han vendido o intentado venderla para comprarse otra. En conclusión, **el aumento de particulares demandando vivienda en propiedad y el descenso de personas ofreciéndola** dibuja un panorama en el que la brecha entre ambos lados del mercado se acentúa significativamente.

Acciones de compraventa en los últimos 12 meses



Perfiles sociodemográficos



¿Cómo son los compradores?

El perfil de los particulares que han comprado una vivienda o han intentado hacerlo durante 2019 ha sufrido un cambio de tendencia con respecto a 2018: si entonces un 53 % eran mujeres, ese porcentaje se ha reducido ahora al 46 %. **Los hombres, por tanto, suponen una mayoría (54 %) entre los potenciales compradores.**

En relación con su posición socioeconómica, **la clase media sigue siendo la que tiene más protagonismo en este colectivo:** un 40 % de los particulares que han comprado o intentado comprar vivienda son de clase media. Pero con respecto a 2018 se ha producido un cambio entre los dos grupos adyacentes: **la clase media-alta ha perdido protagonismo (del 27 % de 2018 al 22 % en 2019)** en beneficio de la clase media-baja (que ha pasado del 15 % de 2018 al 18 % en 2019), un desplazamiento

que puede relacionarse con la mencionada demanda de vivienda de propiedad por parte de inquilinos afectados por la subida de los arrendamientos.

Con respecto a su edad, el 59 % tiene entre 25 y 44 años: son, como decíamos antes, el colectivo por una cuestión de fase vital más interesado está en la adquisición de vivienda. El 44 % de los que han comprado o intentado hacerlo vive con su pareja e hijos y un 26 % únicamente con su pareja.

La unidad familiar de estos compradores, en el 37 % de los casos, tiene unos **ingresos que van desde los 1.000 hasta los 3.000 euros mensuales.** Además, hay un 9 % de casos en los que los ingresos mensuales de la unidad familiar no supera los 1.000 €.

SEXO



Mujer
46%



Hombre
54%

EDAD MEDIA
42 años

CLASE SOCIAL

Media alta

22%

Media

40%

Media baja

18%

INGRESOS FAMILIARES MENSUALES

1.001-1.500 €:	13%
1.501-2.000 €:	12%
2.001-2.500 €:	11%
2.501-3.000 €:	10%

COMUNIDAD AUTÓNOMA



Madrid



Cataluña



Andalucía

VIVE CON



Pareja e hijos
44%



Pareja
26%



Solo
8%

Base: 463

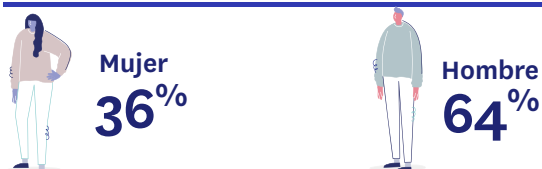


¿Cómo son los vendedores?

En el otro lado del mercado, el de los vendedores, vemos que un **64 % los particulares mayores de 18 años que ha vendido o intentado vender una vivienda son hombres**. Además, el 73 % de ellos tiene más de 45 años. Son personas que en el 45 % de los casos se sitúan en la clase social media y el 22 % en la media alta. Además, entre los vendedores no hay presencia de clase baja.

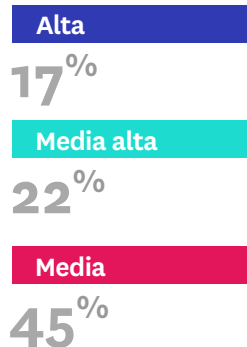
Con respecto al estado civil de las personas que venden un inmueble, ha disminuido cuatro puntos el porcentaje de solteros (10 % en 2019 frente al 14 % en 2018) y **ha aumentado en cinco puntos el de separados o divorciados** (en 2019 es del 12 % cuando en 2018 era del 8%).

SEXO



EDAD MEDIA
52 años

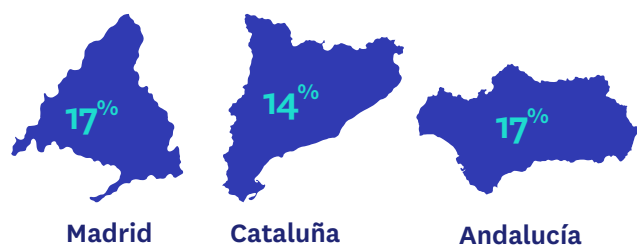
CLASE SOCIAL



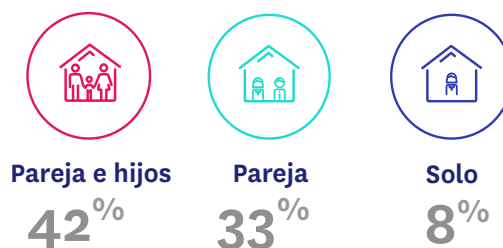
INGRESOS FAMILIARES MENSUALES



COMUNIDAD AUTÓNOMA



VIVE CON



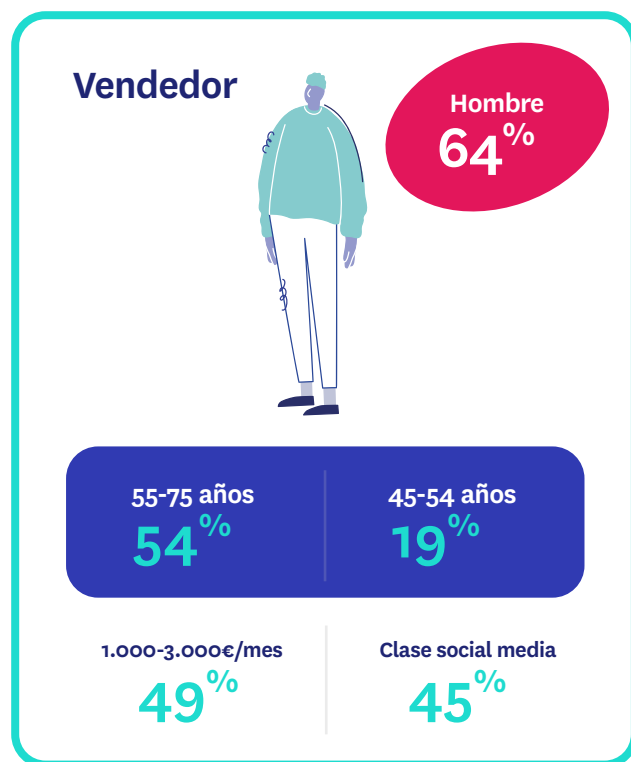
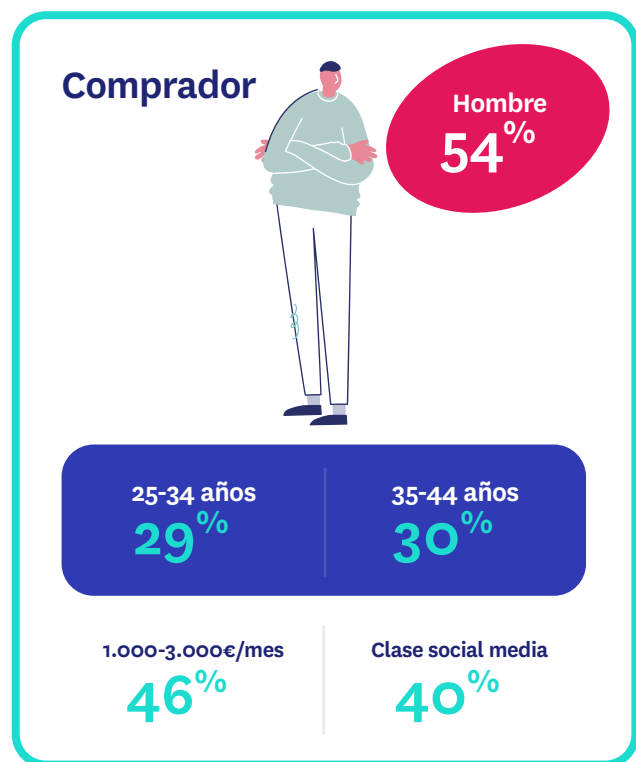
Base: 184

Compradores vs. Vendedores

Los perfiles de los compradores y de los vendedores (o aspirantes a serlo) **comparten la predominancia masculina**: al contrario de lo que sucedía en 2018, en 2019 en ambos lados del mercado han participado más hombres que mujeres, pero el protagonismo de ellos es mucho más acentuado en el lado de la oferta.

Las diferencias surgen principalmente en el rango de edad, mucho más mayor entre los vendedores (el 54 % está entre 55 y 75 años) que entre los compradores (el 30 % se sitúa en la horquilla entre 35 y 44 años). Esta diferencia es perfectamente atribuible a una cuestión de ciclo vital: **la compra (o pretensión de compra) es un paso habitual a partir de los 25 años y la venta sólo puede hacerse una vez que ya se es propietario (por haber comprado antes o por herencia).**

Más sorprendente puede parecer a primera vista que las diferencias entre ambos grupos en relación con los ingresos o la clase social sean pequeñas. Pero esto también tiene su explicación si atendemos a la base de la muestra: particulares mayores de 18 años que han comprado e intentado comprar o que han vendido o intentado vender. No son objeto de este estudio los propietarios societarios (*personas jurídicas*), mientras que los grandes propietarios (*que pueden tener muchos inmuebles y operar continuamente con ellos*) tienen el mismo peso que quien vende su primera vivienda para comprar otra más acorde con sus necesidades. Es decir, se mide en función de las personas no de la cantidad de operaciones en que se participa.



Base compradores: 463 / Base vendedores: 184

3 La vivienda



Lo que se pide a una casa

No hay sorpresas en la característica más importante para los demandantes de vivienda en propiedad. Como ya sucedía en 2018 y como también sucede en el caso de los que alquilan (*así lo recoge el informe **Experiencia en el alquiler 2018-2019***), **lo más importante a la hora de comprar una casa es que el precio se ajuste al presupuesto**. El precio es un aspecto que tienen en cuenta el 91 % de los particulares que compran o están intentando comprar una vivienda. De hecho, es un tema al que le otorgan una importancia de 8,8 puntos sobre 10.

Con respecto a 2018 hay pocos cambios significativos en relación con lo que los demandantes consideran más relevante en una vivienda. Al igual que en 2018, que la casa tenga el número de habitaciones necesarias es la segunda cualidad más valorada con una media de 8,1 puntos sobre 10. En el tercer puesto de este ranking sí que tenemos una novedad: en 2018 lo ocupaba la distribución del inmueble y en 2019 es

para un barrio/vecindario del agrado del comprador (*7,8 puntos sobre 10*). Pero la distribución sigue siendo importante y comparte con la superficie el cuarto puesto, ambas con 7,7 puntos sobre 10.

En el otro extremo, el de las características menos importantes para los que han comprado o pretendido comprar, tampoco hay diferencias respecto a 2018: que tenga piscina, que haya buenos colegios cerca y que sea una urbanización con zonas comunes, con una valoración media por debajo de cinco puntos sobre diez, vuelven a ser las cuestiones que menos se tienen en cuenta a la hora de buscar vivienda.

De hecho, en comparación con al año pasado, **el único incremento realmente importante es el que se ha producido en la valoración de la vivienda de nueva construcción**, una característica que ha pasado de un respaldo del 5,3 de media al 5,8. Más adelante en este mismo capítulo abordaremos esta cuestión más en profundidad.

Lo que más consideran

Que el precio de ajuste a su presupuesto

Con el número de habitaciones que se necesitan

Barrio / vecinos agradables

Lo que menos tienen en cuenta

Que tenga piscina

Que en la zona haya buenos colegios

Una urbanización con zonas comunes (jardín, etc)

¿Cómo valoran los compradores, de 0 a 10, cada uno de estos factores de una vivienda?

	2018	2019
Que el precio esté dentro del presupuesto	8,7	8,8
Con el número de habitaciones que se busca	8	8,1 ▲
Distribución	7,8	7,7
Superficie	7,7	7,7
Barrio/vecinos agradables	7,7	7,8
Materiales de calidad	7,4	7,4
Con buena orientación	7,4	7,3
Servicios cercanos (ambulatorio, farmacia, etc.)	7,4	7,3
Con buenas conexiones en transporte público	6,9	7,1 ▲
Con buenos accesos por carretera	6,8	6,8
Plaza de garaje	6,8	7
Terraza	6,7	6,8
Que no necesite reformas	6,5	6,5
La altura	6,2	6,1
Que el barrio esté cerca de familia/amigos	5,8	5,9
Cerca del trabajo/centro de estudios	5,7	5,8
Trastero	5,6	5,5
Barrio residencial: sin aglomeraciones ni tráfico	5,5	5,5
De nueva construcción	5,3	5,8 ▲
Zona con actividad y opciones de ocio	5,3	5,3
Zona en crecimiento	5,1	5,1
Con zonas comunes (jardín, etc.)	4,9	4,9
Zona con buenos colegios	4,6	4,8
Piscina	3,4	3,4

Base 2018: 1850 / Base 2019: 1738

Pero también, por una cuestión de movilidad, que tenga buena conexión con transporte público y que esté cerca de servicios básicos (*centro de salud, supermercados, etc.*).

Entre los segmentos más jóvenes (de 25 a 34 y de 35 a 44 años) hay dos detalles que merece la pena citar: son los que más valoran que se trate de un barrio residencial y también el hecho de que el inmueble esté en una zona con buenos colegios. Es lógico que así sea, de nuevo por el ciclo vital, pero estos rasgos han ganado protagonismo respecto a 2018 y eso apunta a una motivación familiar (*nacimiento de hijos*) como palanca para buscar vivienda en propiedad, como veremos más adelante.

En función de la zona geográfica también hay algunas diferencias en aquellos aspectos que más valoran. Por ejemplo, de media, los compradores de Cataluña y Madrid le dan más importancia que el resto a la conexión en transporte público: el peso de las dos grandes capitales y su modelo de movilidad son la respuesta.

Además, los catalanes valoran menos que en el resto el hecho de disponer de plaza de garaje y la accesibilidad a la red de carreteras, mientras que dan más importancia a tener terraza en la vivienda. En País Vasco se tiene más en cuenta la cercanía a familiares y amigos y en la Comunidad Valenciana la proximidad con el lugar de estudio o de trabajo.

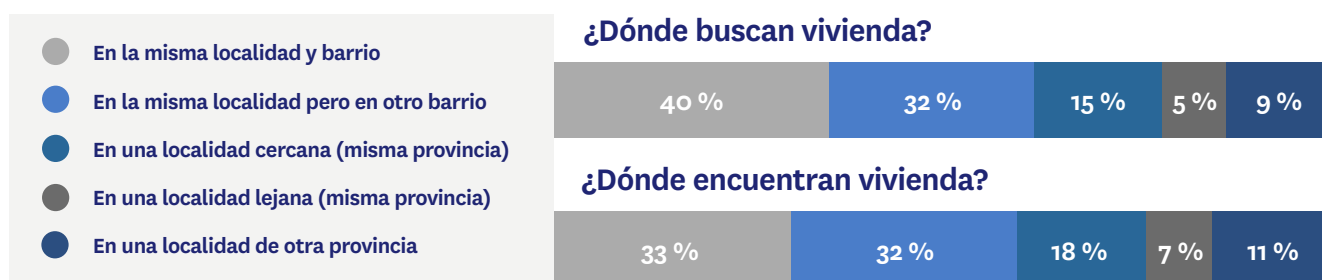
La distancia

Tal y como sucedía en 2018, **una gran mayoría de los efectivamente terminaron comprando una vivienda en los últimos 12 meses** iniciaron el proceso de búsqueda en la ciudad en la que ya residía. De hecho, es lo que hicieron el 72 % de ellos, ya fuera en el mismo barrio que ya residían (40 %) o en otro diferente (32 %). Otro 15 % buscó un inmueble para comprar en una localidad cercana a la que ya residían.

Con estos datos queda un 13 % de compradores que buscaron vivienda en otra localidad más lejana o, incluso, en

otra provincia y que se puede considerar que, o bien son personas que pretenden comprar una nueva casa como resultado de un traslado, o están intentando adquirir una segunda residencia (*como apunta el hecho de que entre los que buscan en otra provincia tienen mucho más protagonismo el tramo de edad de 55 años en adelante*).

Por otro lado, si observamos estos datos en función de la zona geográfica, **los andaluces son los que**, en líneas generales, **menos se desplazan en la búsqueda de una vivienda**.



Base: 552

Muchas veces las intenciones con las que se inicia el proceso chocan con la realidad: **aunque la búsqueda comience en un determinado lugar, no tiene por qué terminar ahí**. Así, finalmente sólo son un 65 % los compradores que terminan adquiriendo la vivienda en su misma localidad, un porcentaje idéntico al que se registró en 2018. Tampoco hay apenas cambios, con respecto al año anterior, los porcentajes de quienes han comprado en una localidad cercana (18 %), en una localidad alejada, pero en la misma provincia (7 %) y en otra provincia (11 %).

Esta continuidad puede relacionarse con la tendencia a la estabilidad de precios que, como hemos mencionado al principio, ha registrado el mercado durante el

año 2019. **Las prioridades de búsqueda y la ubicación dependen mucho de la capacidad de los compradores de pagar una casa en la zona que han elegido.**

Además, como ya hemos comprobado repetidamente en otros informes, existen diferencias sociológicas que afectan al mercado en relación con la ubicación: **en el alquiler tienen más protagonismo las localidades lejanas y la búsqueda en otras provincias**, porque es una opción más lógica en el caso de traslado por motivos laborales o de estudios. En la compraventa, un mercado con un perfil más adulto, priman más las ubicaciones próximas a la residencia anterior.

Obra nueva

El interés por la vivienda de obra nueva se mantiene e incluso crece. Si en 2018 ya vimos un cambio de tendencia que suponía la reactivación de este segmento del mercado, en 2019 incluso se acentúa: un 37 % de los compradores terminó adquiriendo vivienda de obra nueva frente al 29 % que se registró en 2018 y el 20 % registrado en 2017. Eso significa un aumento de 17 puntos porcentuales en dos años.

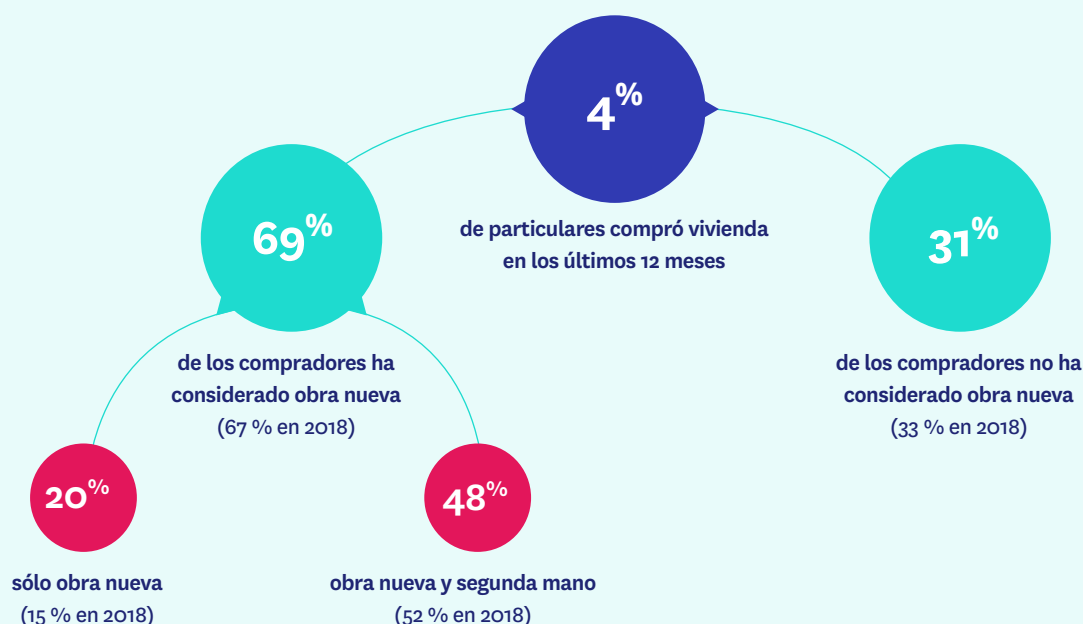
37%

de los particulares que han comprado casa en los últimos 12 meses **han optado por vivienda de nueva construcción** (en 2018 eran el 29 %)

52%

de los compradores que **consideran la posibilidad de comprar obra nueva termina haciéndolo** (en 2018 eran el 42 %)

Para llegar a esta decisión final, es muy importante el recorrido que cubren estas personas, porque **el 52 % de los que consideraron la adquisición de obra nueva terminaron comprándola**. Por eso merece la pena destacar también el aumento que se ha producido entre quienes valoran esta posibilidad en la fase de búsqueda: los que sólo se plantearon la compra de obra nueva (*descartaron la vivienda de segunda mano*) eran un 15 % en 2018 y son un 20 % en 2019.

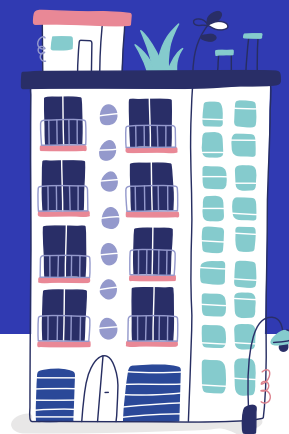


Base: 552

Estos cambios están directamente relacionados con los compradores más jóvenes, el segmento más activo en el mercado y, en consecuencia, más interesante desde la perspectiva inmobiliaria. Así, entre los compradores (*los que efectivamente han adquirido una casa*) de entre 25 y 34 años es donde se registra el porcentaje más alto de consideración de esta opción (76 %). Mientras que en el siguiente tramo de edad (*de 35 a 44 años*) es donde se ha producido más compra final de obra nueva: 4 de cada 10 compradores han elegido esta opción. Entre los motivos que llevan a los com-

pradores a optar por la vivienda de obra nueva destaca el no tener que hacer reformas (43 %), la calidad del inmueble (31 %), los servicios adicionales que incluye (29 %) y el poder adaptarla a sus necesidades (24 %). Además, hay un sector de personas que considera obra nueva pero finalmente opta por la segunda mano. Lo que lleva a estos individuos a tomar esta decisión en el 57 % de los casos es el precio, que no se ajusta a su presupuesto. Tras este argumento, la falta de oferta en la zona que les interesa (44 %) y la localización (17 %) son los principales motivos.

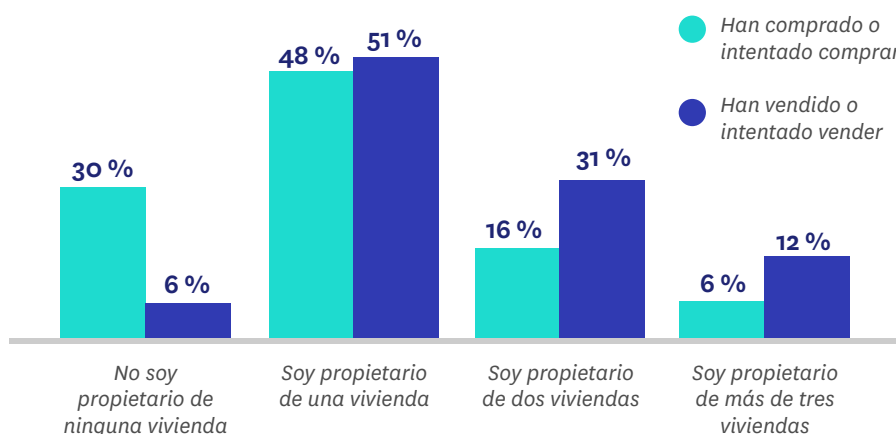
	25-34 años		35-44 años		45-54 años		55-75 años		Total	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Porcentaje de compradores que considera obra nueva.										
Considera sólo obra nueva.	16 %	20 %	16 %	20 %	10 %	22 %	13 %	16 %	15 %	20 %
Considera obra nueva y segunda mano.	57 %	56 %	52 %	47 %	51 %	41 %	43 %	46 %	52 %	48 %
Total	73 %	76 %	68 %	67 %	61 %	63 %	56 %	62 %	67 %	68 %
Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva.										
	31 %	39 %	29 %	40 %	24 %	37 %	25 %	27 %	29 %	37 %
Base	322	158	308	201	154	103	91	78	899	552



Un 68 % de los compradores —entendiendo como tales los que han comprado y los que han intentado hacerlo aunque no lo hayan conseguido— **es propietario de alguna vivienda**. Este porcentaje, que puede parecer muy alto, responde en realidad a la inclusión entre las propiedades de la propia vivienda objeto de la compra, independientemente de que estas personas ya tuvieran algún otro inmueble en propiedad.

Como es previsible, entre los vendedores —los que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos 12 meses— este porcentaje es incluso más alto y asciende hasta el 91 %. Si profundizamos un poco en estas posesiones, descubrimos que hay un **43 % de vendedores que son dueños de dos, tres o más viviendas**.

Sentimiento de propiedad



Base compradores: 1738 / Base vendedores: 814

8 de cada 10 compradores buscan vivienda habitual

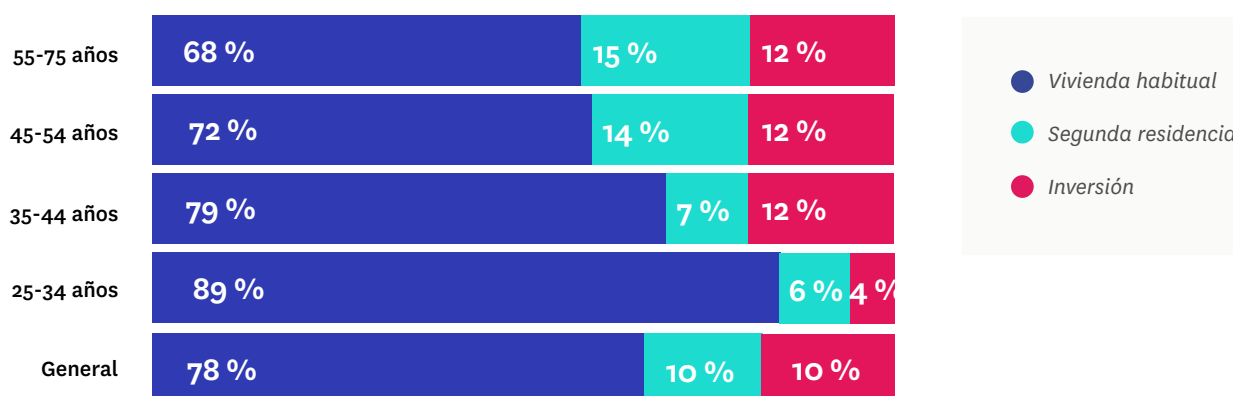
Si ponemos el foco en los compradores (*hayan llegado a cerrar la operación o no*), vemos que un 78 % ha adquirido o intentado **adquirir una vivienda con el objetivo de convertirla en su residencia habitual**. Se trata de un dato que se mantiene igual que en el año anterior. Además, hay un 10 % que quiere dedicarla a segunda residencia y otro 10 % que ve en la compra de una vivienda una inversión. Pero mientras que el uso vacacional pierde peso respecto a 2018, el inversor lo gana: un comportamiento lógico tras las subidas de precios de los últimos años.

En comparación con los datos del año anterior, **ha aumentado la proporción de hombres que quieren**

comprar una segunda residencia (48 % en 2018 y 65 % en 2019). También está más desequilibrada la balanza a favor de los varones cuando se trata de invertir en vivienda (59 %). Sin embargo, las mujeres integran en mayor medida el grupo de compra de vivienda habitual (55 %).

Lógicamente, **los compradores más jóvenes (25 a 44 años), son los que más compran con el objetivo de que sea su vivienda habitual (63 %)**. Y, por idénticos motivos vinculados con las distintas fases vitales, cuando se trata de adquirir una segunda residencia, lo hacen personas de mayor edad: el 58 % tiene entre 45 y 75 años. En la tercera posibilidad de uso, la inversión, se ha producido rejuvenecimiento significativo de este perfil, gracias a la mayor presencia del segmento de 35 a 44 años.

Uso de la vivienda objeto de la compra por edad (% de compradores)



Base general: 1738 / Base 25-34: 406 / Base 35-44: 610 / Base 45-54: 393 / Base 55-75: 293

En términos territoriales, **Andalucía es donde el uso como vivienda habitual tiene un mayor peso entre los particulares que han comprado o intentado comprar una casa.** Por su parte, en la Comunidad Valenciana, con un importante incremento respecto a 2018, el uso como inversión tiene un peso mayor que en el resto de las comunidades autónomas: un 16 % frente al 10 % de la media nacional.



El alquiler de la vivienda en que no se vive

Como hemos visto, hay un volumen importante de compradores que realiza esta adquisición para utilizarla como vivienda habitual. Pero, si descontamos a este grupo del mercado y nos quedamos tan sólo con los que compran (o intentan comprar) una segunda residencia o como inversión, cabe preguntarse por su intención de ponerla en alquiler: hasta un 61 % de ellos tienen intención de sacarle provecho mediante el arrendamiento, un porcentaje significativamente más alto que el registrado en 2018 (51 %).

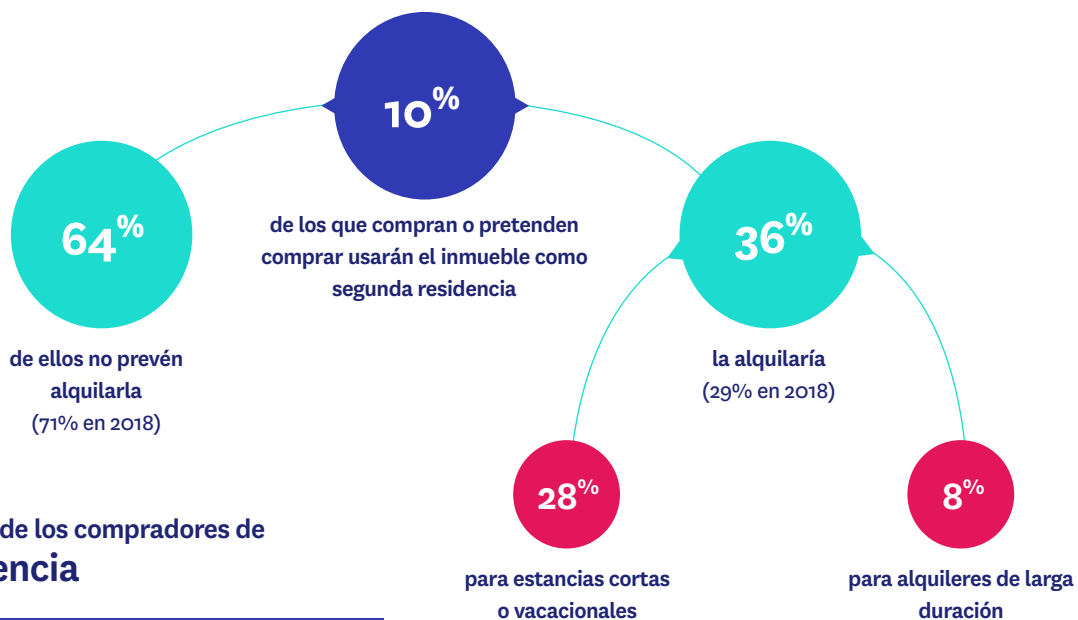
Si lo desglosamos, el resultado es que un 22 % de ellos se plantea alquilar la vivienda para estancias cortas o vacaciones y otro 39 % (*un porcentaje significativamente superior al 28 % de 2018*) para alquileres de larga duración, aunque las diferencias entre los dos grupos son muy significativas: el porcentaje de compradores de segunda residencia dispuesto a alquilar es del 36 %, mientras que entre los inversores asciende al 85 %.

61 % de los particulares que compran segunda residencia o como inversión tienen **intención de alquilar vivienda** objeto de la operación

39 % de ellos (*frente al 28 % de 2018*) para **alquileres de larga duración** y otro 22 % para **estancias cortas o alquileres vacacionales**

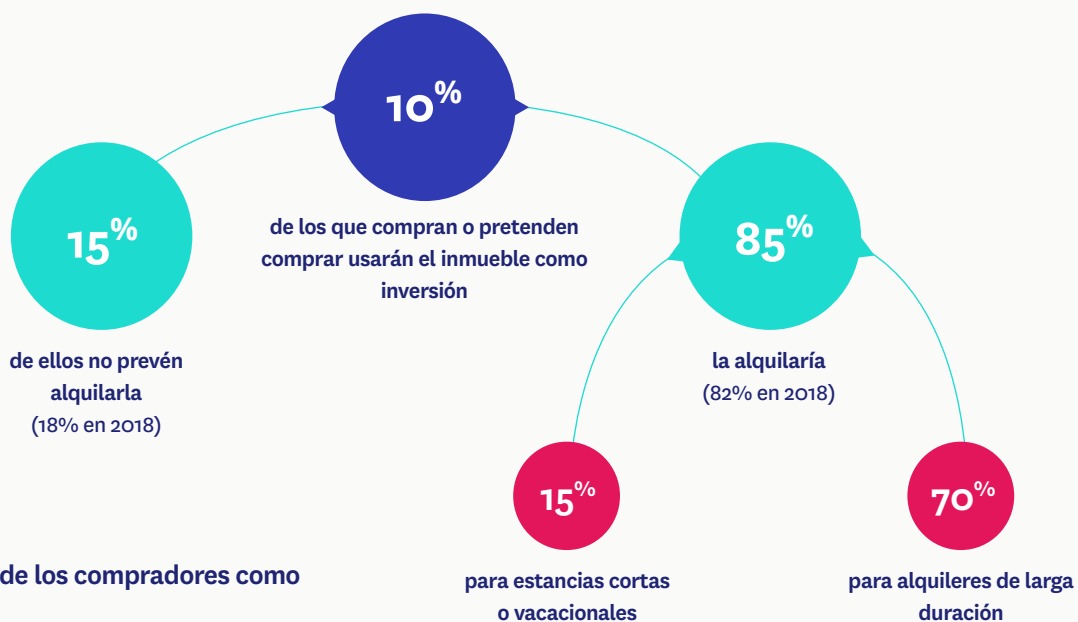
Intención de alquilar de los compradores de segunda residencia

Base: 171



Intención de alquilar de los compradores como inversión

Base: 179



Entre los motivos que llevan a estos nuevos propietarios a plantearse el alquiler, destaca la **rentabilidad que ofrece** (74 %) y pagar la hipoteca solicitada en el momento de la compra (21 %). Los que compran como **segunda residencia o inversión** pero no tienen intención de alquilarla, el principal motivo es el **propio uso del inmueble** (tres de cada cuatro) y la **preocupación por los posibles desperfectos** que puedan provocar los inquilinos.



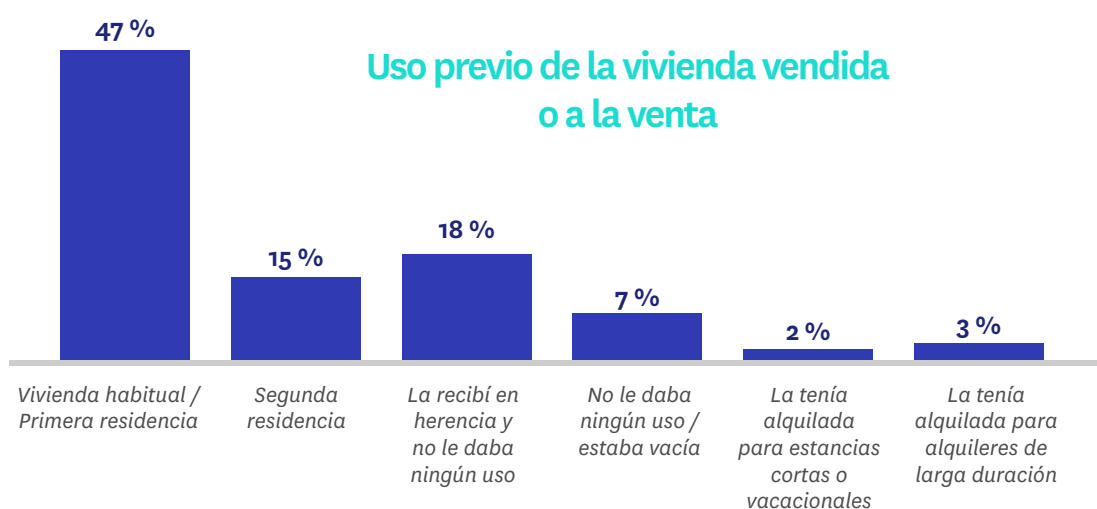
El vendedor cambia de casa

Casi la mitad (47 %) de los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda usaba ese inmueble como primera residencia. Otro 15 % como segunda. Y un 18 % la ha recibido en herencia y no la utiliza. Sólo un 7 % de los vendedores tenían la vivienda vacía. Estos porcentajes son muy similares a los registrados en 2018 y demuestran **y apuntan al cambio de casa como principal palanca para la puesta a la venta**, algo que analizaremos más adelante cuando veamos los motivos.

Hay algunas claves territoriales que merece la pena citar en relación con los vendedores —*entendiendo como tales a los que han vendido o intentado vender un inmueble en los últimos doce meses*—. Así, entre los vendedores andaluces tienen menos peso los inmuebles que se utilizaban como residencia habitual. Mientras que en Cataluña

tienen más protagonismo en las ventas las viviendas que antes estaban puestas en alquiler y hay menos vendedores que no le diesen ningún uso al inmueble.

Los vendedores que previamente alquilaban lo hacían principalmente por la rentabilidad del arrendamiento, porque estaba esperando una mejora en el mercado para vender a mejor precio y porque de ese modo entraban ingresos para el pago de la hipoteca. Los vendedores que no alquilaban el inmueble objeto de la operación temen en similares proporciones los destrozos (29 %) y los impagos (28 %). Estas preocupaciones son las más habituales de los propietarios, tanto entre los que terminan alquilando (*como constatamos en el informe de Experiencia en el alquiler 2018-2019*) como los que lo descartan.



Base: 814





Comprar mirando al futuro

El 37 % de las personas que han comprado o intentado comprar una vivienda **optó por la propiedad en lugar del alquiler porque considera que es una inversión a largo plazo**. Es el motivo más importante, como ya lo era en 2018. La vivienda como un seguro para el futuro (30 % en 2019, cuatro puntos más que el 26 % de 2018) y como una forma de hacer patrimonio (24 %) ocupan el segundo y tercer lugar de este ranking de motivos. Si sumamos estas tres variables, el resultado está claro: el papel de la vivienda en propiedad en la planificación vital a largo plazo (*visión de futuro*) es clave para los que optan por este mercado.

Con respecto a 2018 hay una variable que ha registrado un significativo descenso: entonces, un 25 % de los compradores (o aspirantes a serlo) lo hacían porque era un buen momento por la subida de los precios. Ahora ese porcentaje ha bajado hasta 16 %. En línea con este motivo, en 2018 un 10 % consideraba que el mercado se estaba reactivando. Ese porcentaje es tres puntos más bajo

Demandantes (han comprado o intentado comprar) que coinciden con estos motivos

El mercado se está reactivando

7 % ▼

Los bancos vuelven a conceder hipotecas

10 %

Es buen momento: los precios suben

16 % ▼

Mi situación laboral ha mejorado ▲

22 %

Alquilar es una forma de “tirar” el dinero

23 %

Es una forma de hacer patrimonio

24 %

Una vivienda es un seguro para el futuro

30 % ▲

Es una inversión a largo plazo

37 %

Base: 1738

en 2019. La moderación de los precios de compraventa después de años de intensas subidas explica estos datos.

También se ha dejado notar la evolución económica en positivo registrada en 2019, ya que se ha pasado de un 18 % de compradores que quería adquirir casa por la mejora de su situación laboral en 2018 a un 22 % en 2019.

Estas motivaciones, asimismo, cambian en función de la edad de los demandantes. Por ejemplo, **entre los segmentos más jóvenes hay un mayor rechazo al alquiler, que lo consideran tirar el dinero**. Además, entre estos mismos segmentos gana fuerza la mejora de la situación laboral como palanca de compra. **La visión patrimonial, sin embargo, gana importancia a medida que se asciende en los tramos de edad**: los más jóvenes tienen mucho menos en cuenta esta cuestión que los más mayores.

Hay motivos que evolucionan de manera transversal a todos los grupos de edad. Por ejemplo, en todos los segmentos **pierde peso la idea de que se trata de un buen momento para comprar porque los precios suben**.

Sí que cambian radicalmente las motivaciones si se analizan en relación con el uso que se le va a dar la vivienda: los compradores de vivienda habitual deciden dar este paso, en mayor medida que el resto de las demandantes, porque ven que el alquiler supone perder el dinero o porque su situación laboral ha mejorado. Sin embargo, los que compran por inversión dan más valor a los motivos patrimoniales y a largo plazo.

Si se observan los datos en clave territorial, entre los demandantes catalanes han descendido significativamente dos motivos que tienen que ver con la coyuntura del mercado: la consideración de que este se está reactivando y que se trata de un buen momento porque los precios suben.

Entre los madrileños ha aumentado de manera significativa el porcentaje de compradores que consideran que adquirir una vivienda es una forma de hacer patrimonio. En 2018 lo afirmaban el 18 % y en 2019 el 25 %. Por su parte, entre los compradores de la Comunidad

Valenciana no tiene tanto protagonismo la idea de que alquilar sea tirar el dinero. Asimismo, es el lugar en el que más compradores declaran una mejora en su situación laboral para decantarse por la compra.

Pero al margen de los motivos para optar por el mercado de propiedad en lugar del alquiler, estos demandantes tienen otros motivos más personales, que actúan como palanca para lanzarse a este proceso. El principal de todos ellos es la mejora de la vivienda actual (46 %), seguido por la rentabilidad de la inversión en vivienda (26 %) y la llegada de nuevos miembros a la familia (22 %). Son los mismos motivos y en porcentajes muy similares a los registrados en 2018.

Motivos personales para comprar una vivienda

La familia se ha reducido

■ 4 %

Me he separado / divorciado

■ 5 %

Cambio lugar de trabajo / estudios

■ 9 %

Quiero independizarme

■ 13 %

Quiero vivir con mi pareja

■ 17 %

La familia ha crecido / planeo que crezca en breve

■ 22 %

Invertir en vivienda da una rentabilidad que ahora no ofrece otro producto financiero

■ 26 %

Mejorar mi vivienda actual

■ 42 % ▲

Base: 1738

Si se analizan estos motivos particulares que actúan como palanca en relación con la edad del demandante sí que hay algunas diferencias interesantes, que nos hablan de cómo se plantean estas cuestiones en las diferentes fases vitales. Así, en los segmentos de mayor edad tiene más importancia la reducción del núcleo familiar y entre los menores de 45 años la motivación de que la familia crezca tiene más peso. De hecho, entre los 25 y los 34 este último factor (*nuevos miembros en la familia*) ha ganado siete puntos porcentuales (*del 28 % al 35 %*) respecto a 2018, un cambio que ha de entenderse también por la mejora de la situación socioeconómica de estos segmentos más jóvenes mencionada en los motivos generales: si tienen mejores perspectivas laborales es más fácil planificar formar una familia y comprar una vivienda.

Hay también diferencias territoriales: en la Comunidad Valenciana, la rentabilidad de la inversión en vivienda es un factor con más peso entre los motivos personales, mientras que Andalucía y País Vasco tienen los porcentajes más altos de personas que han comprado o intentado comprar porque quieren independizarse.

De hecho, este factor de **la emancipación ha crecido en estas tres comunidades con respecto a 2018** y, a nivel nacional, apunta a una tendencia creciente fruto de las subidas de precio en el alquiler y la necesidad de ahorrar para la compra: **se prioriza la vivienda en propiedad y se permanece más tiempo en la casa familiar**, en detrimento de una salida más temprana del hogar para compartir o alquilar un piso. Esta cuestión ya fue analizada al detalle en [el análisis de Fotocasa Research de este segmento](#) de personas que se emancipan y más adelante, cuando tratemos la opinión que tienen los compradores del mercado inmobiliario, volveremos sobre ello.

Vender para comprar

En el otro lado del mercado también hay motivos que para dar el paso de poner a la venta un inmueble del que se es propietario, en lugar de alquilarlo. El más importante —*con una fuerte subida desde el 29 % de 2018 al 36 % en 2019*— es la intención de comprar otra vivienda. Este factor es especialmente importante (50 %) entre los vendedores (*entendiendo como tales los que han vendido o intentado vender en los últimos 12 meses*) que tienen entre 35 y 44 años.

Sin embargo, los datos que hemos visto de particulares que actúan a la vez como compradores y vendedores (*capítulo 1.3 del presente informe, Crece la brecha entre la oferta y la demanda*) no ha registrado ningún cambio significativo en los últimos tres años. Podemos, por tanto, concluir que no hay solapamiento entre ambas acciones, sino que una sucede a la otra: **primero venden para después poder comprar.**

Como hemos dicho, **la pretensión de adquirir otro inmueble es el motivo más habitual** para vender en lugar de alquilar, pero hace un año ese puesto lo ocupaban los motivos personales, que han retrocedido diez puntos (*del 44 % de 2018 al 34 % en 2019*). La preocupación por los inquilinos y por el pago al alquiler también son motivos importantes para muchos propietarios para vender en lugar de alquilar.

Los que han vendido o intentado vender en Cataluña lo hacen en mayor medida que en 2018 para poder adquirir un nuevo inmueble y menos porque el mercado se esté reactivando. Sin embargo, en Madrid y en Andalucía se considera, por encima del resto de comunidades autónomas, que se trata de un buen momento para el mercado. Y, en el lado contrario a esta afirmación, los vendedores catalanes valoran a la baja la idea de que el mercado se está reactivando.

Motivos generales:

¿Por qué venden la vivienda en lugar de alquilarla?

Intentaba alquilarla, pero no lo consigo

■ 2 %

Quiero alquilar otra vivienda

■ 2 %

El mercado se está reactivando

■ 6 %

No hay beneficios fiscales para el alquiler que compensen los riesgos

■ 7 %

Alquilarla no supone mucha rentabilidad

■ 7 %

Es buen momento: los precios suben

■ 9 %

Tuve malas experiencias con antiguos inquilinos

■ 10 %

No puedo asumir sus costes

■ 11 % ▼

No quiero tener problemas con el pago del alquiler

■ 14 %

No quiero inquilinos que estropeen la vivienda

■ 19 %

Necesito venderla por motivos personales

■ 34 % ▼

Me quiero comprar otra vivienda

■ 36 % ▲

Base: 814

Si se pone el foco en los motivos más personales que llevan a los vendedores a poner su vivienda en venta, desciende la necesidad de venderla de manera urgente: del 18 % en 2018 al 14 % en 2019. Sin embargo, **gana peso la búsqueda de una vivienda mejor** (*del 25 % de 2018 al 30 % en 2019*), especialmente entre los compradores menores de 44 años. Hay, por tanto, plena coherencia con la pretensión de compra que, como acabamos de analizar, es el principal motivo de mercado para los vendedores particulares.

En relación con la edad, y como es lógico por ciclo vital, en los segmentos más mayores de los vendedores tienen más protagonismo (*aunque siempre en porcentajes inferiores al 15 %*) otros factores como los divorcios y separaciones o la reducción de la familia.

En clave territorial, se puede apreciar que los vendedores andaluces deciden vender en mayor medida por motivos laborales. Sin embargo, entre los vendedores catalanes la búsqueda de una mejora de la vivienda crece de manera significativa con respecto a 2018. Los datos, en general, parecen insinuar que en los mercados en los que el precio de compraventa tocó máximos en 2019 hay un gran conjunto de propietarios que estaban buscando oportunidades para vender bien y comprar algo mejor.

Motivos personales para vender una vivienda

Quiero vivir con mi pareja

■ 4 %

Invertir en vivienda da una rentabilidad que ahora no me da otro producto financiero

■ 5 %

La familia ha crecido / planeo que crezca en breve

■ 6 %

Me he separado / divorciado

■ 9 %

La familia se ha reducido

■ 9 %

Cambio de lugar de trabajo / estudios

■ 13 %

Por una necesidad económica urgente

■ 14 % ▼

Porque la recibí como herencia y he decidido vender

■ 23 %

Mejorar mi vivienda actual

■ 30 % ▲

Base: 814

6 El proceso de compraventa



Se negocia menos

El 55 % de los que adquirieron una vivienda durante los últimos doce meses **negociaron el precio**. Este dato supone un descenso de siete puntos con respecto al año 2018. Entre los que vendieron existe una mayor percepción de negociación (66 %), pero también es un porcentaje ligeramente más bajo que el de 2018.

Pero, ¿cómo finalizan estas negociaciones? En ambos lados del mercado se opina igual: **en nueve de cada diez casos se termina reduciendo el precio del inmueble**. Por lo general, la variación del coste de la vivienda no es de más del 10 %. De hecho, es lo que afirman el 75 % de compradores y el 67 % de vendedores.

Cuando esta variación es a la baja, los compradores afirman que el precio se redujo en 11.363 euros de media. Por su parte, para los vendedores este cambio en el precio fue de 16.148 euros de media.

Con respecto a los motivos que llevan a esta negociación, en la mayoría de los casos es porque es la única forma de llegar a un acuerdo. Así lo afirman el 44 % de compradores y el 48 % de vendedores. Otras causas habituales son la urgencia de alguna de las partes implicadas y el estado de la vivienda. El estado del inmueble es, además, un motivo de más peso entre los particulares que compran (24 %) que entre los que venden (14 %): una causa frecuente de discrepancia entre las partes.

Si se pone el foco en el lado de los que venden, un 68 % estaría dispuesto a volver a variar el precio si fuera necesario para poder llevar la venta a término.

En un mercado como el de 2019, tensionado en ciertas zonas, pero en línea continuista con respecto a los años precedentes, es lógico que tampoco la negociación en los precios sufra grandes diferencias ni entre los compradores ni entre los vendedores y que, en líneas generales, la percepción de ambos grupos al respecto sea coincidente.

Comprador

55% ha negociado el precio

91% de los que negociaron han conseguido un precio más bajo

La variación media del precio fue de **11.363 euros**

Si hay variación, sólo una de cada cuatro veces supera el **10%**

59% de los casos, la variación de precio se produce en el primer mes

El precio inicial se modificó para poder llegar a un acuerdo (**44%**) por la urgencia de una de las partes (**28%**)

Vendedor

2 de cada 3 ha negociado el precio de venta

92% Prácticamente todos lo que negociaron bajaron el precio inicial

La variación media del precio fue de **16.148 euros**

Si hay variación, **7 de cada 10** veces es inferior al **10%**

68% de los que bajaron el precio volvería a hacerlo

48% de los que negociaron lo hicieron para poder llegar a un acuerdo

Base compradores: 552 / Base compradores que negocian: 306 / Base compradores que cambia el precio: 352 / Base vendedores: 327 / Base vendedores que negocian: 215 / Base vendedores que cambia el precio: 240 / Base vendedores que bajan el precio: 198

El obstáculo del precio

No hay un condicionante mayor en una compraventa de vivienda que el precio: como hemos visto, que encaje con el presupuesto es la característica más importante en la fase de búsqueda de los compradores; **es además objeto de negociación en más de la mitad de los casos;** y es, una vez más, la principal dificultad con la que se encuentran quienes han logrado adquirir una vivienda.

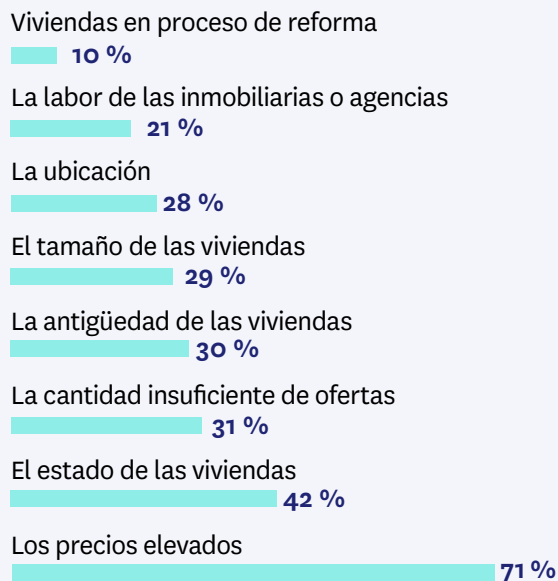
Un 71 % de los compradores, frente al 74 % de 2018, se han enfrentado con el problema de los precios elevados. Otro 42 % ha tenido dificultades por el estado de las viviendas (*aunque su incidencia es menor que el 47 % de 2018*) y otro 31 % se ha visto afectado por una cantidad insuficiente de ofertas.

Pero las dificultades son diferentes en función de la edad: **para los compradores más mayores (55-75 años) la ubicación ha sido una barrera más importante** que para otros segmentos a la hora de encontrar inmueble. En general, este grupo de edad percibe más dificultades en casi todas las cuestiones salvo en una: son los que en menor proporción (14 %) consideran la labor de las inmobiliarias como otro obstáculo. En el otro extremo, **los más jóvenes (25-44 años)** son los que más **consideran que las agencias dificultan el proceso.**

Por comunidades autónomas, la Comunidad Valenciana y Cataluña es donde los compradores han encontrado una mayor dificultad relacionada con de la ubicación del inmueble. Además, en Cataluña también se registra el porcentaje más alto (81 %) de particulares compradores que tienen problemas por los elevados precios, seguida muy de cerca de Madrid (79 %). La evolución del mercado en las grandes capitales tiene aquí su reflejo.

En el lado de la oferta las dificultades que se experimentan son diferentes a las del lado de la demanda. Los particulares que en los últimos doce meses han logrado

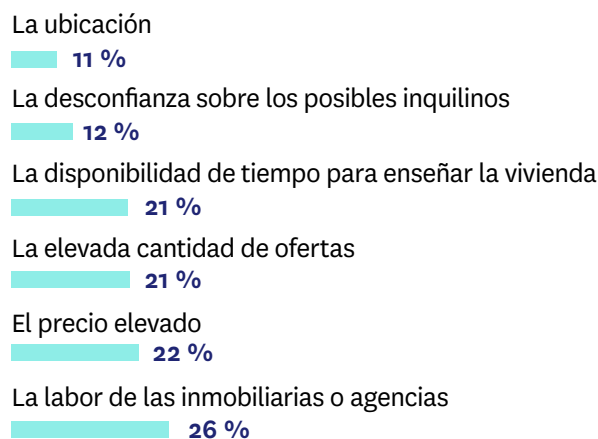
Dificultades más citadas por los compradores de vivienda



Base: 552

vender alguna vivienda de su propiedad ven en la labor de las inmobiliarias o agencias (26 %) el principal impedimento. Le siguen el precio elevado (22 %), el amplio volumen de oferta (21 %) y la poca disponibilidad de tiempo para enseñar el inmueble (21 %).

Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda



Base: 327

Se acortan los plazos

El proceso de compra de vivienda se suele prolongar en el tiempo, aunque en 2019 fue, en términos generales, más corto que en 2018. Hasta un 26 % de los que compraron **tardaron menos de dos meses**, un porcentaje cuatro puntos por encima del 22 % de 2018. Un 18 % de ellos (*idéntico porcentaje que el año anterior*) tardaron más de un año.

La explicación a esa reducción general de los plazos hay que buscarla en el **aumento de la demanda**, que hace que se agilice la toma de decisiones. Así parece concluirse de los datos autonómicos: en la Comunidad de Madrid, que tiene las mayores tensiones inmobiliarias, uno de cada tres particulares que ha cerrado una compraventa lo ha hecho en menos de dos meses. Hasta un 12 % (*frente al 8 % de la media nacional*) lo hizo en menos de un mes. Esto apunta a que la elevada deman-

da agiliza el proceso ante la posibilidad de que se adelante otro comprador o los precios sigan subiendo.

En relación con la edad, las personas más mayores (*55-75 años*) son las que menos tardan: el porcentaje de compradores que completó la operación en menos de dos meses es en este grupo del 32 %. Es un segmento en el que, como hemos visto antes, hay mayor preponderancia del comprador inversor y de segunda vivienda, lo cual apunta también a una mayor experiencia directa en el mercado inmobiliario y una situación económica más desahogada, razones todas ellas que explican esos plazos más cortos.

En el lado de la oferta no hay prácticamente cambios con respecto al año anterior. En 23 % de los particulares que quiere vender una vivienda tarda menos de dos meses en hacer efectiva la venta. Además, hay un 24 % que invierte más de un año en completar el proceso.

Compran o buscan comprar

Menos de dos meses: **26%**

Entre dos y cuatro meses: **22%**

Entre cuatro y seis meses: **17%**

Entre seis meses y un año: **18%**

Entre uno y dos años: **12%**

Base compradores: 552

Venden o intentan vender

Menos de dos meses: **23%**

Entre dos y cuatro meses: **20%**

Entre cuatro y seis meses: **13%**

Entre seis meses y un año: **15%**

Entre uno y dos años: **13%**

Base vendedores: 327

¿Estos plazos eran los que esperaban tanto compradores como vendedores? En el lado de la demanda, las expectativas tienden a cumplirse: hay un 35 % que invirtió menos tiempo del esperado y un 39 % que tardó más o menos el tiempo que había estimado, unos porcentajes casi idénticos a los del año anterior. Pero hay una comunidad autónoma, Cataluña, en la que los plazos reales quedan mucho más lejos de las expectativas de

los compradores: en este territorio sólo un 30 % logró adquirir un inmueble en menos tiempo del previsto.

Entre los particulares que han vendido, un 41 % tardó menos tiempo del que esperaba en vender su vivienda y para otro 31 % este proceso duró más o menos lo que había previsto. En este caso también se mantienen los porcentajes en niveles muy similares a los del año precedente.



Cuando el precio se convierte en un obstáculo insalvable

Como acabamos de ser, **el precio ha sido un inconveniente importante para los particulares que llegaron a comprar una vivienda** en los últimos doce meses. Pero lo es aún más para ese 6 % de personas que han buscado casa en propiedad y no han conseguido cerrar la operación. Hasta un 63 % de ellos (*frente al 58 % de 2018*) lo atribuye a los precios, que no se adaptan a su presupuesto.

Le siguen otros argumentos como la imposibilidad de encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades (40 %), la falta de oferta en la zona de su interés (31 %) y los problemas para conseguir financiación (14 %).

El problema de los precios de estos aspirantes a compradores es aún más acentuado en las comunidades

autónomas más caras y con los mercados más tensionados: en Madrid es el motivo por el que no consiguen comprar para un 71 % de ellos (*doce puntos por encima del 59 % de 2018*), mientras que en Cataluña lo es para el 69 % y en la Comunidad Valenciana para el 68 %.

Como era previsible, en relación con la edad, son los más jóvenes los que más atribuyen a los precios el hecho de aún no haber podido comprar vivienda pese a haber estado buscando. Entre los 25 y los 44 años el porcentaje se sitúa en torno al 68 %, mientras que entre los mayores de 55 años se queda en el 55 %. Aún así, es el principal motivo en todos los tramos de edad.

Por qué no han conseguido comprar

Los precios superan el presupuesto:

63%

Poca oferta en la zona:

31%

No se encuentra vivienda acorde a sus necesidades:

40%

Problemas de financiación:

14%

7 Percepción del precio



Compradores: sólo un 1 % cree que la vivienda está barata

La mitad de los particulares mayores de 18 años que han comprado o intentado comprar una vivienda considera que **los precios del mercado de propiedad son muy caros**. Para ser precisos, el porcentaje que tiene esta percepción es del 51 %, lo que significa un aumento significativo (*10 puntos porcentuales*) respecto al 41 % de 2018. Por tanto, se ha generalizado esa sensación de precios altos en detrimento de los que creían que la vivienda no está ni cara ni barata (*del 14 % de 2018 al 8 % en 2019*) y los que la consideraban algo barata (*del 3 % del año anterior al 1 % en 2019*).

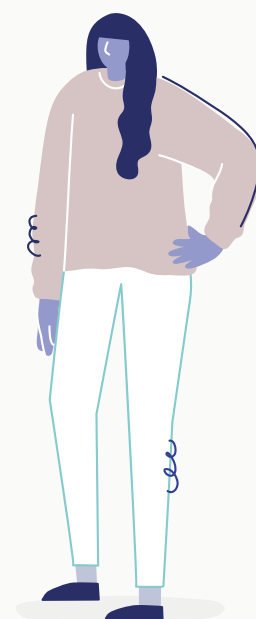
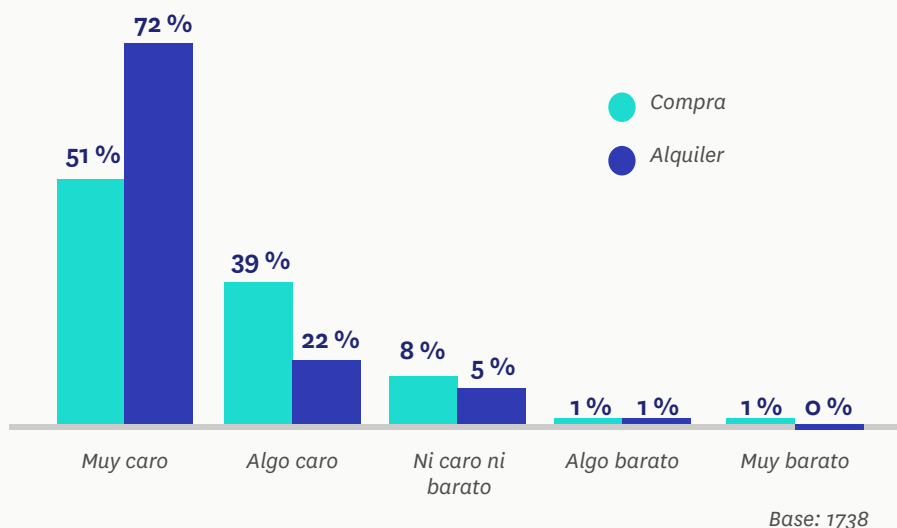
Además, la percepción de que los precios de la vivienda en propiedad son altos es transversal a todos los segmentos de edad y casi se equipara ya a la del mercado del alquiler. Es cierto que la opinión de que los precios del alquiler son muy altos es compartida por un 72 % de estos demandantes de vivienda en propiedad, 20 puntos porcentuales más que los que tienen esa opinión sobre la compraventa y eso,

como veremos más adelante, es uno de los factores que les empuja al mercado de propiedad. Pero el porcentaje de quienes creen que la vivienda está algo o muy barata no supera el 2 % en ninguno de los dos mercados.

Sin embargo, las expectativas sobre el futuro del mercado se han enfriado con respecto al año 2018: entre estos particulares demandantes de vivienda en propiedad ha disminuido en cinco puntos el porcentaje de quienes creen que seguirá encareciéndose, aunque aún es la opinión mayoritaria (70 %). Su opinión sobre el devenir del mercado del alquiler es muy similar, con un 71 % (74 % en 2018) que creen que seguirá subiendo.

Los que han comprado o intentado comprar y creen que los precios van a bajar son sólo el 7 % si se les pregunta por el mercado de propiedad y el 6 % cuando se trata del arrendamiento. En resumen, aún **hay un gran porcentaje de demandantes de vivienda en propiedad que creen que los precios van a seguir subiendo**, pero son menos que en 2018 lo cual apunta a que avanza la sensación de que el mercado está más cerca de tocar techo.

Percepción del precio de los que han comprado o intentado comprar vivienda



Porcentaje de compradores y aspirantes a comprar que cree que los siguientes factores están encareciendo las viviendas.

El cambio de mentalidad a favor del alquiler

32 %

Viviendas mejor preparadas, más completas

39 %

La vivienda perdió mucho valor durante la crisis

44 % ▼

Más servicios adicionales incluidos en el precio...

50 %

Escasez de oferta

54 % ▲

Alquileres vacacionales o de corta duración

55 %

Los bancos vuelven a conceder hipotecas

57 % ▼

La inestabilidad laboral

57 %

La situación económica del país

63 %

El interés de los inversores por la vivienda

71 %

Base: 1738

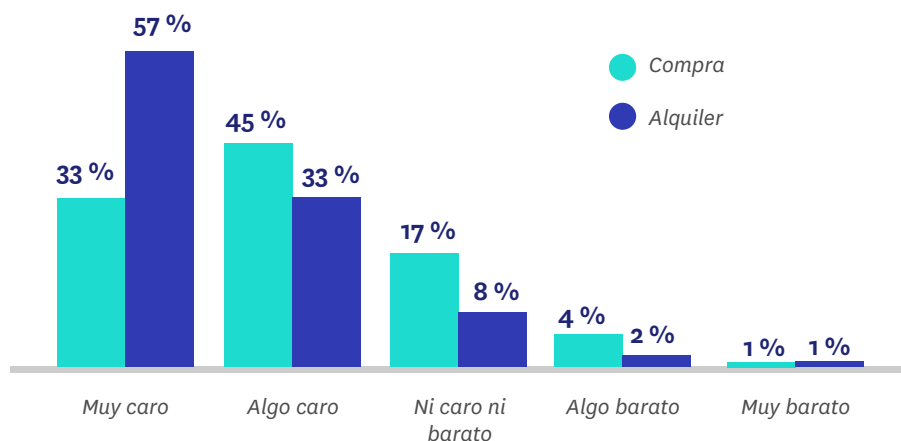
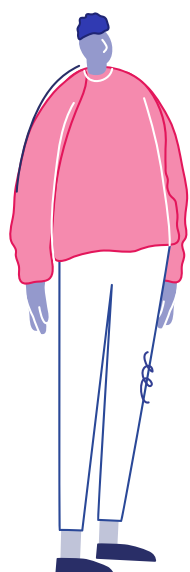
Esta tendencia al alza de los precios del mercado tiene que ver principalmente, para estos aspirantes a propietario que pronostican que seguirá encareciéndose, con el interés de los inversores por la vivienda (71 %) y por la situación económica del país (63 %). Tras estos dos factores se sitúa el hecho de que los bancos hayan vuelto a conceder hipotecas (57 %), un factor que ha perdido peso de manera estadísticamente significativa con respecto a 2018, cuando lo consideraban el 61 %.

En comparación con el año anterior hay dos cambios más que merecen atención. Por un lado, **ha aumentado la percepción de que la escasez de oferta** influye en el encarecimiento de la vivienda: en 2018 era algo que afirmaban el 43 % de compradores o personas que había intentado comprar y en 2019 lo piensan el 54 %. Por otro lado, **ha perdido fuerza la consideración de que la vivienda perdió mucho valor durante la crisis**: el año anterior lo mencionaba el 50 % y en 2019 el 44 %.

Si se observan estos datos en función del segmento de edad al que pertenecen los compradores o potenciales compradores, se aprecian algunas particularidades relevantes. Por ejemplo, la intervención de los inversores en el mercado aumenta su peso de forma significativa entre los que tienen entre 35 y 44 años. Este grupo comparte con el de los más jóvenes (*de 25 a 34 años*) ciertos rasgos: son los que menos perciben la importancia de la concesión de hipotecas (*previsiblemente porque son los que más dificultades tienen para lograr financiación*) y tampoco creen que influyan las caídas de los precios durante la crisis, un factor que tiende a quedar atrás a medida que pasan los años. En el otro extremo, la escasez de oferta de vivienda es un motivo más importante para los segmentos de edad más elevada.

En clave territorial, los compradores valencianos señalan en mayor medida el interés de los inversores y la situación económica del país. Y tanto en la Comunidad Valenciana como en Andalucía impacta de manera significativa el alquiler vacacional. Sin embargo, las personas que han adquirido o buscado un inmueble en Cataluña le dan menos importancia a la concesión de hipotecas a la hora de explicar los aumentos de precio.

Percepción del precio de los que han vendido o intentado vender una vivienda



Base: 814



Vendedores: un 5 % cree que la vivienda es barata

En el otro lado, el de la oferta, también se aprecia la situación que atraviesa el mercado, aunque no en la misma medida que los compradores. **El 45 % de los que vendieron o intentaron vender en los últimos 12 meses perciben que la vivienda de compraventa es cara**, lo que supone un incremento de once puntos respecto al año anterior. Además, hay otro 33 % la considera muy cara. Por el contrario, se ha producido un descenso de los que piensan que la vivienda no es ni cara ni barata (17 %) o algo barata (4 %).

También los vendedores —*entendiendo como tales a los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda*— detectan la subida de precios en el mercado del alquiler. Un 57 % considera que es muy caro, doce puntos más que en 2018. Por el contrario, ha bajado de manera significativa el volumen de propietarios que piensa que son algo caros (33 %) o que no son ni caros ni baratos (8 %).

Además, un 61 % de los particulares que han vendido o intentado vender **considera que el mercado de la vivienda en compraventa va a seguir una tendencia alcista**, un porcentaje cinco puntos inferior al 66 % registrado en 2018. Este dato viene a confirmar que también entre los vendedores hay un cambio de tendencia y avanza la sensa-

ción de que el mercado se acerca a sus precios máximos. De hecho, **hay más compradores que en 2018 que creen que la tendencia va a ser decreciente tanto en el mercado de compra como en el de alquiler.**

Porcentaje de vendedores (o que han intentado vender) que cree que los siguientes factores están encareciendo las viviendas.

El cambio de mentalidad a favor del alquiler

40 %

Viviendas mejor preparadas, más completas

44 %

Escasez de oferta

47 % ▲

Más servicios adicionales incluidos en el precio...

51 %

Alquileres vacacionales o de corta duración

53 %

Los bancos vuelven a conceder hipotecas

59 %

La vivienda perdió mucho valor durante la crisis

62 % ▼

La inestabilidad laboral

68 % ▲

El interés de los inversores por la vivienda

68 %

La situación económica del país

71 % ▲

Base: 814

Oferta y demanda: dos perspectivas sobre los precios

Del análisis comparado de los dos lados del mercado se pueden sacar algunas conclusiones relevantes. La primera es que la **percepción de que los precios de la vivienda, tanto la de alquiler como la de compraventa, son caros** es compartida por compradores y vendedores, aunque, lógicamente quienes quieren adquirir un inmueble lo notan en mayor medida.

Además, aunque mayoritariamente apuestan porque los precios van a seguir subiendo, tanto unos como otros **han empezado a considerar en mayor medida que la posibilidad de que se estabilicen o incluso desciendan**. No es, por el momento, una sensación generalizada, pero muestra un cambio de tendencia con respecto

a 2018 y que, como hemos apuntado, acerca el horizonte un mercado más estable.

La tercera de las variables compartidas es casi sutil: **el vínculo entre los precios actuales del mercado y el desplome que sufrieron durante la crisis tiene fecha de caducidad**, como demuestra el hecho de que sea más importante para los segmentos de edad más mayores que para los más jóvenes.

La principal diferencia está en los factores más influyentes en el encarecimiento de los precios: **para los compradores es determinante el interés de los inversores en el mercado de la vivienda, mientras que para los vendedores pesa más la situación económica del país**. Además, entre los compradores existe una mayor sensación de que todavía se arrastran las consecuencias de la crisis económica.

Compradores

La vivienda a la venta es muy cara o algo cara: **90%**

El precio de la vivienda para compra seguirá subiendo: **70%**

La vivienda perdió mucho valor durante la crisis: **44%**

Vendedores

La vivienda a la venta es muy cara o algo cara: **70%**

El precio de la vivienda para compra seguirá subiendo: **61%**

La vivienda perdió mucho valor durante la crisis: **62%**





Compradores

Los particulares que han comprado o intentado comprar vivienda en los últimos doce meses tienen sus propias opiniones sobre el panorama general del mercado. Y hay una que concita un gran nivel de consenso: **el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en los españoles**. Esta afirmación obtiene un respaldo de 8 puntos sobre 10, el mismo que en 2018.

Tras esta, la idea que más apoyo de media recibe es la de que **los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca**. El 7,7 de nota que obtiene entre los demandantes supone un incremento relevante con respecto al año 2018 y encaja con otras de las señales que hemos visto a lo largo de este informe: el incremento de los precios en el mercado de arrendamiento (*o, al menos, la percepción que los compradores tienen al respecto*) ha provocado un trasvase del mercado del alquiler al de compraventa, aunque muchas veces se quede sólo en la búsqueda y no se llegue a completar la operación.

También crece el respaldo, de los 6,3 puntos sobre 10 que tenía en 2018 a 7,1 en 2019, **a la idea de que estamos próximos a una burbuja inmobiliaria**.

Si se observan estos datos en función de la edad de los compradores —*entendiendo como tales a los particulares que han comprado o intentado comprar vivienda en los últimos 12 meses*—, la conveniencia del pago de la hipoteca frente al alquiler es especialmente importante para los que tienen entre 25 y 34 años (*8,1 puntos sobre 10*). Esto se puede relacionar con la entrada de este segmento en el mercado de compra que, como vimos al principio del presente informe, en tres de cada cuatro ocasiones se queda en búsqueda y no llega concretarse en una transacción real.

Este tramo de edad también es al que más le pesa la idea de que vivir de alquiler es tirar el dinero. La suma de ambos datos deja una conclusión clara: **los menores**

de 34 años apuestan decididamente por la vivienda en propiedad frente al alquiler. Además, entre este colectivo de jóvenes demandantes ha aumentado de forma relevante en el último año el respaldo a la idea de que el mercado se acerca a una nueva burbuja: ha pasado de 6,4 puntos sobre 10 en 2018 a 7,3 en 2019.

Los segmentos más adultos, sin embargo, dan más importancia a los argumentos patrimoniales: el valor del inmueble como herencia para sus hijos o la consideración de la vivienda como una buena inversión. Además, también son los que más perciben un cambio de tendencia favorable al alquiler a raíz de la crisis, aunque tanto por su posición en el mercado de vivienda en propiedad como por su rango de edad, puede considerarse que es más bien una imagen construida a partir de los mensajes que reciben que de una experiencia propia.

Las opiniones sobre el mercado de vivienda también tienen diferencias territoriales. Así, los compradores (*o potenciales compradores*) andaluces son los que más apoyan la idea de que conviene pagar una hipoteca en lugar de un alquiler, tras un fuerte incremento con respecto a 2018, subida que también se ha producido en el respaldo a esta opinión en la Comunidad Valenciana y el País Vasco.

En Cataluña y la Comunidad de Madrid la apuesta por la hipoteca en lugar de la renta ya se había producido con anterioridad y, sin embargo, entre 2018 y 2019 ha avanzado entre los demandantes de vivienda en propiedad la idea de que nos aproximamos a una burbuja inmobiliaria, que obtiene un respaldo mucho mayor que en otras zonas. **La evolución de los precios en estas comunidades autónomas explica por sí mismo este fenómeno**.

¿Cuánto de acuerdo están los demandantes de vivienda en propiedad con estas afirmaciones (o nada, 10 completamente)?

	2018	2019
<i>Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles</i>	8	8
<i>Los alquileres han subido tanto, que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler</i>	7,5	7,7 ▲
<i>Comprar una vivienda es una buena inversión</i>	7,1	7,1
<i>Los bancos vuelven a conceder créditos</i>	6,3	6,1 ▼
<i>Vivir de alquiler es tirar el dinero</i>	6,3	6,4
<i>Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria</i>	6,3	7,1 ▲
<i>Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos</i>	6,2	6,3
<i>La crisis ha traído un cambio de tendencia, se alquilará más y se comprará menos</i>	5,8	5,7

Base 2018: 1850 / Base 2019: 1738

Vendedores

Los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos doce meses también comparten la opinión de que, pese a la crisis, **el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en los españoles**. Es la idea que obtiene un mayor respaldo: 7,9 puntos sobre 10, de media.

Con respecto al año 2018, en 2019 se ha producido un incremento significativo del apoyo que concita entre este colectivo de ofertantes de vivienda la idea de que los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca: 7 puntos frente a los 6,6 de un año antes. El incremento se ha producido en todos los segmentos de edad.

Lo mismo sucede con la sensación de la proximidad a una nueva burbuja inmobiliaria. Esta cuestión, que recibe un respaldo medio de 5,8 puntos, ha aumentado su importancia en todos los tramos de edad.

Pero hay otras opiniones sobre el mercado inmobiliario que van cambiando con la edad. Así, los más mayores (55-75 años) entre los que han vendido o intentando vender son los que ven en la vivienda una buena inversión o la aprecian como una herencia para los hijos. Sin embargo, los que tienen entre 35 y 44 años destacan por su percepción de que el alquiler es tirar el dinero y que los bancos han abierto el grifo de la financiación.

En clave territorial estos datos también presentan algunas diferencias. Por ejemplo, la Comunidad de Madrid, Cataluña y la Comunidad Valenciana son los lugares en los que más se intensifica la opinión de que el mercado se encamina a una nueva burbuja inmobiliaria. Por su parte, en Andalucía es donde más se percibe la vivienda como una buena inversión y la Comunidad Valenciana se aprecia más su valor como herencia.

¿Cuánto de acuerdo están los que venden o intentan vender con estas afirmaciones (0 nada, 10 completamente)?

	2018	2019
<i>Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles</i>	7,7	7,9
<i>Los alquileres han subido tanto, que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler</i>	6,6	7 ▲
<i>Comprar una vivienda es una buena inversión</i>	6,3	6,6 ▲
<i>Los bancos vuelven a conceder créditos</i>	5,8	6
<i>Vivir de alquiler es tirar el dinero</i>	5,4	6 ▲
<i>Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria</i>	5,4	5,8 ▲
<i>Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos</i>	5,7	5,9
<i>La crisis ha traído un cambio de tendencia, se alquilará más y se comprará menos</i>	6,5	6 ▼

Base 2018: 898 / Base 2019: 814

Similitudes y diferencias entre ambos lados del mercado

Si se observa a ambos lados del mercado, se pueden observar algunos aspectos comunes. Por ejemplo, **compradores y vendedores coinciden en el arraigo cultural de la vivienda como propiedad**. Además, lo hacen con un respaldo medio de ocho puntos sobre diez.

Hay dos ideas que tienen un respaldo mayor en el caso de los compradores que entre los vendedores, pero que han ganado importancia en ambos lados del mercado con respecto a 2018: **por un lado que merece más la pena pagar una hipoteca que un alquiler y por otro que vivir de alquiler es tirar el dinero**. Son dos cuestiones en relación con el alquiler que, como hemos visto a lo largo de todo el informe, condicionan muchas de las actitudes y decisiones que han mostrado en el mercado de compraventa estos particulares.

Sin embargo, cuando se habla de que **la crisis ha traído un cambio de tendencia a favor del alquiler**, son los vendedores los que respaldan más esta idea. Al contrario que cuando se habla de una nueva burbuja inmobiliaria que son, con diferencia, los compradores los que más perciben esta situación. Pese a esto, **tanto en el lado de la oferta como en el de la demanda se ha incrementado esa sensación de la proximidad a una nueva burbuja**.

9 Conclusiones



El mercado de compraventa de vivienda registró en 2019 un significativo repunte de actividad que tiene principalmente que ver con un fuerte incremento de la demanda, mientras que la oferta registró un leve retroceso. De este modo se acrecientan los desequilibrios existentes entre ambos lados del mercado y que ya se venían constatando los años anteriores. La consecuencia de este proceso está siendo que gran parte de esos demandantes no llegan a conseguir su objetivo: **sólo uno de cada tres particulares que ha buscado casa para comprar ha terminado haciéndolo.**

El aumento de la demanda tiene además una característica muy definida: **son principalmente los particulares de menor edad (hasta los 45 años) los que están buscando vivienda en propiedad y no la encuentran.** Son un colectivo que cada vez más busca simultáneamente en el mercado del alquiler y en el de compraventa: preferirían adquirir casa, sobre todo porque los precios del alquiler les parecen excesivos, pero como tampoco lo consiguen terminan regresando al mercado de arrendamiento.

Con este escenario, es lógico que las características que más se valoraban en 2019, en línea con los años anteriores, en la búsqueda de una vivienda en propiedad tuvieran que ver con lo más básico en una vivienda: **que el precio se ajuste al presupuesto, que tenga el número de habitaciones deseadas y que esté en la ubicación elegida (un barrio agradable),** aunque es cierto que el nivel de exigencia aumenta en los segmentos de edad más mayores.

Sin embargo, **los jóvenes,** que son los que por mera razón de ciclo vital **tienen más protagonismo en el mercado,** son los que están impulsando el mercado de obra nueva, que, en dos años, de 2017 a 2019, prácticamente ha duplicado su peso en el conjunto de las compras de vivienda.

Una gran mayoría, ocho de cada diez, de los que intentan comprar **pretende utilizar la casa como su residencia habitual,** pero se ha producido un aumento importante de quienes compran segunda residencia o como inversión y tienen intención de alquilar ese inmueble.

Y es que la evolución y las fuertes subidas de precios del mercado de arrendamiento influyen tanto en la oferta como en la demanda.

Tanto las motivaciones como la opinión del mercado de los demandantes de vivienda, analizados al detalle durante el informe, reflejan que la **visión patrimonial y de inversión que se otorga la casa en propiedad frente a la sensación de tirar el dinero** (sobre todo en un escenario de precios altos como el actual) al vivir de alquiler han ganado protagonismo con respecto a los años anteriores. Este enfoque es el que ha provocado el aumento de demanda, como se ha dicho muchas veces insatisfecha. Sobre todo, entre los jóvenes.

Estos últimos, al **priorizar la vivienda en propiedad frente al alquiler,** necesita más ahorros para dar el paso, por lo que se posterga la emancipación y permanecen más tiempo en la casa familiar. Este grupo conforma un perfil importante de demandantes de vivienda, pero no es el único.

Hay otro que también tiene protagonismo: son los que buscan una vivienda mejor, muchas veces vendiendo la que ya tienen en propiedad para financiar parte de la operación. No hacen ambas cosas (*comprar y vender*) a la vez, si no que son propietarios que, tal vez, tienen la hipoteca prácticamente pagada y quieren saber por cuánto podrían vender su vivienda para lanzarse a comprar una mejor. Este grupo tiene más protagonismo en los mercados en los que los precios tocaron máximos en 2019 (*Madrid y Cataluña*).

El tercer y último de los perfiles de comprador que deja este análisis del año 2019 es el de **las personas mayores (55-75 años) que compran,** en mayor medida que el resto, **como inversión y de segunda vivienda.** Son menos numerosos que los otros dos, pero son muy interesantes para el mercado por dos motivos: logran cerrar más operaciones en relación con las búsquedas que realizan (*mayor efectividad*) y lo hacen en mucho menos tiempo, gracias a su mayor experiencia en el mercado y a su situación económica más desahogada.



- ➔ Un 15% de particulares (13% en 2018) ha realizado **alguna acción relacionada con la compraventa** de vivienda en los últimos 12 meses
- ➔ La **demanda de vivienda en propiedad** sube del 9 % de 2018 al 12 % en 2019. La oferta apenas varía: 6 % en 2018 y 5 % en 2019
- ➔ El porcentaje de particulares activos en el mercado que buscan tanto alquiler como compra no ha parado de crecer: eran el 11 % en 2017, pasaron al 13 % en 2018 y se sitúan en el 15 % en 2019
- ➔ Hay una mayoría de hombres en ambos lados del mercado, pero es mucho más acentuada en la oferta: 64 % de los vendedores son hombres
- ➔ Un 37 % de los que efectivamente compraron una vivienda en 2019 optó por una **casa de nueva construcción**, frente al 29 % de 2018
- ➔ El 78 % de los que han comprado o intentado comprar un inmueble **pretende utilizarlo como vivienda habitual**. Otro 10 % como segunda residencia y un 10 % más como inversión
- ➔ Un 43 % de los que han vendido o intentado vender una vivienda **son dueños de dos o más viviendas**
- ➔ Un 36 % (eran el 29 % en 2018) de los que han vendido o intentado vender lo hace con la **intención de comprar otra vivienda**
- ➔ Un 55 % de compradores y un 66 % de vendedores **negociaron el precio**, casi siempre porque era la única opción para cerrar la operación. Rara vez la rebaja superó el 10%
- ➔ Sólo el 1 % de los compradores y el 5 % de los vendedores cree que la vivienda en propiedad está barata, aunque **avanza la sensación de que los precios se acercan a sus máximos**
- ➔ Sigue ganando importancia la opinión de que nos aproximamos a una nueva burbuja: recibe un respaldo de 7,1 puntos (frente a los 6,3 de 2018) sobre 10 entre los compradores y 5,8 puntos (5,4 en 2018) entre los vendedores

10 Metodología

En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018”, Fotocasa ha hecho un foco en la situación y el rol de los compradores (*aquellos que han buscado vivienda, la hayan o no encontrado*) y vendedores particulares activos (*aquellos que han puesto una vivienda en venta, hayan o no encontrado comprador*), ambos perfiles se analizan en base a su actividad y experiencia entre 2018 y 2019.



Base

Basado en un exhaustivo análisis del equipo de **Business Analytics de Adevinta**, 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**.



Muestra

1738 compradores particulares entre 18 y 75 años que han comprado o intentado comprar entre 2018 y 2019, representativos de la sociedad española en dicha situación.

Error muestral: 2,3%

814 vendedores particulares entre 18 y 75 años que han puesto en venta una vivienda entre 2018 y 2019, representativos de la sociedad española en dicha situación.

Error muestral: 3,3%

Y en concreto, representativos de los compradores y vendedores particulares activos en el mercado inmobiliario entre 2018 y 2019.



Ámbito



Campo

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





Anaïs López García

✉ anais.lopez@scmspan.com

☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>