

Experiencia en compra y venta en 2021

Indice

- 1 El mercado de la compraventa (4)
- 2 Perfiles sociodemográficos (12)
- 3 La vivienda (15)
- 4 La propiedad y el uso (20)
- 5 Los motivos (24)
- 6 El proceso de compraventa (28)
- 7 Percepción del precio (33)
- 8 Opinión del mercado (37)
- 9 Conclusiones (39)
- 10 Metodología (41)

Prólogo

El mercado de la compraventa se ha convertido en el auténtico protagonista del año. Por primera vez, la demanda de compra ha desbancado al alquiler como el gran líder del mercado de la vivienda y se sitúa en sus máximos históricos. Tras el impacto de la crisis provocada por la covid-19, la compra ha reconquistado el sector implantando un auténtico boom por cambiar de vivienda. Nunca ha habido tantos ciudadanos interesados en adquirir inmuebles como en 2021.

Las preferencias y necesidades habitacionales de los ciudadanos se han modificado debido al duro confinamiento vivido en nuestro país, generando una gran demanda por mejorar sus condiciones de vida a través de la vivienda. Conjuntamente, se requieren nuevas tipologías y características de vivienda haciendo que la luz natural y los espacios amplios con salida al exterior se hayan vuelto lo más cotizado del mercado. De hecho, en nuestro portal, la búsqueda de chalets y fincas rústicas se ha incrementado desde el inicio de la pandemia una media de un 30%, y los filtros de terraza y balcón se han disparado un 40%.

Las transacciones inmobiliarias han superado las 500.000 operaciones, lo que refuerza la idea de que el 2021 ha sido el año de la recuperación para el sector, en el que el inmobiliario ha demostrado un gran dinamismo y una gran capa-

cidad de recomposición. Con esta cifra, la venta de viviendas alcanza los niveles del apogeo del boom inmobiliario de 2008.

Aunque sin duda, uno de los aspectos más relevantes del 2021 a destacar es que la evolución del precio se ha mantenido muy estable cerrando el año con un aumento del 1,7% anual. Este dato indica que aunque la demanda por comprar esté en máximos, el precio no ha crecido en sintonía con la demanda. Es una tendencia muy inusual que sugiere que el sector inmobiliario se está comportando de manera ágil y eficaz a la hora de dar respuesta a la demanda surgida.

Con este informe, Fotocasa se adentra a fondo en la compraventa mostrando los cambios que ha ocasionado la pandemia en este mercado y arrojando luz a las dificultades e impedimentos que existen a la hora de convertirse en propietario.



María Matos
Directora de Estudios de
Fotocasa

1 El mercado de la compraventa



Actividad en niveles máximos

Desde que en 2017 se puso en marcha Fotocasa Research y comenzó a analizarse la evolución del mercado no se habían visto unas cifras de participación de particulares en la compraventa de vivienda tan altas como las registradas el pasado mes de agosto de 2021. En concreto, un 19 % de la población española mayor de 18 años ha realizado alguna acción —bien de oferta, bien de demanda, bien en ambos lados— en el mercado de la vivienda en propiedad en los últimos 12 meses.

Un 19 % de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa en los últimos doce meses. En febrero eran el 15 %.

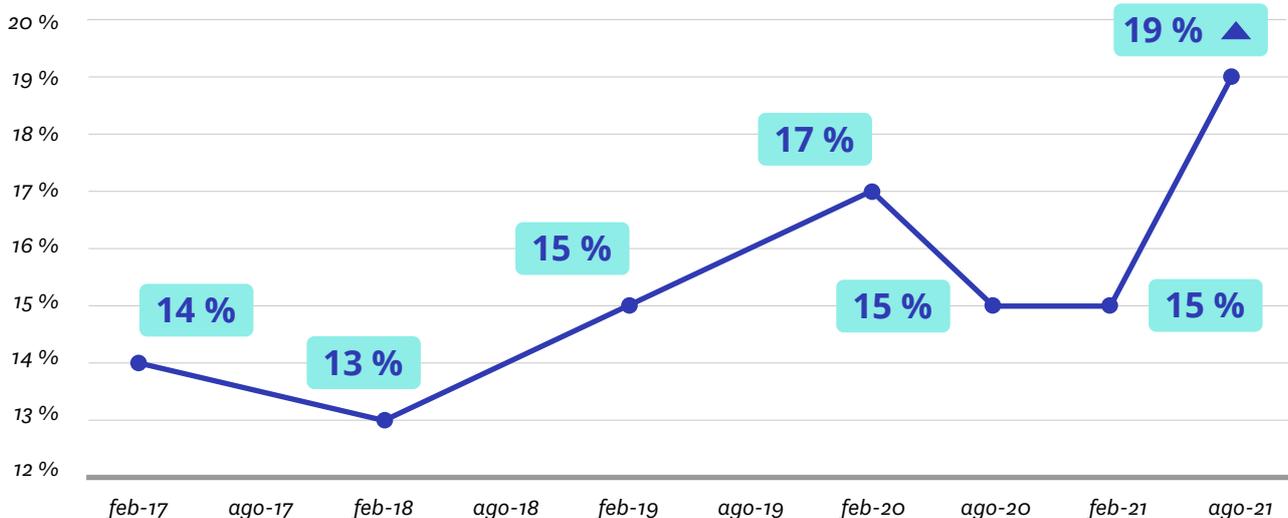
Si se observa esta evolución a largo plazo la conclusión está clara: la pandemia provocó un bache que se prolongó durante más de un año, pero que ha quedado ya

atrás. Pero si eliminásemos ese factor, el citado porcentaje del 19 % supone una progresión lógica en la línea ascendente que la participación en el mercado de compraventa viene registrando desde 2018.

Entonces, en 2018, un 13 % de los particulares mayores de 18 años residentes en España habían realizado alguna acción de compra o de venta, independientemente de si llegaron o no a cerrar la operación. Ese porcentaje subió al 15 % en 2019 y se situó en el 17 % en febrero de 2020, inmediatamente antes de que la covid-19 hiciese su aparición y trastocara la vida de todos. El frenazo se dejó notar en agosto de 2020 y febrero de 2021, dos instantes en los que se situó en el 15 %.

Y una vez que la vacunación ha permitido dejar atrás lo peor de la crisis sanitaria, el mercado de compraventa ha vuelto a sus dinámicas anteriores e, incluso, se han intensificado, porque, como veremos más adelante, la pandemia también ha atraído al mercado a nuevos participantes.

Particulares participando en el mercado de la compraventa (%)



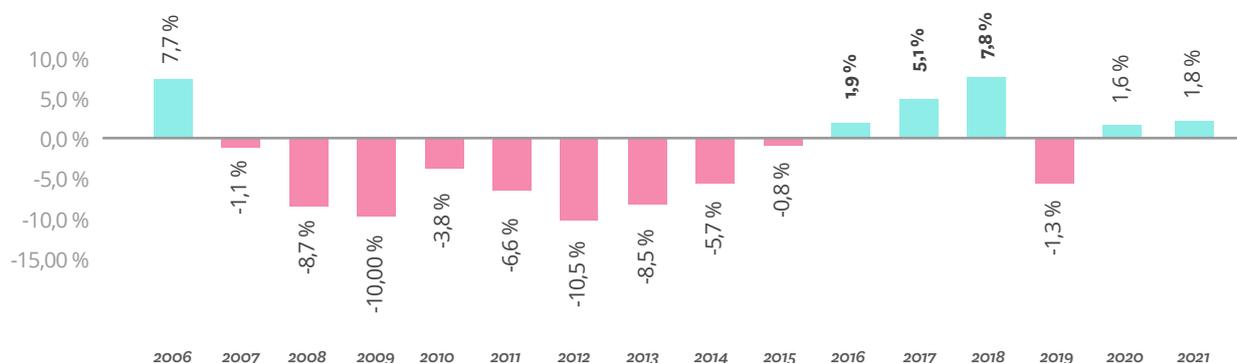
Base febrero 2017: 5027 / Base febrero 2018: 5042 / Base febrero 2019: 5061 / Base febrero 2020: 5025 / Base agosto 20: 5002 / Base febrero 2021: 5000 / Base agosto 2021: 5000

Si observamos la evolución de los precios de la vivienda de segunda mano en estos últimos años vemos como no ha sido parejo al mencionado incremento de actividad en el mercado de compraventa que hemos mencionado anteriormente. Así, según recoge el Índice Inmobiliario de Fotocasa, las subidas de precio más intensas fueron anteriores, en 2017 y 2018 principalmente, para luego si-

tuarse en un escenario de estabilidad (con una ligera bajada en 2019 y una ligera subida en 2020).

Los datos de 2021, aún incompletos en el momento de cierre del presente informe, también apuntan a un incremento inferior al 2% en términos interanuales.

Evolución del precio de la vivienda de segunda mano



Fuente: Índice Inmobiliario Fotocasa / * Variación interanual de octubre de 2021

Más oferta y más demanda

De manera pormenorizada, la situación actual de este mercado se caracteriza por un crecimiento tanto de la oferta como de la demanda, independientemente de si se logra o no concluir la operación.

Pero es especialmente relevante el incremento de personas que han comprado un inmueble en los últimos doce meses. Concretamente, son un 5 % de todos los mayores de 18 años. En el semestre anterior eran el 3 %, un porcentaje idéntico al de febrero de 2020.

También ha crecido de manera estadísticamente significativa el volumen de personas que ha intentado comprar una vivienda, pero todavía no lo ha conseguido: son el 11 % frente al 9 % de hace seis meses.

En el lado de la oferta también se ha registrado un incremento de la actividad a lo largo de 2021. Así, en febrero de este año había un 4 % de particulares que afirmaban haber vendido o intentado vender una vivienda de su propiedad en los últimos doce meses. Seis meses después, en agosto de 2021 son el 5 %.

Un 5 % particulares ha comprado vivienda en los últimos 12 meses. Ese porcentaje se mantenía fijo en el 3 % desde antes del inicio de la pandemia

Compra

Feb. 20

Ago. 20

Feb. 21

Ago. 21

Ha comprado vivienda

3 %

3 %

3 %

5 % ▲

Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)

10 %

9 %

9 %

11 % ▲

13 %

12 %

12 %

16 % ▲

Venta

Ha vendido vivienda

2 %

2 %

2 %

2 %

Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)

3 %

3 %

2 %

3 % ▲

5 %

5 %

4 %

5 % ▲

Alquiler (inquilino)

Ha alquilado vivienda (inquilino)

8 %

6 %

8 %

9 %

Ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)

2 %

2 %

2 %

2 %

Ha buscado vivienda para alquilar (como inquilino), pero no lo ha conseguido

6 %

4 %

5 %

5 %

Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)

2 %

1 %

2 %

2 %

18 %

13 %

17 %

18 %

Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)

4 %

3 %

2 %

3 % ▲

Ha tratado de alquilar a otros una vivienda (propietario), pero no lo ha conseguido

1 %

1 %

1 %

1 %

5 %

4 %

3 %

4 % ▲

Base febrero 2020: 5025 / Base agosto 2020: 5002 / Base febrero 2021: 5000 / Base agosto 21: 5000

Un crecimiento transversal en términos territoriales

Este aumento de la actividad en el mercado de compraventa, si se analiza en función del área geográfica a la que pertenecen sus participantes, es transversal a todos los territorios, aunque algunos destacan especialmente.

En la Comunidad Valenciana se ha pasado de 12 % de particulares participando en el mercado de compraventa en febrero de 2021 al 19 % seis meses después (agosto de 2021)

Es el caso de la Comunidad Valenciana, donde se ha pasado en apenas seis meses (de febrero a agosto de 2021) de un 12 % de los particulares mayores de 18 años participando en el mercado de propiedad a un 19 %. Un salto de siete puntos porcentuales que se relaciona directamente con el aumento de la demanda, que ha pasado del 9 % al 15 %.

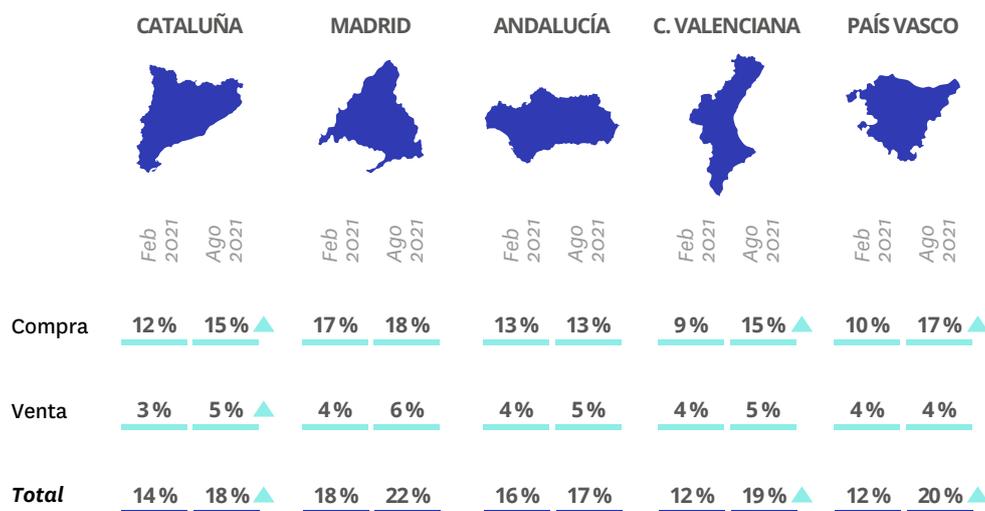
También en el País Vasco se ha registrado un fuerte aumento de la actividad: del 12 % al 20 % de participación en el mercado de compraventa de vivienda, si bien es cierto que el vasco es un mercado sensiblemente más pequeño en términos absolutos.

Por último, en Cataluña, el mercado de compraventa ha crecido cuatro puntos entre febrero y agosto de este

año. Concretamente, en febrero, un 14 % de particulares mayores de 18 años de esta comunidad autónoma afirmaban haber realizado alguna acción en el mercado de compraventa mientras que en agosto eran el 18 %, un porcentaje que es incluso tres puntos porcentuales superior al 15 % que había antes de la pandemia (en febrero de 2020).

En estos tres casos —el vasco, el valenciano y el catalán—, estos fuertes incrementos se explican por un mayor retraso en la recuperación de la actividad, que en otros territorios ya había reaccionado con subidas antes de este periodo. Es una constante que hemos visto en el mercado inmobiliario en general (incluyendo también el alquiler): los segmentos (territoriales, por franjas de edad o por nivel socioeconómico) han regresado a distinto ritmo, pero cuando todos han hecho acto de presencia se ha llegado a las citadas tasas de participación que superan las que había antes de la crisis sanitaria.

Es el caso de Madrid, donde un 22 % de los mayores de 18 años han realizado alguna acción en el mercado de compraventa en el último año, el porcentaje más alto de todas las comunidades autónomas y tres puntos superior al 19 % que había en esta misma comunidad en febrero de 2020, justo antes de la irrupción de la covid-19.



Base Cataluña febrero 2021: 783 / Base Cataluña agosto 2021: 781 / Base Madrid febrero 2021: 730 / Base Madrid agosto 2021: 712 / Base Andalucía febrero 2021: 875 / Base Andalucía agosto 2021: 857 / Base C. Valenciana febrero 2021: 616 / Base Comunidad Valenciana agosto 2021: 558 / Base País Vasco febrero 2021: 231 / Base País Vasco agosto 2021: 206

Los jóvenes adultos impulsan el mercado

La adquisición de una vivienda es algo muy vinculado al ciclo vital de las personas, igual que lo son cuestiones como la estabilidad profesional, que también influyen en la decisión de compra. Por ello, resulta interesante detenerse a evaluar cómo están participando en este mercado las personas en función de su edad. Y la primera conclusión evidente es que son los jóvenes adultos los que están impulsando el mercado.

El crecimiento de la participación en el mercado de compraventa es transversal a todos los grupos de edad, con la excepción de los más jóvenes (18-24 años), donde decrece ligeramente.

En líneas generales, y de forma equiparable a lo que pasa con la segmentación territorial analizada en el subcapítulo anterior, en agosto de 2021 todos los grupos de edad —salvo el de los más jóvenes, de 18 a 24 años— han registrado incrementos de diferente magnitud con respecto a las cifras de participación en el mercado de compraventa registradas en febrero.

Pero el protagonismo principal lo tienen aquellos particulares que están entre los 25 y los 44 años. Los jóvenes adultos están participando en la oferta y, sobre todo, en la demanda de vivienda en propiedad mucho más de lo que lo hacían antes de la pandemia.

Así, en el caso de los jóvenes que tienen entre 25 y 34 años la participación en el mercado de compraventa ha pasado de un 21 % a un 28 % en seis meses (de febrero a agosto de 2021). Este porcentaje supone, además, un incremento de tres puntos porcentuales con respecto a febrero de

2020, justo antes de que la covid-19 impactara en nuestras vidas.

En el siguiente tramo, el de 35 a 44 años, sucede algo parecido: se ha pasado del 17 % de participación en el mercado de propiedad en febrero de 2020, a un 19 % en febrero de este 2021 y a un 24 % en agosto de este mismo año.

Son los dos tramos de edad más importantes en la compraventa de vivienda, ya que tienen los niveles más altos de participación. Pero, además, son los que, en mayor medida, logran cerrar más operaciones: un 9 % de los de 25 a 34 años y un 8 % de los de 35 a 44 años han comprado una vivienda en los últimos doce meses.

En el siguiente grupo de edad, en el que se ubican los particulares que tienen entre 45 y 54 años, la participación en el mercado de compraventa ha pasado del 12 % (febrero 2021) al 17 % (agosto 2021). En este caso, además, lo que incrementa de manera significativa es el volumen de aquellos particulares que han intentado comprar una vivienda, pero aún no lo han conseguido, que pasan del 7 al 11 %.

Una situación que puede estar vinculada al hecho de que se trata de un grupo de mayor edad que, generalmente, no necesita una solución residencial urgente, sino que busca una inversión, una mejora de vivienda o una segunda residencia. Una falta de prisa que se traduce en una mayor exigencia con respecto a las características de la vivienda y, por lo tanto, una menor tasa de efectividad en la compra.

Por último, en el estrato más maduro (55-75 años) crece de manera significativa la participación, aunque no lo hace de manera tan acusada como los targets anteriores: ha pasado del 12 % en febrero de 2021 al 15 % en agosto.

	18-24 años		25-34 años		35-44 años		45-54 años		55-75 años	
	Febrero 2021	Agosto 2021								
Compra	12 %	9 %	19 %	26 %	12 %	21 %	10 %	13 %	6 %	9 %
Venta	2 %	2 %	2 %	3 %	3 %	4 %	3 %	5 %	6 %	7 %
Total	12 %	10 %	21 %	28 %	19 %	24 %	12 %	17 %	12 %	15 %

Base febrero 2021 18-24: 450 / Base agosto 2021 18-24: 450 / Base febrero 2021 25-34: 850 / Base agosto 2021 25-34: 850 / Base febrero 2021 35-44: 1052 / Base agosto 2021 35-44: 1050 / Base febrero 2021 45-54: 902 / Base agosto 2021 45-54: 900 / Base febrero 2021 55-75: 1746 / Base agosto 2021 55-75: 1750

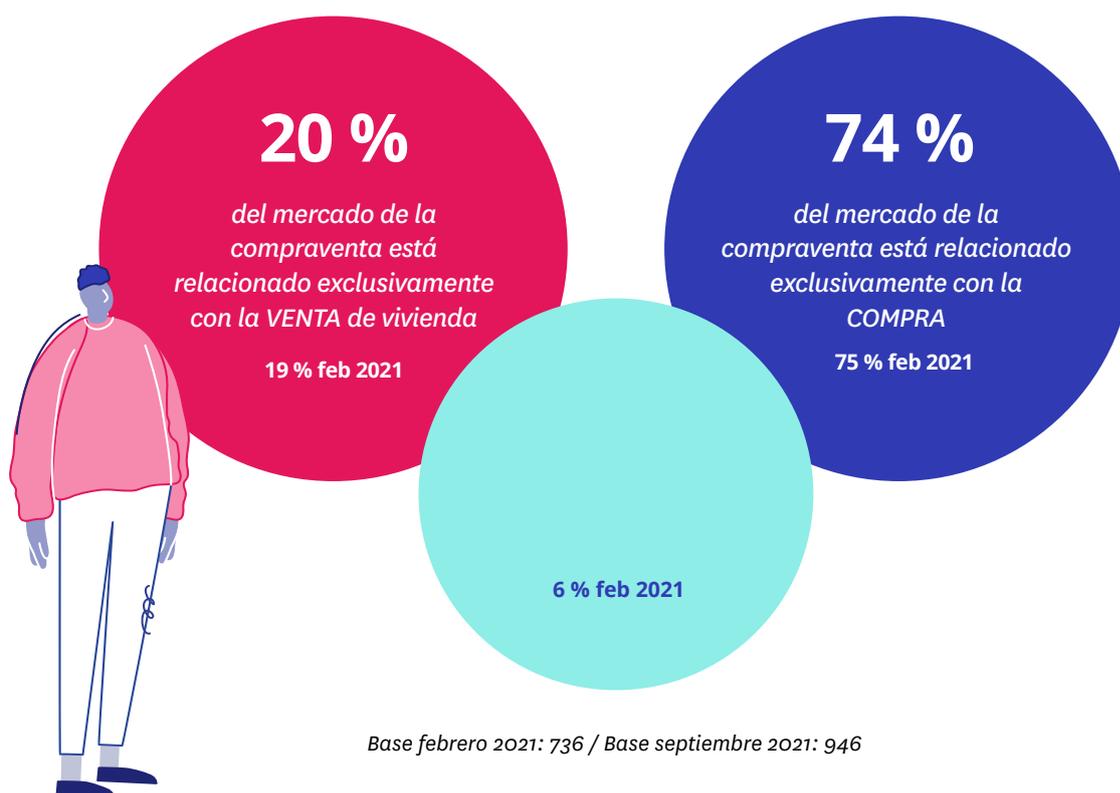
Estabilidad en el peso de la oferta y la demanda

Vender una vivienda para comprar otra no es una anomalía, pero tampoco es demasiado común: sólo un 7 % de los particulares que participan en el mercado de la vivienda en propiedad lo hace tanto desde el lado de la oferta como desde el de la demanda.

La mayoría (el 74 %) actúa únicamente desde el lado de la demanda. Y uno de cada cinco (el 20 %) ha realizado alguna acción exclusivamente desde el lado de la oferta.

Si, como hemos dicho, se ha producido el incremento de la participación en agosto de 2021 se ha producido tanto en la oferta como en la demanda, es lógico que el peso de unos y otros no registre cambios significativos con respecto al mes de febrero.

Particulares participando en la compra y en la venta



Base febrero 2021: 736 / Base septiembre 2021: 946

La demanda de alquiler y compra vuelve a equipararse

Si se quiere disponer de una casa, la mayoría de la población tiene sólo dos opciones: alquilar o comprar. Por eso resulta tan interesante comparar el peso relativo de cada uno de estos mercados sobre el conjunto de los demandantes de vivienda.

Así, el mercado de compraventa se ha mantenido relativamente constante durante toda la pandemia hasta el incremento registrado en agosto de 2021 con el que hemos abierto el presente informe. Pero el mercado del alquiler ha sufrido más fluctuaciones a la baja y también al alza, lo que explica la evolución del peso relativo de uno y otro durante este tiempo.

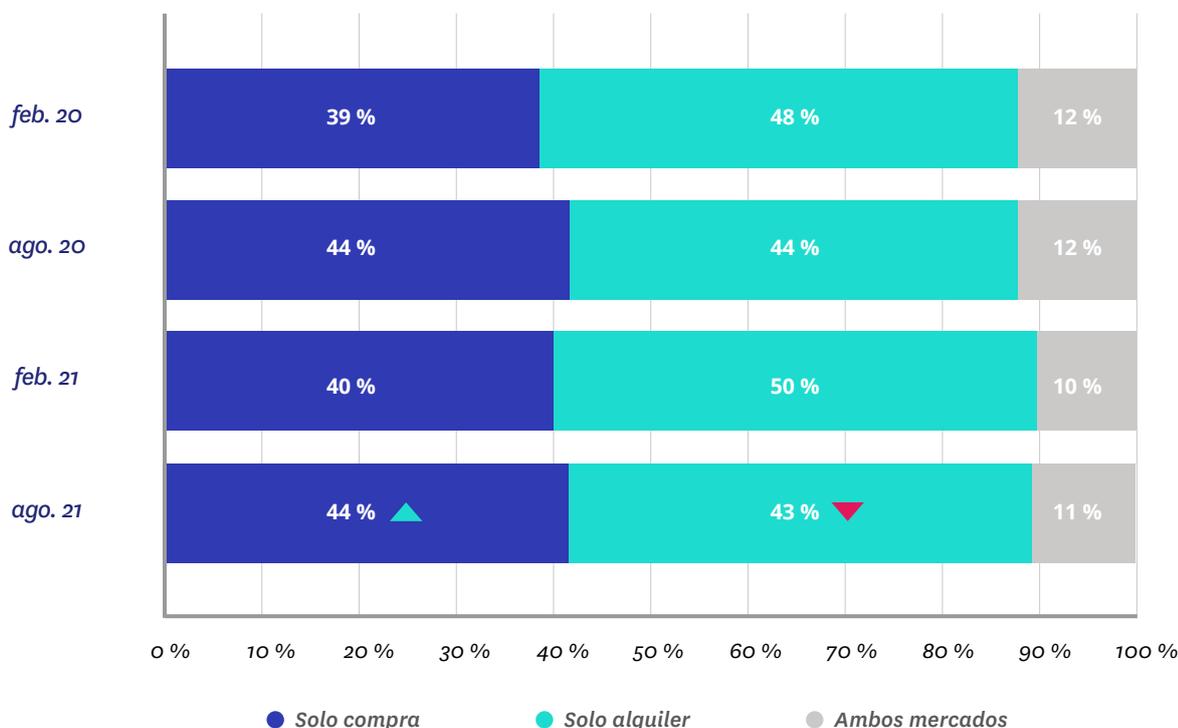
El fuerte impulso de la demanda de vivienda en propiedad registrada desde febrero de 2021 ha hecho que ambos mercados se equilibren: un 44 % en la propiedad y un 43 % en el alquiler

Actualmente (*agosto de 2021*) hay un 28% de mayores de 18 años que han realizado alguna acción de demanda de vivienda en el último año y se reparten de forma casi homogénea entre uno y otro mercado: el 44 % de ellos se relaciona exclusivamente con la compra mientras que otro 43 % ha alquilado (*o intentado alquilar*) como inquilino. Existe además un 11 % que ha buscado vivienda en ambos mercados.

Si se comparan estos porcentajes con los de febrero de 2021, es evidente que el mercado de propiedad ha ganado peso (*aglutinaba entonces al 40 % de los demandantes*) a costa del de alquiler (*el 50% de los que buscaban vivienda lo hacían en el arrendamiento*).

Con respecto al escenario que había antes de la pandemia, esta equiparación supone un cambio sustancial: la diferencia entonces, en febrero de 2020, era de 10 puntos porcentuales a favor del alquiler.

Porcentaje de demandantes de vivienda en el alquiler y en la compra



Base febrero 2020: 1273 / Base agosto 2020: 1055 / Base febrero 2021: 1190 / Base agosto 2021: 1380

Acciones en el mercado de compraventa en los últimos 12 meses

En los últimos 12 meses...

- Un 19 % de los mayores de 18 años ha realizado alguna acción de compra o de venta de una vivienda
- El 5 % de los particulares ha vendido o intentado vender una vivienda
- Un 15 % ha comprado o intentado comprar un inmueble
- Un 5 % ha comprado una vivienda



2

Perfiles sociodemográficos

Compradores: más equilibrio entre hombres y mujeres

A la hora de caracterizar a las personas que participan en el mercado de la vivienda en propiedad no es lo mismo hablar de los que se encuentran en la parte de compra que los que están en la de venta. Cada grupo tiene un perfil sociodemográfico concreto.

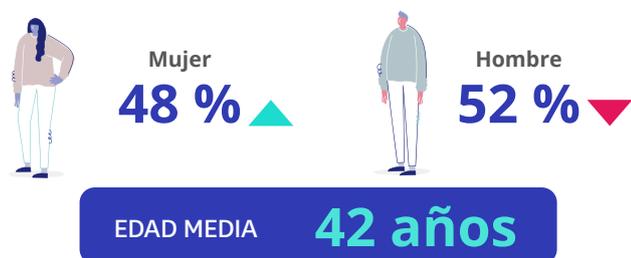
Por ejemplo, entre los que han comprado o pretendido hacerlo hay un 48 % de mujeres y un 52 % de hombres. Se trata de un reparto significativamente diferente y mucho más equilibrado que el de 2020, cuando un 58 % eran hombres y un 42 % eran mujeres.

Los compradores tienen, de media, 42 años. Una cifra que se ubica dentro del estrato que agrupa a la mayor parte de los compradores o potenciales compradores: el 31 % tiene entre 35 y 44 años. Seguidamente, el grupo más numeroso es el de los jóvenes de 25 a 34 años, que representan un 26 % de los demandantes de vivienda en propiedad. Con respecto a su lugar de residencia, lo más frecuente es que vi-

van en la Comunidad de Madrid (20 %) o en Andalucía (19 %). Uno de cada dos de estos compradores (o aspirantes a serlo) tiene unos ingresos brutos familiares mensuales que no superan los 2.500 €. Y, como consecuencia lógica del aumento de la demanda que hemos visto en el capítulo anterior, la composición de este colectivo se ha diversificado en términos socioeconómicos: los estratos medio bajos y bajos (IE1 e IE2) han ganado cierto protagonismo (17 %), aunque siguen siendo los altos y medio-altos (IA1, IA2 e IB) los que tienen más peso (46 %) en el conjunto de compradores —entendiendo como tales a los que compran o han intentado comprar—.

Por último, la situación de convivencia más habitual entre los compradores es la de compartir casa con pareja e hijos (40 %). Además, han incrementado de manera estadísticamente significativa los compradores que viven solos: son el 13 % frente al 7% del año pasado.

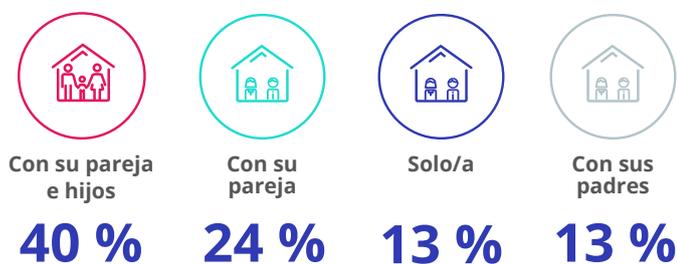
Sexo



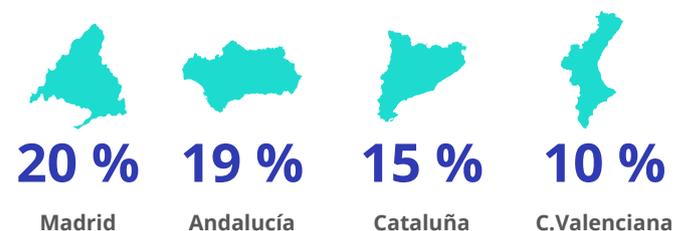
Nivel Socioeconómico



Viven con:



Comunidades Autónomas



Ingresos brutos familiares mensuales:



Base personas que han comprado o intentado comprar (feb. 2021): 509

Vendedores: un perfil consolidado

Si se observa el perfil sociodemográfico de los vendedores, el primer dato que llama la atención es que el 64 % son hombres, frente al 36 % de mujeres. Por lo que se refiere a la edad, los vendedores tienen, de media, 52 años.

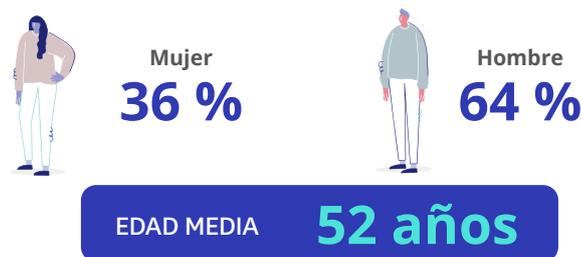
El grueso de vendedores —entendiendo como tales a los particulares que han vendido o intentado vender en los últimos doce meses— se concentra en la franja de edad que comprende los 55 y los 75 años: el 57 % de los ofertantes de vivienda en propiedad se ubican en este segmento.

El 21 % reside en Andalucía y el 13 % en las Comunidades de Madrid y Valencia.

Un 59 % de los vendedores tiene unos ingresos familiares brutos mensuales inferiores a los 2.500 €. En cuanto a su situación de convivencia, lo más habitual es que compartan casa con su pareja e hijos (35 %) o solo con su pareja (27 %). Asimismo, con respecto a 2020 han aumentado significativamente los vendedores que viven solos: 7 % entonces frente al 19 % en febrero de 2021.

Todas estas características apenas suponen cambios con respecto al perfil de los años anteriores: la pandemia no ha supuesto cambios sustanciales sobre cómo es el colectivo de quienes venden o intentan vender una vivienda de su propiedad.

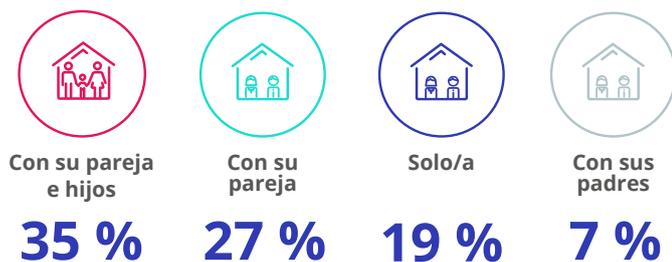
Sexo



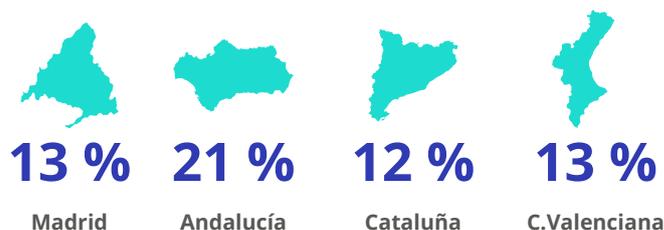
Nivel Socioeconómico



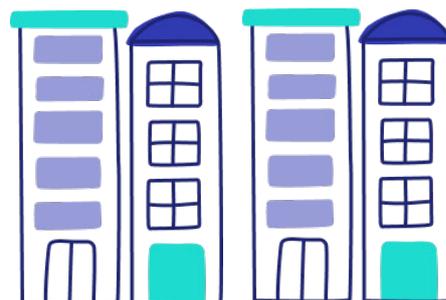
Viven con:



Comunidades Autónomas



Ingresos brutos familiares mensuales:



Base personas que han vendido o intentado vender (feb. 2021): 150

Diferencias entre ambos perfiles



Como es esperable, los compradores y vendedores —lleguen o no a completar la operación que pretendían— tienen necesidades distintas y, por lo tanto, corresponden a perfiles sociodemográficos diferentes. Por ejemplo, aunque en ambos casos haya más hombres que mujeres, entre los vendedores la diferencia es mucho más acentuada, ya que el 64 % son hombres. Sin embargo, entre los compradores hay un 52 % de hombres.

También hay una clara diferencia de edad entre un colectivo y otro: los ofertantes tienen, de media, 10 años más que los demandantes. Así, la media de edad entre los vendedores es de 52 años frente a los 42 años de los compradores.

Por otro lado, existen diferencias relacionadas con su nivel de ingresos. Así, hay más compradores que superan unos ingresos familiares brutos mensuales de 2500 €: es algo que le sucede al 34 % de demandantes frente al 25 % de vendedores.

Es un dato contrario a lo que nos dice la intuición. Pero tiene lógica si se considera que un particular que vende su piso para aspirar a otro mejor tiene, en términos sociodemográficos, el mismo peso que un gran tenedor que invierte y opera a la vez con varios inmuebles de su propiedad y que siempre está activo en el mercado.

Compradores

Sexo:
Hombres

52 %



Ingresos superiores a 2500 €

34 %

EDAD MEDIA

42 años

Vendedores

Sexo:
Hombres

64 %



Ingresos superiores a 2500 €

25 %

EDAD MEDIA

52 años

Base compradores febrero 2021: 509 / Base vendedores febrero 2021: 150

3 La vivienda

Crece la demanda de terraza



Por lo general, la compra de una vivienda es la adquisición más importante —o al menos una de las más importantes— que hacen las personas a lo largo de su vida. Por ello, es normal que presten atención a todos los detalles y establezcan una serie de filtros para interesarse por elegir un inmueble u otro.

En este sentido, lo que más tienen en cuenta es el precio. Que el coste de la vivienda encaje con su presupuesto es algo que los particulares que compran o intentan comprar

Lo que más consideran

- Que encaje con su presupuesto
- El número de habitaciones
- Que el barrio/vecinos sean de su agrado

Base personas que han comprado o intentado comprar (feb. 2021): 2484

Como es lógico y ya hemos visto en informes anteriores, la pandemia sí que ha traído algunos cambios relevantes en relación con la consideración de determinadas características de la vivienda por parte de los particulares que han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses.

En 2020, que la vivienda tuviera terraza era una cuestión que se valoraba con 6,8 puntos. En 2021 su consideración ha crecido hasta los 7,6 puntos

Así, la subida más intensa se ha producido en la valoración de la terraza como un elemento importante a la hora de elegir inmueble: de los 6,8 puntos sobre 10 que se le daba a esta cuestión en febrero de 2020 se ha pasado a 7,6 en febrero de 2021.

También han ganado importancia la elección de barrio, la distribución y superficie de la vivienda, su orientación y altura, que tenga buenos accesos por carretera y que tenga piscina.

un inmueble valoran, de media, con 8,7 puntos sobre diez. Seguidamente, el número de habitaciones (8,1 puntos) y el barrio (7,8 puntos) en el que se ubica son las cuestiones a las que más atención se presta.

En el lado opuesto, en el de las cosas que menos se tienen en cuenta, el ranking lo encabeza el disponer de piscina (3,8 puntos). Seguidamente se posiciona que la zona cuente con buenos colegios (4,6) o que haya zonas comunes en el vecindario (5,2).

Lo que menos consideran

- Que tenga piscina
- Que sea una zona con buenos colegios
- Que disponga de zonas comunes

Por el contrario, los compradores consideran en menor medida cuestiones como la conexión con transporte público o la cercanía respecto al lugar de trabajo o el centro de estudios, lo cual puede relacionarse con el protagonismo del teletrabajo y de la educación a distancia durante este tiempo.

También ha perdido protagonismo con respecto al año 2020 otras cuestiones como no tener que invertir en reformas, que el barrio esté cerca de la familia o amigos, que esté en una zona con actividades de ocio o con buenos colegios cerca.

Por otro lado, las prioridades también dependen del momento o el lugar en el que se compra la vivienda. Así, los más jóvenes son más flexibles a la hora de encontrar un inmueble que encaje su presupuesto.

También son menos exigentes, por ejemplo, con el tamaño o distribución de la vivienda o las calidades del inmueble. Tres factores que se valoran más a partir de los 35 años.

Asimismo, a mayor edad, más importancia cobra el barrio en el que se ubica la vivienda o la orientación que tiene. Dos cuestiones a las que los mayores de 55 años otorgan una importancia de 7,9 puntos sobre 10.

	2020	2021
Que el precio esté dentro del presupuesto	8,7	8,7
El número de habitaciones	8	8,1
Que le guste el barrio/vecinos	7,6	7,8 ▲
La distribución	7,5	7,8 ▲
Los metros cuadrados	7,6	7,8 ▲
Los materiales de la vivienda	7,5	7,5
La orientación	7,3	7,6 ▲
Que tenga servicios cerca	7,4	7,4
Que tenga buena conexión en transporte público	7	6,7 ▼
Que tenga plaza de garaje	6,9	7
Buenos accesos por carretera	6,7	6,9 ▲
Que tenga terraza	6,8	7,6 ▲
No tener que invertir en reformas	6,8	6,5 ▼
Que sea de la altura que se busca	6	6,3 ▲
Que el barrio esté cerca de familia/amigos	5,9	5,7 ▼
Que sea una vivienda de nueva construcción	5,5	5,7
Cerca del trabajo/centro de estudios	5,9	5,6 ▼
Que esté alejado del tráfico y aglomeraciones de la ciudad	5,6	5,7
Que tenga trastero	5,6	5,7
En una zona con actividades de ocio	5,3	5,1 ▼
Que sea una zona en crecimiento	5,1	5,2
Que tenga zonas comunes	5	5,2
Zona con buenos colegios	4,8	4,6 ▼
Que tenga piscina	3,5	3,8 ▲

Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2020): 2567 /
Base personas que han comprado o intentado comprar (feb. 2021): 2484

La ubicación: una cuestión de ciclo vital

Seis de cada diez particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses lo han hecho en la localidad en la que ya residían. En total, han sido un 61 % de los compradores, una cifra algo inferior a la de los que iniciaron el proceso en esta ubicación: fueron el 68 %.

Esta diferencia se produce, sobre todo, porque hay un 39 % que pretende comprar en el barrio en el que ya residía pero solo un 29 % termina haciéndolo. En este dato también se da una diferencia con respecto al año anterior: son menos los que consiguen comprar en este emplazamiento (*misma localidad y barrio*). Así, en 2020, el 33 % adquiriría una vivienda en la misma localidad y barrio en el que ya vivía y ahora son el 29 %.

Pero no es la única diferencia estadísticamente significativa que se produce en comparación con los datos de 2020. Durante el año anterior, un 19 % compró una vivienda en una localidad diferente pero cercana a la suya de origen. Sin embargo, en 2021 han sido el 21 %.

Algo similar sucede con aquellos que han comprado en una localidad de una provincia diferente a la de su lugar de residencia en ese momento: en 2021 han sido el 11 % frente al 9 % de 2020.

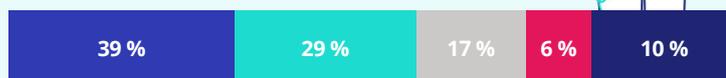
Estas preferencias en la ubicación de la vivienda adquirida, sin embargo, sí que mantienen un patrón similar al de años anteriores en relación a la edad de los compradores: los más jóvenes buscan y adquieren en mayor medida cerca de su lugar de residencia anterior, y los segmentos más maduros (*a partir de 45 años*) optan por ubicaciones más alejadas.

Es una cuestión de mero ciclo vital y, como veremos más adelante, del destino que se le va a dar al inmueble: entre los perfiles más adultos tienen más peso las segundas residencias y entre los más jóvenes las primeras. Y, cuando los jóvenes buscan casa en ubicaciones alejadas de su residencia previa suele ser por motivos de estudios o de trabajo y en ese caso optan más por el arrendamiento, como constatan periódicamente los informes de Fotocasa Research sobre el mercado de alquiler.



Ubicación de búsqueda y compra

¿Dónde buscan vivienda?



¿Dónde encuentran vivienda?



- En la misma localidad y en el mismo barrio
- En la misma localidad, pero en distinto barrio
- En una localidad cercana (misma provincia)
- En una localidad lejana (misma provincia)
- En una localidad de otra provincia

Base personas que han comprado vivienda (feb. 2021): 610

El mercado de segunda mano gana peso

Otra de las cuestiones relevantes a la hora de comprar una vivienda es si los compradores o potenciales compradores se decantan por inmuebles de obra nueva o de segunda mano.

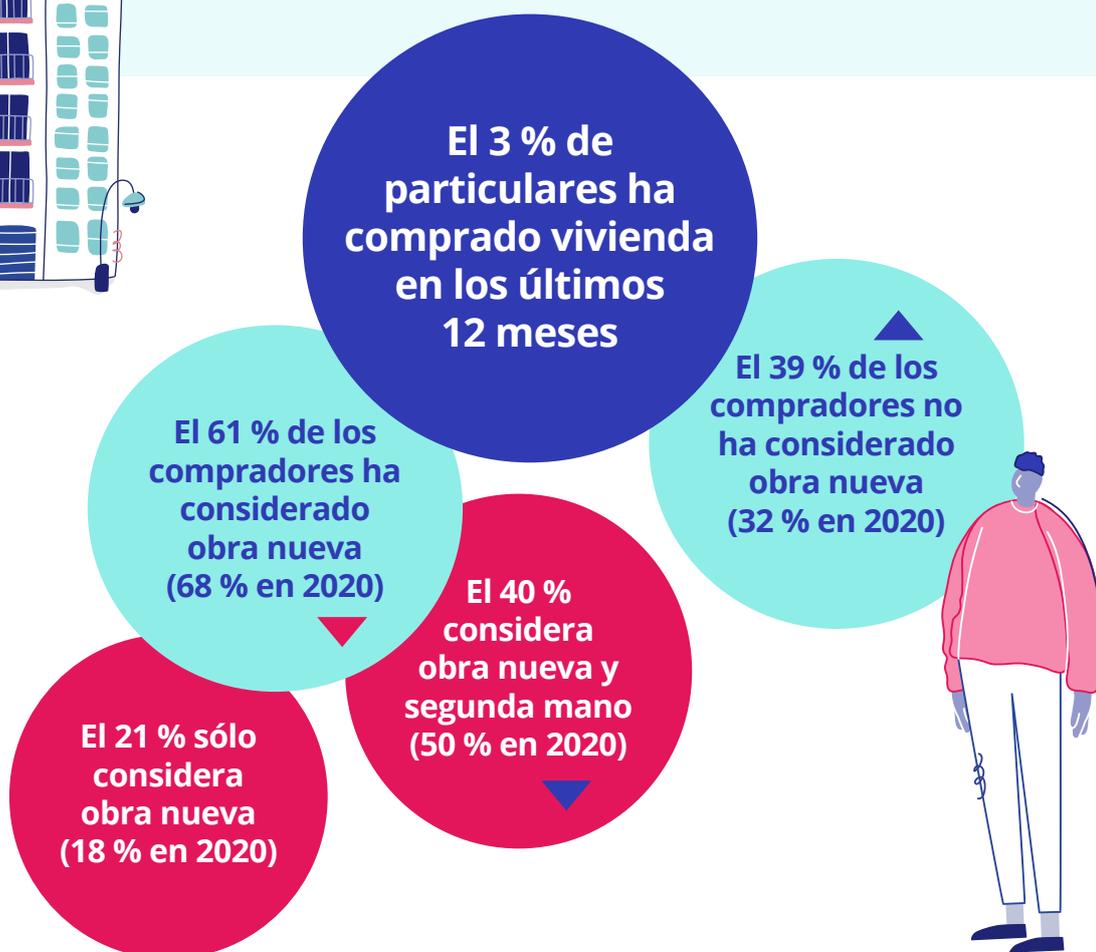
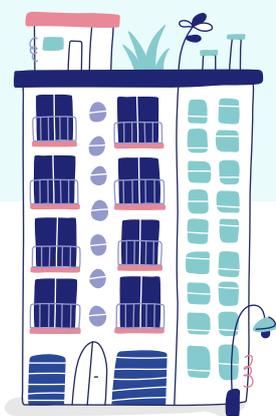
En este sentido, un 61 % de los particulares que han comprado ha considerado la posibilidad de adquirir un inmueble de nueva construcción, un porcentaje sensiblemente más bajo que el 68 % registrado en 2020.

Este decrecimiento se da, fundamentalmente, porque se ha reducido el porcentaje de aquellos que se plantean ambas opciones a lo largo de su proceso de compra.

Eran la mitad de los compradores en 2020 y ahora son cuatro de cada diez.

El peso que pierde la consideración de obra nueva lo gana el mercado de segunda mano: los compradores que solo buscaron entre las viviendas usadas son el 39 % en 2021 frente al 32 % de 2020.

Esas búsquedas derivan en estas compras: un 30 % de los particulares que ha adquirido vivienda en los últimos 12 meses se ha decantado por un inmueble de nueva construcción. De todos ellos solo hay un 5 % que no lo había considerado inicialmente.



Base particulares (feb. 2021): 5 000 / Base personas que han comprado vivienda (feb. 2021): 610

La búsqueda en uno u otro mercado también fluctúa en función de la edad de los compradores. De hecho, en el último año ha caído significativamente el volumen de compradores jóvenes (25-34 años) que consideró la obra nueva: fueron el 59 % frente al 75 % que la había considerado en 2020.

Un cambio de tendencia que también se ha traducido en una menor adquisición de viviendas de obra nueva por parte de este target: en 2020, el 32 % de los jóvenes de entre 25 y 34 años que compró una vivienda eligió una de nueva construcción. En 2021 han sido el 25 %.

		25-34 años		35-44 años		45-54 años		2021	
		2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Porcentaje de compradores que considera obra nueva	Considera solo obra nueva	16 %	21 %	19 %	20 %	16 %	21 %	19 %	16 %
	Considera obra nueva y segunda mano	58 %	39 %	43 %	46 %	49 %	33 %	47 %	45 %
Total		75 %	59 %	62 %	66 %	65 %	54 %	65 %	61 %
Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva		32 %	25 %	30 %	32 %	36 %	33 %	23 %	27 %
Base personas que han comprado vivienda (feb. 2021)		199	200	197	199	119	121	71	79



4 La propiedad y el uso

Más propietarios buscando vivienda



El 64 % de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses tienen, al menos, una vivienda en propiedad. Un dato en el que también se incluyen las viviendas que han sido objeto de compra, independientemente de que tengan alguna más en propiedad.

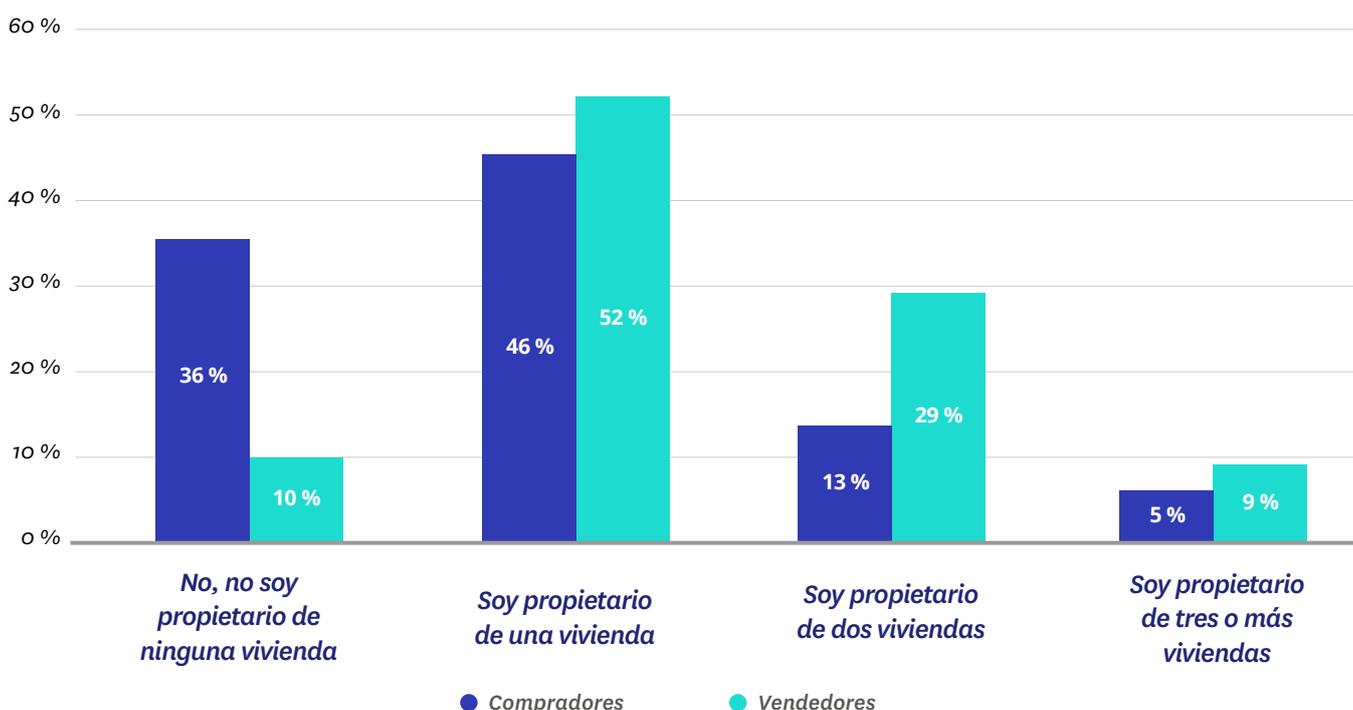
Ese porcentaje del 64 % es sensiblemente más alto que el 56 % del año 2020. Es un dato que puede atribuirse a la llegada de perfiles más variados (*inversores, demandante de segunda vivienda...*) buscando oportunidades en las agitadas aguas del mercado durante el primer año más adelante.

Como es previsible, entre los compradores de mayor edad es más frecuente disponer ya de algún inmueble en propiedad. Por ejemplo, entre los jóvenes de 25 a 34 años, hay un 60 % que afirma no tener ninguno. Sin embargo, entre los estratos que abarcan los 45 y 54 años y los 55 y 75 años, esta cifra cae hasta el 18 % y el 15 % respectivamente.

En el lado de los vendedores o potenciales vendedores esta cifra es ostensiblemente más alta, como es lógico. Son, en total, un 90 % los que cuentan con, al menos, un inmueble en su patrimonio.

El 64 % de los particulares mayores de 18 años que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año tienen, al menos, una vivienda en propiedad.

Sentimiento de propiedad



Base personas que han comprado o intentado comprar (feb. 2021): 2484 /
Base personas que han vendido o intentado vender (feb. 2021): 897

8 de cada 10 demandantes de vivienda en propiedad pretenden utilizarla como residencia habitual

Por otro lado, quienes compran o pretenden comprar una vivienda lo hacen generalmente con el objetivo de que se convierta en su vivienda habitual. De hecho, es el uso que le van a dar ocho de cada diez compradores o potenciales compradores.

Concretamente, el 78 %, lo cual supone un descenso significativo de 4 puntos porcentuales respecto al 82 %. Y, por el contrario, los usos como segunda residencia e inversión han ganado peso (del 17 % de 2020 al 21 % en 2021)

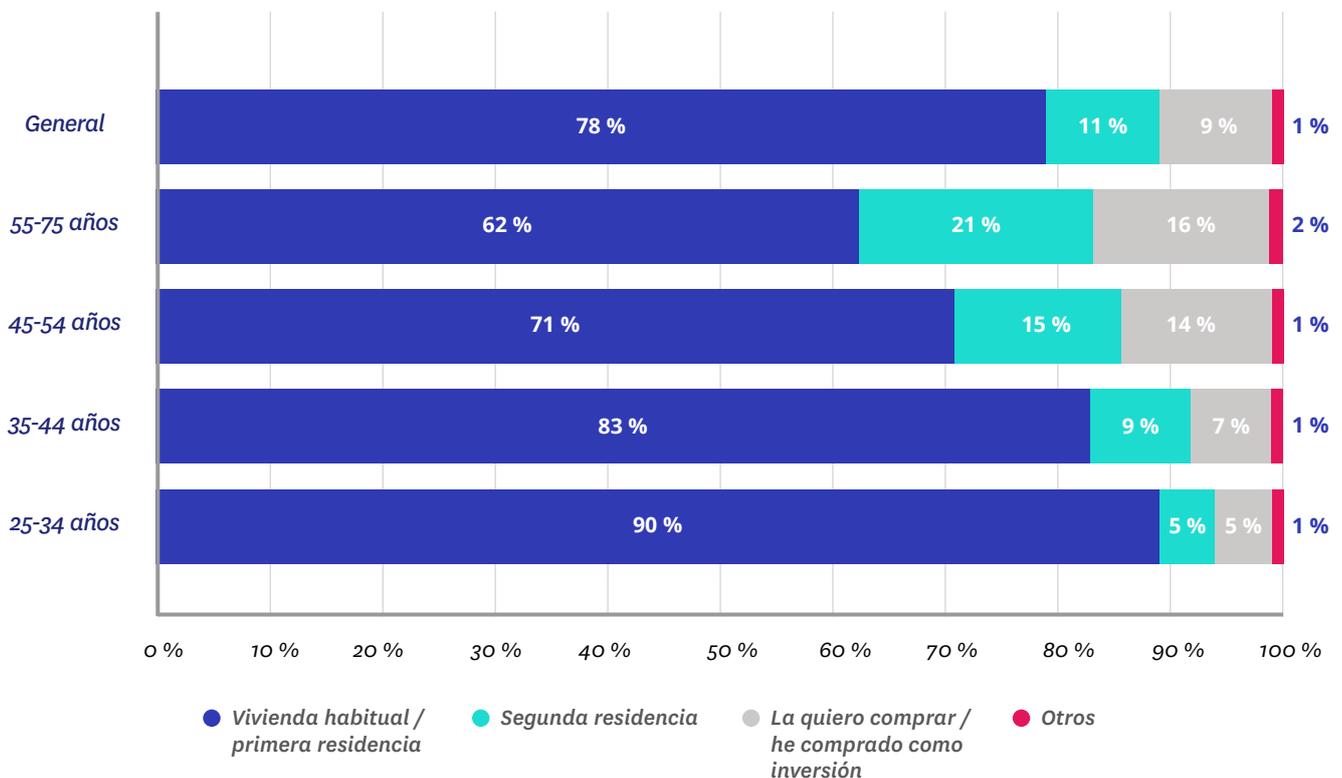
confirmando lo que apuntábamos antes respecto a la entrada de nuevos perfiles en el mercado.

Destinar la vivienda adquirida a residencia habitual es especialmente recurrente entre los compradores jóvenes. Sin embargo, entre los de mayor edad se diversifica el tipo de uso que se le da.

De esta manera, el 90 % de los jóvenes que tienen entre 25 y 34 años y que ha adquirido o intentado adquirir una vivienda en los últimos 12 meses pretenden utilizarla como primera residencia.

Este porcentaje, conforme avanzan los años de los compradores, va decreciendo. Así, al llegar al grupo de mayor edad, el de los particulares que tienen entre 55 y 75 años, el reparto de usos de la vivienda es el siguiente: 62 % vivienda habitual, 21 % segunda residencia y 16 % inversión.

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



Base demandantes 25-34 años (feb. 21): 648 / Base demandantes 35-44 años (feb. 21): 820 / Base demandantes (feb. 21) 45-54 años: 567 / Base demandantes 55-75 años (feb. 21): 400 / Base demandantes general (feb. 21): 2484

Cuando la vivienda no se compra para residir en ella

Como hemos visto, aunque lo frecuente es destinar la vivienda que se compra a residencia habitual, hay un 21 % de demandantes de casa en propiedad que tiene unas pretensiones distintas. Fundamentalmente, la de utilizarla como segunda residencia (11 %) o la de invertir (9 %).

Si cogemos a este 21 % de demandantes que no pretenden vivir en la casa comprada, lo que apreciamos es que, entre ellos hay un 58 % que pretende poner en alquiler la vivienda que adquiere. De forma desglosada, son el doble los que se decantan por el alquiler de larga duración (40 %) que los que tienen en mente arrendamientos vacacionales o para estancias cortas (18 %).

Un 58 % de los demandantes que no pretenden vivir en la casa comprada va a destinarla al alquiler, ya sea permanente o por estancias cortas

Y, si separamos a los que compran o pretenden comprar para tener una segunda residencia de los que lo hacen por inversión, se aprecian dos tendencias opuestas en cuanto al alquiler.

Así, entre los que van a darle uso de segunda residencia hay un 68 % que descarta la opción del alquiler. Sin embargo, entre los que compran como inversión, hay una clara mayoría favorable al alquiler: son el 90 % (en 2020 eran el 82 %).

Además, en su mayoría se decantan por el arrendamiento para larga estancia: es lo que prefieren el 74 %, frente al 15 % que lo utilizará para estancias cortas o vacacionales.

Esta distribución es, precisamente, otra de las diferencias que se dan en comparación con los que van a utilizar la vivienda como segunda residencia: dentro de la minoría (32 %) que la va a alquilar, son casi el doble los que lo harán en estancias cortas o vacacionales: 20 % frente al 11 % que la alquilará de larga duración.

11 % de los que compran o pretenden comprar usarán el inmueble como segunda residencia

32 %
Pretende alquilarla

62 %
No tiene pensado alquilarla

20 %
para estancias cortas o vacacionales

11 %
para alquiler de larga duración

Base demandantes de vivienda que prevén usarla como segunda residencia: 278

9 % de los que compran o pretenden comprar usarán el inmueble como inversión

10 %
No tiene pensado alquilarla

90 %
Pretende alquilarla

15 %
para estancias cortas o vacacionales

74 %
para alquiler de larga duración

Base demandantes de vivienda como inversión: 231

Que se decanten por el alquiler, en la mayor parte de los casos, se debe a la rentabilidad que ofrece. Hay un 67 % que lo hace por este motivo. Asimismo, un 22 % alquila la vivienda que compra porque ha solicitado una hipoteca y así la paga sin esfuerzo y un 12 % quiere esperar a que la vivienda incremente su valor para venderla después.

En el lado puesto, ese 42 % que desestima la opción del alquiler lo hace, sobre todo, porque la va a utilizar para sí mismo o su familia (78 %). Tras este motivo, los más mencionados por los propietarios o potenciales propietarios son el temor a que los inquilinos estropeen la vivienda (22 %) y evitar tener problemas con el pago del alquiler (7 %).

El uso que le daban los vendedores

Vender la casa propia para aspirar a una mejor sigue siendo un comportamiento común. El 43 % de las personas que venden o intentan vender un inmueble lo usaban como residencia habitual. Pero ese porcentaje supone también un descenso significativo desde el 48 % que suponían en 2020.

Así pues, observado desde el lado de la oferta se confirma lo que ya se apuntaba antes desde el lado de la demanda: los perfiles que han ganado protagonismo en la búsqueda de vivienda en propiedad tienen más que ver con intereses inversores o con la adquisición de segundas viviendas que con propietarios que quieran mejorar su casa actual.

El 43 % de que han vendido o intentado vender utilizaban esa vivienda como su residencia habitual. En 2020 eran el 48 %.

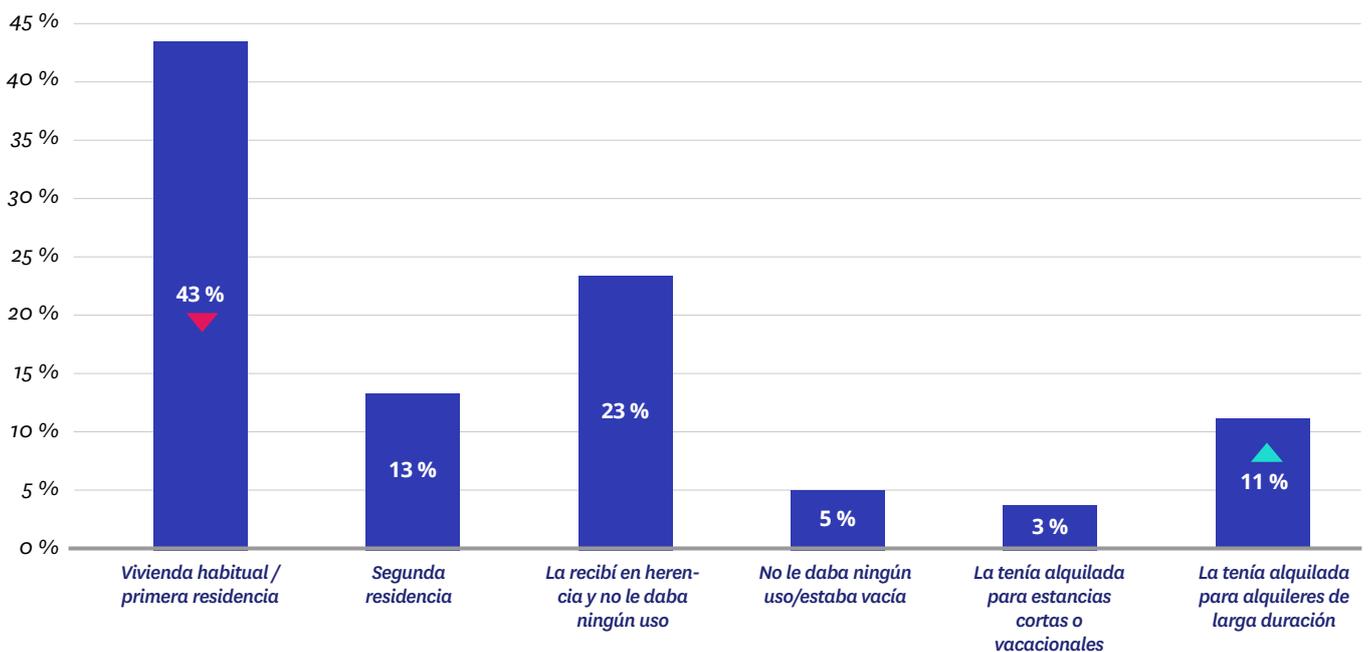
Al margen de esta cuestión, hay un 23 % de ofertantes que ha vendido o quiere hacerlo porque recibió la vivienda en herencia y no le da uso. La siguiente alternativa más frecuente es la del arrendamiento: un 14 % tenía en alquiler, ya sea de larga o de corta duración, la vivienda que ha vendido o que está intentando vender.

Si se observa de forma más detallada a los que tenían esa vivienda en alquiler, se puede apreciar cómo la mayoría se decantaban por las estancias largas: son el 11 %, frente al 3 % que lo utilizaba para alquiler vacacional o de corta duración.

Las razones que motivaban a los particulares a tener en régimen de arrendamiento su vivienda eran fundamentalmente la rentabilidad o esperar a que el mercado mejorase para que el inmueble incrementase su valor.

En el lado contrario, los vendedores que no alquilaban previamente, no lo hacían, sobre todo, porque temían que los inquilinos estropearan la vivienda (26 %) o querían evitar tener problemas con el pago de las rentas (24 %).

Uso previo de la vivienda vendida o a la venta



Base personas que han vendido o intentado vender un inmueble (feb. 2020): 897

5 Los motivos

Vivienda: la gran inversión de una vida



El 40 % de los particulares mayores de 18 años que ha comprado o intentado comprar vivienda considera que es una inversión a largo plazo. Es el motivo con el que coinciden más demandantes de casa en propiedad, igual que ha sucedido año tras año en toda la serie histórica.

También hay un 31 % que piensa que la vivienda es un seguro para el futuro. Un motivo que, pese a seguir siendo el segundo más mencionado, ha perdido algo de fuerza con respecto a 2020, cuando obtenía el respaldo del 35 % de los demandantes de vivienda en propiedad.

Si a estos dos datos añadimos que hay otro 23 % que busca vivienda en propiedad porque es una forma de hacer

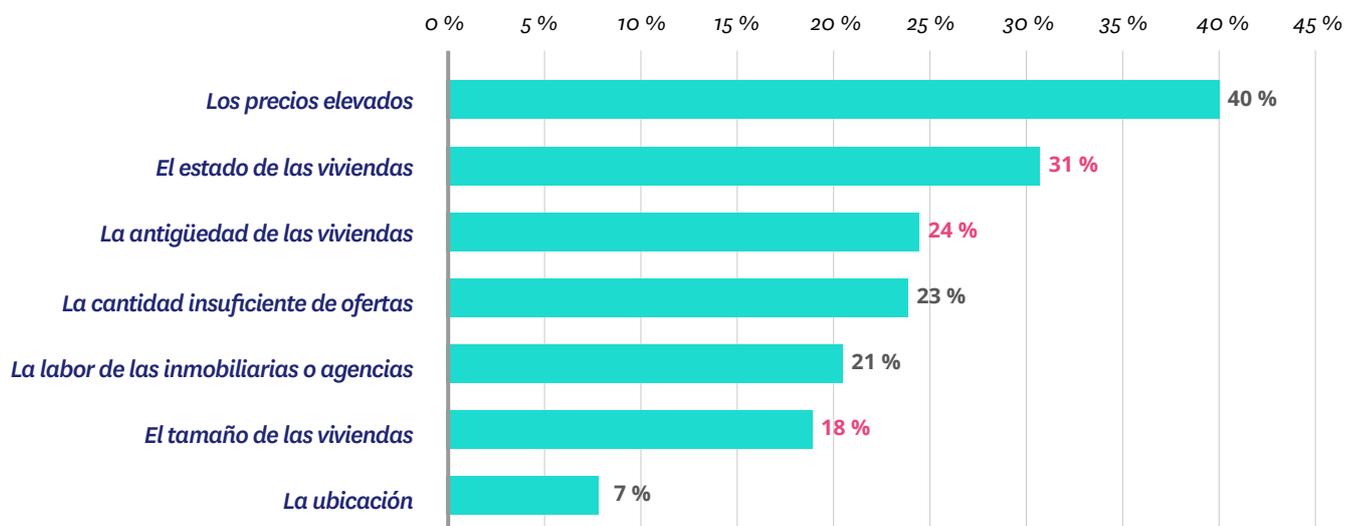
Un 40 % de los demandantes de vivienda en propiedad lo hace porque es una inversión a largo plazo; un 31 % porque es un seguro para el futuro; y un 23 % para hacer patrimonio

patrimonio tenemos como resultado uno de los argumentos clave para entender el mercado inmobiliario español a largo plazo: la compra de una casa es, en muchos casos, la mayor inversión y el pilar patrimonial en la vida de muchos particulares. Y eso no cambia haya pandemias, crisis o bonanza.

Esa es la clave para que el escenario del primero año desde la aparición del coronavirus, que es el que refleja estos datos de la salida a campo realizada en febrero de 2021, haya sido moderadamente positivo en el mercado inmobiliario. Con una moderada caída de actividad durante el confinamiento estricto y una moderada y desigual recuperación posterior a la que, como hemos visto, se han ido sumando diferentes perfiles sociales.

Los motivos también nos apuntan algo más al respecto: este instante, el de febrero de 2020, todavía refleja un nivel de inestabilidad sociolaboral más alto que el de años anteriores: frente al 22 % de demandantes que en 2020 estaba buscando casa porque su situación laboral había mejorado, se ha pasado a un 18 % en 2021.

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



Base personas que han comprado o intentado comprar (feb. 21): 2484

Como sucede con prácticamente cualquier aspecto relacionado con la vivienda, en función de la edad, se aprecian cambios. Por ejemplo, los estratos más jóvenes tienden a sentirse más identificados con aquellos motivos que implican planificación a futuro.

Por ejemplo, considerar la vivienda como una inversión a largo plazo es un asunto que valoran el 47 % entre los jóvenes de 25 a 34 años. Una cifra que va decreciendo progresivamente hasta alcanzar solamente al 34 % de los particulares de 55 a 75 años.

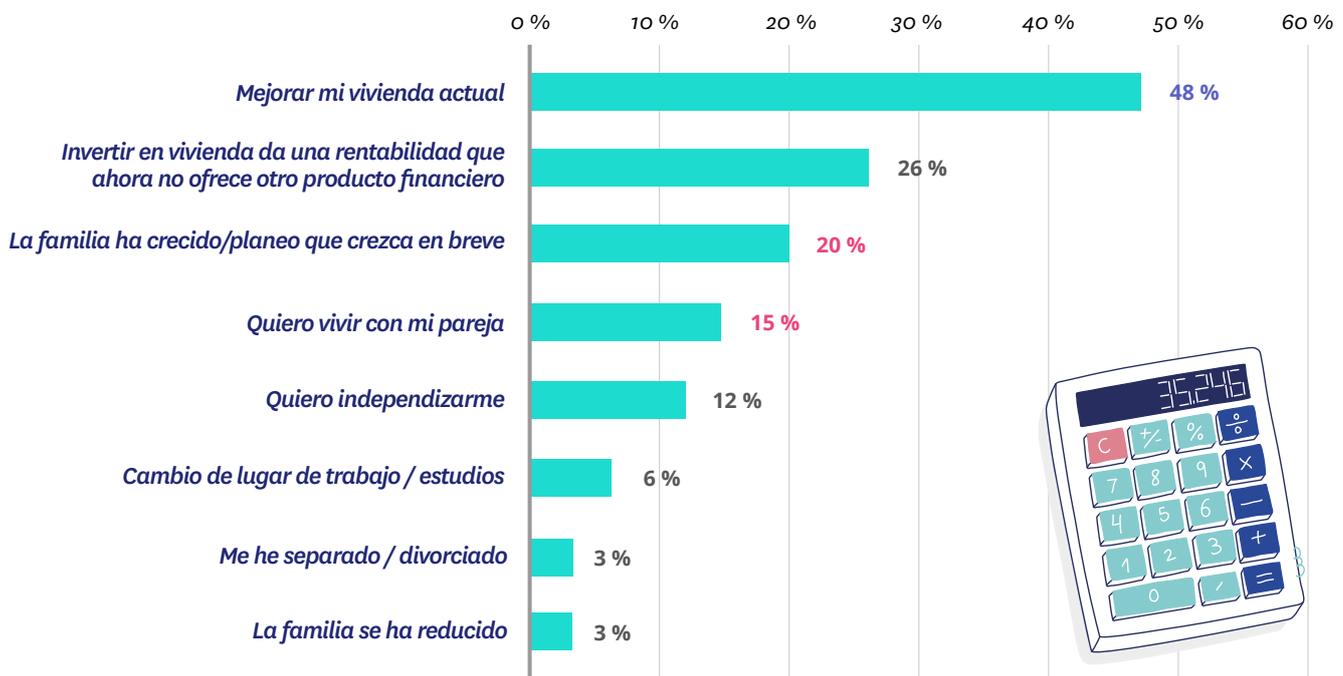
Entre los jóvenes pesan más los motivos que implican planificación a futuro como considerar la vivienda una inversión a largo plazo o un seguro para el futuro.

Algo similar sucede con ver la vivienda como un seguro a futuro: mientras que el 40 % los que tienen de 25 a 34 años se identifican con este motivo, solo un 28 % de los compradores que comprenden los 55 y 75 años lo consideran una razón para comprar vivienda.

Además de todas estas cuestiones, hay aspectos de carácter más personal que también influyen en la compra de una vivienda. Por ejemplo, uno de cada dos demandantes en los últimos 12 meses ha decidido comprar o intentar comprar un inmueble con el objetivo de mejorar su vivienda actual.

Hay también un 26 % que quiere invertir en una vivienda porque da una rentabilidad que no ofrece otro producto financiero. Tras estas dos cuestiones, que la familia haya crecido o vaya a crecer próximamente (20 %) o querer vivir en pareja (15 %) son los motivos personales más mencionados.

Motivos personales para comprar una vivienda



Base personas que han comprado o intentado comprar (feb. 21): 2484

A la hora de identificarse con estos motivos personales, como sucede con el caso anterior, el momento vital de las personas tiene una influencia relevante. Por ello, entre los menores de 44 años hay razones como que la familia

crezca o la búsqueda de independencia que tienen más peso. Sin embargo, los mayores de 45 años se agrupan más bajo el paraguas de cuestiones como la inversión, la reducción de la familia o el divorcio.

¿Por qué vender en vez de alquilar?

Para los particulares que actúan en el lado de la oferta, la compra de otra vivienda es el principal motor que impulsa la venta de un inmueble de su propiedad. Concretamente, el 35 % de los vendedores afirma poner su vivienda a la venta para poder comprarse otra.

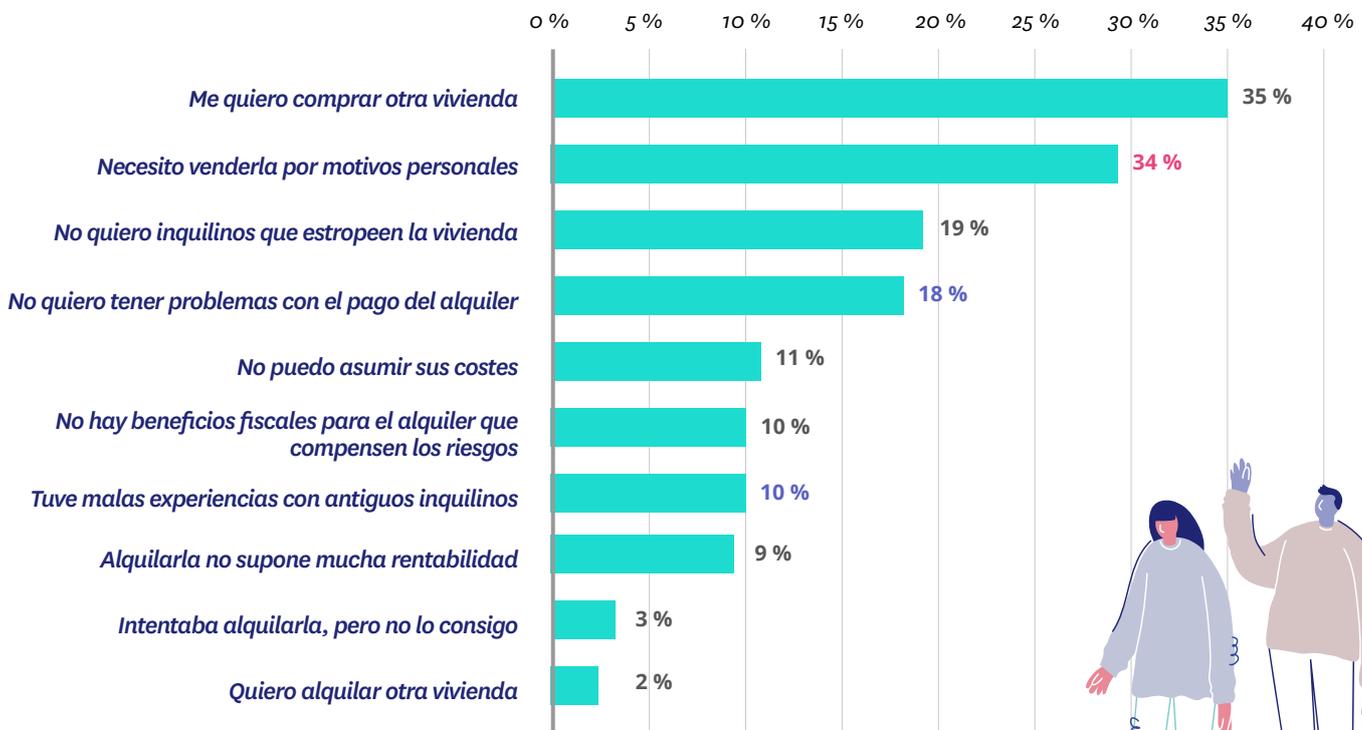
En segundo lugar, hay un 34 % que afirma que necesita venderla por motivos personales. Esta razón, en comparación con 2020, ha perdido mucho peso: hace un año eran el 40 % de los que vendían (o intentaban vender).

El 35 % de los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos 12 meses lo ha hecho porque quiere comprarse otra

Pero este no es el único motivo que ha sufrido cambios reseñables con respecto a 2020. Por ejemplo, la inseguridad en relación con el pago de un posible alquiler es ahora una motivación para más vendedores que hace un año. Así, en 2020 había un 9 % que ponía la vivienda a la venta porque no quería tener problemas con el pago del alquiler y en 2021 son el 18 %, una cifra nueve puntos más alta.

También crecen los que venden por haber tenido malas experiencias con inquilinos (del 7 % de 2020 al 10 % actual) o los que creen que no hay suficientes beneficios fiscales que hagan que compense el riesgo que supone el alquiler: en 2020 eran el 8 % y en 2021 el 10 %.

Motivos generales: ¿por qué venden en lugar de alquilar?



Base personas que han vendido o intentado vender un inmueble (feb. 2020): 897



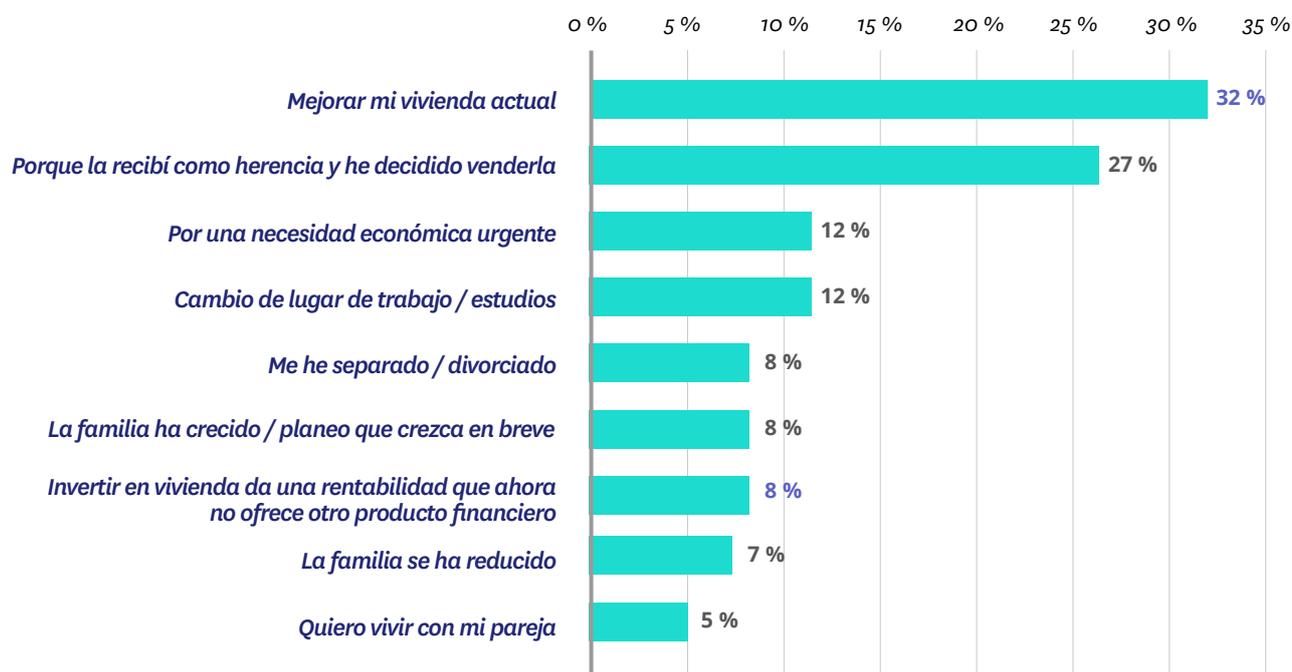
Si se observan estos motivos en función de la edad de los ofertantes, se aprecia cómo es el segmento de 35 a 44 años donde la idea de adquirir una nueva vivienda tiene mayor incidencia —es un motivo con el que se identifican el 40 %—. Una razón que tiene mucho que ver con el ciclo vital y la mejora de la residencia habitual.

En clave territorial, la renovación de la vivienda se sitúa en Cataluña en datos precovid, con un 41 % de vendedores particulares catalanes que coinciden con este motivo. Pero estas cuestiones no son las únicas que pueden impulsar a los particulares propietarios a poner una

vivienda a la venta. Hay una serie de motivos de carácter más personal que también pueden dar pie a esta situación.

En este sentido, hay un 32 % que vende con el objetivo de mejorar su vivienda actual. Una subida sustancial con respecto al 25 % de 2020: el tantas veces comprobado efecto del confinamiento en la percepción de las limitaciones de los hogares. Seguidamente hay un 27 % que la recibió en herencia y ha decidido venderla y un 12 % que tenía una necesidad económica urgente y por eso ha decidido vender.

Motivos personales para vender una vivienda



Base personas que han vendido o intentado vender un inmueble (feb. 2020): 897

Por edad, los particulares que tienen entre 35 y 54 años son los que más venden con el objetivo de mejorar su vivienda actual. Sin embargo, en el estrato de 25 a 34 años tiene mayor incidencia la planificación de un crecimiento del núcleo familiar (es un motivo que apuntan uno de cada cuatro vendedores particulares en este grupo de edad).

Por otro lado, en el plano territorial, entre los vendedores madrileños, en comparación con 2020, ha crecido significativamente la búsqueda de una mejor vivienda como motivo para la venta: en febrero de 2021 son un 33 % los que apuntan este motivo frente al 22 % de febrero de 2020, justo antes de la aparición de la pandemia.

6 El proceso de compraventa

La fuerza de la negociación



Seis de cada diez compradores de vivienda han negociado su precio para adquirirla. Se trata de un dato muy similar al de 2020, cuando un 57 % negociaron el coste del inmueble que iban a comprar. En el lado opuesto, en el de los vendedores, un 65 % de los que han vendido su vivienda afirman haber negociado el precio (en 2020 fueron el 59 %).

Un 57 % de los compradores negocia el precio de la vivienda. En el 87 % de los casos la negociación termina con una bajada del precio del inmueble

El resultado de este proceso es, para el 83 % de los compradores, una reducción a la baja del precio de la vivienda. Sin embargo, la proporción de bajadas en el coste del inmueble tras un proceso de negociación es algo mayor entre los vendedores: el 90 % terminó modificando el precio a la baja.

¿Y de cuánto fue este abaratamiento en el precio? Entre los compradores hay un 72 % que afirma que fue de menos del 10 %. Sin embargo, entre los vendedores son un 65 % los que apuntan haber hecho una reducción inferior al 10 %.

Una cuestión relativa al proceso de negociación en la que difieren más las dos partes es la de durante cuánto tiempo se prolongaron las conversaciones. Así, un 58 % de los compradores asegura que tardó menos de un mes en ne-

gociar el precio. Sin embargo, para los vendedores fue algo más largo: el 49 % tardó entre uno y seis meses.

Los motivos por los que, tanto oferentes como demandantes, decidieron negociar el precio es otro aspecto clave. En ambos grupos hay un motivo claramente dominante: era la única forma de llegar a un acuerdo y así lo señalan el 42 % de los compradores y el 44 % de los vendedores.

Pero no es la única razón. Entre los compradores también apuntan al estado de la vivienda (29 %), la urgencia de alguna de las partes implicadas en el proceso (26 %) o que el precio no correspondiese con la realidad del mercado (22 %).

Por lo que se refiere a los vendedores, aparte de que la modificación del precio fuese la única forma de llegar a un acuerdo, hay otras cuestiones que influyeron para negociar el coste de la vivienda como el estado de la vivienda (21 %) o la urgencia de alguna de las partes por cerrar la operación (20 %).

En general, todos estos datos se mantienen muy alineados con los de los años anteriores, con una ligera tendencia a una mayor negociación que la que había en 2020: más demandantes y ofertantes negociando, porcentajes de rebaja más altos por parte de los propietarios y mayor disposición a alcanzar un acuerdo. Ni es acentuado ni es permanente, simplemente es el resultado de intentar vender un inmueble en un escenario de incertidumbre como el primer año de pandemia.

Comprador

60 % ha negociado el precio de compra

83 % de los que negociaron han conseguido un precio más bajo

Si hay variación, sólo un 28 % de las veces supera el 10 %

58 % de las veces la negociación dura menos de un mes

El precio inicial se modificó para poder llegar a un acuerdo (42 %) o por el estado de la vivienda (29 %)

Vendedor

65 % ha negociado el precio de compra

El 90 % de los que negocian terminan bajando el precio

Si hay variación, una de cada tres veces (34 %) es superior al 10 %

El 62 % de los que bajaron el precio volvería a hacerlo

44 % de los que negociaron lo hicieron para poder llegar a un acuerdo

Base personas que han comprado (feb. 2021): 610 / Base compradores que pactan un precio distinto (feb. 2021): 410 / Base personas que han vendido (feb. 2021): 329 / Base vendedores que pactan un precio distinto: 254

El precio, la gran dificultad de los compradores

La compra de una vivienda, debido a su magnitud, no siempre es un proceso sencillo. A lo largo del camino, los compradores pueden encontrarse con algunas dificultades que les compliquen o impidan completar la adquisición.

Y, en este sentido, hay una barrera que destaca por encima del resto: el precio. Para el 69 % de particulares que efectivamente ha adquirido una vivienda en los últimos doce meses el precio ha sido una dificultad.

Al margen del precio, los compradores señalan otros impedimentos como el estado de las viviendas (42 %), su antigüedad (31 %), la cantidad insuficiente de ofertas (27 %) o el tamaño de los inmuebles (26 %). Todos estos porcentajes son muy similares a los registrados en 2020, justo antes de la aparición de la pandemia.

El precio es la principal dificultad con la que se encuentran los compradores: para el 69 % de los que ha comprado o intentado comprar en el último año ha sido una barrera

Dificultades más citadas por los compradores de vivienda



Base personas que han comprado (feb. 2021): 610

Evaluando los datos en función de la edad de los compradores o potenciales compradores podemos ver que, pese a que el precio sea la principal dificultad en todos los tramos de edad, es más acusada entre los jóvenes.

Así, un 74 % de los jóvenes de 25 a 34 años apunta este motivo. Una cifra que va decreciendo progresivamente hasta llegar al último escalón, que comprende los 55 y 75 años, donde un 52 % apunta al coste de la vivienda como una dificultad.

En clave territorial, se perciben de forma parecida las principales dificultades: el precio y el estado de los inmuebles. Sin embargo, en función del territorio hay algunas barreras que tienen mayor incidencia.

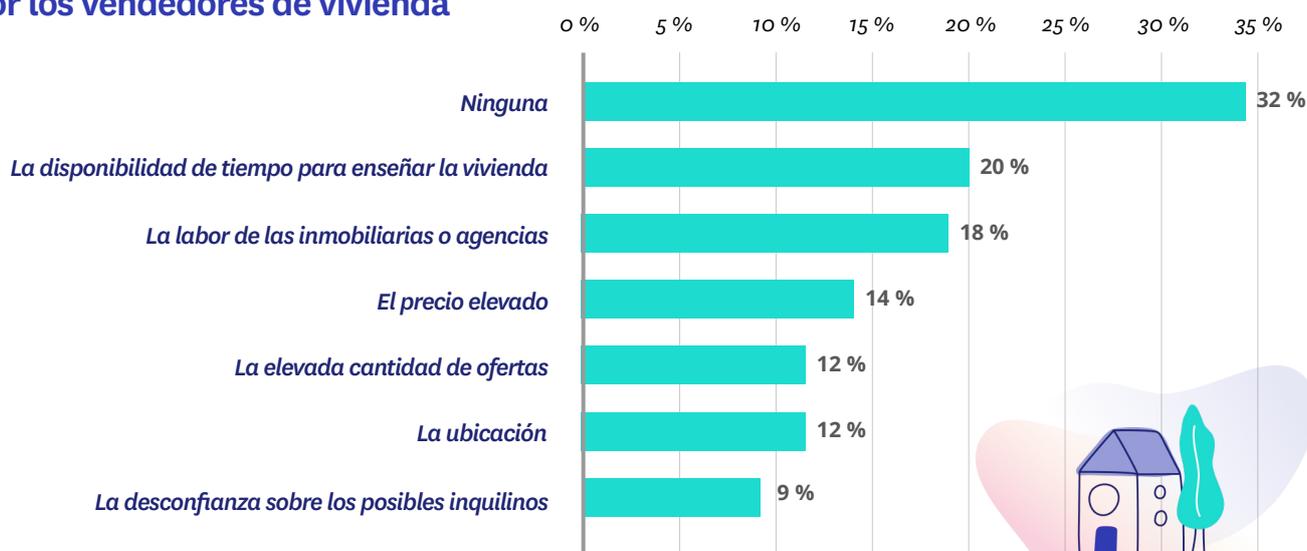
Por ejemplo, tanto los compradores madrileños como los catalanes tienen especial dificultad por el tamaño de las viviendas. Sin embargo, en la Comunidad Valenciana la antigüedad de los inmuebles, que mencionan el 43 %, es una barrera más mencionada que en el resto de comunidades.

Un tercio de los vendedores no tiene dificultades

En el lado de los particulares que actúan en la oferta de vivienda, por lo general, no se encuentran tantas dificultades para conseguir vender un inmueble de su propiedad. De hecho, el 32 % de ellos señala no haber tenido ninguna dificultad en el proceso de venta.

Pese a esto, sí que se mencionan algunas como la disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda, que la apuntan el 20 % de los vendedores (*frente al 13 %*), la labor de las inmobiliarias o agencias, que es un problema para el 18 %, o los precios elevados, a los que se refieren el 14 %.

Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda



Base personas que han vendido (feb. 2021): 329



Plazos de compradores y vendedores: sin sorpresas

Completar la adquisición de una vivienda es un proceso que, en ocasiones, puede dilatarse bastante en el tiempo. De hecho, solo dos de cada diez consiguen completar la operación en menos de dos meses.

En general, el tiempo invertido en el proceso de compra sigue siendo similar al del año anterior. Así, un 24 % tardó entre dos y cuatro meses en comprar un inmueble. Seguidamente, un 19 % dedicó entre cuatro y seis meses y un 15% entre seis meses y un año.

Lo más destacado es que parece que la pandemia ha provocado dos dinámicas diferentes: en los segmentos de edad más jóvenes (*menores de 45 años*) el proceso se dilata un poco, mientras que en los más maduros la operación se completa más rápido que antes de la aparición de la crisis sanitaria. La explicación está en lo que buscan unos y otros: los jóvenes compran en mayor medida para adquirir su primera vivienda o mejorar su casa anterior mientras que entre los mayores hay más protagonismo de la segunda residencia o la inversión.

En Cataluña y Madrid solo completan la compra en menos de 2 meses el 21 % y el 23 % respectivamente. En la Comunidad Valenciana el 33 %

Tampoco es lo mismo comprar en un territorio u otro. Por ello, en algunas comunidades autónomas el tiempo que se invierte es mayor que en otras. En Cataluña y en Madrid, por ejemplo, solo hay un 21 % y un 23 % que hayan tardado menos de dos meses pero en la Comunidad Valenciana hasta el 33 % consigue comprar una vivienda en ese periodo temporal.

En general, hay un nivel considerable de satisfacción con los plazos invertidos en el proceso de compra. Así, siete de cada diez afirman que el tiempo que necesitó fue igual o inferior al esperado.

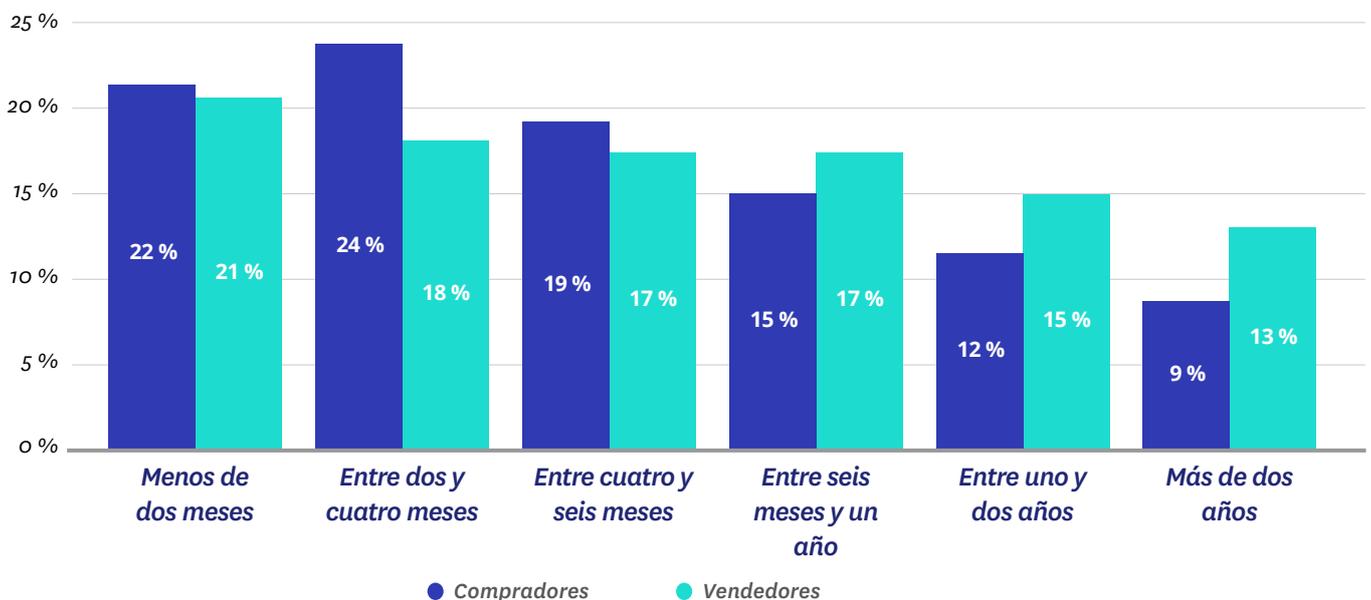
En cuanto al otro lado del mercado, entre los que han vendido un inmueble de su propiedad en el último año, el 21 % logró cerrar la operación en menos de dos meses. Una cifra ligeramente más baja que la de 2020, cuando eran el 25 %.

Además de este horizonte temporal, hay un 18 % de los particulares que tardaron entre dos y cuatro meses en completar la venta, un 17 % que tardó de cuatro a seis meses y otro 17 % que invirtió de seis meses a un año. Todos estos plazos son, en general, similares a los de los años anteriores.

Lo que sí que presenta algún cambio reseñable en comparación con 2020 es la percepción que tienen los particulares sobre esta inversión del tiempo. Por ejemplo, hay un 22 % que considera que ha invertido mucho menos tiempo del esperado. Sin embargo, en 2020 esto lo pensaban el 31 %.

Asimismo, hay un 33 % que considera que ha tardado más o menos el tiempo que esperaba en conseguir vender la vivienda. Es una cifra significativamente más alta que la de 2020, cuando eran el 25 %.

¿Cuánto han tardado en comprar o vender la vivienda?



Base personas que han comprado (feb. 2021): 610 / Base personas que han vendido (feb. 2021): 329



Los precios, la causa principal de las operaciones fallidas

Iniciar el proceso de compra no necesariamente es sinónimo de completarlo. De hecho, solo uno de cada cuatro particulares que ha realizado alguna acción de demanda de vivienda en el último año ha llegado a adquirir un inmueble. El resto tropiezan con barreras de todo tipo, aunque hay una que destaca por encima del resto: el precio. Concretamente, el 56 % de los demandantes que no han comprado lo atribuyen a los precios, que no encajan con su presupuesto.

Pese a que sea un grupo muy numeroso, son menos que en 2020 los que finalmente descartan la compra por cuestiones económicas. Hace un año eran un 62 % los que no compraban porque los precios no encajaban con su presupuesto, una cifra seis puntos porcentuales más alta que la de 2021.

Tras este motivo, el siguiente que tiene una mayor incidencia es el de no encontrar una vivienda que se adapte a sus

necesidades. Hay un 49 % de particulares mayores de 18 años que no ha conseguido comprar una vivienda en los últimos doce meses por esta razón.

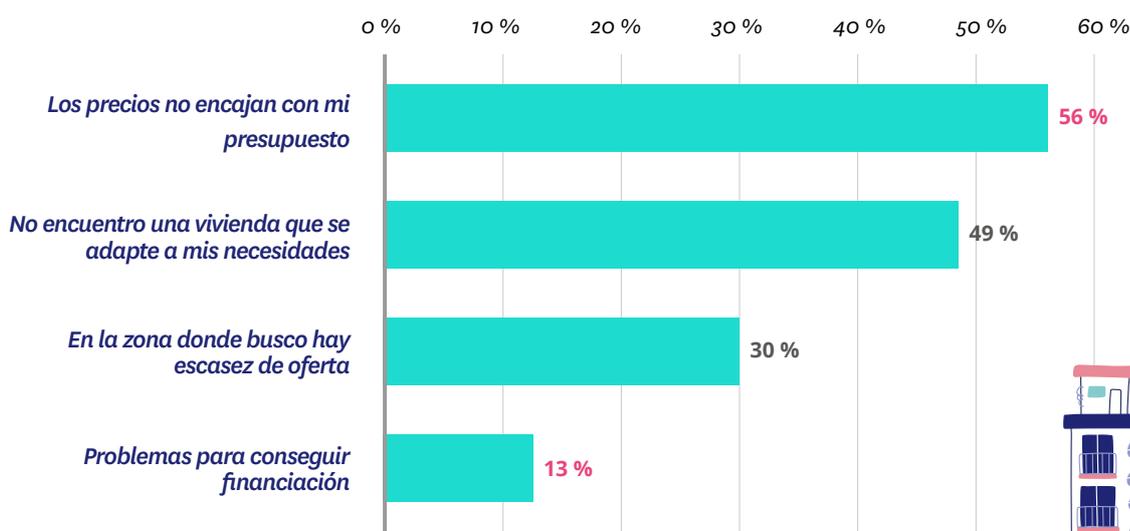
Otra cuestión que, aunque tenga menor incidencia, también ha evolucionado de manera estadísticamente significativa con respecto a 2021 es la relativa a los problemas para conseguir financiación.

En 2021 son un 13 % los particulares que afirman no haber conseguido comprar una vivienda pese a intentarlo porque han tenido problemas para obtener financiación. Sin embargo, en 2020 eran el 16 % los que se encontraban en esta situación.

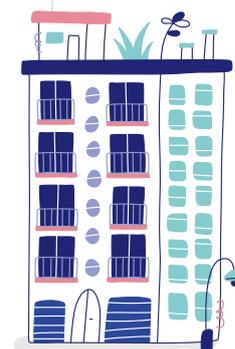
En función de la edad, como es lógico, son los compradores jóvenes los que más achacan el problema del precio: un 62 % de los que tienen entre 25 y 34 años afirma que es el motivo por el que no han podido comprar finalmente una vivienda. Una cifra que decrece progresivamente conforme avanza la edad de los particulares hasta llegar al tramo de mayor edad, que va de los 55 a los 75 años, en el que solo un 46 % se ha topado con este problema.

El 56 % de los demandantes que todavía no han logrado cerrar la compra de vivienda lo atribuye a que los precios no encajan con su presupuesto

¿Por qué no han conseguido comprar?



Base demandantes de vivienda que todavía no han comprado (feb. 2021): 1874



7 Percepción del precio

Nueve de cada diez compradores creen que es la vivienda es cara...

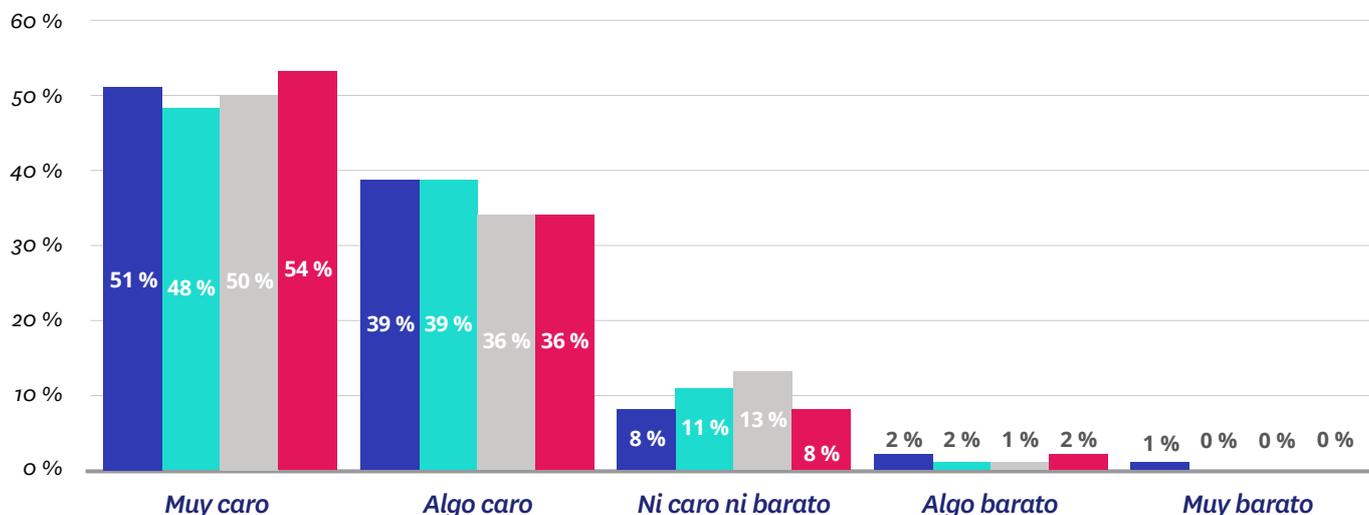


Según datos de agosto de 2021, un 54 % de los compradores considera que el precio de la vivienda de compra es muy caro. Es un dato casi idéntico a lo que declaraban en febrero, cuando un 50 % tenía esta percepción.

Y, si se observa en conjunto tanto a los que consideran que el precio es muy caro como los que consideran que es algo caro, el resultado es que nueve de cada diez compradores piensan que el precio de la vivienda en propiedad es caro.

Percepción de los compradores sobre el precio de la vivienda de compra

● feb. 20 ● ago. 20 ● feb. 21 ● ago. 21

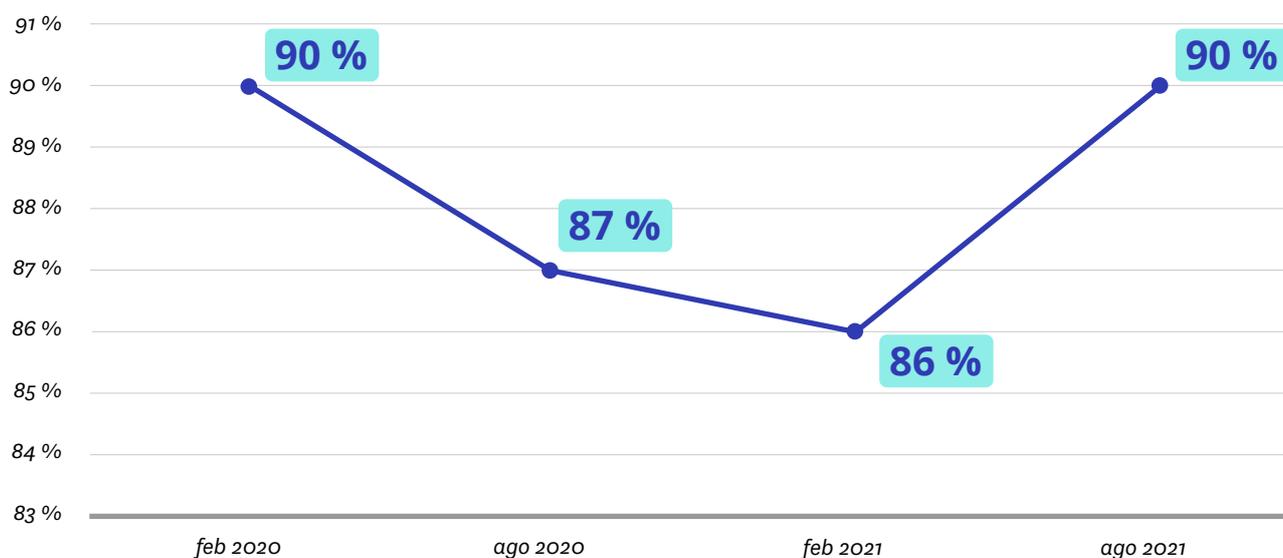


Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2020): 535 / Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2020): 516 / Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2021): 509 / Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2021): 679

Además, resulta interesante ver cómo esta opinión sobre los precios ha ido cambiando durante la pandemia. Dividiendo a los compradores —tanto los que han comprado como los que han intentado comprar— en los que consideran que el precio es caro y los que lo consideran barato, lo que se puede observar es que, con el comienzo de la pandemia, se moderó ligeramente la percepción sobre que el precio era caro.

Así, pasaron de ser el 90 % de los compradores en febrero de 2020, justo antes del comienzo de la pandemia, al 87 % seis meses después, en agosto de 2020, y al 86 % tras un año de pandemia, en febrero de 2021. Esta tendencia decreciente ha cambiado ahora: en agosto de 2021 han vuelto a ser un 90 % los particulares que han comprado o intentado comprar que consideran que el precio de la vivienda es caro.

Particulares mayores de 18 años participando en el mercado de compraventa y en el mercado de alquiler (%)



Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2020): 535 / Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2020): 516 / Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2021): 509 / Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2021): 679

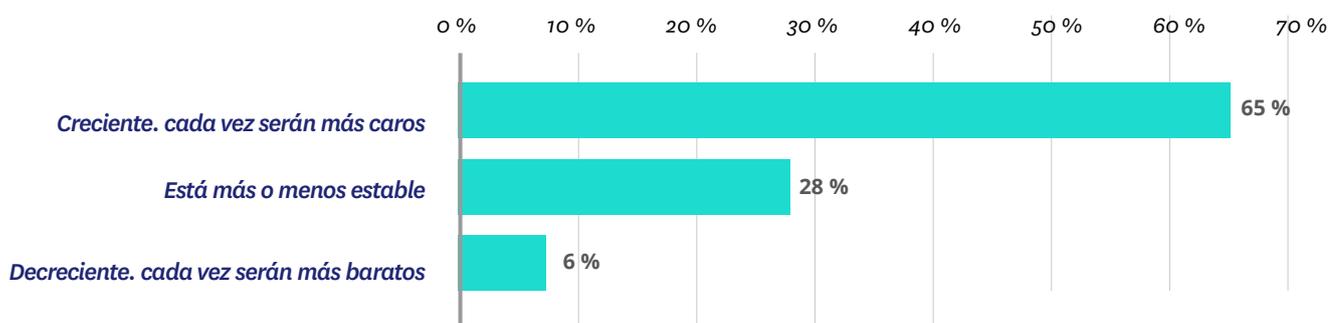
...y creen que seguirá subiendo

Esta percepción del precio de la vivienda de compra encaja muy bien con la tendencia que consideran los compradores que tendrá el coste de los inmuebles en los próximos meses.

En este sentido, un 65 % considera que la tendencia será creciente. Un dato considerablemente más alto que el de febrero de 2021, cuando el 43 % pensaba que los precios seguirían subiendo.

Este incremento viene de la mano de una caída de los particulares que apostaban por una tendencia estable o decreciente. El primer grupo ha pasado de representar del 40 % al 28 %. Y, por lo que se refiere a los que eran partidarios de una tendencia de precios decreciente en febrero de 2021, se ha producido una caída de once puntos porcentuales: del 17 % que tenía esta opinión en febrero, al 6 % de agosto.

Tendencia de los precios de la vivienda de compra



Base personas que han comprado o intentado comprar (ago. 2021): 679

Similar panorama en el mercado de alquiler

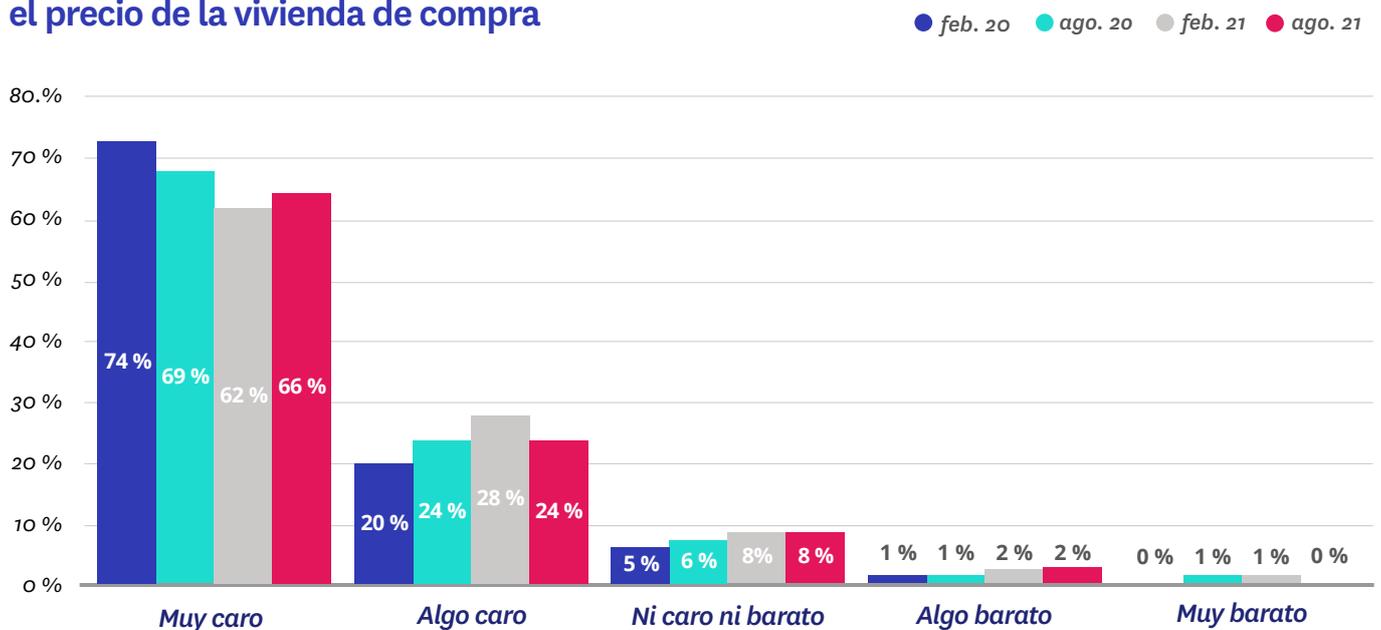
Como hemos visto al comienzo del presente informe, hay particulares que participan tanto en el mercado de la compra como en el del alquiler. Así que no es de extrañar que los compradores y potenciales compradores tengan su propia percepción sobre el precio de la vivienda de arrendamiento.

Y, en relación con este tipo de inmuebles, el 90 % de los particulares mayores de 18 años que compran o intentan comprar consideran que el precio de la vivienda de alquiler es caro (*antes del comienzo de la pandemia, en febrero de 2020, eran el 94 %*).

De forma más detallada, hay un 66 % que piensa que los alquileres son muy caros y un 24 % que son algo caros. Comparando con los datos previos a la pandemia, en febrero de 2020 eran un 74 % los que pensaban que los precios eran muy caros, una cifra ocho puntos más elevada que la actual.

Por lo que se refiere a los que consideran que el alquiler es algo caro, ahora son ligeramente más que antes de la pandemia: frente al 20 % de febrero de 2020, ahora son el 24 %. Pese a esto, en comparación con febrero de 2021, la cifra es algo más baja: en el segundo mes del año eran el 28 %.

Percepción de los compradores sobre el precio de la vivienda de compra

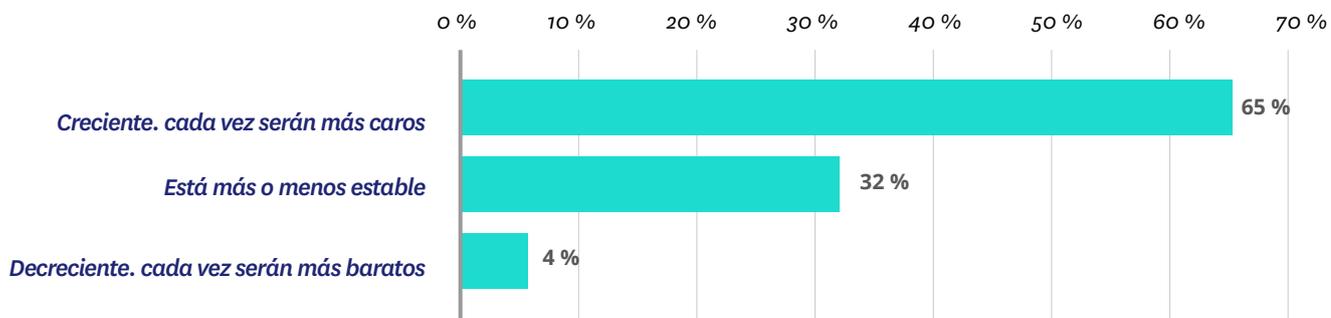


Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2020): 535 / Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2020): 516 / Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2021): 509 / Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2021): 679

Con respecto a la tendencia de los precios del alquiler, un 65 % piensa que cada vez serán más caros: en febrero de 2021 eran el 56 % pero, en febrero de 2020, antes de la llegada de la covid-19, eran el 70 %.

En definitiva, la percepción sobre los precios de los demandantes de vivienda en propiedad está volviendo a los niveles previos a la pandemia ya sea cuando se analiza el mercado de compraventa o el de alquiler. Y parece haber coincidencia en que seguirán subiendo.

Tendencia de los precios de la vivienda de alquiler



Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2021): 679



8

Opinión del mercado

A la hora de tomar el pulso a la opinión que los particulares tienen del mercado hay una idea que siempre destaca: que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en los españoles. Un argumento que los que han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses valoran con 7,7 puntos sobre 10.

Aumenta la percepción de los compradores sobre la proximidad a una burbuja inmobiliaria. A esta idea le dan una importancia media de 6,2 puntos sobre 10 (5,6 puntos en febrero)

La otra cuestión que más respaldo recibe por parte de los compradores es que el precio actual de los alquileres hace que compense más pagar por una hipoteca, que valoran con 7,8 puntos.

Aparte de esto, a la hora de comparar la opinión de los compradores sobre el mercado en febrero y en agosto, hay algunas cuestiones que presentan cambios significativos.

Es el caso de la proximidad a una burbuja inmobiliaria. Este tema, que durante el primer año de la pandemia perdió fuerza entre los compradores, nuevamente gana peso: en agosto recibió una importancia media de 6,2 puntos sobre diez frente a los 5,6 puntos de febrero.

También hay una mayor sensación de que los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios, lo que supone un repunte en la compra de vivienda. En febrero había un 32 % de compradores a favor de esta cuestión y en agosto eran el 40 %.



También ha aumentado la nota que recibe la idea de que la nueva normativa de precios del alquiler favorecerá el equilibrio entre la oferta y la demanda: ha pasado del 4,8 de febrero al 5,1 de agosto.

Pero, a diferencia del caso anterior, aquí el incremento de puntuación viene dado por un crecimiento de los particulares que se posicionan en un punto neutral: en febrero eran el 43 % y ahora son el 50 %.

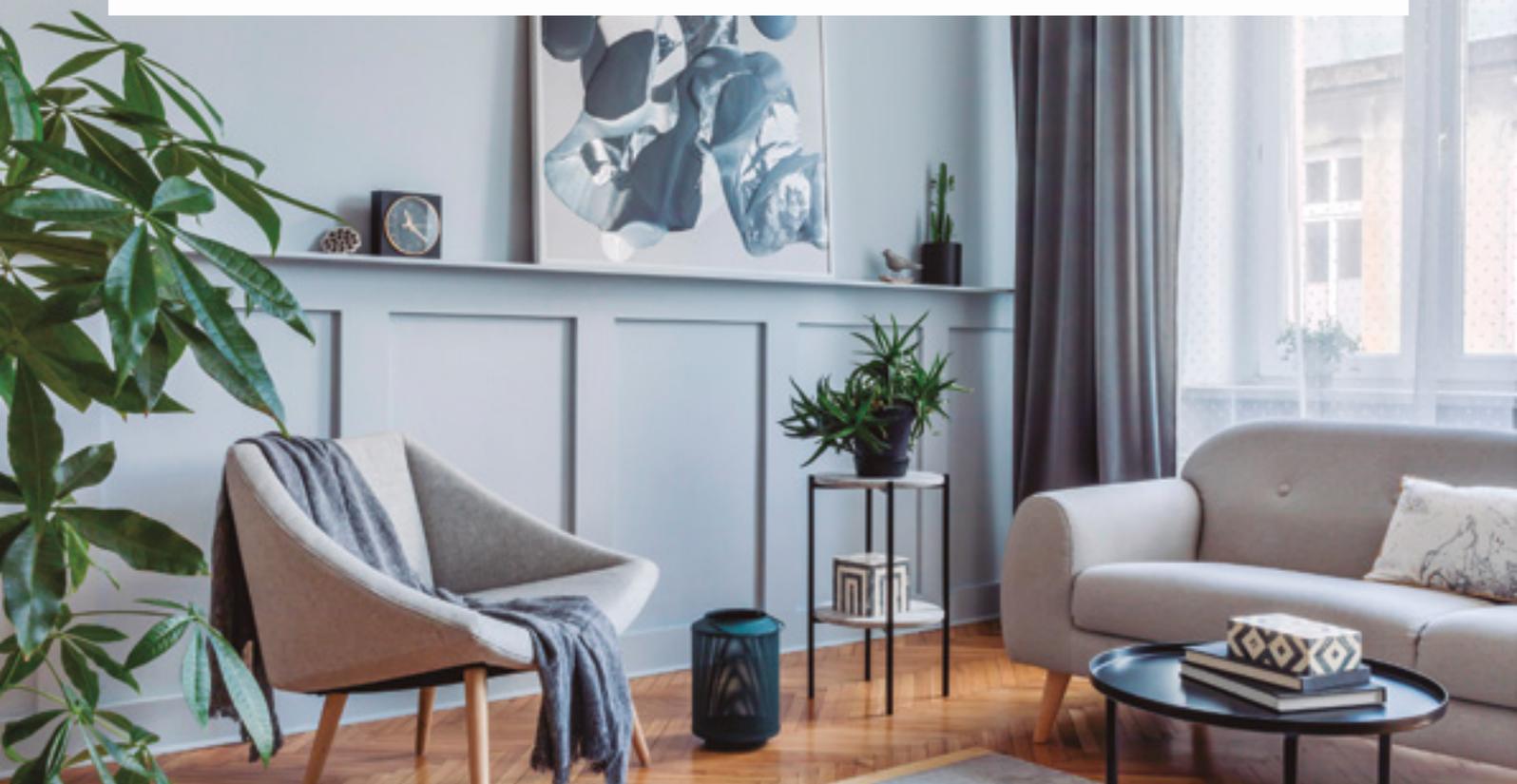
Un 50 % de los particulares se muestran a favor de la idea de que la normativa de control de precios del alquiler favorecerá el equilibrio entre la oferta y la demanda.

Por otro lado, también hay ideas que pierden fuerza en comparación con febrero. Por ejemplo, ahora hay menos compradores que ven la adquisición de una vivienda como una buena inversión: de los 7,6 puntos de febrero a los 7,3 puntos de agosto.

Asimismo, en agosto se ha reducido el porcentaje de compradores que se posicionaban a favor de la idea de que la tendencia del mercado es alquilar más y comprar menos. Concretamente, en febrero había un 41 % a favor mientras que en agosto solo eran el 30 %.

	Febrero 2021	Agosto 2021
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en los españoles	7,9	7,7
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,6	7,3 ▼
Un piso es la mejor herencia que le puedes dejar a tus hijos	6,5	6,3
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar por una hipoteca	7,7	7,8
La tendencia del mercado de la vivienda es a alquilar más y a comprar menos	5,8	5,3 ▼
Estamos próximos a una burbuja inmobiliaria	5,6	6,2 ▲
Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte en la compra de vivienda	5,4	5,9 ▲
Vivir de alquiler es tirar el diner	6,6	6,6
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,8	5,1 ▲
A raíz del covid muchos inmuebles de alquiler vacacional se convertirá en alquiler residencial/ de larga duración	6,2	6,1

Base personas que han comprado o intentando comprar (feb. 2021): 509 /
 Base personas que han comprado o intentando comprar (ago. 2021): 679



9 Conclusiones



Hay, en el presente informe, una dificultad metodológica: los últimos datos disponibles son, para algunas variables analizadas —participación de particulares en el mercado, percepción de precio, opinión— de agosto de 2021; para otras —características de la vivienda, motivos, proceso— los últimos datos son de febrero de 2021. Dos salidas a campo a lo largo del año con diferentes bases tienen sus inconvenientes. Nos ofrece dos fotografías diferentes, pero con líneas de continuidad.

Así, es fácil percibir por qué, a lo largo de la presente pandemia de covid-19, el mercado de la vivienda se ha comportado de la forma tan positiva que todos los indicadores señalan. Es cierto que la incertidumbre de la primera fase, la del confinamiento estricto, supuso un pequeño bache. Pero la percepción social de la vivienda se ha reforzado: es un refugio, en términos vitales y económicos.

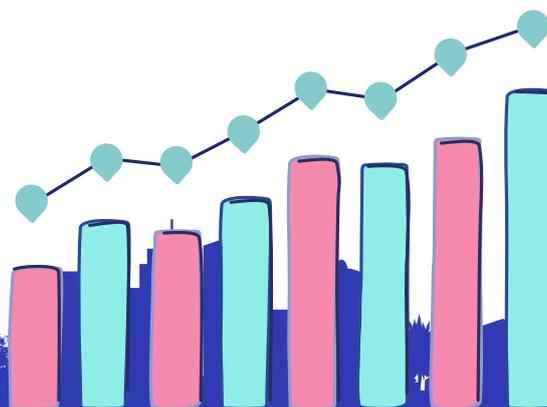
Los motivos de los demandantes de vivienda en propiedad muestran (*en febrero de 2021*) que la vivienda se considera una buena inversión y un valor a futuro. Y existe un gran consenso social, como constata encuesta tras encuesta Fotocasa Research, en que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado. Que el plan vital de tener un empleo, alcanzar una cierta estabilidad y comprar una vivienda sobre la que sustentar el patrimonio familiar sigue vigente en grandes capas sociales y que eso no ha cambiado con la pandemia.

Pero que, además, en un escenario de precios al alza (*como perciben todos los que han participado en el mercado tanto en el lado de la oferta como en el de la de-*

manda), el mercado también atrae a perfiles más variados: demandantes más maduros, con un mayor interés en la compra para invertir o en la adquisición de segunda residencia.

Podría decirse que diferentes perfiles sociales, tanto de demandantes como de ofertantes de vivienda, han ido regresando por turnos al mercado, a medida que quienes tenían más dudas e incertidumbres las han disipado. Y así se alcanza el punto actual que reflejan los datos de agosto: la actividad en el mercado de compraventa ya es mayor que la que había antes de la pandemia.

Y con esos niveles máximos, regresan las preocupaciones habituales en estos casos: la tendencia al alza de los precios e incluso la posibilidad de una burbuja en el futuro. No es una cuestión menor si tenemos en cuenta que tres de cada cuatro demandantes no llegan a completar la compra y, en la mayoría de los casos, es por culpa de los altos precios. En definitiva: los efectos de la tormenta pandémica ya han quedado atrás en el mercado de la vivienda en propiedad, pero los viejos problemas siguen donde estaban.



➔ Un 19 % de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa en los últimos doce meses.

➔ Un 15 % de particulares ha comprado o intentado comprar una vivienda. En febrero eran el 12 %.

➔ Crece significativamente la demanda de compra efectiva: un 5 % de los particulares ha conseguido comprar una vivienda (el 3 % en febrero).

➔ El 64 % de los particulares que ha comprado o intentado comprar una vivienda en los últimos 12 meses tiene, al menos, un inmueble en propiedad.

➔ El 43 % de los particulares que han vendido o intentado vender utilizaban esa vivienda como su residencia habitual. En 2020 eran el 48 %.

➔ Entre los jóvenes compradores impulsan más la compra motivos que implican planificación a futuro como la inversión a largo plazo.

➔ El precio sigue siendo la principal dificultad que se encuentran los compradores a la hora de encontrar una vivienda.

➔ Un 90 % de los compradores o potenciales compradores considera que el precio de la vivienda de compra es caro.

➔ Nueve de cada diez compradores que negocia el precio de la vivienda consigue una reducción a la baja.

➔ Entre los compradores y compradores potenciales crece la sensación de proximidad a una nueva burbuja inmobiliaria. Valoran este asunto con 6,2 puntos sobre diez.



10 Metodología



En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda 2020-2021: un año de pandemia”, Fotocasa ha hecho un foco en la situación y el rol de los compradores (aquellos que han buscado vivienda de compra, la hayan o no encontrado) y vendedores particulares activos (aquellos que han puesto una vivienda en venta, hayan o no encontrado comprador) en el mercado inmobiliario en el último año.



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

Muestra de **5.000 personas de 18 a 75 años representativas de la población española**.

Error muestral: +-1,4%



Ámbito



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el **segundo semestre del año 2021**





Anaïs López García

 anais.lopez@adevinta.com

 620 66 29 26

InformeFotocasa

 @fotocasa

 Facebook.com/fotocasa

 <https://research.fotocasa.es/>