

Perfil del comprador de obra nueva en 2022

Índice

1. Perfil del comprador de obra nueva en 2022 1
2. Compradores y obra nueva 4
3. Perfil del comprador que considera la obra nueva 8
4. Por qué elegir obra nueva 13
5. La segunda mano en relación con la obra nueva 16
6. Los que no se plantean la obra nueva 19
7. Visión del mercado 22
8. Conclusiones 24
9. Metodología 25

Prólogo

La vivienda de nueva construcción continúa con gran protagonismo en el sector, viviendo un gran auge tras el estallido de la Covid-19. La vivienda a estrenar cumple con las nuevas preferencias habitacionales de los ciudadanos al ofrecer características como la amplitud de estancias, la luz natural, las zonas exteriores y los espacios comunes. Son requisitos indispensables que solicitan los compradores y que vienen 'de serie' en las nuevas promociones. Además, las prestaciones proporcionadas por la obra nueva cumplen los parámetros de sostenibilidad y eficiencia energética como nueva necesidad de los usuarios, lo que hace que esta vivienda esté en una posición de ventaja frente a la de segunda mano. Por ello, la demanda de compra de obra nueva se ha incrementado en cinco puntos con respecto al año anterior, y ya roza niveles similares a los del inicio de 2020.

No obstante, una demanda tan alta deja entrever la escasez de esta tipología en el territorio español. Existe un desequilibrio muy notable entre la oferta y la demanda que provoca un repunte en el coste de la obra nueva. De hecho, aunque el principal impulso del comprador sea barajar la opción de vivienda de nueva construcción, el 74% termina descartándola. El principal obstáculo que se encuentran los potenciales compradores es el precio del inmueble, que consideran que no encaja en su presupuesto.

A pesar de los impedimentos, la vivienda de obra nueva se ha llevado una gran parte del pastel del récord de compraventas de los últimos 13 años, alrededor del 20% de las transacciones de vivienda pertenecen a esta tipología, vislumbrando una compra muy enérgica y un empuje al sector de la construcción muy significativo, tanto, que empiezan a surgir contratiempos como la falta de mano de obra. Pero la gran transformación para este mercado viene marcada por la nueva realidad bélica en

Europa, el estallido de la guerra en Ucrania ha impactado de forma adversa en el sector inmobiliario y más particularmente a partir del primer cuatrimestre se ha empezado a sentir de manera más directa en el mercado de la vivienda de obra nueva. El precio de los materiales de construcción, que estaban ya en máximos antes del comienzo del conflicto por el encarecimiento de la energía y que se han acrecentado con las problemáticas derivadas de la logística y los cuellos de botella, han obligado a los promotores y constructores a ralentizar la entrega de las nuevas promociones o incluso a retrasar el comienzo de las obras.

Esta condición ocasiona que la oferta se mantenga bajo mínimos y que el stock de este producto no se reponga en el medio plazo, por lo que el desajuste es cada vez mayor. Detrás de la falta de este tipo de vivienda también se encuentran las dificultades de los promotores no solo para obtener financiación o desarrollar la promoción, sino para realizar la compra de suelo. En estos momentos es crucial aumentar el inicio de nuevos proyectos para mantenernos alejados de las subidas del precio y facilitar el acceso a la vivienda de obra nueva.

Este informe toma el pulso a un mercado que inicia un nuevo ciclo, teniendo que hacer frente al encarecimiento de las materias primas y a la inflación mientras recibe el efecto dinamizador de la llegada de los fondos europeos *Next Generation*.



María Matos

Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa

1 Compradores y obra nueva

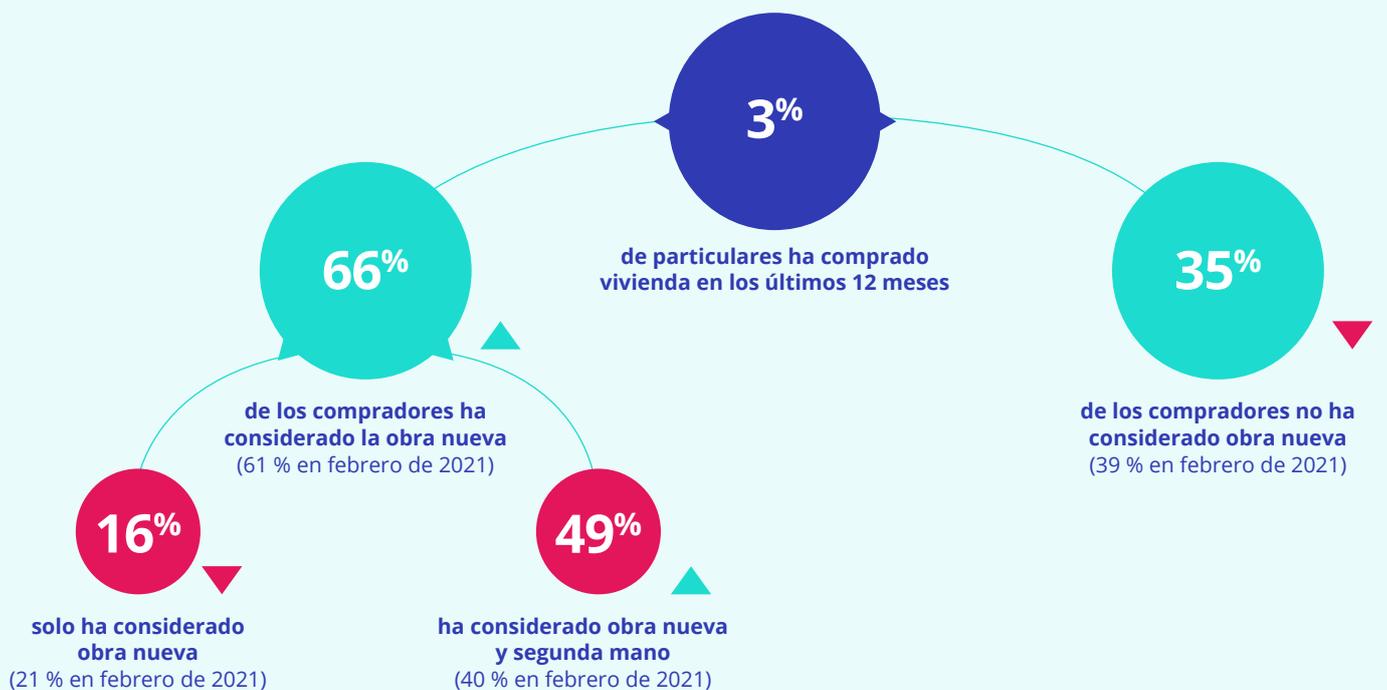


Más interés por la nueva construcción...

Un 66 % de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses ha considerado la opción de adquirir una vivienda de obra nueva. Una cifra que crece de manera significativa con respecto a 2021: entonces eran un 61 % los que habían valorado la nueva construcción como una posibilidad de compra. Asimismo, este porcentaje permite aproximarse a los datos que se registraban en febrero de 2020, justo antes de la irrupción de la covid-19. En ese momento, un 68 % de los compradores contemplaba, entre sus opciones, la obra nueva.

Este mayor protagonismo de la opción de nueva construcción viene provocado por una creciente demanda que busca en ambas opciones residenciales: los que consideran tanto obra nueva como segunda mano son el 49 % frente al 40 % de 2021. Por el contrario, en este conjunto de personas que han adquirido un inmueble en los últimos doce meses hay menos buscadores de un solo mercado: el 35 % (frente al 39 % de 2021) solo se plantearon la segunda mano y el 16 % (eran el 21 % hace un año) solo tuvo en consideración la obra nueva.

Incrementa el protagonismo de los compradores de vivienda que consideran tanto la obra nueva como la segunda mano: son el 49 % frente al 40 % de 2021.



Base particulares (feb. 22): 7.402/ Base compradores (feb. 22) 545

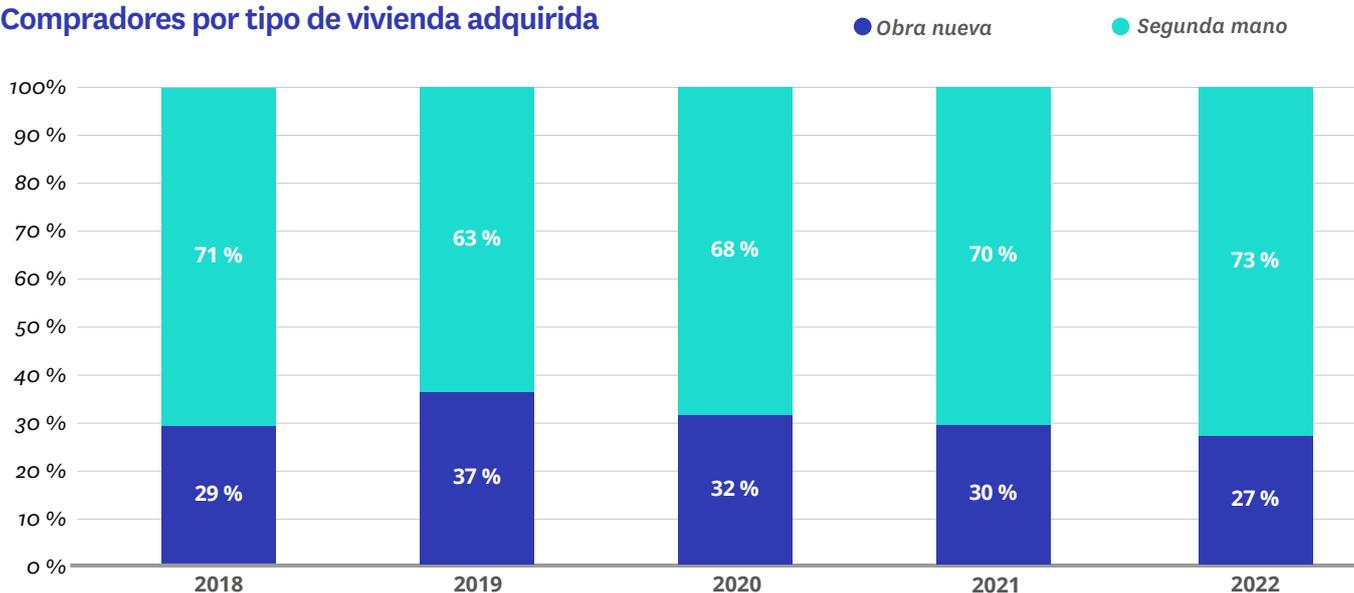
... no significa que tenga más compradores

Pero si el interés por la compra de obra nueva está ya en niveles previos a la pandemia, la adquisición efectiva de este tipo de inmuebles todavía está muy lejos de la recuperación. De hecho, no solo no crece con respecto a 2021, sino que sigue decreciendo: en los últimos doce meses un 27 % de los compradores ha adquirido una vivienda de nueva construcción mientras que en 2021 fueron el 30 % y en 2020 el 32 %. Es decir: dos años después de la covid-19 hay cinco puntos porcentuales menos de compradores de obra nueva.



La compra de obra nueva está, concretamente, en su punto más bajo de los últimos años: en 2018, un 29 % de los compradores optó por una vivienda de este tipo, una cifra dos puntos porcentuales mayor que la actual. Y aún más notable es la diferencia en comparación con el año 2019, en el que el 37 % de compradores eligió un inmueble de nueva construcción.

Compradores por tipo de vivienda adquirida



Base compradores (feb. 18): 899 / Base compradores (feb. 19): 552 / Base compradores (feb. 20): 609
Base compradores (feb. 21): 610 / Base compradores (feb. 22): 545



Acciones en los últimos 12 meses...

16 % de los particulares mayores de 18 años buscó vivienda para comprar

49 % consideró tanto la obra nueva como la de segunda mano

3 % adquirió un piso o una casa

27 % de los compradores terminó eligiendo obra nueva

35 % de los compradores descartó la vivienda de obra nueva

40 % de los que consideraron obra nueva, compró una vivienda de estas características

66 % de ellos valoró la vivienda de nueva construcción como una opción

La obra nueva coge impulso en Andalucía: y se mantienen en Madrid y Cataluña

Ni el mercado de la vivienda fluctúa igual en todo el territorio español, ni los particulares se comportan de la misma forma en función de su edad. Por este motivo, es esperable encontrar algunas diferencias relevantes también cuando atendemos a estas dos cuestiones. En este sentido, Andalucía ha experimentado un crecimiento significativo en la consideración de obra nueva. De hecho, siete de cada diez compradores andaluces han valorado esta opción. En Madrid y Cataluña, sin embargo, prácticamente no hay cambios. En estas comunidades hay un 61 % y un 60 % que considera la obra nueva.



		Madrid				Cataluña				Andalucía				España			
		2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
Porcentaje de compradores que considera obra nueva	Considera sólo obra nueva	27 %	26 %	25 %	19 %	15 %	12 %	15 %	13 %	16 %	17 %	17 %	21 %	20 %	18 %	21 %	16 %
	Considera obra nueva y segunda mano	45 %	49 %	39 %	42 %	58 %	51 %	47 %	47 %	54 %	49 %	43 %	49 %	48 %	50 %	40 %	49 %
	Total	73 %	75 %	63% ▼	61%	73 %	64 %	61 %	60 %	70 %	66 %	60 %	72% ▲	69%	68 %	61 % ▼	66% ▲
Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva		49 %	39 %	38 %	27 %	29 %	19 %	21 %	20 %	33 %	36 %	28 %	33 %	37 %	32 %	30 %	27 %
Base		156	113	137	113	82	97	95	79	87	122	92	89	552	609	610	545

		25-34 años				35-44 años				45-54 años				55-75 años			
		2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022	2019	2020	2021	2022
Porcentaje de compradores que considera obra nueva	Considera sólo obra nueva	20 %	16 %	21 %	17 %	20 %	19 %	20 %	17 %	22 %	16 %	21 %	18 %	16 %	19 %	16 %	10 %
	Considera obra nueva y segunda mano	56 %	58 %	39 %	51 %	47 %	43 %	46 %	49 %	41 %	49 %	33 %	46 %	46 %	47 %	45 %	47 %
	Total	77 %	75 %	59 %	70 %	67 %	62 %	66 %	67 %	63 %	65 %	54 %	65 %	62 %	65 %	61 %	58 %
Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva		39 %	32 %	25 %	26 %	40 %	30 %	32 %	27 %	37 %	36 %	33 %	31 %	27 %	23 %	27 %	22 %
Base		158	199	200	170	201	197	199	177	103	119	121	101	78	71	79	78

El incremento de la consideración de obra nueva en Andalucía se traduce también en un ligero aumento de la compra de este tipo de viviendas: un 33 % de los compradores andaluces adquirieron finalmente un inmueble de nueva construcción. En Madrid, por el contrario, la compra de nueva construcción baja significativamente en comparación con el año anterior. En 2021 un 38 % de compradores madrileños afirmaba haber comprado una vivienda de este tipo en los últimos doce meses. Sin embargo, en febrero de 2022 eran un 27 % los que se encontraban en esta situación.

El mayor interés de los jóvenes por la obra nueva no se traduce en más compras

Si se pone el foco en cómo los particulares se relacionan con la vivienda de obra nueva en función de la edad lo que se aprecia es que, conforme aumenta la edad, baja el interés por la nueva construcción.

Así, un 70 % de los jóvenes que tiene entre 25 y 34 años consideró la obra nueva como una posibilidad durante su proceso de compra de vivienda. Un porcentaje que va cayendo ligeramente hasta llegar al estrato de mayor edad (55 a 75 años) donde un 58 % de particulares ha considerado la obra nueva.

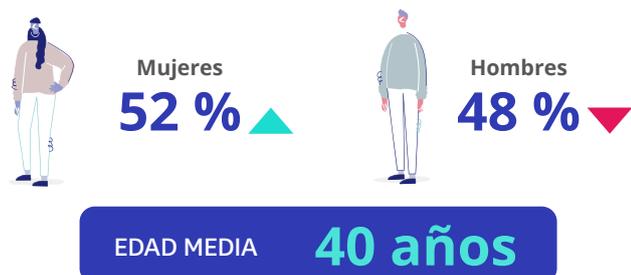
Pese a esto, ese interés tan extendido entre los jóvenes por la obra nueva no se traduce en más compras de este tipo de viviendas. Aunque un 70 % de ellos se plantease comprar obra nueva, solo un 26 % lo hizo finalmente. Es el segundo grupo de edad que menos adquisiciones hace de vivienda de nueva construcción, solo por detrás de los que tienen entre 55 y 75 años (22 %).

Una situación que, como veremos más adelante, tiene mucho que ver con motivos como el coste de la vivienda o la falta de oferta en determinadas zonas.

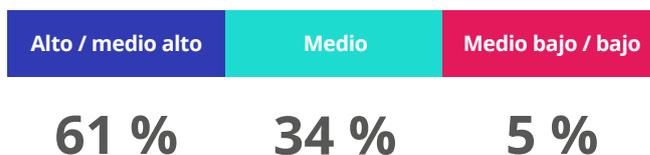
2 Perfil del comprador que considera la obra nueva

Dentro de ese 66 % de compradores que ha considerado la posibilidad de adquirir una vivienda de obra nueva, el 52 % son mujeres y el 48 % son hombres. Se trata de una distribución similar a la de 2021: entonces el 54 % eran mujeres y el 46 % eran hombres.

Sexo



Nivel Socioeconómico



Comunidad Autónoma



Vive con



Antes de comprar, vivía



El inmueble lo usará para



Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

Por edad, el grueso de compradores que considera la obra nueva comprende los 25 y 44 años. De manera más detallada, esto supone que un 33 % tengan entre 25 y 34 años y otro 33 % entre 35 y 44 años. La edad media de este target comprador es de 40 años. Unos datos que reflejan, de nuevo, cómo el ciclo vital influye en el proceso de compra de una vivienda, puesto que se trata de los años en los que es más frecuente dar pasos como independizarse, formar una familia o experimentar cambios en el plano laboral. Muestra de la importancia del ciclo

vital es su situación de convivencia, puesto que la mayoría viven con su pareja e hijos (37 %) o en pareja (35 %). En este sentido, también cabe destacar que, pese a que estas sean las dos opciones principales, en el último año ha crecido significativamente el volumen de compradores que vive solo/a: son el 12 % mientras que en 2020 y en 2021 eran el 8 %. Por otro lado, la consideración de vivienda de obra nueva a la hora de comprar una casa o piso está relacionada en seis de cada diez casos con un índice socioeconómico alto o medio alto.

Sea como sea, la adquisición de una vivienda sigue haciéndose con un objetivo principal: convertirla en la residencia habitual. Concretamente, de los compradores que en el último año se ha planteado comprar obra nueva, un 84 % la iba a destinar a su primera residencia.

Los compradores que consideran la vivienda de obra nueva tienen 40 años de media y seis de cada diez tienen un nivel socioeconómico alto o medio alto.

La búsqueda de una mejor vivienda es el principal incentivo para comprar

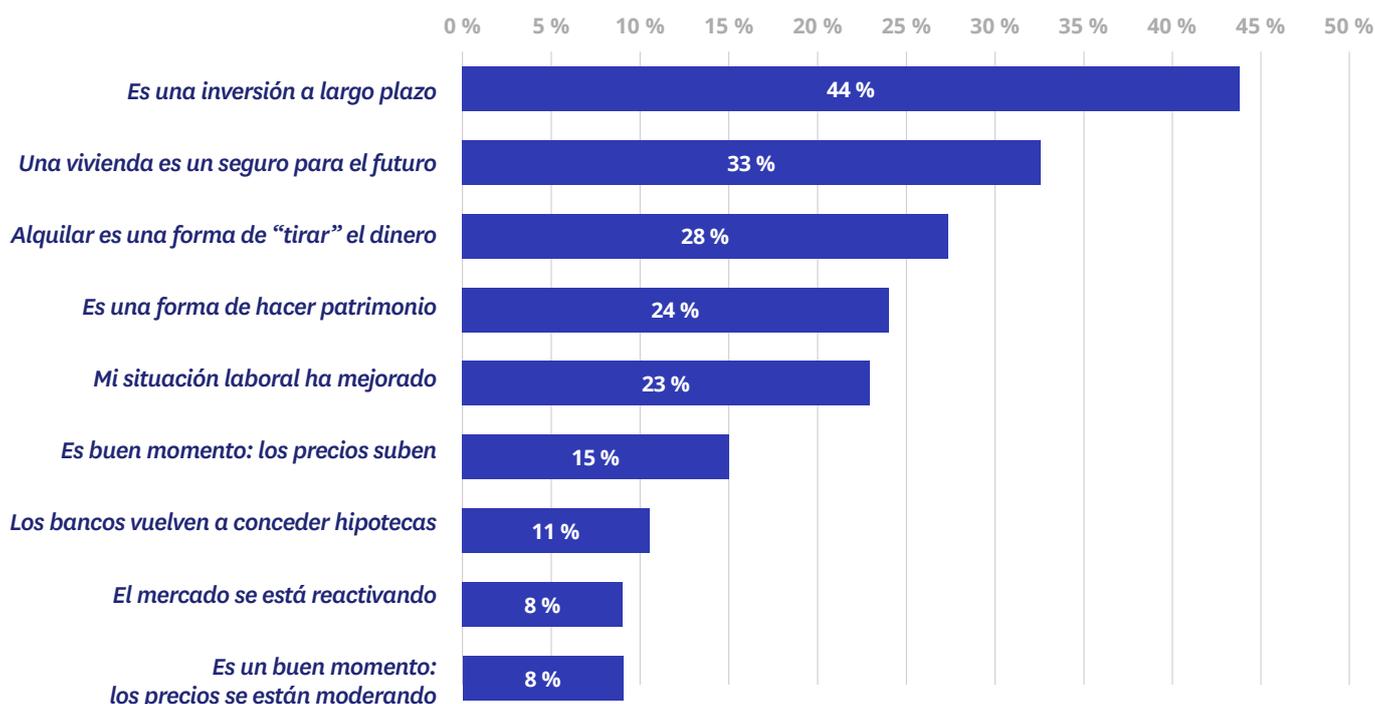
Toda esta actividad en el mercado es una suma de muchas pequeñas voluntades: cada comprador que considera la obra nueva tiene sus propias circunstancias para asumir el esfuerzo que supone la adquisición de una vivienda. Pero, hay un motivo que está ampliamente generalizado entre estas personas: la consideración del inmueble como una inversión a largo plazo. Para el 44 % de ellos este fue el motivo para decidir comprar en lugar de alquilar. Pero, poniendo la vista en el horizonte lejano también hay que tener en cuenta al 33 % que ve en la compra de vivienda un seguro para el futuro. Estos dos motivos relacionados con la visión de futuro están algo más asentados entre los compradores que contemplan

La visión de futuro está detrás de los principales motivos para optar por la vivienda en propiedad entre los compradores que consideran la obra nueva.

tanto la obra nueva como la segunda mano (79 %) que entre los que solo consideran la vivienda de nueva construcción (70 %). Además de estas cuestiones, los compradores que consideran la obra nueva alegan otros motivos para decantarse por la compra en lugar de por el alquiler. Por ejemplo, un 28 % considera que alquilar es una forma de tirar el dinero, un 24 % que es una forma de hacer patrimonio.

En líneas generales, las motivaciones de los compradores se mantienen estables con respecto a años anteriores. Aun así, hay un cambio significativo relacionado con el precio de la vivienda. En 2021, un 16 % consideraba que era un momento propicio para la compra porque los precios se estaban moderando. Una cifra que un año después ha caído hasta el 8 %. Una percepción que es más notable entre los que tienen en cuenta la nueva construcción y la segunda mano que entre los que solo consideran la obra nueva.

Motivos para comprar una vivienda de los que consideran la opción de obra nueva



Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

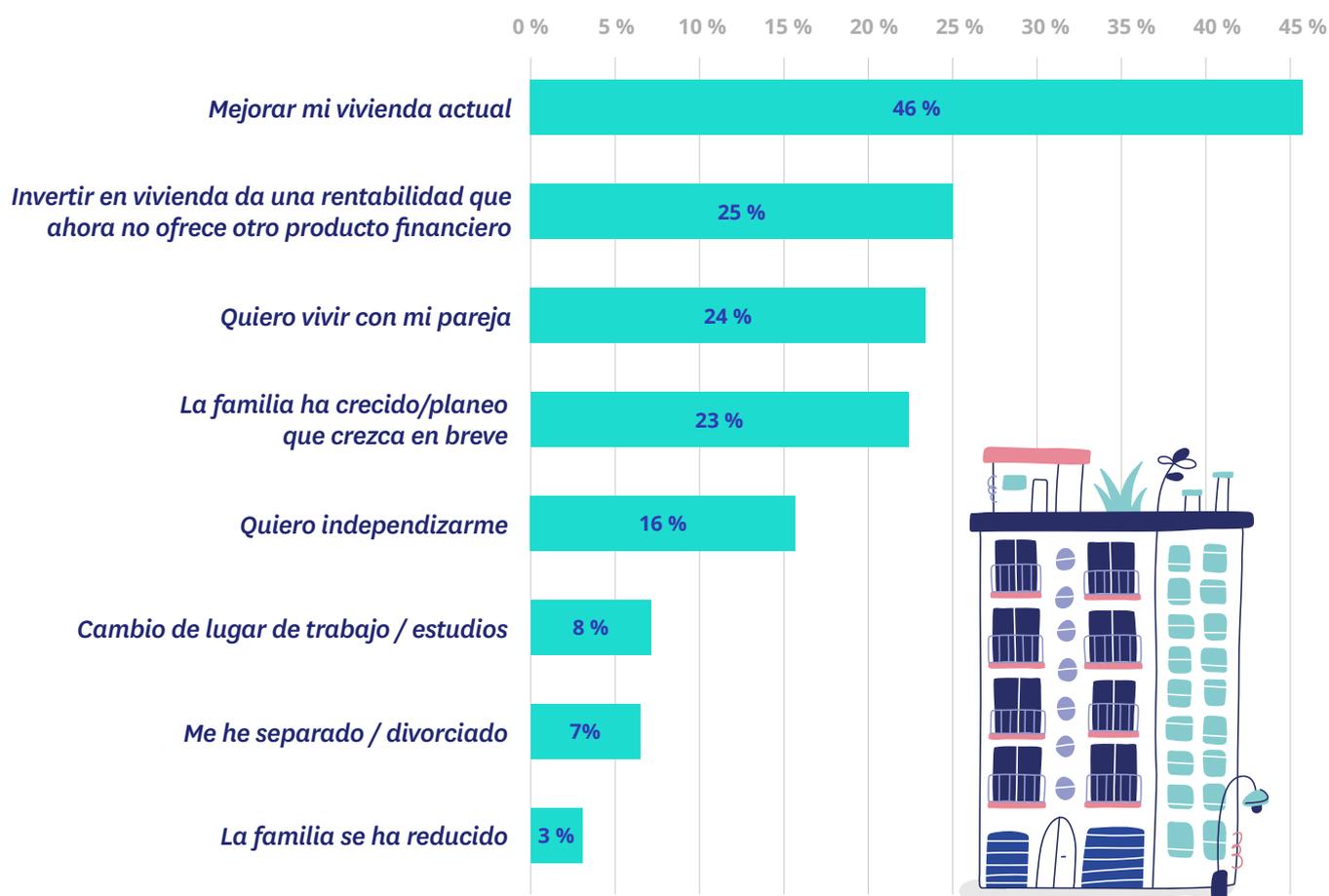
Si hablamos de motivos de carácter más personal que impulsan el cambio de vivienda, el principal es mejorar la vivienda actual: un 46 % de los compradores que consideran la obra nueva (51 % en 2021) menciona este motivo. En segundo lugar, uno de cada cuatro considera que la inversión en vivienda da una rentabilidad que no ofrecen otros productos financieros.

Mejorar la vivienda actual es el motivo personal para comprar que más se repite entre los compradores de vivienda que han considerado la obra nueva.

Aparte de estos motivos, los cambios relacionados con la familia también incentivan la compra de vivienda. Por ejemplo, un 24 % decide comprar porque quiere irse vivir con su pareja, un 23 % porque la familia ha crecido o va a crecer en breve.

En relación con el ámbito familiar también hay que mencionar a un 7 % que se ha separado o divorciado y por eso quiere comprar una vivienda. Un motivo que, además, ha crecido de manera estadísticamente significativa en el último año: en 2021 eran el 3 % los que decidían comprar vivienda por este motivo.

Motivos personales para comprar vivienda de quienes consideran la obra nueva



Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355



La mayoría de los particulares busca en su misma localidad

Los particulares mayores de 18 años que han comprado una vivienda en el último año y han considerado la obra nueva buscan, en la mayoría de los casos, en la misma ciudad en la que ya viven. Son, concretamente, el 65 % de ellos, que se reparten entre los que también quieren permanecer en el mismo barrio (37 %) y los que planean cambiar de barrio (28 %).

Entre los que sí se plantean cambiar de localidad, el 19 % quiere irse a una que esté próxima a su lugar de residencia en el momento de iniciar el proceso de compra. Solamente hay un 7 % que busca comprar en una localidad lejana a la suya, aunque en la misma provincia y un 8 % que quiere cambiar de provincia.

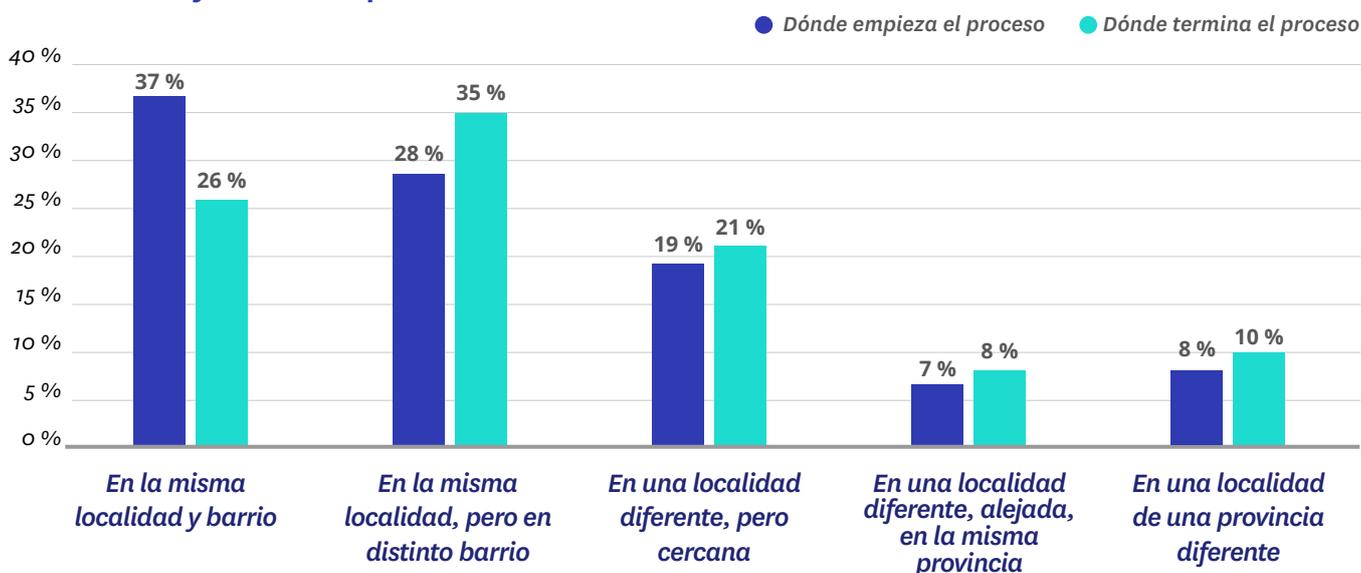
El 65 % de quienes demandan obra nueva busca vivienda en la localidad en la que residen, ya sea en su mismo barrio (37 %) o en uno distinto (28 %)

Pese a que tengan estas preferencias sobre la ubicación de la vivienda que van a comprar, no siempre consiguen el objetivo. De hecho, hay una diferencia de once puntos porcentuales entre los que inician el proceso en su misma localidad y barrio (37 %) y los que lo consiguen (26 %). Por el contrario, son menos los que inician el proceso en un barrio distinto (28 %) que los que finalmente compran allí (35 %).

Esta descompensación entre el inicio y el final del proceso tiende a desaparecer conforme aumenta la distancia con el lugar de residencia actual. Por ejemplo, los que se quieren trasladar a una localidad lejana de la misma provincia son el 7 % y los que lo consiguen son el 8 %.

Estas cifras son similares a las de los que quieren cambiar de provincia: es el plan de un 8 % de los compradores y son un 10 % los que terminan encontrando vivienda para comprar en esta ubicación.

Dónde buscan y dónde compran vivienda



Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355



El tiempo de búsqueda cumple con las expectativas

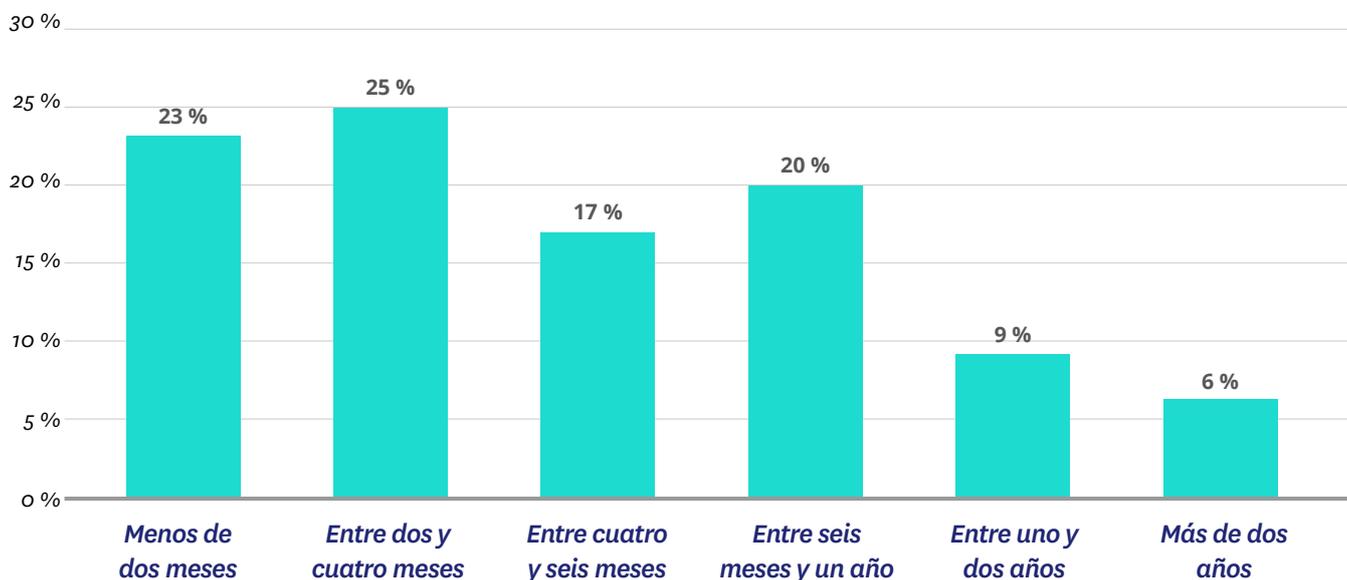
Otra de las características del proceso de búsqueda es el tiempo que tardan en completarlo. En este sentido, uno de cada dos compradores que ha barajado la opción de obra nueva tarda menos de cuatro meses en comprar una vivienda. De manera desagregada, estos compradores se dividen entre los que tardan menos de dos meses, que son el 23 %, y los que tardan entre dos y cuatro meses (25 %).

Por encima de ese plazo hay un 17 % que tarda entre cuatro y seis meses en encontrar una vivienda para comprar, un 20 % que tarda entre seis meses y un año y un 15 % que invierte más de un año.

Todos estos plazos, en general, continúan la tónica de años anteriores si bien es cierto que, los periodos más largos (*a partir de un año*) han decrecido significativamente. Así, en 2021 eran el 23 % los que tardaban este tiempo frente al 15 % actual.

Una dedicación que, para la mayoría, entra dentro de sus expectativas. De hecho, el 40 % asegura que el tiempo que ha tardado en encontrar vivienda es más o menos el que esperaba. Un 32 % considera que ha tardado menos de lo que esperaba y un 28 % que ha tenido que invertir más tiempo del que esperaba.

¿Cuánto tardan en comprar vivienda desde que empiezan a buscar?



Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

3 Por qué elegir obra nueva



Las reformas: un problema menos

Una cuestión clave para entender el mercado de la vivienda de nueva construcción es el de las razones que llevan a los compradores a adquirir o, al menos, a plantearse, una vivienda de estas características.

Evitar reformas y la eficiencia energética son los principales motivos de los compradores para considerar la vivienda de obra nueva.

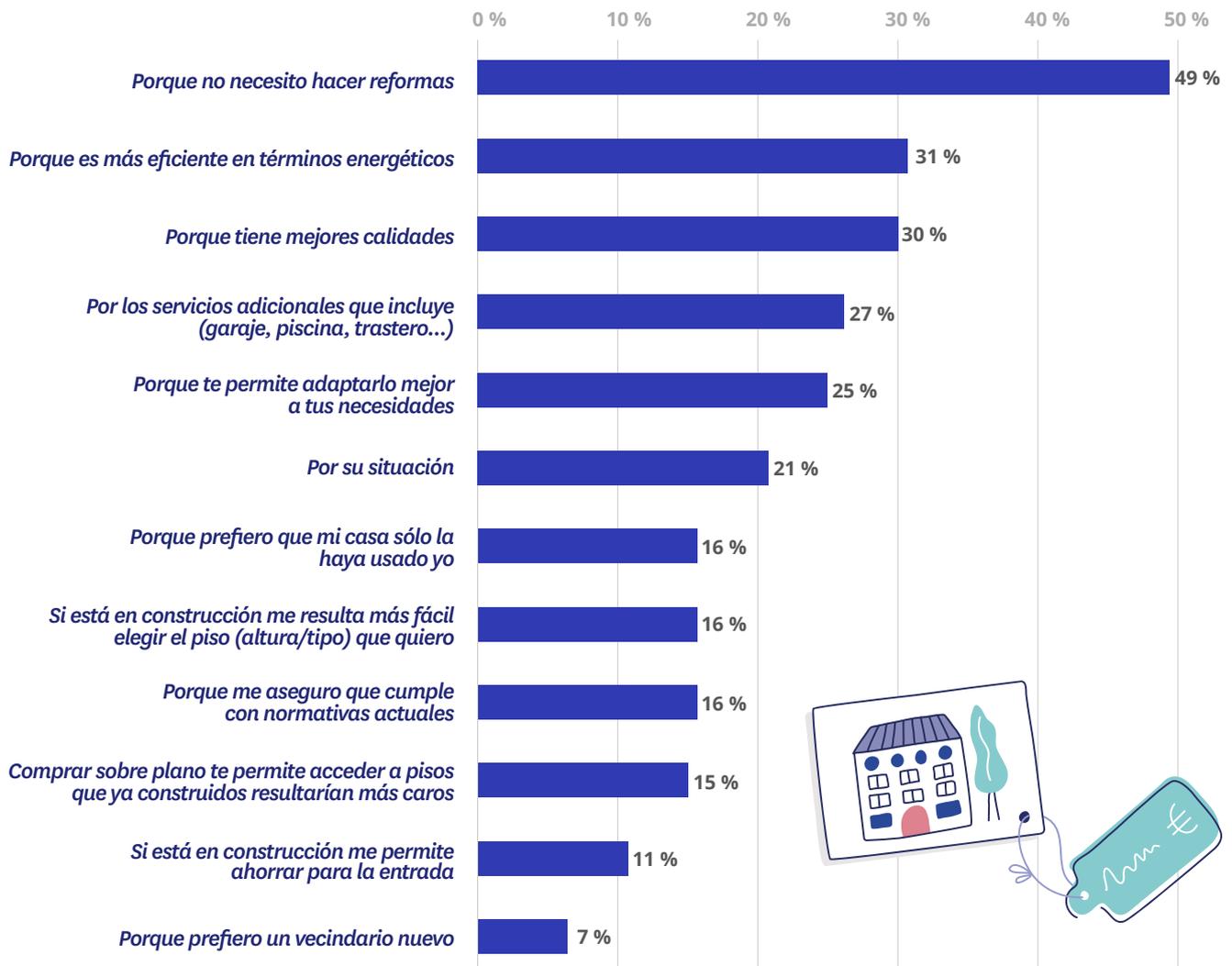
Y, en relación con esto, hay un motivo que manda por encima de cualquier otro: evitar hacer reformas. Para uno de cada dos compradores que ha considerado la obra nueva en el último año esta ha sido una de las razones que le ha llevado a plantearse esta opción.

Un motivo con el que, además, cada vez concuerdan más compradores. Frente al 49 % actual, hace dos años, en 2020, el 42 % lo señalaba como una razón para elegir la obra nueva y en 2021 lo mencionaban el 45 %.

El segundo motivo más repetido por los compradores que consideran la obra nueva es que este tipo de inmuebles son más eficientes a nivel energético (31 %). Tras este, las mejores calidades (30 %), los servicios adicionales que incluye (27 %) y la posibilidad de adaptarlo mejor a las necesidades de cada uno (25 %) son las razones más mencionadas.



Motivos para elegir vivienda de obra nueva



Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

Qué se mira cuando se compra vivienda de obra nueva

A la hora de elegir una vivienda para comprar, independientemente de si es nueva construcción o segunda mano, hay una serie de características que se valoran para decidir si se ajusta con lo que se está buscando. En este sentido, hay un requisito fundamental: el precio. Un 88 % de los compradores de que se plantearon la opción de adquirir obra nueva tiene en cuenta que el coste del inmueble se ajuste a su presupuesto. Esto supone que a este asunto se le otorgue, de media, una importancia de 8,5 puntos sobre diez. Dejando a un lado el precio, las características más consideradas de la vivienda son: el número de habitaciones, la distribución y el barrio o vecindario. Estas tres cuestiones reciben una valoración media de 8,1, 7,9 y 7,6 puntos sobre diez. Estas características, y con puntuaciones prácticamente idénticas, son las que ocupan tradicionalmente las primeras posiciones. Pero eso no significa que

no haya cambios, algunos fácilmente atribuibles a los cambios sociales en relación con la vivienda a raíz de la pandemia. Por ejemplo, la importancia que se le da al barrio o vecinos ha crecido de manera significativa: en febrero de 2020 un 69 % de compradores se posicionaban a favor de este punto y ahora son el 75 %. Algo similar ocurre con la posibilidad de disponer de terraza: antes del comienzo de la pandemia, un 60 % consideraba importante este punto mientras que dos años después son el 71 %. También ha incrementado la búsqueda de la eficiencia energética en los últimos años: en 2020 había un 39 % que se ubicaba en una posición neutral con respecto a la influencia de esta característica a la hora de elegir vivienda. Sin embargo, ahora son un 31 %. Por el contrario, han crecido los que valoran positivamente esta cuestión: han pasado de ser el 49 % (2020) al 56 % (2021).

Lo que más consideran

✓ Que el precio se ajuste a su presupuesto

✓ El número de habitaciones

✓ La distribución

Lo que menos tienen en cuenta

✗ Que tenga piscina

✗ Que en la zona haya buenos colegios

✗ Que sea de nueva construcción

Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

	En contra	Neutro	A favor	Valoración media
Que el precio encaje con el presupuesto	3 %	9 %	88 %	8,5
El número de habitaciones	3 %	15 %	82 %	8,1
La distribución	4 %	14 %	83 %	7,9
Que le barrio/vecinos sean de mi agrado	5 %	20 %	75 %	7,6
La orientación	6 %	18 %	76 %	7,6
Los materiales de la vivienda	6 % ▲	20 %	75 %	7,6
Que tenga terraza	11 %	19 %	71 %	7,5
Los metros cuadrados	7 % ▲	19 %	75 %	7,5 ▼
Que tenga plaza de garaje	12 %	18 %	71 %	7,4
Que disponga de servicios cerca	7 %	21 %	72 %	7,4
Que la ubicación tenga buenos accesos por carretera	10 % ▲	24 %	67 %	7,1
No tener que invertir dinero en reformas	17 %	20 %	63 %	6,8
Eficiencia energética	13 % ▲	31 %	56 %	6,6
Buenas conexiones de transporte público	15 %	29 %	56 %	6,5
Que sea de una altura concreta	17 %	27 %	56 %	6,4
Que esté en un barrio residencial alejado del tráfico	19 %	26 %	54 %	6,3
Que el barrio esté cerca de familia/amigos	22 %	25 %	54 %	6,2
Que tenga trastero	23 %	25 %	53 %	6,2
Cerca del trabajo/centro de estudios	20 %	30 %	49 %	5,9
Que sea una zona en crecimiento	19 %	38 %	43 %	5,8
Que tenga zonas comunes	30 %	30 %	40 %	5,3
En una zona con mucha actividad y opciones de ocio	24 %	39 %	37 %	5,3
Que sea de nueva construcción	32 % ▲	31 %	37 %	5,2 ▼
Que esté en una zona con buenos colegios	36 % ▲	31 %	33 %	4,7 ▼
Que tenga piscina	47 %	24 %	29 %	4,1

Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 19): 378 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 20): 413 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 21): 372 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

4 La segunda mano en relación con la obra nueva

El trecho desde la consideración a la compra... de segunda mano

Como hemos visto al inicio del informe, hay un grupo importante de compradores que, antes de tomar una decisión definitiva, consideró la obra nueva. Eran, concretamente, un 66 %. De todos ellos, cuatro de cada diez terminaron comprando un inmueble de estas características.

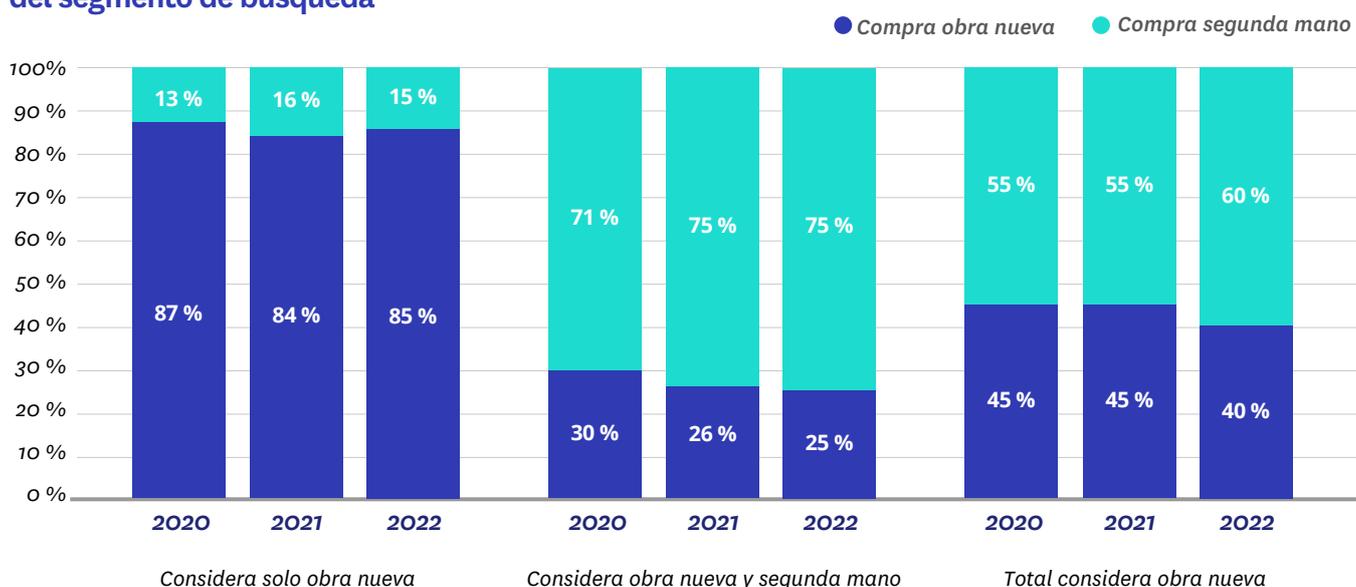
Una de cada cuatro personas (27 %) que ha comprado vivienda en los últimos doce meses adquirió un inmueble de nueva construcción.

De este recorrido se llega a una cifra sencilla: una de cada cuatro personas que ha comprado casa (el 27 %, para ser precisos) terminó adquiriendo obra nueva. Y eso significa que desde la consideración hasta la firma de un contrato de compraventa hay un camino muy largo por el que se pierde mucha demanda de obra nueva. En cifras: un 74 % de compradores finalmente adquirió vivienda de segunda mano. Esto supone que un 60 % de los que consideraron la obra nueva, no adquirieron un inmueble de este tipo.



Base particulares (feb. 22): 7.402 / Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses (feb. 22): 545 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

Tipo de vivienda comprada en función del segmento de búsqueda



Base solo obra nueva (feb. 20): 110 / Base solo obra nueva (feb. 21): 125 / Base solo obra nueva (feb. 22): 88 / Base obra nueva y segunda mano (feb. 20): 303 / Base obra nueva y segunda mano (feb. 21): 246 / Base obra nueva y segunda mano (feb. 22): 267 / Base total (feb. 20): 413 / Base total 2021 (feb. 21): 372 / Base total (feb. 22): 355

El precio

y otros problemas

A la hora de elegir una alternativa u otra hay una barrera determinante: el precio. Tres de cada cuatro afirman que una de las dificultades que encontró durante el proceso de búsqueda fue el coste de los inmuebles.

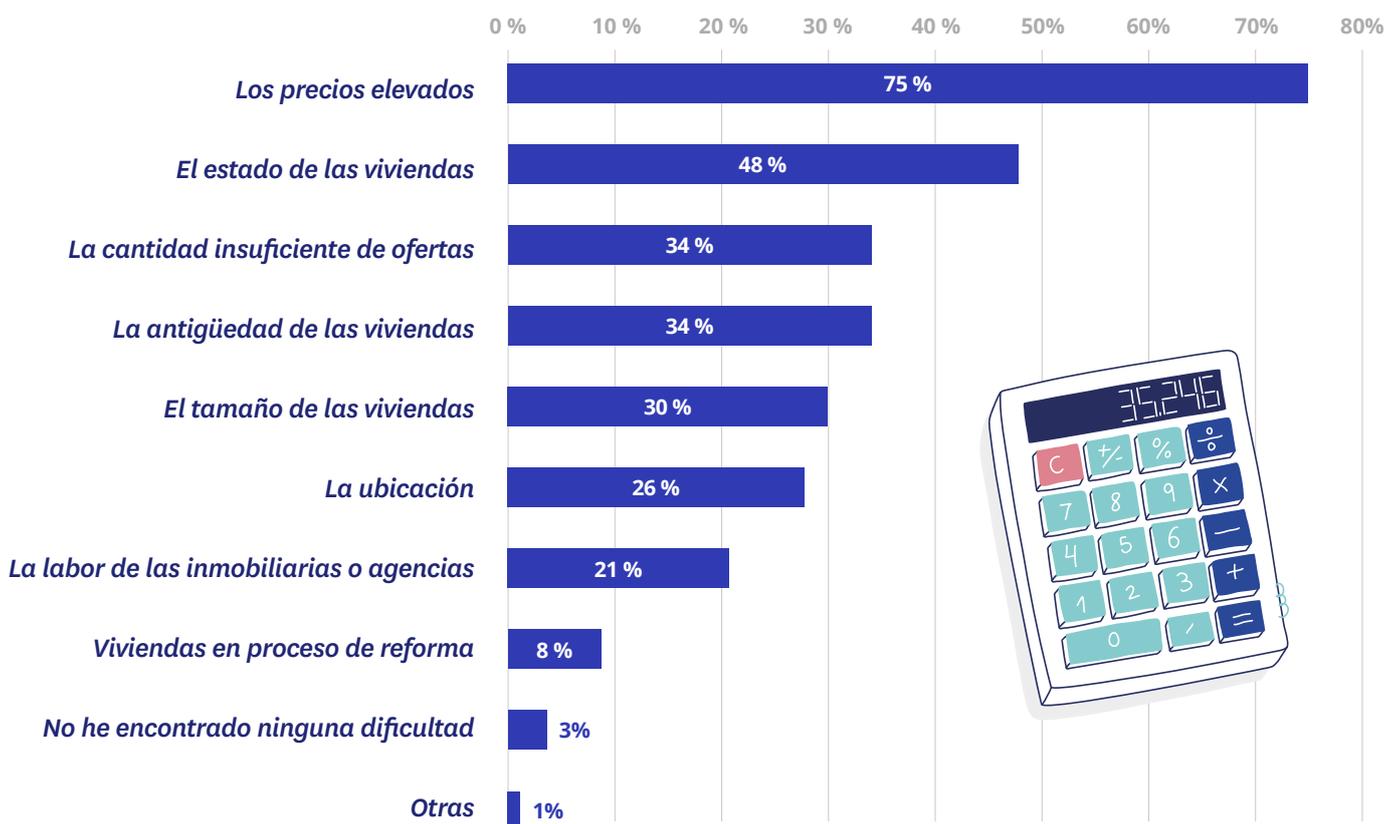
Asimismo, el estado de las viviendas (45 %) y la cantidad insuficiente de ofertas (34 %) son dos de las barreras más destacadas. Además, en ambos casos ha crecido significativamente el volumen de compradores que señalan estas dificultades.

Por un lado, en 2021 un 39 % de los compradores que habían considerado la obra nueva alegaban el estado de las viviendas como un problema durante el proceso de búsqueda.

En 2022 esta cifra ha subido nueve puntos porcentuales hasta alcanzar al 48 %. Por su parte, la cantidad insuficiente de ofertas es una dificultad que señalan el 34 % de compradores, algo que en 2021 solo hacían el 27 %.

En ambos casos se trata de obstáculos que aparecen con mayor frecuencia entre aquellos que consideran tanto la obra nueva como la de segunda mano. De hecho, en este subgrupo llegan a ser el 57 % los que se vieron frenados por el estado de las viviendas y un 37 % los que consideran que la cantidad insuficiente de ofertas es un problema.

Dificultades a la hora de comprar vivienda



Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

Por qué se descarta la vivienda de obra nueva

Más allá de las dificultades generales, hay que hablar de las razones que llevan a los compradores que consideran la obra nueva a terminar eligiendo una vivienda de segunda mano. En este sentido, el precio se mantiene como el motivo por excelencia para terminar desestimando la compra de una vivienda de nueva construcción. Igual que sucedió en 2021, un 60 % de los compradores menciona el

coste de la obra nueva como uno de los desencadenantes de la decisión de optar por la segunda mano. Tras el precio, y siguiendo la tónica de años anteriores, las razones que más empujan a los compradores a elegir viviendas de obra nueva son: la falta de oferta (39 %), las condiciones de pago y gastos de entrada (16 %) o la localización alejada del centro (15 %).

Motivos de los compradores para descartar la compra de vivienda de obra nueva

	2020	2021	2022
El precio. Lo considero caro	56 %	60 % ▲	60 %
No había oferta de obra nueva suficiente en la zona que me interesaba	39 %	37 %	39 %
Las condiciones de pago y gastos de entrada	12 %	20 % ▲	16 %
No suponía el ahorro que esperaba	16 %	15 %	16 %
No me gustaba el barrio o la ubicación			14 %
La distribución de las viviendas de obra nueva que consideré no era lo que buscaba	11 %	13 %	11 %
Retraso en la finalización de las obras	13 %	11 %	12 %
No tenía terraza	4 %	11 % ▲	6 %
La localización alejada del centro	15 %	16 %	15 %
Las condiciones de financiación	9 %	9 %	10 %
La vivienda de obra nueva que visitaba no tenía el número de habitaciones que necesitaba	9 %	9 %	8 %
La orientación de las viviendas de obra nueva que consideré no era de mi agrado.	7 %	6 %	8 %
No cuenta con buenas conexiones de transporte público		6 %	3 %
Calidades de los acabados	9 %	5 %	7 %

Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 20): 413 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 21): 372 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

5 Los que no se plantean la obra nueva



El peso de la segunda residencia

Pese a que sean más los que consideran la obra nueva como una opción de compra, no se puede pasar por alto que hay un 35 % de compradores para los que la obra nueva no fue una alternativa contemplada durante su proceso de compra. Un dato que, además, es significativamente más bajo que el de 2021. Entonces eran un 39 % los que no se planteaban comprar obra nueva.

Así que, si ponemos el foco en esos compradores que no han considerado la obra nueva, nos encontramos con más mujeres que hombres: son el 55 % frente al 45 %. Una distribución que es similar a la de los que consideran la obra nueva, donde un 52 % son mujeres.

Sin embargo, la media de edad de este grupo sí que presenta una diferencia estadísticamente significativa con respecto a los que consideran obra nueva: los que no se plantean esta opción tienen, de media, 42 años mientras que los que sí valoran la vivienda de nueva construcción tienen 40 años.

Por lo que se refiere al índice socioeconómico prácticamente no hay diferencias entre ambos segmentos. Así, seis de cada diez compradores que no considera la obra nueva tienen un nivel socioeconómico alto o medio alto, un 35 % se corresponden con el nivel medio y un 5 % con el bajo o medio bajo.

El índice socioeconómico de los que no se plantean comprar una vivienda de obra nueva es muy similar al de aquellos que sí se lo plantean.

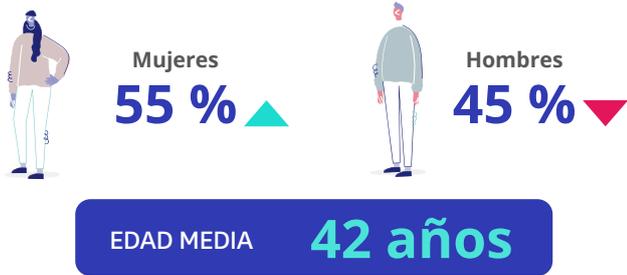
Esta distribución tan parecida en el plano socioeconómico entre los dos grupos supone un cambio llamativo con respecto a 2021. Hace un año esta era precisamente la gran diferencia entre ellos, ya que en los estratos medios había una mayor concentración de compradores que no consideraba la obra nueva.

Con respecto a su lugar de procedencia, las comunidades autónomas con mayor presencia son Madrid (23 %), Cataluña (17 %) y Andalucía (15 %). Y, por lo que se refiere a su situación de convivencia, el 37 % vive con su pareja e hijos, igual que sucede entre los que sí consideran la obra nueva, y el 32 % únicamente con su pareja —en el caso de los que sí tienen en cuenta la obra nueva son el 35 %—.

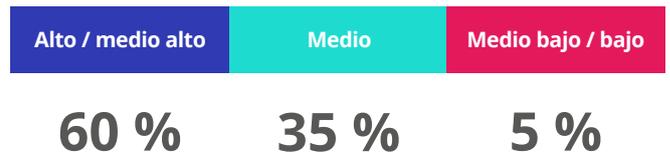
Donde sí aparecen diferencias relevantes es a la hora de hablar de la vivienda como tal. Así, el 53 % de los que no consideraron la obra nueva provenía de una vivienda que era de su propiedad. Sin embargo, entre los que se planteaban la obra nueva solo eran el 41 %.

Y, también relacionada con el inmueble, hay una diferencia significativa vinculada al uso de la vivienda: mientras que el 84 % de los que consideran la obra nueva pretenden utilizarla como residencia habitual, solo el 66 % de los que la descartan le va a dar esta utilidad. Sin embargo, entre estos compradores destacan los usos de segunda residencia (23 % frente al 11 % de los que consideran la obra nueva) y de inversión (9 % frente al 3 %).

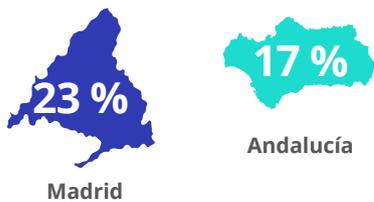
Sexo



Nivel Socioeconómico



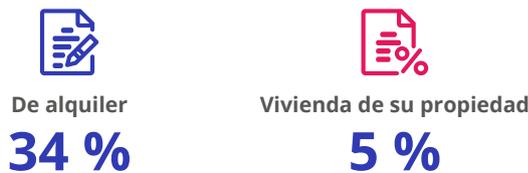
Comunidad Autónoma



Vive con



Antes de comprar, vivía



El inmueble lo usará para



Base compradores que descartaron la opción de obra nueva (feb. 22): 190

A la vista de estos datos, se puede apreciar que el comprador que solo valora la segunda mano se diferencia por ser, en muchos casos, una persona que ya tiene una vivienda y busca un segundo inmueble, ya sea para usarlo como segunda residencia o como inversión.

Una diferencia notable que, sin embargo, no impide que coincidan con los compradores que consideran la obra nueva a la hora de valorar la principal dificultad con la que se encontraron durante el proceso: los precios elevados.

Aunque, si bien es la dificultad más mencionada por quienes solo han mirado opciones de segunda mano, no aluden tanto a ella como aquellos que sí se plantean la obra nueva. Así, para un 67 % de los compradores que conforman el primer grupo, los precios altos fueron una dificultad. Una cifra que sube hasta el 75 % en el caso de los que consideran la obra nueva.



Y, con respecto a las dificultades, también hay algunas diferencias reseñables entre ambos segmentos. Por ejemplo, los que no consideran la obra nueva no acusan tanto la falta de oferta o el tamaño de las viviendas. Una situación que vuelve a poner de manifiesto ese perfil de comprador de segunda mano que no busca tanto una residencia habitual y que, por lo tanto, sufre algo menos los precios y la falta de oferta y, quizá, no tiene una distribución tan definida y, por lo tanto, puede permitirse una mayor laxitud con respecto al tamaño del inmueble.

Por qué motivos se descarta la obra nueva

Además de tener objetivos más diversos con la adquisición de la vivienda, existen otras razones por las que este grupo de compradores decidió no tener en cuenta la posibilidad de comprar obra nueva.

El principal es el precio: el 64 % de los compradores que ha descartado la nueva construcción lo ha hecho porque la considera cara. Un dato que es similar al de 2021 (63 %) pero significativamente más alto que el de 2020 (56 %).

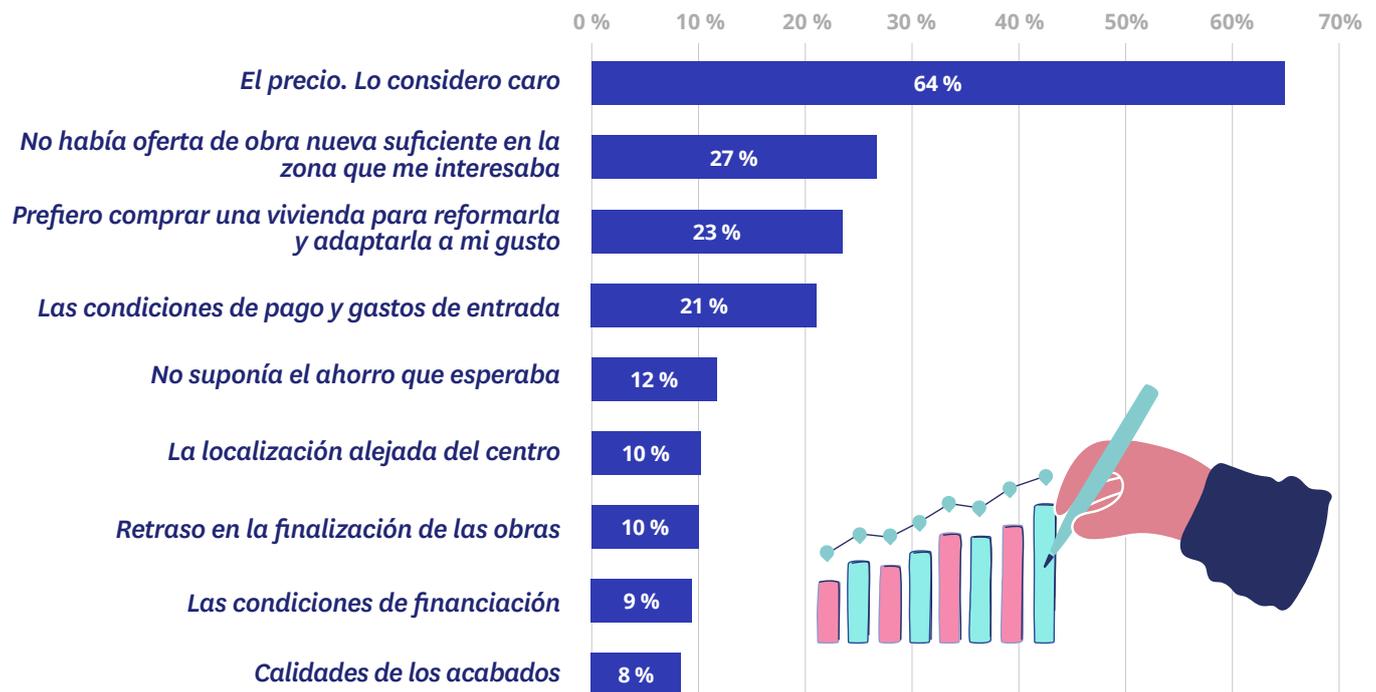
Y, aunque no sean motivos tan mencionados, hay dos asuntos también vinculados a lo económico que han cambiado considerablemente con respecto a años anteriores. Por un lado, las condiciones de pago y los gastos de entrada fueron un motivo para descartar la obra

nueva para el 21 % de los compradores, frente al 13 % de hace un año. En relación con esta cuestión resulta oportuno recordar que los datos para este informe se obtuvieron mediante una encuesta realizada en febrero de 2022, antes del acelerón posterior del euríbor y el endurecimiento de las condiciones financieras.

Asimismo, que la compra de un inmueble nuevo no supusiese el ahorro que esperaba fue una razón para descartarse por la segunda mano en el 12 % de los casos. En 2021 tan solo el 4 % mencionaba este motivo.

Además de las cuestiones económicas, un 27 % asegura que no había oferta de obra nueva suficiente en la zona que le interesaba y un 23 % que prefería comprar una vivienda para reformarla y adaptarla a su gusto.

Motivos para descartar la obra nueva por parte de los compradores que solo buscaron segunda mano



Base compradores que descartaron la opción de obra nueva (feb. 22): 190

6 Visión del mercado



Dejando a un lado sus interacciones con el mercado de la vivienda, otra cuestión interesante es la opinión que tienen sobre él los particulares mayores de 18 años que han comprado una vivienda y que consideraron la adquisición de un inmueble de obra nueva, independientemente de que al final se decantaran o no por esta opción.

Así, la opinión de este segmento pasa, en primer lugar, por el coste del alquiler ya que un 80 % considera que es tan caro que esto hace que compense más pagar una hipoteca. Se trata de un tema al que dan una importancia media de 7,9 puntos sobre diez, igual que en 2021.

Y, siguiendo la tónica de años anteriores, hay dos afirmaciones que persisten con fuerza en la mente de los compradores. Por un lado, que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles y, por otro, que comprar una vivienda es una buena inversión. Ambas cuestiones reciben el respaldo del 79 % y del 77 % de los particulares respectivamente.

Con respecto a años anteriores, quienes han comprado vivienda y consideraron la opción de que fuese de obra nueva han variado sensiblemente su opinión respecto a dos cuestiones relevantes. Por un lado, la percepción de que los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y que, en consecuencia, está habiendo un repunte para la compra de vivienda. En 2021 se valoraba con 5,8 puntos y ahora con 6,4.

Por otro, también crece la sensación de proximidad a una burbuja inmobiliaria: uno de cada dos se posiciona a favor de esta idea, otorgándole una importancia media de 6,2 puntos (5,5 en 2021). Y, finalmente, cada vez son menos los que consideran que la tendencia del mercado es a alquilar más y comprar menos. En 2020 solo un 16 % se mostraba en contra de esta afirmación, un porcentaje que en 2022 ha subido hasta el 26 %.

	Valoración media			2022		
	2020	2021	2022	En contra	Neutro	A favor
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	8,1	7,9	7,9	4 %	16 %	80 %
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,7	8,0	7,8	4 % ▲	17 %	79 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,6	7,4	7,6	4 %	19 %	77 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,7	6,5	6,6	14 %	30 %	57 %
Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte de la compra de vivienda	6,0	5,8	6,4 ▲	10 %	37 %	54 % ▲
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,5	6,3	6,4	14 %	32 %	55 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,5	5,5 ▼	6,2 ▲	12 % ▼	39 %	49 % ▲
A raíz del covid muchos inmuebles de alquiler vacacional se convertirá en alquiler residencial/ de larga duración		6,5	6,2	12 %	38 %	50 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,7	5,6	5,1 ▼	26 % ▲	44 %	30 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	5,4	5,0 ▼	4,9	27 %	45 %	28 %

	En contra	Neutro	A favor	Media
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	4 %	16 %	80 %	7,9
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	4 % ▲	17 %	79 %	7,8
Comprar una vivienda es una buena inversión	4 %	19 %	77 %	7,6
Vivir de alquiler es tirar el dinero	14 %	30 %	57 %	6,6
Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte de la compra de vivienda	10 %	37 %	54 % ▲	6,4 ▲
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	14 %	32 %	55 %	6,4
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	12 % ▼	39 %	49 % ▲	6,2 ▲
A raíz del covid muchos inmuebles de alquiler vacacional se convertirá en alquiler residencial/ de larga duración	12 %	38 %	50 %	6,2
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	26 % ▲	44 %	30 %	5,1 ▼
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	27 %	45 %	28 %	4,9

Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 20): 413 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 21): 372 / Base compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 355

7 Conclusiones



Desde el inicio de la pandemia el mercado de la vivienda ha vivido meses convulsos. Con el confinamiento de la primavera de 2020 —en el que el parón fue absoluto— y todas las restricciones posteriores, la vivienda cobró un mayor valor en la vida de las personas. Es decir, cada vez se pasaba más tiempo en casa y se buscaba una mayor calidad de vida dentro del hogar.

Un interés por la vivienda que se ha traducido en una actividad de récord en los dos últimos años. En lo que tiene que ver con la obra nueva, sí que es cierto que en 2021 el interés por este tipo de inmuebles bajó, pero ahora ha despertado con fuerza. Como hemos visto, dos de cada tres compradores han considerado la opción de que fuese una vivienda de nueva construcción. La gran mayoría de ellos también valoraban la opción de comprar segunda mano. Es decir: el objetivo de los compradores era adquirir una nueva vivienda con la que, como reflejan los datos de este informe, en muchos casos, se pretendía mejorar la vivienda actual. Pero, este mayor interés por la obra nueva no se transformando en una mayor proporciones de operaciones cerradas. Es, como sucede a menudo en el mercado inmobiliario, una demanda inefectiva.

En el último año han comprado una vivienda de obra nueva uno de cada cuatro (27 %) compradores particulares mayores de 18 años. Es el porcentaje más bajo de los últimos cuatro años. Es decir, querer comprar obra nueva no significa conseguir hacerlo. Un ejemplo claro de esto son los jóvenes. El target más activo en el mercado de la vivienda es también el que más se interesa por la obra nueva... aunque después no sean los que más obra nueva adquieren. Otra de las claves de este informe pasa por el perfil de los

compradores. Por un lado, porque no hay grandes diferencias entre los que finalmente eligen este tipo de inmuebles y los que lo descartan. Y en los rasgos que muestran mayor distancia entre uno y otro grupo se puede identificar claramente la presencia de una demanda de segunda vivienda en propiedad (*para uso propio o como inversión*) que tiene mayor peso entre quienes descartan la obra nueva y distorsionan la comparación.

Y, por último, no se puede pasar por alto la percepción que tienen los compradores que han considerado la obra nueva sobre al precio. La idea de una posible moderación de los precios que se apreció al inicio de la pandemia ha quedado atrás: frente al 16 % que en 2021 pensaba que era un buen momento para comprar porque los precios se habían moderado, ahora solo lo creen el 8 %. Además, el precio sigue siendo el principal condicionante para acceder a una vivienda. Una realidad que reflejan todos los informes de Fotocasa Research y que, en el caso de la obra nueva, es incluso más acentuada. El precio y la situación económica personal son las variables claves que decidirán en cuál de los tres finales posibles —*comprar obra nueva, plantearse y terminar adquiriendo segunda mano o descartar de entrada la nueva construcción*— termina el proceso de búsqueda de cada comprador.

→ Un 66 % de los compradores de vivienda en el último año ha considerado adquirir una vivienda de obra nueva (61 % en 2021)

→ Seis de cada diez compradores que descartan la obra nueva lo hacen por el precio. Un 40 % también achaca esta decisión a la falta de oferta

→ Los motivos que más atraen a los compradores hacia la obra nueva son el hecho de evitar hacer reformas y la mayor eficiencia energética que ofrecen estos inmuebles

→ El 70 % de los jóvenes que tienen entre 25 y 34 años consideró la obra nueva, aunque solo el 26 % terminó comprando una vivienda de este tipo

→ El 27 % de los compradores ha comprado una vivienda de obra nueva en los últimos doce meses. Es la cifra de compra de obra nueva más baja de los últimos cuatro años

→ Los principales motivos de decisión de compra entre los que consideran la obra nueva están relacionados con la visión de futuro: la consideran una inversión a largo plazo (44 %) y un seguro para el futuro (33 %)

8 Metodología

Dando continuidad a los informes presentados en 2017, 2018, 2019 y 2021 el portal inmobiliario Fotocasa, ha lanzado una nueva ola del informe “Perfil del comprador de obra nueva” para analizar a fondo cómo evoluciona la demanda de vivienda de nueva construcción y saber de primera mano cómo es esa demanda.



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 Datos Penetración:

Muestra de 7.402 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

Error muestral: +-1,4%

Muestra Foco Obra Nueva:

Muestra de 545 personas de 18 a 75 años representativas de los compradores que han considerado obra nueva.

Error muestral: +-1,4%



Ámbito



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el **primer semestre de 2022**.





Anaïs López García

✉ anais.lopez@adevinta.com

📱 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>