

El segmento inversor español en el mercado inmobiliario en 2022



Índice

1. ¿Cuál es el volumen de inversores que tiene el mercado de la vivienda?	4
2. Así son las personas que invierten en vivienda	8
3. La vivienda	10
4. Motivos de la compra como inversión	15
5. Proceso	17
6. Percepción de los precios	19
7. Opinión del mercado	21
8. Conclusiones	23
9. Metodología	24

Prólogo

En un ejercicio en el que la inflación cerró en máximos de los últimos 35 años y a las puertas de que la economía comience una recesión técnica, los ahorradores se preguntan dónde guardar sus ahorros para evitar la silenciosa pérdida de poder adquisitivo.

El aumento de la electricidad y los carburantes, sumado a la guerra en Ucrania, está agravando los efectos sobre el mercado del gas y de la agricultura, ocasionando que las tensiones inflacionistas continúen en el horizonte de este 2023. Probablemente, la escalada de los precios irá mermando el bolsillo de las familias hasta que se estabilice el IP, por lo que la principal vía para esquivar el alza de la inflación es invertir. Esta acción permite intentar obtener rentabilidades más altas que la cifra que presenta la subida de los bienes y servicios.

Por ello, la inversión en activos inmobiliarios se considera un valor refugio de cara las crisis y las épocas de incertidumbre como la actual. Y más precisamente, tras el restablecimiento del sector demostrado con la pandemia, ya que se ha situado como uno de los dinamizadores y motores de la recuperación económica del país. Es destacable que la inversión en el inmobiliario se ha incrementado en un 10% interanual.

Tanto grandes como pequeños particulares apuestan ahora por la vivienda como un amparo para evitar que sus ahorros se devalúen y se han lanzado a invertir al percibir este mercado como seguro, tras la evolución tan positiva desde el impacto de la Covid-19. Además, la rentabilidad de la vivienda sigue siendo el foco de inversión con menor riesgo del mercado.

De hecho, frente a otros activos como los Bonos del Estado o los depósitos bancarios, el ladrillo se ha consolidado como uno de los productos financieros de mayor rendimiento en los últimos años, y en muchos casos el que muestra la rentabilidad más alta. Según los datos del *Índice Inmobiliario Fotocasa*, el rendimiento de comprar una vivienda y ponerla en alquiler recupera su tendencia al alza y se sitúa en niveles máximos con una rentabilidad brutal del 6,9%. Hay que recordar que venimos de una gran transformación en el mercado del alquiler, ya que el precio comenzó a caer en 2021, lo que resultó en una moderación de la rentabilidad. Sin embargo, en el ejercicio de 2022, el precio de los arrendamientos nunca había alcanzado precios tan altos como ahora, que presenta las cifras máximas de toda la serie histórica, por lo que se prevé que 2023 también atesore cifras muy optimistas de rentabilidad.

La vivienda se posiciona no solo como una inversión segura y rentable a largo plazo, sino que también se revaloriza con el paso del tiempo. Lo que cada vez despierta el interés de más ahorradores.

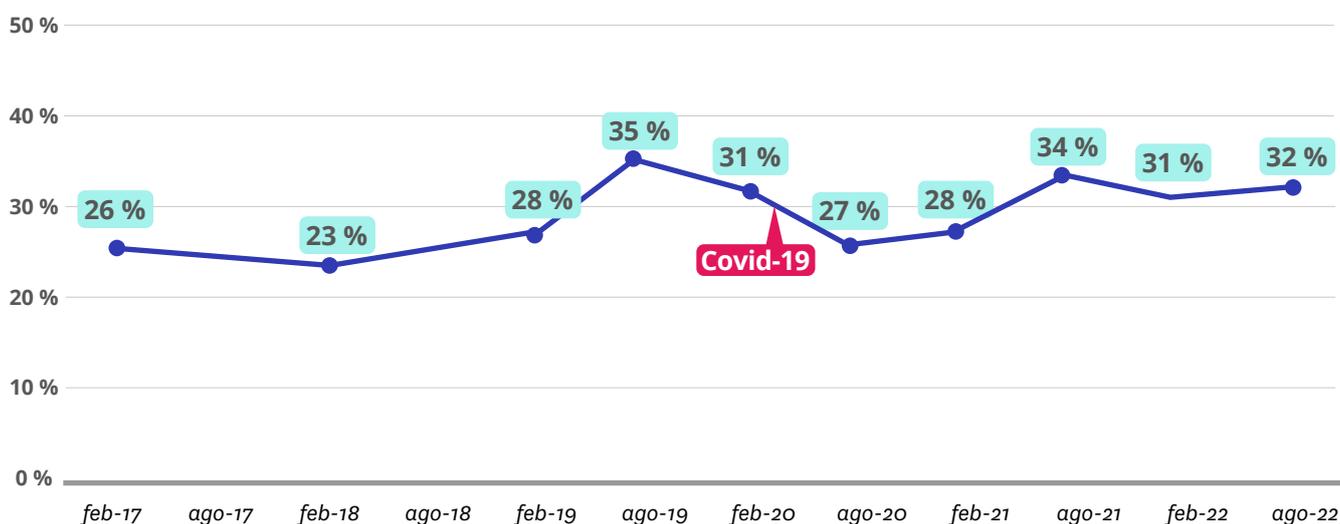


María Matos
Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa

1. ¿Cuál es el volumen de inversores que tiene el mercado de la vivienda?

Un 32 % de particulares mayores de 18 años ha participado en el mercado de la vivienda en España en los últimos doce meses. Este dato, que corresponde a la segunda ola de Radiografía del mercado de la vivienda (agosto 2022) elaborada por Fotocasa Research, muestra una ligera tendencia alcista en comparación con el dato de febrero de 2022. Entonces eran un 31 % los particulares que habían realizado alguna acción en el mercado en los doce meses previos.

Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Base 2017: 5017 / Base 2018: 5042 / Base febrero 2019: 5061 / Base agosto 2019: 5011 / Base febrero 2020: 5025 / Base agosto 2020: 5002 / Base febrero 2021: 5000 / Base agosto 2021: 5000 / Base febrero 2022: 7402 / Base agosto 2022: 5002



Si se analiza la actividad por mercados, lo que se observa es que un 18 % de los particulares ha participado en el de alquiler, ya sea como oferente o como demandante, y un 17 % en el de compraventa. Por lo que se refiere al alquiler, un 16 % ha participado como demandante de una vivienda o una habitación en piso compartido y un 3 % ha puesto en alquiler un inmueble de su propiedad.

Si hablamos de compraventa, según los datos de agosto de 2022, un 15 % de los particulares ha participado en calidad de demandante de vivienda de compra y un 4 % ha desempeñado el papel de vendedor.

Compra

Ago. 21

Feb. 22

Ago. 22

Ha comprado vivienda

5 %

4 %

4 %

Ha buscado vivienda para comprar
(no lo ha conseguido)

11 %

13 % ▲

13 %

15 %

16 %

15 %

Venta

Ha vendido vivienda

2 %

2 %

2 %

Ha tratado de vender vivienda
(no lo ha conseguido)

3 %

2 % ▼

2 %

5 %

4 %

4 %

Alquiler (demanda)

Ha alquilado vivienda (inquilino)

9 %

6 % ▼

8 % ▲

Ha alquilado habitación en piso
compartido (inquilino)

2 %

1 %

2 % ▲

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

5 %

6 % ▲

6 %

Ha buscado una habitación en piso com-
partido (no lo ha conseguido)

2 %

2 %

2 %

16 %

13 %

16 %

Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda
(propietario)

3 %

3 %

2 %

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

1 %

1 %

1 %

4 %

3 % ▼

3 %

Base Agosto 2021: 5000 / Base febrero 2022: 7402 / Base agosto 2022: 5002

Un 7% de los demandantes de vivienda de compra tiene el objetivo de invertir

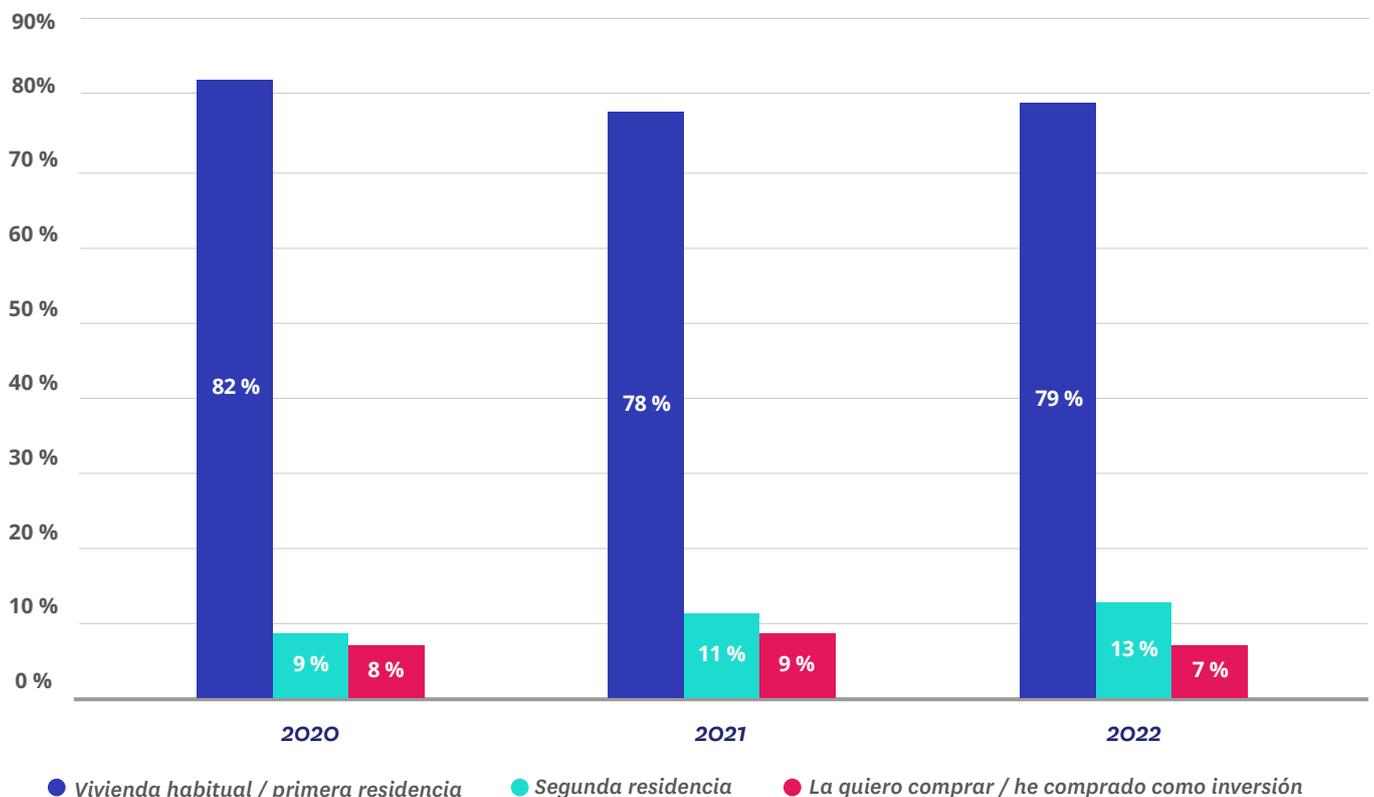
Cuando los demandantes de vivienda de compra acceden al mercado tienen diferentes objetivos. En la mayoría de los casos buscan un inmueble para utilizar como vivienda habitual. Aun así, también hay quienes quieren adquirir un inmueble para usarlo como segunda residencia o como inversión.

Por lo tanto, si tomamos como referencia al conjunto de compradores —entendiendo como tales a aquellos que han comprado o han intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses—, un 80 % ha participado en el mercado de compraventa para comprar un inmueble que se convierta en su vivienda habitual.

Seguidamente, un 13 % ha comprado o intentado comprar una vivienda para utilizarla como segunda residencia. Y, por último, el 7 % de los compradores o potenciales compradores accede al mercado para realizar una inversión.



Usos de la vivienda entre los compradores



Base demandantes de vivienda en propiedad febrero 2020: 2567 / Base demandantes de vivienda en propiedad febrero 2021: 2484 / Base demandantes de vivienda en propiedad febrero 2022: 2551

Esta distribución de los usos de la vivienda por parte de los compradores ha sufrido algunos cambios estadísticamente significativos desde febrero de 2020, justo antes del comienzo de la pandemia. Así, la compra de vivienda habitual es ahora tres puntos porcentuales menor que entonces. Frente al 82 % de 2020, en 2022 han sido un 79 % los compradores que afirman comprar con este objetivo.

La demanda de compra de vivienda como inversión ha caído dos puntos respecto a 2021: entonces eran un 9 % de particulares los que invertían o pretendían invertir en vivienda y en 2022 son un 7 %

También desciende un punto porcentual (del 8 % de 2020 al 7 % en 2022) el porcentaje de compradores inversores. Y lo que pierde ambos usos (primera residencia y compra como inversión) lo gana el segmento de segunda residencia, que ha pasado de representar el 9 % en 2020, al 11 % en 2021 y, finalmente, el 13 % en 2022. Un incremento de cuatro puntos porcentuales.

Un fenómeno que puede relacionarse con el papel de la vivienda durante la pandemia, así como los cambios en las rutinas de trabajo de muchas personas. Al pasar más tiempo en casa o tener la opción de teletrabajar, ya sea total o parcialmente, se incrementan las posibilidades de trasladarse con mayor frecuencia y durante periodos algo más prolongados a segundas residencias. Una situación que ha podido empujar la búsqueda de viviendas de compra para esta finalidad.

Por lo que se refiere a la evolución de las adquisiciones de vivienda como inversión, la pandemia también ha desempeñado un papel relevante. El confinamiento de 2020 también repercutió en una reducción del gasto en los hogares y, por lo tanto, en un mayor nivel de ahorro. Y, como resultado de esta operación y del gran dinamismo del mercado en 2021, hubo un crecimiento estadísticamente significativo de las operaciones de compra de vivienda como inversión. Así, pasaron de ser un 8 % en 2020 a un 9 % en 2021.



2. Así son las personas que invierten en vivienda



Cuando una persona accede al mercado de la vivienda de compra por primera vez, generalmente, busca un lugar para convertirlo en su residencia habitual. Una experiencia en la que es habitual encontrarse a personas jóvenes con un nivel de ingresos más ajustados, propios del inicio de una carrera profesional.

Un perfil que, además, registra diferencias significativas con el de quienes compran como inversión. El inversor o potencial inversor en vivienda ya no busca un lugar en el que vivir, ni siquiera una casa para pasar periodos vacacionales: su pretensión cuando accede al mercado es realizar una operación que le genere rentabilidad.

Así, quienes invierten en vivienda tienen, de media, 48 años, aunque el grupo de edad con mayor proporción de inversores es el que abarca desde los 55 hasta los 75 años: entre ellos, un 34 % asegura haber invertido en inmobiliario —o haber intentado hacerlo— en los últimos doce meses.

El perfil del comprador inversor es eminentemente masculino (56 %) y en el 34 % de los casos se sitúa en una franja de edad que comprende los 55 y los 75 años

Sin embargo, el comprador no inversor tiene, de media, 45 años. Además, en este grupo, el estrato con mayor volumen de compradores es ostensiblemente más joven: entre los 35 y los 44 años es donde se concentra un mayor porcentaje (29 %).

Si hablamos del perfil del comprador que invierte, un 56 % son hombres mientras que un 44 % son mujeres. Sin embargo, entre los que adquieren una vivienda pero no con el objetivo de invertir, estas cifras se invierten: el 57 % son mujeres y el 43 % son hombres.

Y, ¿en qué lugar residen los inversores? Un 23 % está en Cataluña, un 16 % en Madrid y un 15 % en Andalucía. Una distribución territorial que no tiene grandes diferencias respecto a quienes compran sin la pretensión de invertir: el 21 % se encuentra en Cataluña, el 18 % en Madrid y el 15 % en Andalucía.

El nivel socioeconómico de ambos tipos de compradores tampoco presenta diferencias significativas. El de quienes compran como inversión es, en seis de cada diez casos, alto o medio alto. Entre las personas que compran como primera o segunda residencia son el 55 %.

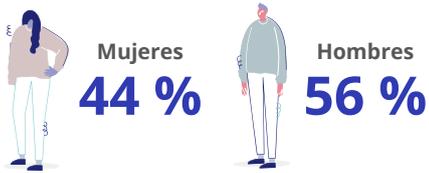
En cuanto a los ingresos brutos mensuales de la unidad familiar, entre los compradores inversores la situación es algo mejor. Por ejemplo, solamente son un 20 % los que tienen unos ingresos por debajo de 2000 € mientras que, entre los que no planean destinar su compra a la inversión, hay un 26 % que se ubica en esta franja de ingresos.

En el extremo opuesto, el de los niveles de ingresos más elevados, sin embargo, hay mayor concentración de compradores inversores: el 26 % de ellos supera los 3501 €. Una situación en la que solo están el 22 % de los compradores no inversores.

Otra diferencia significativa entre ambos grupos se da en la situación de convivencia. Entre los particulares que tienen el objetivo de invertir hay un 49 % que vive con su pareja y sus hijos. Sin embargo, entre los que compran con otros fines solo hay un 38 % en esta situación.

Perfil del comprador de vivienda como inversión

Sexo



EDAD MEDIA **48 años**

Nivel socioeconómico

Alto o medio alto **59 %**

Medio **25 %**

Bajo o medio bajo **16 %**

Ingresos brutos familiares

Hasta 2000 €: **20 %**

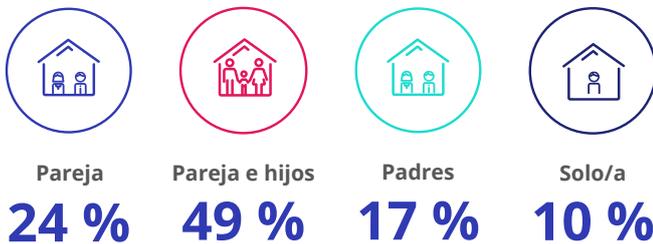
De 2001 € a 2500 €: **15 %**

De 2501 € a 3000 €: **10 %**

De 3001 € a 3500 €: **11 %**

Más de 3500 €: **26 %**

Vive con



Comunidad Autónoma



Base compradores inversores febrero 2022: 181



3. La vivienda



El inmueble de inversión

Comprar una vivienda para vivir en ella o como inversión también influye en la importancia que se da a unas características del inmueble u otras. Asimismo, el impacto que ha tenido la pandemia en la percepción de la vivienda también ha podido afectar a los inversores porque, por ejemplo, si el objetivo es alquilarla, también es importante que tenga algún atractivo para los inquilinos.

Lo que más miran los particulares que invierten en vivienda a la hora de elegir un inmueble u otro es que el precio se ajuste a su presupuesto

Tal y como muestran los datos de Fotocasa Research, los cambios que se han producido en las prioridades de los compradores inversores no son estadísticamente significativos. Aun así, sí que es cierto que se producen variaciones que nos permiten señalar algunas tendencias como, por ejemplo, la pérdida de importancia del precio. Si bien es cierto que esta sigue siendo la característica

que más compradores (*o potenciales compradores*) inversores tienen en cuenta, son menos los que la mencionan ahora que en 2020: entonces un 66 % mencionaba esta cuestión y en 2022 lo hacen un 60 %.

Pero no es el único factor que ha perdido relevancia en los últimos dos años. una situación similar se da con el número de habitaciones o las conexiones de transporte público cercanas. El volumen de compradores inversores que señala estas características ha decrecido cinco y siete puntos porcentuales respectivamente en comparación con hace dos años.

Sin embargo, a raíz de la pandemia, la terraza ha ganado adeptos entre aquellos que compran (*o pretenden comprar*) una vivienda como inversión. En febrero de 2020, justo antes de la irrupción de la covid-19, un 24 % mencionaba esta característica mientras que en febrero de 2022 esta cifra era siete puntos mayor.

Lo que más consideran...

→ Que el precio se ajuste a su presupuesto

→ Que el barrio/vecinos sean de su agrado

→ El número de habitaciones

Lo que menos tienen en cuenta...

→ Que sea obra nueva

→ Que en la zona haya buenos colegios

→ Que esté cerca del trabajo/centro de estudios

Base compradores inversores febrero 2022: 181

	2020	2021	2022
Que el precio encaje con el presupuesto	66 %	63 %	60 %
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	40 %	42 %	37 %
El número de habitaciones	37 %	38 %	32 %
Qu tenga plaza de garaje	31 %	27 %	32 %
Que tenga terraza	24 %	26 %	31 %
Que disponga de servicios cerca	28 %	32 %	29 %
La orientación	31 %	35 %	29 %
Los materiales de la vivienda	28 %	25 %	26 %
Los metros cuadrados	35 %	35 %	26 %
Que no tenga que invertir dinero en reformarlo	30 %	24 %	26 %
Que tenga buenas conexiones de transporte público	33 %	31 %	26 %
La distribución	24 %	31 %	23 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	25 %	26 %	23 %
Que tenga buenos accesos por carretera	23 %	26 %	22 %
Que sea energéticamente eficiente	16 %	18 %	18 %
Que esté en un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	15 %	14 %	17 %
Que esté cerca de mi familia/amigos	20 %	11 % ▼	17 %
Que tenga trastero	14 %	12 %	17 %
Que sea una zona en crecimiento	13 %	15 %	16 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	14 %	13 %	14 %
Que tenga zonas comunes	9 %	12 %	11 %
Que tenga piscina	9 %	13 %	10 %
Cerca del trabajo/centro de estudios	13 %	10 %	9 %
En una zona con buenos colegios	13 %	8 %	8 %
Que sea vivienda de obra nueva	10 %	16 %	3 %

Base compradores inversores febrero 2020: 192 / Base compradores inversores febrero 2021: 231 /
Base compradores inversores febrero 2022: 181

Si en lugar de analizar la evolución de prioridades entre los inversores, las comparamos con las de los compradores no inversores, sí que se dan diferencias estadísticamente significativas entre ambos grupos. Como es lógico, los compradores que adquieren la vivienda pero no a modo de inversión son ostensiblemente más exigentes en

prácticamente todos los aspectos. Un comportamiento esperable ya que la mayoría de esas viviendas pasarán a ser su residencia habitual.

Por ejemplo, un 60 % de los inversores tiene en cuenta que el precio encaje con su presupuesto, mientras que

entre los no inversores son un 68 %. Igualmente, que el barrio o vecinos sean de su agrado es importante para el 37 % de los inversores y para el 46 % de no inversores. Pero, la diferencia más abultada se encuentra a la hora de valorar el número de habitaciones. Hay un escalón de

24 puntos porcentuales entre ambos targets a la hora de priorizar este aspecto: solamente un 32 % de inversores señala esta característica, mientras que un 56 % de los no inversores la tiene en cuenta.

	Compradores inversores	Compradores no inversores
Que el precio encaje con el presupuesto	60 %	68 % ▲
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	37 %	46 % ▲
El número de habitaciones	32 %	56 % ▲
Que tenga plaza de garaje	32 %	47 % ▲
Que tenga terraza	31 %	52 % ▲
Que disponga de servicios cerca	29 %	41 % ▲
La orientación	29 %	44 % ▲
Los materiales de la vivienda	26 %	39 % ▲
Los metros cuadrados	26 %	43 % ▲
Que no tenga que invertir dinero en reformarlo	26 %	34 % ▲
Que tenga buenas conexiones de transporte público	26 %	36 % ▲
La distribución	23 %	46 % ▲
Que sea un piso de una altura que yo busco	23 %	31 % ▲
Que tenga buenos accesos por carretera	22 %	33 % ▲
Que sea energéticamente eficiente	18 %	26 % ▲
Que esté en un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	17 %	25 % ▲
Que esté cerca de mi familia/amigos	17 %	24 % ▲
Que tenga trastero	17 %	23 %
Que sea una zona en crecimiento	16 % ▲	10 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	14 %	10 %
Que tenga zonas comunes	11 %	19 % ▲
Que tenga piscina	10 %	12 %
Cerca del trabajo/centro de estudios	9 %	20 % ▲
En una zona con buenos colegios	8 %	13 %
Que sea vivienda de obra nueva	3 %	19 %

Base compradores inversores febrero 2022: 181 / Base compradores no inversores febrero 2022: 2336



Dónde buscan y dónde encuentran vivienda

Cuando se trata de elegir un lugar para invertir, seis de cada diez inversores compran en la misma localidad en la que residen. Esta cifra se distribuye en un 25 % que ha adquirido (o intentado hacerlo) un inmueble en el mismo barrio en que reside y un 37 % que lo ha hecho en otro barrio de la misma localidad.

Un 62 % de los compradores inversores busca adquirir un inmueble que se encuentre en la misma localidad en la que residen, ya sea en el mismo barrio (25 %) o en uno distinto (37 %)

¿Y cuántos buscan fuera de su ciudad? El 36 % de los particulares que invierten en el sector inmobiliario ha comprado o intentado comprar en localidades diferentes a aquella en la que residen: un 20 % en alguna localidad cercana dentro de su misma provincia; un 6 % en una localidad cercana sin salir de la provincia; y un 10 % en otra provincia.



¿Dónde está la vivienda que han comprado o intentado comprar?



- En la misma localidad y en el mismo barrio donde ya residó o residía
- En la misma localidad, pero en distinto barrio del que residó o residía
- En una localidad diferente cercana a la que residó o residía, pero en la misma provincia
- En una localidad diferente alejada de la que residó o residía, pero en la misma provincia
- En una localidad de una provincia diferente a la que residó o residía

Base compradores inversores febrero 2022: 181



La mayoría de los inversores destinará la vivienda al alquiler

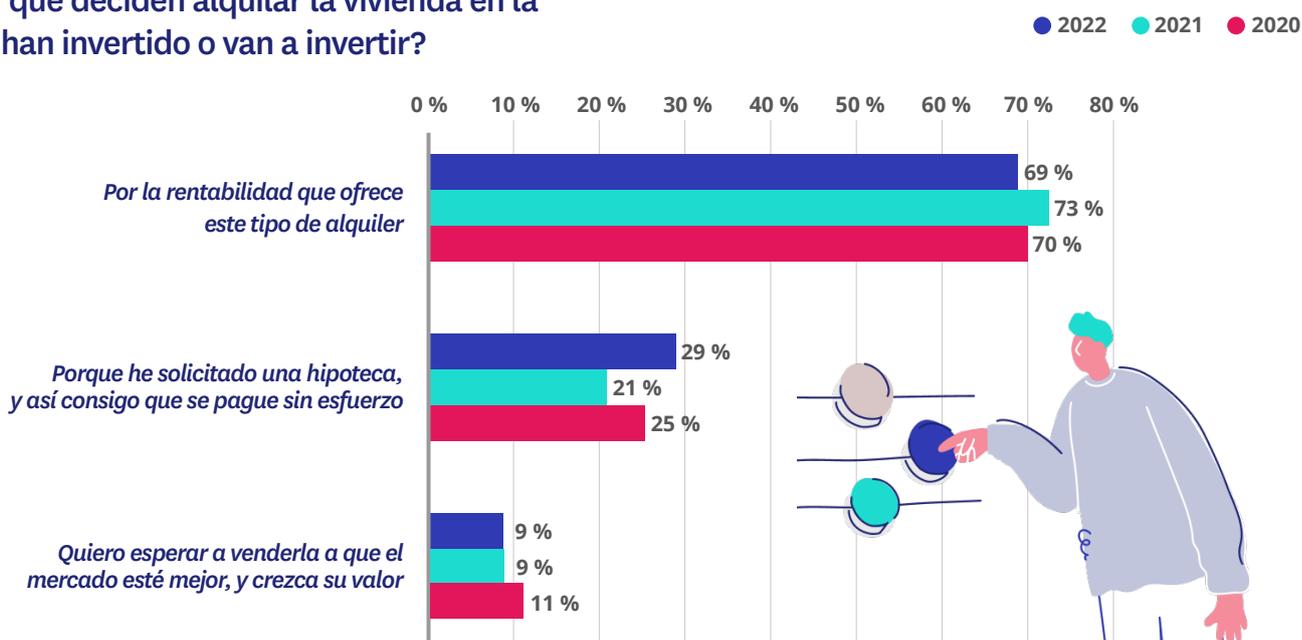
Ocho de cada diez compradores o potenciales compradores de vivienda como inversión la utilizará para alquilarla. Esta amplia mayoría tiene diferentes motivos por los que deciden decantarse por el alquiler.

Ocho de cada diez compradores inversores destinarán la vivienda al alquiler. Casi un 70 % de estos futuros arrendadores lo hacen pensando en la rentabilidad de esta actividad

Lo más frecuente es porque les parece interesante la rentabilidad que les ofrece el arrendamiento. Este motivo lo señalan el 69 % de todos ellos. Una relevancia que es muy similar a la de años anteriores: en 2021 un 73 % de los particulares que invirtió o intentó hacerlo con el objetivo de alquilar el inmueble y en 2020 fueron el 70 %.

Seguidamente, un 30 % de los particulares decide alquilar la vivienda en la que ha invertido para pagar la hipoteca que han solicitado y un 9 % lo hace mientras esperan a que el mercado esté mejor para venderla.

¿Por qué deciden alquilar la vivienda en la que han invertido o van a invertir?



Base compradores inversores que van alquilar febrero 2022: 147

4. Motivos de la compra como inversión



El motivo principal por el que hay particulares que entran al mercado de la vivienda a comprar un inmueble a modo de inversión es, precisamente, porque consideran que es una inversión a largo plazo. De hecho, siete de cada diez inversores están de acuerdo con este motivo.

Una afirmación que se posiciona, con una amplia diferencia, como la razón más mencionada por los compradores inversores. Pero no es lo único que influye en su decisión. Los dos siguientes motivos más mencionados es que es un seguro para el futuro (48 %) y una forma de hacer patrimonio (48 %).

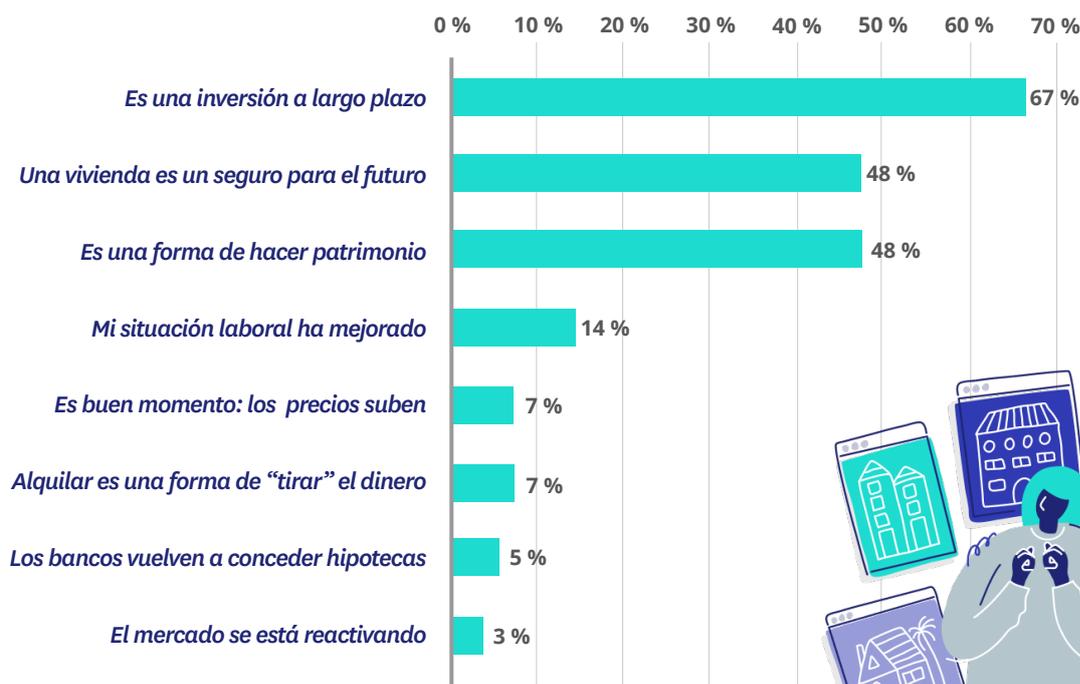
Los compradores inversores ven en la vivienda una forma de invertir a largo plazo, argumento que esgrimen el 67 % de ellos. Le siguen otros motivos como la percepción de la vivienda como un seguro para el futuro (48 %) y como una forma de hacer patrimonio (48 %)

En líneas generales, estos motivos y el peso que tienen entre quienes compran una vivienda como inversión no han cambiado mucho desde 2020. Sí que se pueden apreciar cambios que no son estadísticamente significativos, pero sí que pueden reflejar tendencias o movimientos propios de un momento concreto.

Por ejemplo, en 2021 creció el peso que se le daba al hecho de considerar la compra de vivienda como una inversión a largo plazo: en febrero de 2020, antes del comienzo de la pandemia, un 66 % señalaba esta cuestión y, en febrero de 2021, pasaron a ser el 73 %.

Un movimiento que podría entenderse por el impulso que cogió el mercado de la vivienda tras los primeros meses de la pandemia y que, no solo atrajo a aquellos que querían una vivienda mejor, sino a aquellos que querían aprovechar el momento para hacer una inversión a largo plazo.

Porcentaje de compradores inversores (que han comprado o intentado comprar una vivienda) que coinciden con estos motivos



Base compradores inversores febrero 2022: 181



Como cabe esperar, el peso que tienen estos motivos es bastante distinto entre aquellos que compran con otros objetivos distintos al de invertir. Por ejemplo, entre ellos solo un 33 % menciona que lo vea como una inversión a largo plazo, frente al citado 67 % de los compradores inversores.

También tiene menos importancia entre los que no compran como inversión la consideración de que sea una for-

ma de hacer patrimonio: son un 22 % los que hacen referencia a esta cuestión frente a un 48 % de los inversores. Sin embargo, los compradores no inversores hacen referencia con más frecuencia al hecho de que ven en el alquiler una forma de tirar el dinero (30 %). Un motivo que entre los inversores casi no se menciona (7 %).

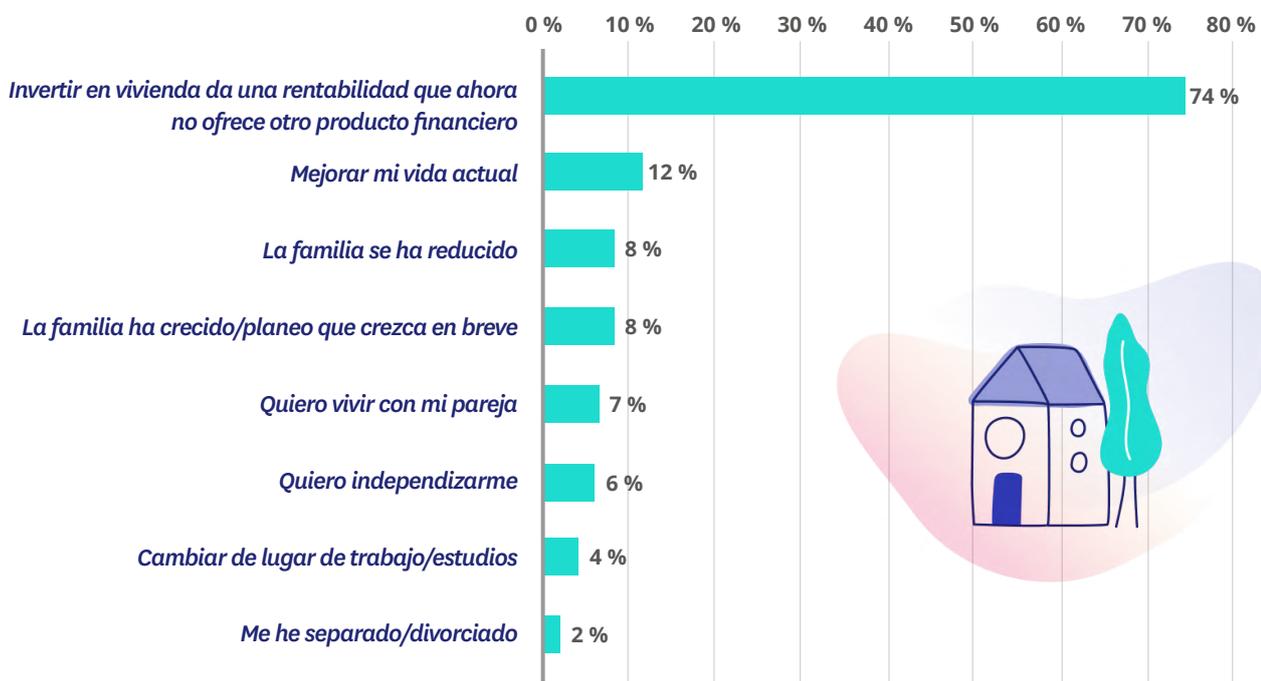
Motivos personales: la búsqueda de rentabilidad

Pero, aparte de estos motivos, hay otros de carácter más personal o relacionados con su momento vital que pueden incentivar la inversión en una vivienda. Por ejemplo, el 74 % considera que invertir en vivienda da una rentabilidad que ahora no ofrece otro producto financiero.

Con todo, ese porcentaje es sensiblemente más bajo que el que obtuvo esta respuesta en febrero 2021, cuando un 85 % de estos demandantes de inmuebles en propiedad como inversión se fijaban en la rentabilidad.

El resto de los motivos, que están más vinculados a cambios familiares, profesionales o mejoras de la residencia actual, prácticamente no se mencionan entre los inversores. Una situación que se comprende por la propia naturaleza de este segmento del mercado, que no busca un lugar en el que vivir sino realizar una operación que le reporte un beneficio económico.

Porcentaje de compradores inversores (que han comprado o intentado comprar una vivienda) que coinciden con estos motivos personales



Base compradores inversores febrero 2022: 181

5. Proceso



Los plazos tienden a dilatarse

El proceso de búsqueda y compra de una vivienda puede dilatarse más o menos en el tiempo. Y, en el último año, la tendencia del mercado, en lo que a compradores o potenciales compradores de vivienda como inversión se refiere, es al incremento de esos plazos.

Seis de cada diez particulares que compran una vivienda como inversión tardan hasta seis meses en completar la operación

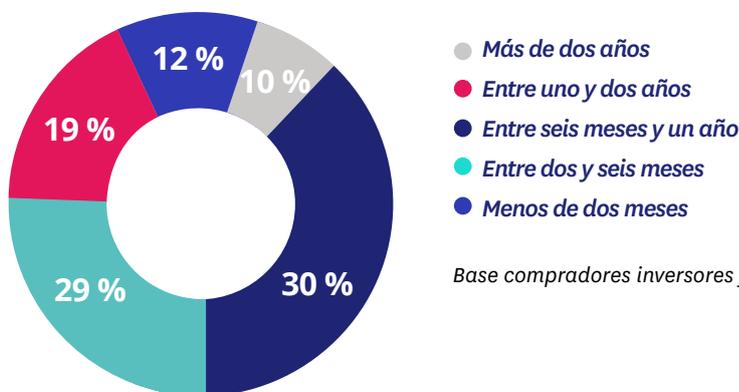
El cambio más relevante se produce en el grupo de compradores que ha dedicado al proceso menos de dos

meses: en febrero de 2022 un 12 % afirmaban haber invertido este tiempo. Sin embargo, justo un año antes, en febrero de 2021, eran un 20 % los que se encontraban en esta situación.

También han crecido en comparación con hace un año los plazos superiores a seis meses. Aunque, en este caso, no se trata de crecimientos estadísticamente significativos.

Por ejemplo, en 2022 son un 30 % los que dedican entre seis meses y un año a esta búsqueda, frente al 25 % de 2021. Y, por su parte, en 2022 son un 19 % los que dedican entre uno y dos años y en 2021 eran el 16 %.

¿Cuánto tiempo han tardado en comprar o llevan intentando hacerlo?



Base compradores inversores febrero 2022: 181

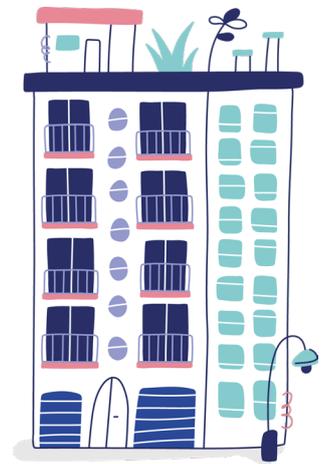
Pero, independientemente del tiempo que les cueste, hay que tener en cuenta la percepción que tienen los particulares inversores sobre estos plazos. **¿Están satisfechos con lo que tardan en dar con una vivienda para invertir en ella?**

La mayoría de ellos considera que el tiempo que han dedicado es más o menos lo que esperaba. Son, concretamente, el 44 %. Pero, hace un año eran el 55 %, una cifra once puntos más alta. Esa pérdida de compradores

inversores que han tardado más o menos lo esperado se reparte entre aquellos que piensan que les ha costado algo más de lo esperado, que han pasado de ser el 18 % al 27 %, y los que creen que han necesitado mucho más tiempo del esperado: eran el 13 % y ahora son el 16 %.

Es decir, no solo es que hayan aumentado los plazos, sino que también ha incrementado la percepción de que necesitan más tiempo del que creían en dar con una vivienda de compra como inversión.

	Inversores 2021	Inversores 2022
Mucho menos de lo esperado	7 %	7 %
Algo menos de lo esperado	8 %	6 %
Más o menos lo esperado	55 %	44 % ▼
Algo más de lo esperado	18 %	27 % ▲
Mucho más de lo esperado	13 %	16 %



Base compradores inversores febrero 2021: 231 / Base compradores inversores febrero 2022: 181

Una dilatación de los tiempos de compra que podría deberse a algunas de las dificultades que más señalan los compradores inversores durante el proceso. Son, por ejemplo, los precios elevados, el estado y la antigüedad de las viviendas o la labor de las agencias.

Operaciones inconclusas

Entre los que han participado en el mercado de la compraventa como demandantes en los últimos doce meses, ya sea para comprar como inversión o para cualquier otro uso, no todos cumplen su objetivo. De hecho, según la 2ª ola de Radiografía del mercado de la vivienda (agosto 2022) realizada por Fotocasa Research, un 11 % de los particulares mayores de 18 años en España ha intentado comprar una vivienda pero no lo ha conseguido.

Si nos centramos únicamente en los que buscan inmueble en propiedad como inversión descubrimos que ocho

de cada diez de ellos —un 84 % para ser más precisos— todavía no han completado la operación. Es decir, no han encontrado aun una vivienda de compra para invertir en ella. Esto se debe, fundamentalmente, a tres motivos. El primero de ellos, que los precios de la vivienda no encajan con su presupuesto (58 %). En segundo lugar aluden a la dificultad para encontrar viviendas que se adapten a sus necesidades (44 %). Y, por último, mencionan la falta de oferta en la zona en la que buscan (29 %).

58 %

Los precios de la vivienda no encajan con su presupuesto

44 %

No encuentra una vivienda que se adapte a sus necesidades

29 %

En la zona en la que busca hay escasez de oferta

Base demandantes de vivienda como inversión que aún no han comprado (febrero 2022): 152



6. Percepción de los precios



Percepción de los precios de la vivienda de compra

Su contacto con la compra de vivienda convierte a los inversores —entendiendo como tales los que en febrero de 2022 declaraban haber adquirido o intentado adquirir una vivienda a modo de inversión— en un colectivo idóneo para dar su opinión sobre los precios del mercado. En este sentido, un 85 % de ellos considera que la vivienda de compra es cara.

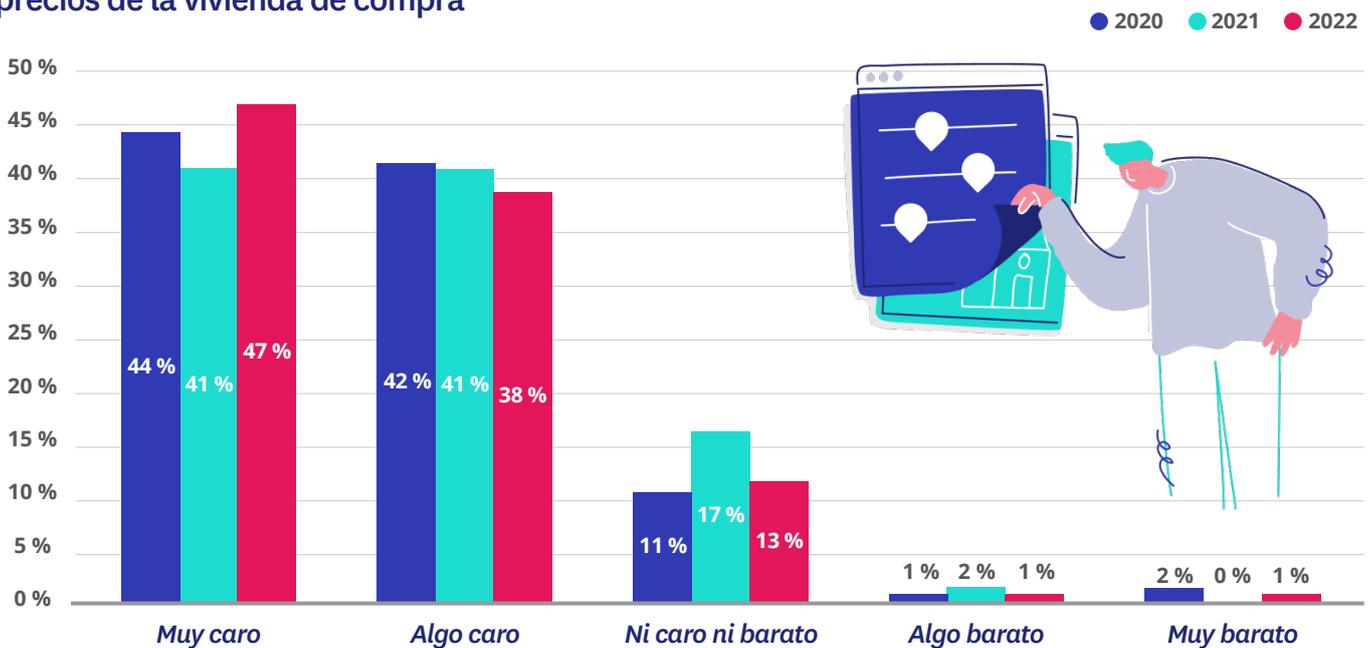
Un 47 % de los compradores inversores considera que los precios de la vivienda en propiedad son muy caros. El 38 % los califica como algo caros

Este porcentaje se reparte entre el 47 % que los califica como muy caros y el 38 % que opina que son algo caros. En el extremo opuesto se ubican únicamente un 2 % de particulares que creen que la vivienda de compra es algo

barata o muy barata. Y, entre ambos segmentos están aquellos que aseguran que no es ni cara ni barata (13 %). El reparto de inversores en relación con la percepción del precio de la vivienda de compra no ha mostrado cambios relevantes desde febrero de 2020. Pese a esto, sí que se aprecia una cierta tendencia a la sensación de encarecimiento de los precios. Ahora son un 47 % los que valoran la vivienda de compra como muy cara mientras que en 2020 lo aseguraban el 44 % y en 2021 el 41 %.

La comparativa que sí deja diferencias estadísticamente significativas es la que se hace entre compradores inversores y compradores no inversores. Mientras que entre los primeros son un 85 % los que piensan que la vivienda de compra es cara, entre los segundos, los compradores no inversores, son un 94 %.

Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de compra



Base compradores inversores febrero 2020: 192 / Base compradores inversores febrero 2021: 231 / Base compradores inversores febrero 2022: 181

Percepción de los precios de alquiler

Por su propia naturaleza, el colectivo de compradores de vivienda a modo de inversión también suele estar bastante vinculado al alquiler puesto que, en muchos casos, la forma de rentabilizar esta inversión pasa por un contrato de arrendamiento.

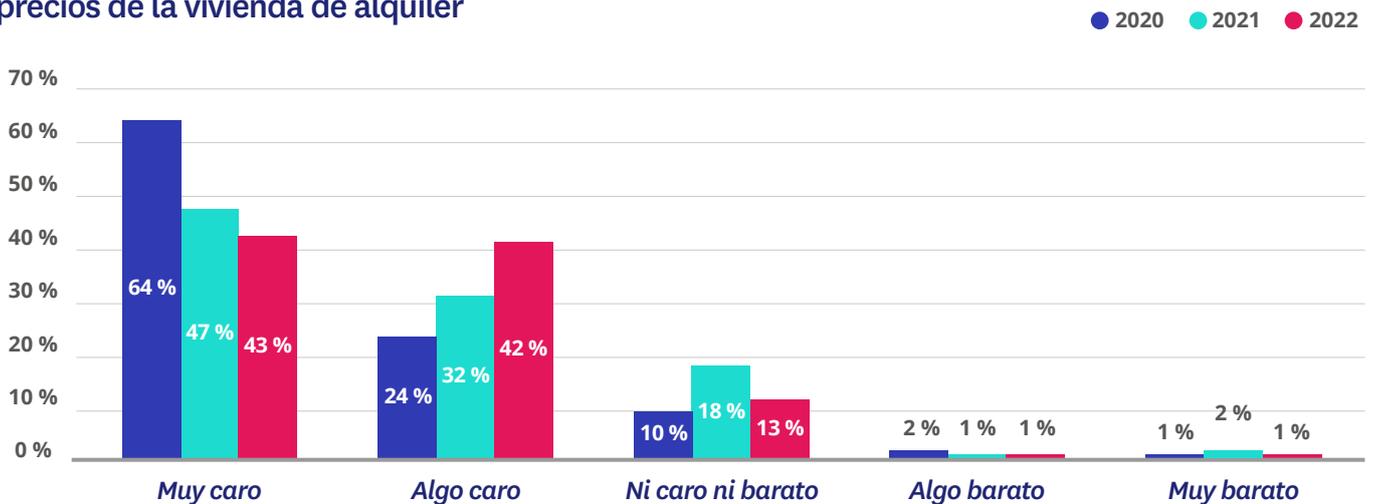
Por lo que se refiere a los precios del alquiler, para el 85 % de los compradores inversores son muy caros (43 %) o algo caros (42 %)

En este sentido, un 85 % de ellos considera que los alquileres son caros. De forma desagregada, este 85 % se divide entre el 43 % que cree que los precios del arrendamiento son muy elevados y el 42 % que los percibe como algo elevados.

Unas cifras que, además, han variado considerablemente desde febrero de 2020. Por ejemplo, con respecto a hace dos años, ha decrecido significativamente el volumen de compradores inversores que creen que los alquileres son muy caros: entonces eran el 64 % y ahora son el 43 %. Sin embargo, han aumentado aquellos que opinan que son algo caros: eran el 24 % y ahora son el 42 %.



Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de alquiler



Base compradores inversores febrero 2020: 192 / Base compradores inversores febrero 2021: 231 / Base compradores inversores febrero 2022: 181



En lo referente a la evolución del coste del alquiler en los próximos años, el 63 % cree que seguirán una tendencia creciente (el 41 % en 2021 y el 65 % en 2020). Por su parte, el 32 % apunta que se mantendrán estables, frente al 45 % de hace un año y al 29 % de hace dos. Y, por último, el 5 % considera que los alquileres cada vez serán más baratos, mientras que hace en 2021 eran el 14 % y en 2020 el 6 %. Estos datos muestran un equilibrio entre 2020 y 2022 y apuntan a que, como consecuencia de la pandemia, los inversores moderaron sus previsiones en febrero de 2021. Algo que, con la buena marcha del mercado en los meses posteriores, quedó atrás dando paso a la recuperación de sus expectativas.

7. Opinión del mercado



Los particulares que invierten en vivienda son un colectivo especialmente interesante. Su actividad les relaciona, en primer lugar, con la compra. Pero, en muchas ocasiones, posteriormente también pasan al mercado del alquiler muy probablemente desempeñando el papel de arrendadores. Además de esto, su búsqueda no está marcada por las necesidades y urgencias que pueden darse cuando se busca una primera vivienda. Así que, por todo ello, su opinión sobre el mercado merece atención.

El 80 % de los compradores inversores cree que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado entre los españoles

Y, si hablamos de la opinión de los inversores sobre el mercado de la vivienda, lo primero que hay que mencionar es la reafirmación continuada en el tiempo que tienen en relación con el sentimiento de propiedad: el 80 % considera que sigue muy arraigado entre los españoles. Además, le dan una nota media de ocho puntos sobre diez. Una cifra que es prácticamente igual que la de los dos años anteriores.

Dejando al margen esta idea que permanece estable a lo largo del tiempo, llaman la atención algunas percepciones que han evolucionado en comparación con 2020 o 2021. Por ejemplo, es curioso observar cómo decrece en este grupo —*recordemos: quienes han comprado o intentado comprar una vivienda como inversión*— la sensación de que comprar una vivienda es una buena inversión: esta cuestión recibía una importancia media de 7,9 puntos en 2021 y ahora le otorgan 7,4. Además, ha decrecido significativamente el porcentaje de particulares inversores que están a favor de esta afirmación: hace un año eran el 83 % y ahora son el 74 %.

Entre los compradores inversores crece significativamente la sensación de proximidad a una nueva burbuja inmobiliaria

Asimismo, también ganan protagonismo los detractores de la idea de que el precio del alquiler hace que compense pagar más por una hipoteca. han pasado de ser el 3 % en 2021 al 10 % en 2022.

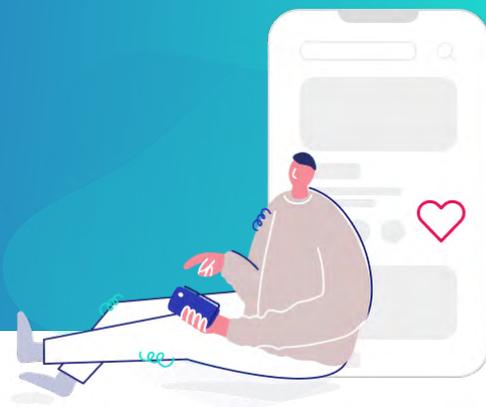


	Valoración media			2022		
	2020	2021	2022	En contra	Neutro	A favor
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	8	8,3	8	3 %	17 %	80 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,8	7,9	7,4 ▼	6 % ▲	21 %	74 % ▼
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar por una hipoteca	7,5	7,4	7	10 % ▲	23 %	67 %
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,9	6,7	6,6	15 %	25 % ▼	61 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,1	5,2	5,9 ▲	13 % ▼	44 %	44 % ▲
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,5	6,4	6	19 %	37 %	44 %
Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte de la compra de vivienda	5,7	5,7	5,7	17 %	40 %	44 %
A raíz del covid, muchos inmuebles de alquiler vacacional pasarán a ser de larga duración		6,4	5,8	17 %	36 %	47 %
La tendencia del mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,7	5,8	5,6	17 %	44 %	39 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,8	4,2 ▼	4,2	31 %	50 % ▲	19 %

Base febrero 2020: 548 / Base febrero 2021: 542 / Base febrero 2022: 894



8. Conclusiones



Como hemos visto a lo largo de todo este informe, los particulares que compran o pretenden comprar una vivienda a modo de inversión tienen algunas características que les diferencian del resto de participantes en el mercado inmobiliario.

Una de las claves de este perfil es que no se adentran en el mercado para encontrar un lugar en el que vivir. Su participación responde a un proyecto de inversión a largo plazo que permite afrontar sin la urgencia de quienes necesitan encontrar una casa que convertir en su primera residencia.

Por lo tanto, en un contexto de inflación al alza no llama la atención ver una ligera contracción en la participación de los compradores con el objetivo de invertir, tal y como se puede apreciar en el presente informe.

Aun así, siguen viendo en el mercado inmobiliario un lugar en el que obtener rentabilidad con sus inversiones. Un objetivo que la mayoría pretende alcanzar destinando su adquisición al alquiler.

Otra cuestión que permite diferenciar al comprador inversor del resto de compradores es su perfil sociode-

mográfico: son más mayores, tienen un poder adquisitivo más alto y entre ellos son más los que viven con su pareja e hijos.

Pero no todo son diferencias: coinciden con otros demandantes en calificar el precio de la vivienda, ya sea de compra o de alquiler, como cara. Eso sí, se trata de una opinión algo más moderada que entre otros segmentos del mercado.

Sea como sea, los particulares que invierten en vivienda, tal y como ha quedado patente en este estudio, son un buen termómetro del mercado. Su actividad permite reafirmar preocupaciones que afectan a todo el mercado como es la cuestión de los precios y, al mismo tiempo, definir cuáles son los intereses y prioridades de las personas que no compran con el objetivo de encontrar primera o segunda residencia.



Un **7 %** de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses lo ha hecho con el objetivo de invertir. En 2021 eran el **9 %**



Un **34 %** de los particulares que invierten en vivienda o pretenden hacerlo tienen una edad que oscila entre los 55 y los 75 años



Ocho de cada diez particulares que ha comprado una vivienda como inversión o pretende hacerlo la pondrá en alquiler. Esto lo hacen, sobre todo, por la rentabilidad que les ofrece el alquiler



El **85 %** de los particulares que compran o intentan comprar una vivienda a modo de inversión consideran que tanto los precios de compra como los de alquiler son algo caros o muy caros



El **80 %** de los demandantes de vivienda como inversión consideran que el sentimiento de propiedad está muy arraigado entre los españoles

9. Metodología



En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda en 2022”, Fotocasa ha hecho foco de la situación del inversor español que eh comprado vivienda en 2022 (aquellos que han comprado vivienda el pasado año con la idea de invertir en un inmueble).



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 7.400 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

Error muestral: $\pm 1,4$ %



Ámbito



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el segundo semestre del año 2022





Anaïs López García

✉ anaïs.lopez@adevinta.com
☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>