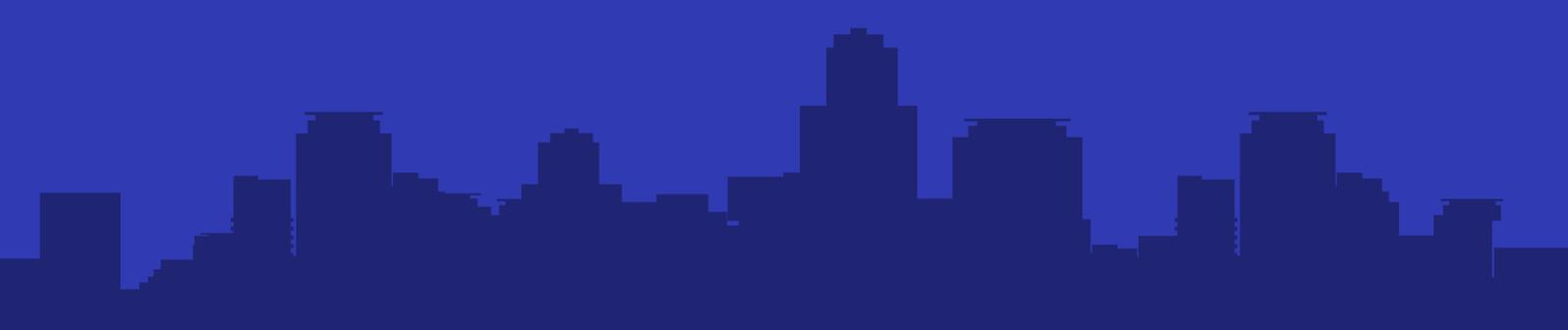


El segmento inversor en el mercado inmobiliario en 2024





Índice

| | |
|---|-----------|
| 1. Desciende la demanda como inversión | 4 |
| 2. Perfil de los inversores en vivienda | 5 |
| 3. La vivienda | 7 |
| 4. Los motivos de los inversores para comprar vivienda | 12 |
| 5. Proceso | 14 |
| 6. Percepción de los precios | 16 |
| 7. Opinión del mercado | 19 |
| 8. Conclusiones | 21 |
| 9. Nota metodológica | 23 |

Prólogo

El mercado de la vivienda ha sido tradicionalmente uno de los refugios más sólidos para la inversión privada. Sin embargo, en un contexto de volatilidad económica y cambios en las condiciones financieras, el perfil del inversor inmobiliario y sus estrategias están evolucionando.

A lo largo de los últimos años, el interés por la vivienda como activo de inversión se ha mantenido fuerte, pero la tendencia reciente muestra ciertos signos de moderación. Si bien el 63 % de los demandantes de vivienda con fines inversores continúa viéndola como una vía de rentabilidad a largo plazo, este porcentaje se encuentra en su punto más bajo desde antes de la pandemia. La percepción de que los precios han alcanzado un techo en algunas zonas, junto con la reducción de la rentabilidad bruta del alquiler, ha llevado a que muchos inversores reconsideren sus estrategias.

El abultado incremento del precio de la vivienda, la escasez de oferta en determinadas ubicaciones y la dificultad para encontrar activos que cumplan con sus expectativas también pesan en las decisiones de quienes buscan altos rendimientos en el mercado. En paralelo, la desescalada de las bajas de tipos de interés a partir de la segunda mitad de 2024, puede estar incentivando a algunos inversores a esperar mejores condiciones de financiación antes de tomar una decisión definitiva.

Sin embargo, frente a otros activos como los Bonos del Estado o los depósitos bancarios, el ladrillo sigue siendo el activo estrella y se consolida 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, comprar una vivienda y ponerla en al-

quiler recupera su tendencia al alza y se sitúa en niveles elevados con una rentabilidad bruta del 6,7%. Este dato es de los más altos de la serie histórica y casi dos puntos mayor que hace una década. Aunque ambos mercados presentan tendencia alcista, y el precio de la vivienda en venta ha cerrado con un incremento del 8,4%, el precio del alquiler lo ha hecho casi el doble, con un 14%. Por ello, la rentabilidad alcanza niveles positivos y debido a que el encarecimiento del alquiler está dándose en toda España, surgen nuevos puntos con altos rendimientos fuera de las plazas consideradas habituales.

Con mejores perspectivas del mercado, se fortalece el perfil del comprador con alta solvencia económica y con experiencia previa en el sector inmobiliario, como el inversor particular. Su figura aumenta en masculinidad, que se eleva 5 puntos hasta el 63% de los compradores y rebaja su media de edad en tres años hasta los 45.

Este informe de Fotocasa Research, que lleva realizándose cuatro años consecutivos, ofrece una comprensión sociológica de cuáles son las motivaciones, barreras y oportunidades que han definido la inversión en vivienda en 2024. Por lo que en este contexto, se confirma que 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.



María Matos

Directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa

1. Desciende la demanda como inversión

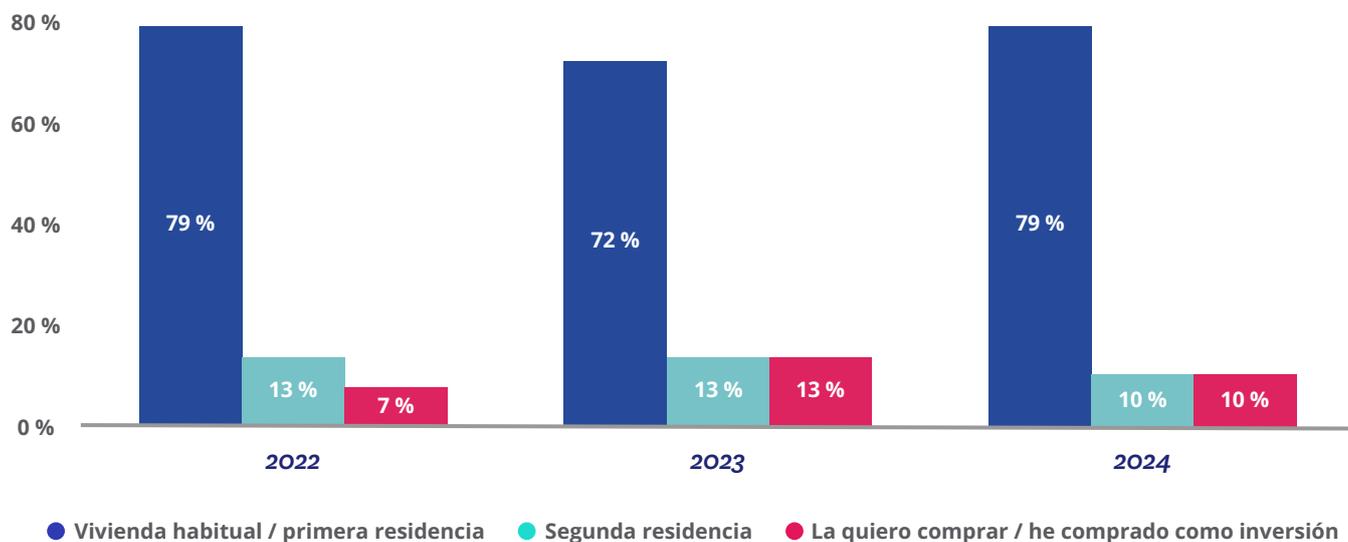


La demanda de vivienda en propiedad como inversión ha registrado un significativo descenso en 2024. En concreto, un 10 % de los particulares que han adquirido o intentado adquirir un inmueble tenía la inversión como propósito, frente al 13 % en que se situaba este uso en 2023. Con todo, todavía se mantiene muy por encima del dato de 2022 cuando únicamente un 7 % de demandantes lo hacían como inversión.

En 2024, uno de cada diez demandantes de vivienda en propiedad la quería como inversión. En 2023 eran el 13 %

Para dimensionar adecuadamente esta cuestión conviene tener en cuenta que el porcentaje de demandantes de vivienda en propiedad se situaba en ese momento en el 27 % de particulares mayores de 18 años, de acuerdo con los datos de Fotocasa Research. Este colectivo se reparte en un 79 % que ha comprado un inmueble (o intentado hacerlo) para convertirlo en su vivienda habitual, otro 10 % que ha buscado una casa para utilizarla como segunda residencia y el citado 10 % restante que lo ha hecho como inversión.

G1. Usos de la vivienda entre los compradores



Esta distribución porcentual se distancia de modo apreciable respecto a la de 2023, cuando las cifras eran del 72 % de demandantes de primera residencia, 13 % que compraron o trataron de comprar una vivienda para utilizarla como segunda residencia y, como ya se ha indicado, otro 13 % restante de compradores o potenciales compradores que acudieron al mercado para realizar una inversión.

Es decir, hablamos de un trasvase muy significativo desde el grupo de compradores de vivienda como inversión (que bajan tres puntos porcentuales) hacia el

de demandantes de vivienda habitual (que se incrementan dentro del conjunto general en siete puntos porcentuales, del 72 % al 79 %).

Es probable que este flujo sea consecuencia de un cambio de escenario resultante del freno y paulatino descenso de los costes hipotecarios como consecuencia de la bajada del euríbor en el periodo de tiempo transcurrido entre ambos estudios, con una recuperación del perfil de comprador de vivienda como primera residencia en detrimento del perfil inversor.

2. Perfil de los inversores en vivienda



Como es lógico, el perfil sociodemográfico de los demandantes de vivienda en propiedad como primera o segunda residencia difiere sustancialmente del que presentan únicamente los que han comprado o pretendido hacerlo como inversión. Así, los que invierten en vivienda tienen, de media, 45 años, mientras que quienes compran un inmueble para vivir en él cuentan tan solo con 41 años como promedio.

Por tramos de edad, en el caso de los inversores predomina el que va desde los 35 hasta los 44 años, con un 32 %, seguido por los que suman más de 55, que constituyen el 31 %. Por su parte, en los compradores no inversores la edad más frecuente es entre los 35 y los 44 años, con un 28 %, seguidos por los que tienen entre 45 y 54, con un 23 %.

El perfil del comprador inversor es claramente masculino, con un 63 %, mientras que entre los demandantes de primera o segunda residencia está mucho más equilibrado

Si dirigimos la mirada hacia el género del comprador, vemos que entre los inversores existe un claro predominio masculino, con un 63 %. Por el contrario, entre los demandantes que no buscan una inversión con su compra encontramos que los porcentajes entre sexos se igualan mucho, si bien continúan prevaleciendo los hombres, con un 52 %, frente al 48 % de las mujeres.

Respecto al lugar donde se asientan los inversores en vivienda, destacan Madrid, con un 19 %, y Cataluña y Andalucía con un 12 %.

Otro rasgo destacado en este análisis es el que tiene que ver con el nivel socioeconómico. Aquí comprobamos que ambos perfiles se han igualado muchísimo. Así, vemos que en 2024 los inversores que pertenecen a las clases alta y media/alta son un 52 %, mientras que los demandantes no inversores inscritos en estas clases alcanzan un 49 %. Si ponemos el foco en las clases medias hallamos una igualdad total, con ambos grupos en un 30 %.

Por el contrario, al contemplar los ingresos brutos mensuales de la unidad familiar, entre los inversores sí se aprecia una situación bastante más favorable. Así, el 29 % se sitúa por encima de los 4.001 euros al mes, mientras que entre los compradores de vivienda habitual o segunda residencia este porcentaje es únicamente del 17 %.

Otra diferencia se da en la situación de convivencia. Entre los particulares que tienen el objetivo de invertir hay más que viven solos (19 %) o con sus padres (19 %) que entre los no inversores (14 % y 16 %, respectivamente).

Más equilibrio encontramos entre los que viven con su pareja, opción mayoritaria en ambos perfiles: 32 % en el caso de los inversores y 31 % entre los no inversores. Finalmente, los que viven con pareja e hijos son más en el caso de los compradores de primera o segunda residencia (29 %) que en el de los inversores (26 %).



G2. Perfil del comprador de vivienda como inversión

Sexo



EDAD MEDIA **45 años**

Nivel socioeconómico

Alto o medio alto **52 %**

Medio **30 %**

Bajo o medio bajo **18 %**

Ingresos brutos familiares

Hasta 2.000 €: **21 %**

De 2.001 € a 2.500 €: **14 %**

De 2.501 € a 3.000 €: **7 %**

De 3.001 € a 3.500 €: **6 %**

Más de 3.500 €: **34 %**

Vive con



Pareja

32 %



Pareja e hijos

26 %



Padres

19 %



Solo/a

19 %

Comunidad Autónoma



19 %

Madrid



12 %

Cataluña



12 %

Andalucía



3. La vivienda



3.1 Una demanda menos exigente con las características del inmueble

El tipo de inmueble que se compra también pueden variar en función del destino que se le pretende dar. En este sentido, si se busca una residencia habitual o una segunda vivienda no se necesitan las mismas características que en el escenario de que se destine a inversión.

El rasgo que más tienen en cuenta los particulares que invierten en vivienda a la hora de elegir un inmueble es que el precio se ajuste al presupuesto, con un 62 %

Por ello resulta consecuente que se observen variaciones en los requisitos de la vivienda que se demanda, los cuales permiten reconocer su destino final.

Por regla general vemos que los inversores son menos exigentes que los compradores que buscan adquirir su vivienda habitual o segunda residencia (*los porcentajes son notablemente superiores entre los segundos que en los primeros*), si bien ambos colectivos coinciden en situar como principal rasgo a considerar el precio del inmueble.

De esta manera, que aquel se ajuste al presupuesto con el que se parte es valorado por los inversores en el 62 % de los casos, un porcentaje algo inferior al 64 % registrado el pasado año. En el caso de los no inversores, la cifra asciende hasta el 65 %.



G3. Características de la vivienda más valoradas por los demandantes inversores

| | 2022 | 2023 | 2024 |
|---|------|------|--------|
| Que el precio encaje con el presupuesto | 60 % | 64 % | 62 % |
| Que el barrio/vecinos sean de mi agrado | 37 % | 33 % | 29 % |
| Que tenga servicios cerca | 29 % | 27 % | 26 % |
| Que tenga terraza | 31 % | 24 % | 25 % |
| El número de habitaciones | 32 % | 33 % | 24 % |
| Que tenga buena orientación | 29 % | 28 % | 23 % |
| Buenas conexiones de transporte | 26 % | 31 % | 21 % ▼ |
| Los metros cuadrados | 26 % | 30 % | 21 % ▼ |
| Materiales de calidad | 26 % | 23 % | 21 % |
| Que sea un piso de una altura que yo busco | 23 % | 17 % | 20 % |
| Que tenga plaza de garaje | 32 % | 20 % | 19 % |
| Que no tuviera que invertir dinero en reformarlo | 26 % | 22 % | 19 % |
| Que sea de nueva construcción | 3 % | 3 % | 17 % ▲ |
| Que tenga una distribución acorde a mis gustos | 23 % | 28 % | 15 % ▼ |
| Que la ubicación tenga buenos accesos por carretera | 22 % | 16 % | 15 % |
| Que el barrio estuviera cerca de mi familia/amigos | 17 % | 11% | 14 % |
| Que sea una zona en crecimiento | 16 % | 9 % | 11 % |
| Cerca del trabajo/centro de estudios | 9 % | 12 % | 9 % |
| En un barrio residencial, alejado de las aglomeraciones | 17 % | 12 % | 8 % |
| Que tenga trastero | 17 % | 9 % | 7 % |
| Zona con mucha actividad y opciones de ocio | 14 % | 12 % | 7 % |
| Que tenga zonas comunes | 11 % | 11 % | 7 % |
| En una zona con buenos colegios | 8 % | 6 % | 6 % |
| Que tenga piscina | 10 % | 6 % | 5 % |

La siguiente característica relevante para los inversores, ya a considerable distancia de la primordial, es que el barrio y los vecinos sean de su agrado (29%). Este factor, sin embargo, pierde cuatro puntos porcentuales respecto al estudio llevado a cabo doce meses antes. En este caso, la comparativa con los compradores no inversores ya establece una diferencia sustantiva, ya que entre estos la relevancia de esta cuestión alcanza al 38 % de los consultados.

En tercer lugar encontramos el factor de que el barrio o los vecinos cuenten con servicios próximos, una cuestión secundada por el 26 % de los inversores (*un punto menos que en 2023*). En este caso la brecha con los no inversores es aún mayor, pues alcanza los diez puntos porcentuales (36 %).

Una característica que remonta posiciones (*escala desde el noveno al cuarto puesto de esta clasificación*) y

gana un punto porcentual respecto al estudio anterior es la de que la vivienda cuente con terraza, un aspecto que con la pandemia adquirió una relevancia sustancial. En este caso, escala hasta la cuarta posición, con un 25 % de apoyo (*un 39 % en lo que se refiere a los no inversores; es decir, catorce puntos de diferencia, si bien la cifra de 2023 entre los compradores de primera y segunda vivienda subía hasta el 44 %*).

Tras estas primeras posiciones encontramos otros condicionantes, ya con menor predicamento que los anteriores. Así, aún por encima del 20 % de respaldo entre los inversores se sitúan cuestiones como el número de habitaciones (24 %); una buena orientación (23 %); una buena conexión de transporte; y los metros cuadrados (*ambas con 21 %*).

G4. Comparativa de las características más valoradas entre inversores y no inversores

| | Compradores inversores | Compradores no inversores |
|---|------------------------|---------------------------|
| Que el precio encaje con el presupuesto | 62 % | 65 % |
| Que el barrio/vecinos sean de mi agrado | 29 % | 36 % |
| Que tenga servicios cerca | 26 % | 37 % |
| Que tenga terraza | 25 % | 39 % |
| El número de habitaciones | 24 % | 47 % |
| Que tenga buena orientación | 23 % | 38 % |
| Buenas conexiones de transporte | 21 % | 32 % |
| Los metros cuadrados | 21 % | 38 % |
| Materiales de calidad | 21 % | 34 % |
| Que sea un piso de una altura que yo busco | 20 % | 23 % |
| Que tenga plaza de garaje | 19 % | 45 % |
| Que no tuviera que invertir dinero en reformarlo | 19 % | 32 % |
| Que sea de nueva construcción | 17 % | 13 % |
| Que tenga una distribución acorde a mis gustos | 15 % | 38 % |
| Que la ubicación tenga buenos accesos por carretera | 15 % | 28 % |
| Que el barrio estuviera cerca de mi familia/amigos | 14 % | 20 % |
| Que sea una zona en crecimiento | 11 % | 10 % |
| Cerca del trabajo/centro de estudios | 9 % | 21 % |
| En un barrio residencial, alejado de las aglomeraciones | 8 % | 22 % |
| Que tenga trastero | 7 % | 22 % |
| Zona con mucha actividad y opciones de ocio | 7 % | 9 % |
| Que tenga zonas comunes | 7 % | 17 % |
| En una zona con buenos colegios | 6 % | 11 % |
| Que tenga piscina | 5 % | 8 % |



El cambio más significativo en relación con las características de la vivienda está en que un 17 % de los demandantes como inversión valoran que sea un inmueble de nueva construcción frente al 3 % de los años precedentes. De hecho, entro los particulares inversores que efectivamente llegaron a cerrar la operación de compra en 2024 casi cuatro de cada diez (un 39 %) adquirieron obra nueva, frente al 23 % que lo hicieron en 2023.

3.2 Dónde buscan y dónde encuentran los inversores

Cuando dieron comienzo al proceso de búsqueda de vivienda para invertir, el 52 % de los demandantes inversores lo hicieron en la misma localidad en la que viven. Este porcentaje se desglosa en el 20 % que comenzó la prospección en el mismo barrio en que reside y un 32 % que lo hizo en otro barrio de la misma localidad. Esta cifra, sin embargo, ha sufrido una notable reducción respecto a la del anterior estudio, cuando el conjunto era del 58 %, siete puntos porcentuales más que ahora.

En cualquier caso, no es lo mismo la ubicación donde se comienza a rastrear que la que finalmente resulta en la compra efectiva. De este modo, los inversores que finalmente adquirieron un inmueble en su mismo barrio fueron el 24 %, mientras que los que lo hicieron en otro vecindario, pero dentro todavía de su localidad de residencia, supusieron el 20 %.

El 52 % de los inversores que han comprado casa inician su búsqueda en la misma localidad en la que viven, un porcentaje que supone siete puntos porcentuales menos que el año anterior

Respecto a los que demandan vivienda como inversión más allá de los límites de su localidad, el 22 % lo hacen en una población cercana a donde viven, mientras que el 14 % pretenden comprar en una localidad lejana a su residencia, pero sin salir de la provincia (un aumento significativo respecto al 6 % del año anterior); otro 12 %, por su parte, opta por comprar la vivienda en otra provincia.



G5. ¿Dónde han buscado vivienda para comprar los particulares inversores?



● En la misma localidad y en el mismo barrio donde ya resido o residía

● En la misma localidad, pero en distinto barrio del que resido o residía

● En una localidad diferente cercana a la que resido o residía, pero en la misma provincia

● En una localidad diferente alejada de la que resido o residía, pero en la misma provincia

● En una localidad de una provincia diferente a la que resido o residía

3.3 La primera vía de inversión es el arrendamiento

Una mayoría de los inversores destinan la vivienda que compran o tratan de comprar al alquiler de larga duración, de manera que suman un 64 % del total (69 % en 2023), mientras que los que eligen arrendamientos para estancias cortas o vacaciones suman el 20 %. Esto supone, en conjunto, que los inversores que destinan la vivienda que compran al mercado del alquiler representan un 84 %, frente al 88 % de doce meses antes.

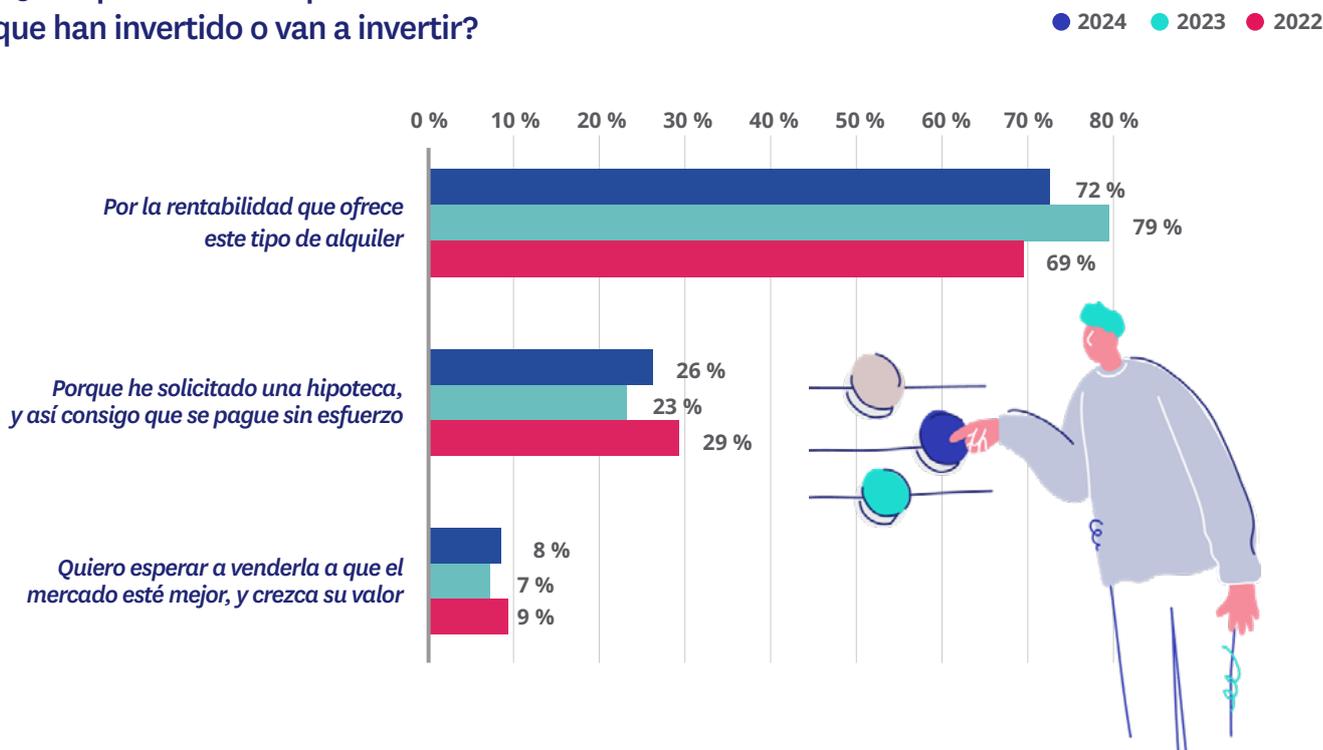
Además, este porcentaje difiere radicalmente del de los compradores de segunda residencia, que mayoritariamente (68 %) descartan la idea de alquilar la propiedad.

En cuanto a las razones de los inversores para alquilar, la preponderante sigue siendo la rentabilidad que les ofrece el arrendamiento. Este motivo lo señalan el 72 % de todos ellos, un porcentaje siete puntos inferior al anotado el año anterior.

A continuación, pero ya a mucha distancia, se encuentran el 26 % de los particulares que deciden alquilar la vivienda en la que ha invertido para pagar la hipoteca que han solicitado, mientras que un 8 % lo hace a la espera de que el mercado esté mejor para venderla.

El 84 % de los compradores inversores destinarán la vivienda al alquiler, sobre todo a estancias de larga duración (64 %). Un 20 %, por su parte, opta por arrendamientos vacacionales

G6. ¿Por qué deciden alquilar la vivienda en la que han invertido o van a invertir?



4. Los motivos de los inversores para comprar vivienda



El 63 % de los particulares demandantes de vivienda como inversión creen que la compra es una forma de garantizarse una vía de rentabilidad a largo plazo. Se trata, no obstante, de una cifra sensiblemente menor que la de 2023, cuando alcanzaban el 70 %.

El principal motivo que anima a los inversores en vivienda es que supone una forma de invertir a largo plazo, argumento que defienden el 63 % de ellos, aunque es el porcentaje más bajo registrado desde antes de la pandemia

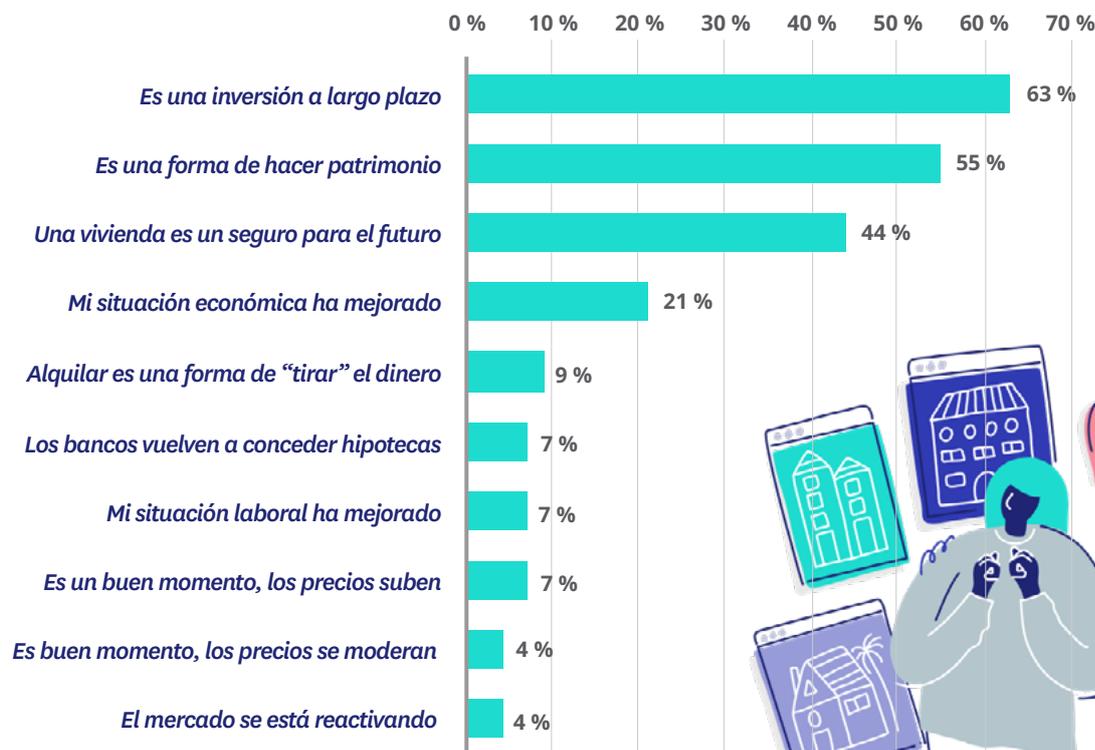
Resulta muy ilustrativo cómo ha evolucionado esta cuestión en los últimos años dentro de este colectivo: en febrero de 2020, antes del comienzo de la pandemia, un 66 % de los demandantes de vivienda como inversión señalaban esta cuestión y, en febrero de 2021,

pasaron a ser el 73 %, alcanzando en 2022 el 67 %. Este porcentaje se situó en 2023 en el 70 %. De este modo, en 2024 la cifra está incluso por debajo a la anotada antes de la crisis sanitaria.

Tras este primer motivo, las siguientes razones más secundadas por los inversores son que un inmueble permite hacer patrimonio (55 %) y que constituye un seguro de cara al futuro (44 %). Se trata de cifras muy cercanas (en el primer caso es la misma, y en el segundo dos puntos porcentuales mayor) que las del año anterior, tras la brecha que se abrió entre ambas en 2023, cuando se distanciaron en ambos casos del 48 % compartido en 2022.

Estas tendencias dan continuidad —salvo en lo mencionado sobre la inversión— a la línea que se viene registrando entre los inversores desde hace varios ejercicios.

G7. Porcentaje de demandantes inversores que coinciden con estos motivos



Como es de esperar, la importancia de estos motivos varía ostensiblemente si se pone el foco en aquellos que compran con otros objetivos distintos al de invertir. Así, los compradores de vivienda habitual tienen en cuenta tanto la visión a futuro, como el desgaste que tienen en el presente con el pago del alquiler, por encima de otros motivos como la capacidad de hacer patrimonio o la mejora de su situación económico-laboral.

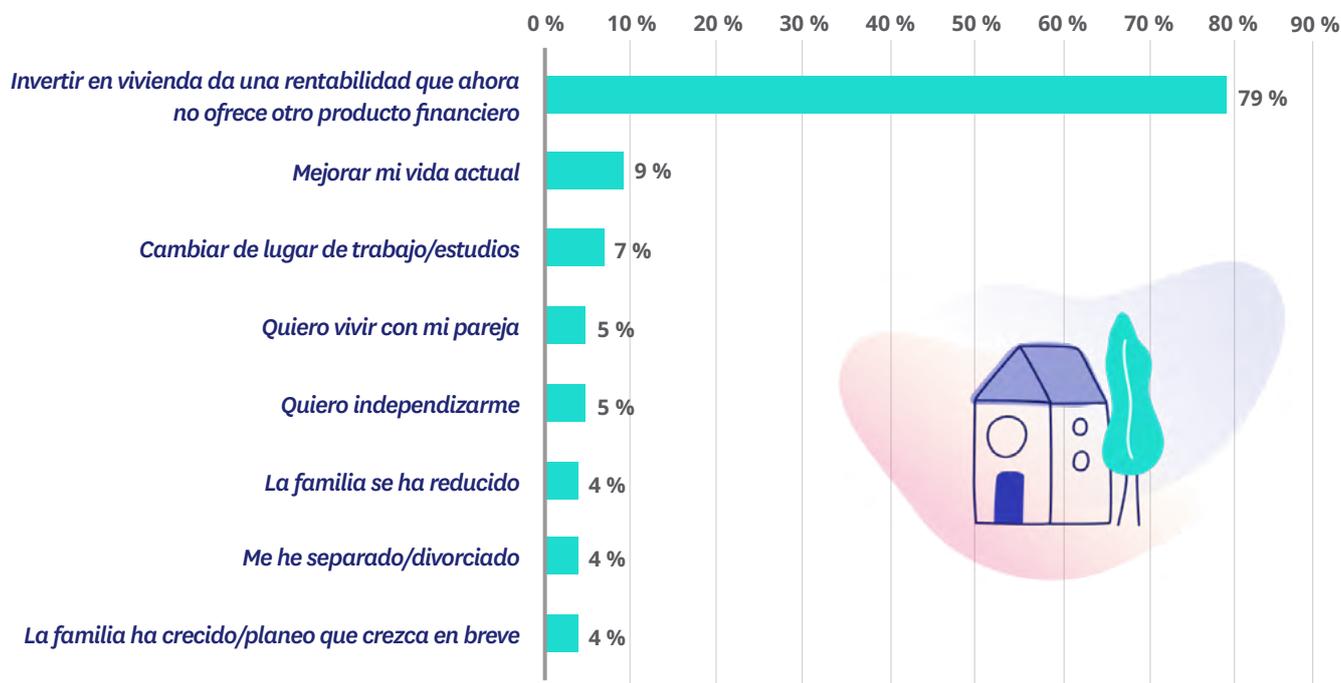
Por su parte, los compradores de segunda residencia, si bien no presentan desgaste con el pago del alquiler, valoran especialmente la vivienda como inversión a largo plazo y como forma de hacer patrimonio, además de como seguro para el futuro.

4.1 Motivos personales: la búsqueda de rentabilidad

Al margen de los ya citados, existen otros argumentos de índole más personal a la hora de embarcarse en la compra de un inmueble como inversión. Entre ellos destaca el concepto de que invertir en vivienda da una rentabilidad que ahora no ofrece otro producto financiero. Así lo comparten el 79 % de los inversores, si bien es un porcentaje bastante inferior al 86 % de 2023. La cifra actual, por lo tanto, se aproxima más a la de 2022, cuando era un 74 %.

A continuación de esta perspectiva se abre una diferencia abismal respecto a otros motivos vinculados con cambios familiares, profesionales o mejoras de la residencia actual. Así, la segunda razón, mejorar la vivienda actual, apenas obtiene un 9 % de consideración, mientras que la tercera, el cambio de lugar de trabajo o estudios, se queda en el 7 %. Con estas cifras queda clara la vocación de este colectivo, dado que no busca un lugar en el que vivir sino rentabilizar una acción en el mercado inmobiliario.

G8. Porcentaje de demandantes inversores que coinciden con estos motivos personales



5. Proceso



5.1 Los plazos se estabilizan

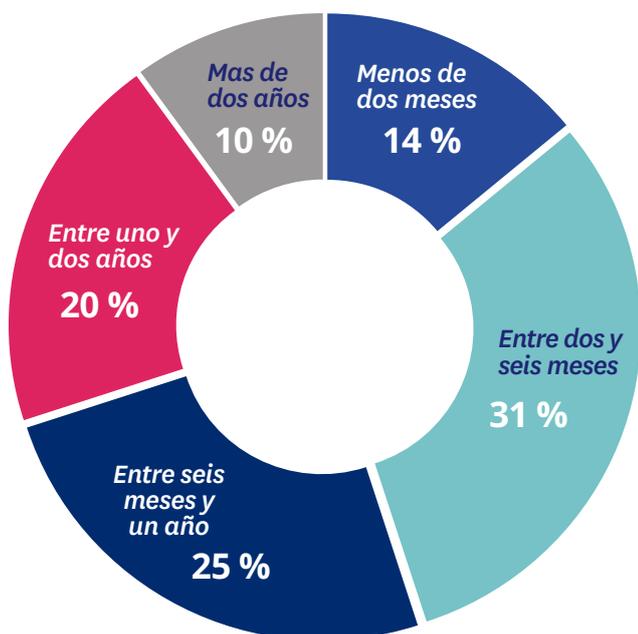
Cuando se emprende el camino que lleva hacia la adquisición de un inmueble, lo más frecuente es que el proceso conlleve un cierto recorrido en el tiempo. En este sentido, en 2024 muestra estabilidad respecto a la tendencia del mercado registrada ya desde 2022 en cuanto al incremento de esos plazos. Así, el grupo de demandantes inversores que ha empleado menos de dos meses en el proceso se mantiene en el 14 % de 2023, una cifra algo superior a la de febrero de 2022 (12 %), cuando registró una caída de ocho puntos porcentuales respecto a 2021, ejercicio en el que eran un 20 % los que se encontraban en esta situación.

Solo el 14 % de los compradores inversores logran adquirir la vivienda que buscan en menos de dos meses. El porcentaje es el mismo que en 2023

El porcentaje se incrementa sensiblemente si ponemos el foco en el colectivo que debe esperar plazos superiores a seis meses, que se sitúa en el 25 %, un punto más que en 2023, pero todavía muy por debajo del 30 % que sumaban en 2022.

Por su parte, se mantienen constantes en el 20 % los que dedican entre uno y dos años, frente al 19 % de 2022 y el 16 % de 2021. Por el contrario, descienden los que han debido aguardar más de dos años para llevar a cabo su compra, que pasan del 12 % de 2023 al 10 % en 2024 (el mismo porcentaje que en 2022).

G9. ¿Cuánto tiempo han tardado en comprar o llevan intentando hacerlo?



Hemos hablado del tiempo real que ha supuesto el proceso de compra de la vivienda, pero existe también un tiempo relativo que se basa en la percepción que tienen los inversores sobre estos plazos. Algo que, lógicamente, incide en su nivel de valoración respecto a ese tiempo empleado.

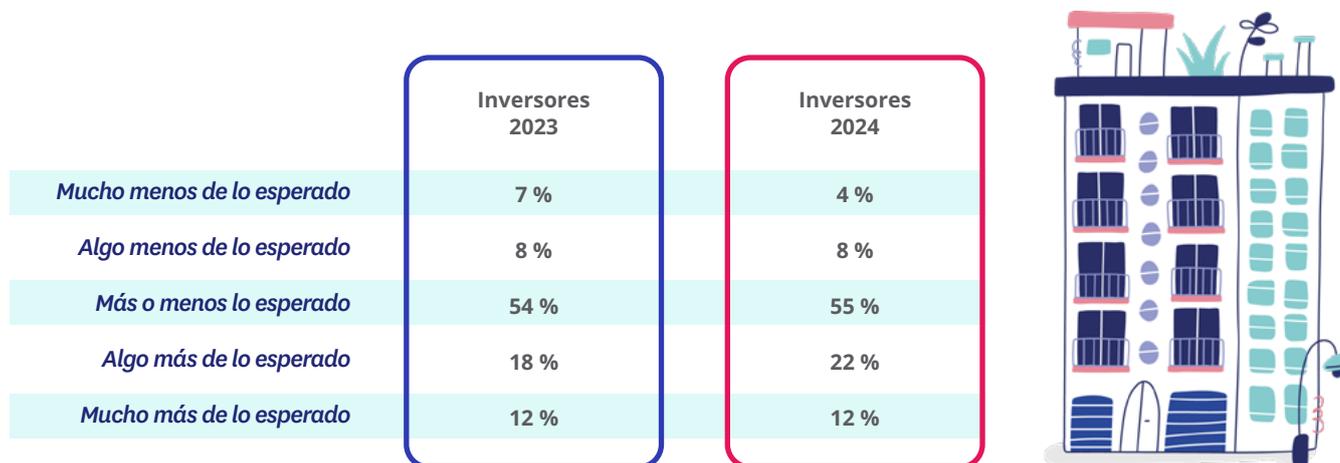
Sobre este aspecto, la mayoría de ellos (55 %) considera que el tiempo que han dedicado se ajusta a sus expectativas. Se confirma, de este modo, que tras el receso de 2022, cuando solo eran el 44 % los que pensaban así, se recobran las cifras de 2021, cuando el porcentaje era ese mismo 55 % (en 2023 el porcentaje ya alcanzó el 54 %). En comparación con los compradores de vivienda habitual, se trata de un dígito muy superior al 40 % que presentan estos, y también que el 44 % de los que adquieren segunda residencia.

Por otra parte, desciende significativamente el volumen de los inversores que perciben que tardaron mucho menos de lo esperado, que del 7 % de los dos ejercicios anteriores cae ahora al 4 %. Mientras que los que aprecian que emplearon solo algo menos de lo calculado repiten en el 8 %. Sin embargo, los que piensan que aguardaron algo más de lo imaginado vuelven a crecer, desde el 18 %

al 22 %, después de que en 2022 estos alcanzaran el 27 %. En cuanto a los que lamentan haber esperado mucho más de lo previsto, el porcentaje se mantiene en el 12 %.

Como vemos, estas fluctuaciones, no obstante, vienen a compensarse de un modo u otro entre sí, de manera que podría hablarse de una cierta estabilidad en el mercado.

G10. Percepción sobre el tiempo empleado en el proceso



5.2 Acciones sin culminar

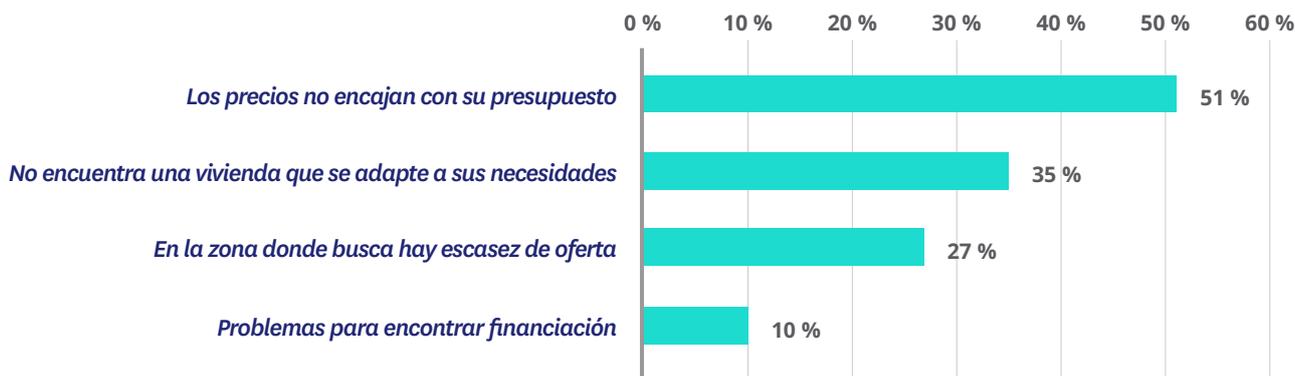
Es evidente que, pese al empeño inicial, no todos los demandantes en el mercado de la compra de vivienda culminan su meta, ya sea para adquirir el inmueble como inversión o para cualquier otro uso.

Si nos fijamos únicamente en quienes buscan inmueble en propiedad como inversión vemos que el 86 % de ellos todavía no han completado la operación. Es decir, no han encontrado aun una vivienda de com-

pra para invertir en ella. Se trata de una cifra idéntica a la de 2023.

Las principales causas para estas operaciones inconclusas son que los precios de la vivienda no encajan con su presupuesto (51 %); la dificultad para encontrar viviendas que se adapten a sus necesidades (35 %); la falta de oferta en la zona en la que buscan (27 %); y problemas para conseguir financiación (10 %).

G11. Motivos para no haber comprado todavía de los demandantes como inversión



6. Percepción de los precios



6.1 Muchos más inversores creen ahora que son muy caros

Como termómetro del mercado, los inversores en vivienda constituyen un grupo idóneo para medir la percepción de los compradores respecto a los precios inmobiliarios. En este sentido, en 2024 el 90 % de los que compran para invertir consideran que la vivienda es cara o muy cara. Se trata de un porcentaje superior al 88 % registrado el año anterior.

Un 60 % de los compradores inversores considera que los precios de la vivienda en propiedad son muy caros, diez puntos más que en 2023

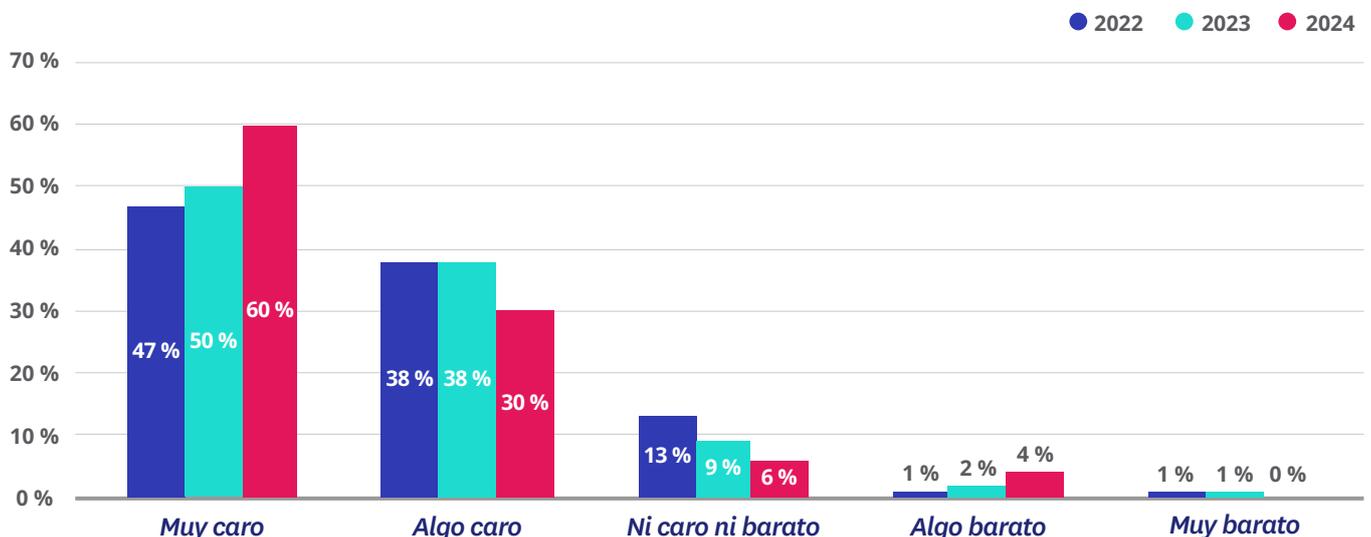
Además, el aumento de esta cifra viene dado por el enorme salto en el porcentaje de quienes los califican como muy caros: se ha pasado de un 50 % de los demandantes inversores en 2023 a un 60 % en 2024. Se ha producido por lo tanto un significativo trasvase entre los que veían el coste simplemente como algo caro (38 % en 2023 y 30 % en 2024) hacia una posición más extrema respecto a esta cuestión.

Se confirma, por lo tanto, un recrudecimiento de la sensación de encarecimiento de los precios por parte de los inversores. Así, en 2022 eran 'solo' el 47 % los que valoran la vivienda de compra como muy cara, mientras que en 2020 lo aseguraban el 44 % y en 2021 el 41 %.

Más alta incluso es la percepción de los precios como muy caros por parte de los compradores de un inmueble como primera vivienda, que 2024 llega al 77 %, tras el 72 % de doce meses antes. Por el contrario, los que adquieren segunda residencia suavizan este año su visión, pasando de un 62 % a un 55 % los que la perciben como muy cara.

En el lado opuesto se ubican únicamente un 4 % de demandantes como inversión que creen que la vivienda de compra es algo barata o muy barata. Y, entre ambos grupos están aquellos que aseguran que no es ni cara ni barata, que son un 6 %, cuando estos sumaban el 9 % en el anterior ejercicio.

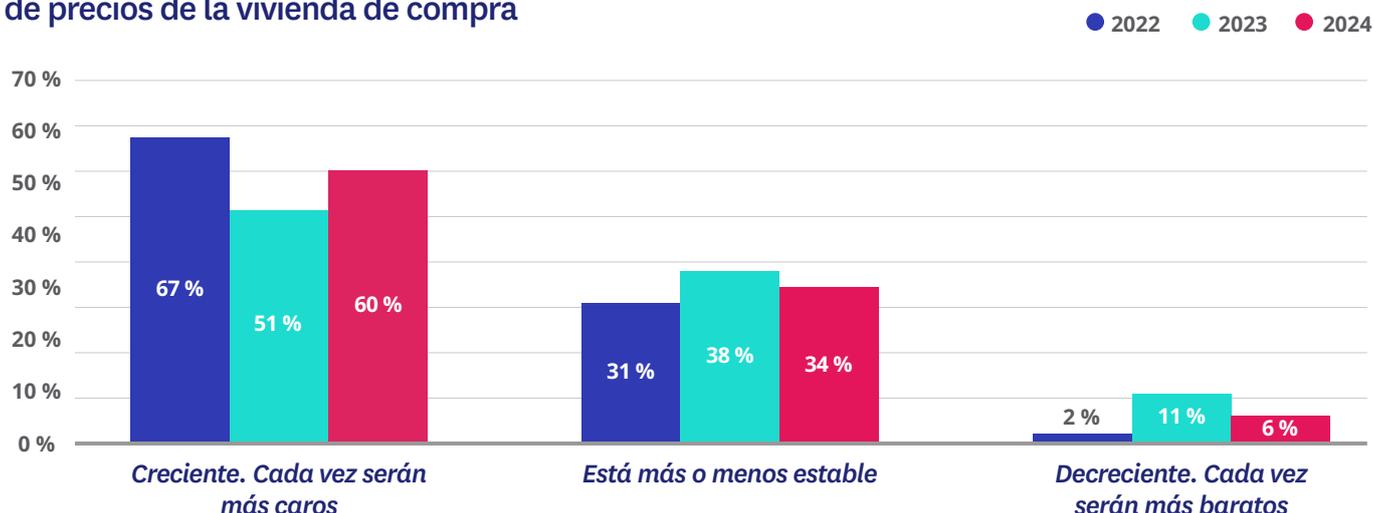
G12. Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de compra



En esta percepción del encarecimiento de la vivienda también coincide el pronóstico que los inversores auguran acerca de la próxima evolución de los precios, de manera que el 60 % (*el pasado año eran el 51 %*) cree que cada vez va a ser más cara, mientras que los que consideran que los costes van a seguir estables retroceden desde el 38 % de 2023 hasta el 34 %. Únicamen-

te el 6 % de los compradores inversores (*eran el 11 % doce meses antes*) confía en una bajada de los precios. Como puede apreciarse, estamos ante unas expectativas de encarecimiento mucho más acentuadas que las del estudio precedente, y más cercanas, por lo tanto, a las expresadas dos años antes.

G13. Percepción de los inversores sobre la tendencia de precios de la vivienda de compra



6.2 Percepción de los precios de alquiler

Los inversores en vivienda están con frecuencia vinculados al mercado del alquiler puesto que, en muchos casos, la forma de rentabilizar esta inversión pasa por un contrato de arrendamiento.

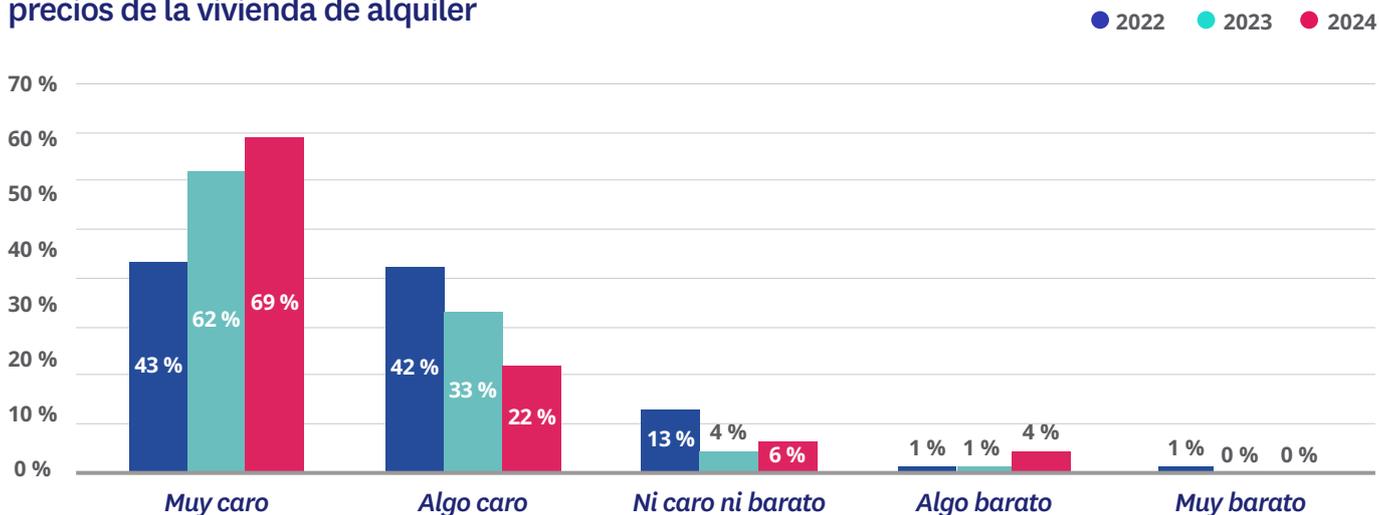
En cuanto a los precios del alquiler, para el 69 % de los compradores inversores son muy caros, mientras que el 22 % los considera simplemente caros

Respecto a la percepción de los precios del arrendamiento, en 2024, al igual que sucede con los de compra, crece el porcentaje de los que los catalogan de muy caros frente a los que prefieren designarlos como simplemente caros. De este modo, los primeros suman ahora un 69 % (*doce meses antes eran solo el 62 %*), mientras que los segundos bajan desde el 33 % al 22 %.

La cifra los que describen los precios del alquiler como muy caros superan incluso a las del año siguiente al del estallido de la pandemia, 2021, cuando el porcentaje de demandantes inversores que creían que los alquileres eran muy caros era del 64 %.



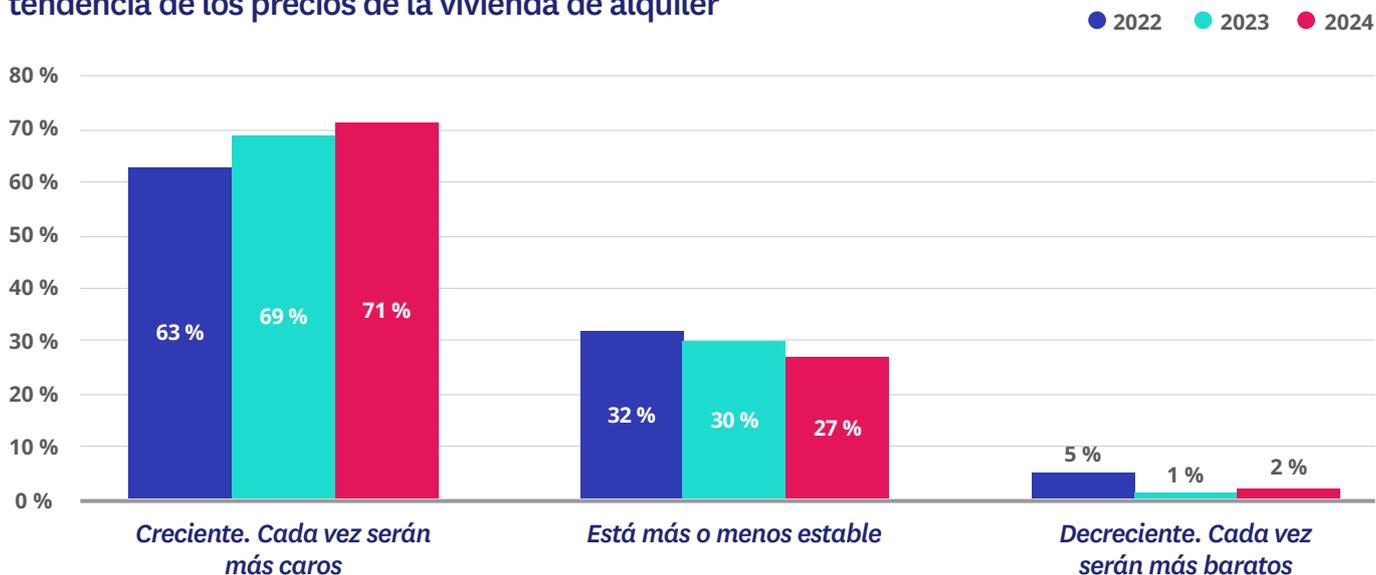
G14. Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de alquiler



Cuando se les interroga sobre su vaticinio respecto al comportamiento futuro de los precios del alquiler, el 71 % de los inversores en vivienda cree que cada vez serán más caros, dos puntos más que el porcentaje registrado en 2023. Por su parte, el 27 % vislumbra que se mantendrán estables. Por último, solo el 2 % considera que los alquileres cada vez serán más baratos.

Se trata de porcentajes que abundan en la percepción ya mostrada el ejercicio anterior. Se confirma así la quiebra producida en 2022 del equilibrio que se había mantenido entre 2020 y 2021, cuando, como consecuencia de la pandemia, los inversores suavizaron sus previsiones.

G15. Percepción de los inversores sobre la tendencia de los precios de la vivienda de alquiler



7. Opinión del mercado



Cuando se observa la opinión que tienen los inversores sobre el mercado de la vivienda, lo primero que destaca es su convicción sobre el sentimiento de propiedad. Y es que esta consideración se mantiene estable año tras año, de manera que en 2024 en 2024 se incrementa en tres puntos porcentuales respecto al año anterior. Así, el 83 % considera que este sentimiento continúa muy arraigado entre los españoles. Además, le dan una nota media de 8 puntos sobre diez. Una cifra que es una décima mayor que la de 2023.

Una opinión que ha cobrado mucha fuerza en 2024 es que la tendencia es que el precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca, una idea que comparten el 70 % de los inversores

La siguiente opinión más extendida es la de que comprar una vivienda es una buena inversión, postura que comparten mayoritariamente desde este colectivo (77 %), con una puntuación de 7,6, cifras que, sin embargo, son levemente inferiores a las de doce meses antes, cuando eran del 78 % y el 7,8, respectivamente.

Otra cuestión que ha ganado importancia en 2023 es la que se refiere al endurecimiento de las condiciones hipotecarias, lo cual complica la adquisición de vivienda. Esta idea resulta importante para el 78 % de los inversores, que la valoran con una puntuación de 7,8.

La tercera idea que más consenso genera entre los inversores es la de que las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda. Sobre este asunto, al que se le da una puntuación media de 7,4 puntos sobre 10, coinciden el 69 % de los consultados.

Finalmente, un concepto que gana en este estudio mucho protagonismo es el de que, con el precio actual del alquiler, compensa más pagar una hipoteca. Esta postura es compartida por el 70 % de los consultados (57 % en 2023), con una puntuación de 7,5 (6,6 el pasado año). De manera consecuente, aumenta también el porcentaje de los que creen que alquilar es tirar el dinero, que pasa del 54 % al 56 %.

Por el contrario, la idea de que estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria se desinfla, pasando de ser compartida por el 52 % a tan solo un 42 %.



G17. Opinión de los demandantes de vivienda como inversión sobre el mercado

| | Valoración media | | | 2024 | | |
|--|------------------|------|-------|-----------|--------|---------|
| | 2022 | 2023 | 2024 | En contra | Neutro | A favor |
| Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles | 8 | 7,9 | 8 | 4 % | 13 % | 83 % |
| Comprar una vivienda es una buena inversión | 7,4 | 7,8 | 7,6 | 4 % | 18 % | 77 % |
| El precio actual del alquiler hace que compense más pagar por una hipoteca | 7 | 6,6 | 7,5 ▲ | 6 % | 24% | 70 % |
| Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda | - | 7,8 | 7,4 | 7 % | 24 % | 69 % |
| Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos | 6,6 | 6,7 | 6,9 | 9 % | 27 % | 64 % |
| Vivir de alquiler es tirar el dinero | 6 | 5,9 | 6,4 | 15 % | 29 % | 56 % |
| La tendencia del mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos | 5,6 | 6,3 | 5,7 ▼ | 18 % | 42 % | 40 % |
| Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria | 5,9 | 6,1 | 5,9 | 14 % | 44 % | 42 % |
| La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda | 4,2 | 3,7 | 3,7 | 49 % | 32 % | 20 % |



8. Conclusiones



Al analizar el conjunto de los inversores en vivienda se observa que estos presentan un perfil propio que les confiere una identidad única dentro del mercado inmobiliario.

De este modo, lo primero que se aprecia es que una de sus características distintivas es que no actúan en el mercado en busca de su residencia habitual, dado que su propósito es materializar un proyecto de inversión a largo plazo. Este punto de partida les confiere una tranquilidad de la que suelen carecer aquellos que necesitan encontrar una casa para vivir.

El comprador inversor también se distingue del resto de compradores a través de su retrato promedio: tienen más edad; hay un mayor predominio masculino que entre los compradores de primera vivienda; tienen mayores ingresos; y entre ellos es mayor el porcentaje de los que viven solos o con sus padres. Además, tienen un interés creciente por la vivienda de obra nueva.

Por otro lado, en 2024 nos encontramos ante un escenario marcado por una cierta retracción del mercado inmobiliario, que si bien no incide en el porcentaje de la demanda sí lo hace en el colectivo inversor, que pre-

senta un significativo recorte respecto al año anterior, con una pérdida de tres puntos porcentuales. Por el contrario, los demandantes de primera vivienda experimentan un crecimiento proporcional al descenso de los anteriores.

Es probable que este flujo sea consecuencia de un cambio de escenario resultante del freno y paulatino descenso de los costes hipotecarios como consecuencia de la bajada del euríbor en el periodo de tiempo transcurrido entre ambos estudios, con una recuperación del perfil de comprador de vivienda como primera residencia en detrimento del perfil inversor.

Podemos concluir, a la vista de este informe, que los particulares que invierten en vivienda conforman un grupo que permite tomarle la temperatura al mercado de un modo muy fiable. Gracias a su análisis se pueden corroborar cuáles son las grandes preocupaciones que afectan a todo el mercado como es la cuestión de los precios y, al mismo tiempo, perfilar cuáles son los intereses y prioridades de las personas cuya meta en el mercado se sitúa más allá de adquirir un lugar donde vivir.





El **90 %** 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 **44 %** de los demandantes de vivienda como inversión comienzan la búsqueda de inmueble en la misma localidad donde ya residían anteriormente



El **84 %** de los que ha comprado una vivienda como inversión o pretende hacerlo la pondrá en alquiler, la mayoría (**64 %**) en contratos de larga duración. Esto lo hacen, sobre todo, por la rentabilidad que les ofrece el alquiler



El **10 %** 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 2023 eran el **13 %**



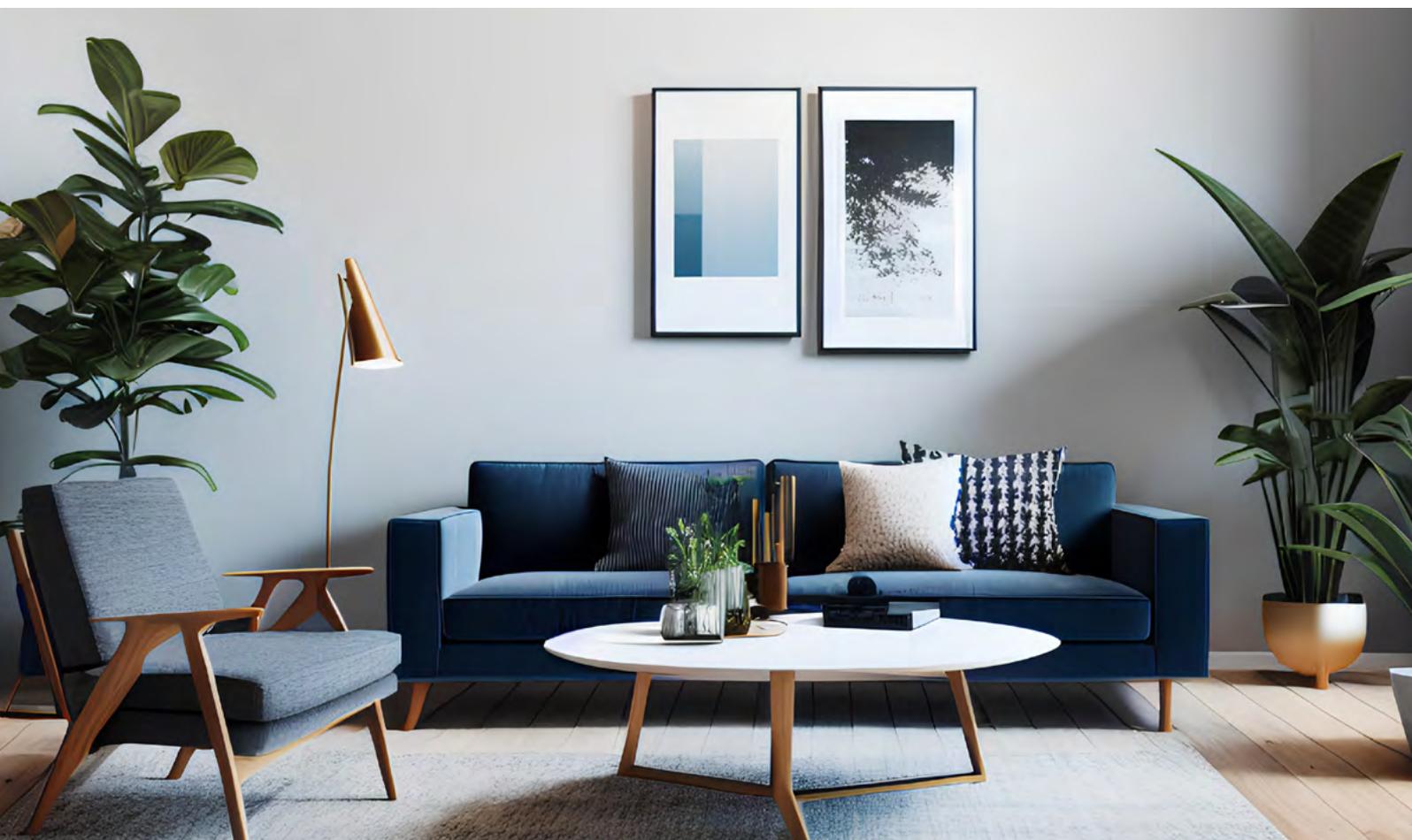
El **88 %** de los particulares que compran o intentan comprar una vivienda a modo de inversión consideran que tanto los precios de compra como los de alquiler son algo caros o muy caros



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



El perfil del inversor en vivienda es predominantemente masculino, con un **63 %** de participantes hombres. Su edad media es más elevada que la de los compradores de primera residencia, situándose en los 45 años



9. Nota metodológica



Bases de los gráficos

G1. USOS DE LA VIVIENDA ENTRE LOS COMPRADORES

Base demandantes de vivienda en propiedad. Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993

G2. PERFIL DE LOS COMPRADORES COMO INVERSIÓN

Base demandantes de vivienda como inversión (ómnibus). Feb-24: 88

G3. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA MÁS VALORADAS POR LOS DEMANDANTES INVERSORES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-22: 181 / Feb-23: 261 / Feb-24: 197

G4. COMPARATIVA DE CARACTERÍSTICAS MÁS VALORADAS ENTRE INVERSORES Y NO INVERSORES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-24: 197

Base demandantes de vivienda otros usos. Feb-24: 1.796

G5. ¿DÓNDE ESTÁ LA VIVIENDA QUE HAN COMPRADO?

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-24: 197

G6. ¿POR QUÉ DECIDEN ALQUILAR LA VIVIENDA EN LA QUE HAN INVERTIDO O VAN A INVERTIR?

Base demandantes de vivienda como inversión que van a alquilarla. Feb-24: 165

G7. PORCENTAJE DE DEMANDANTES INVERSORES QUE COINCIDEN CON ESTOS MOTIVOS

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-24: 197

G8. PORCENTAJE DE DEMANDANTES INVERSORES QUE COINCIDEN CON ESTOS MOTIVOS PERSONALES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-24: 197

G9. ¿CUÁNTO TIEMPO HAN TARDADO EN COMPRAR O LLEVAN INTENTANDO HACERLO?

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-24: 197

G10. PERCEPCIÓN SOBRE EL TIEMPO EMPLEADO EN EL PROCESO

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-24: 197

G11. MOTIVOS PARA NO HABER COMPRADO TODAVÍA DE LOS DEMANDANTES COMO INVERSIÓN

Base demandantes de vivienda como inversión que aún no han logrado comprar. Feb-24: 170

G12. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE COMPRA

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-22: 181 / Feb-23: 261 / Feb-24: 197

G13. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LA TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE COMPRA

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-22: 181 / Feb-23: 261 / Feb-24: 197

G14. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE ALQUILER

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-22: 181 / Feb-23: 261 / Feb-24: 197

G15. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LA TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE ALQUILER

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-22: 181 / Feb-23: 261 / Feb-24: 197

G16. OPINIÓN DE LOS DEMANDANTES DE VIVIENDA COMO INVERSIÓN SOBRE EL MERCADO

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-22: 181 / Feb-23: 261 / Feb-24: 197



Anaïs López García

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

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>