

Experiencia de compra y venta de vivienda en el último año

## **El precio, el número de habitaciones y la ubicación, aspectos clave para los compradores de vivienda**

- Según sus preferencias a la hora de buscar, se diferencian tres tipologías de compradores en el mercado inmobiliario: el pragmático, el exigente y el austero
- El 43% de los compradores son prácticos, con un nivel de exigencia medio y valora aspectos como el precio, el número de habitaciones o los metros cuadrados
- El 35% tiene un perfil exigente y son compradores más estrictos a la hora de perfilar las características de su futura vivienda
- Un 22% de los compradores son austeros y valoran las particularidades de la vivienda en menor grado de importancia

Madrid, 10 de enero 2018

Pragmático, exigente y austero. Estos son los tres perfiles que se pueden encontrar entre los compradores de vivienda. Así se desprende del estudio "[Experiencia de compra y venta de vivienda en el último año](#)" realizado por el portal inmobiliario [fotocasa](#). En el estudio se detalla los diferentes perfiles de compradores que existen actualmente en el mercado. Del informe se desprende que el grupo mayoritario entre los compradores de vivienda es el pragmático (43%), seguido de los exigentes (35%) y los austeros (22%).

### **El comprador pragmático**

El perfil práctico es el más mayoritario en el mercado inmobiliario español (43% de los compradores de vivienda). El 57% tiene entre 35 y 54 años y principalmente viven en pareja. Aunque el uso de la vivienda es principalmente la residencia habitual para la mayoría, en este perfil adquiere peso la compra de vivienda como segunda residencia para el 15% de estos compradores.

Como su nombre indica, se trata de un perfil de exigencia “media” y este menor nivel de exigencia hacia los básicos de la vivienda también va ligado a un menor presupuesto: el 35% busca entre 100.000 y 200.000 € y el 29% entre los 50.000 y los 100.000 €.

Dentro de este perfil se puede distinguir dos tipologías de compradores que dirigirán sus requisitos y motivaciones en un sentido u otro, muy marcado por la edad y el uso que se le va a dar a la vivienda a comprar: por una parte, **los pragmáticos más jóvenes** viven en mayor medida con sus padres (12%) y buscan mayoritariamente su primera vivienda (77%). En el otro extremo, **los pragmáticos más seniors** buscan en mayor medida una segunda residencia (20%) y ya han participado en mayor medida del mercado de venta anteriormente (comprando o vendiendo una vivienda).

La mejora de la vivienda y el momento de la vida también describen para los pragmáticos los detonantes de la activación en el mercado de la compra, aunque para los más jóvenes el ciclo de vida adquiere especial relevancia. De nuevo, los motivos que llevan a la compra en lugar de pensar en un alquiler se mantienen, siendo de nuevo los factores relativos a la visión de futuro que ofrece la compra los más importantes. Aunque los pragmáticos más jóvenes, que como se ha visto buscan en mayor medida su primera residencia, muestran una mayor adversidad hacia el alquiler (21% versus el 14% del perfil pragmático más senior).

Dadas las diferencias de estos dos perfiles, es de esperar que las características de las viviendas que buscan sean distintas. El 77% de los **pragmáticos más jóvenes** se sitúan en viviendas de entre 60 y 120 metros cuadrados, mientras que son el 62% de los **más seniors** los que se encuentran en este rango y es ampliando hasta los 150 metros cuadrados que se alcanza el 77%. En ambos casos la preferencia es de viviendas de tres habitaciones aunque los más seniors presentan menor preferencia hacia esta opción en favor de las viviendas de dos habitaciones

El hecho de que entre los pragmáticos más seniors el uso de la vivienda como segunda residencia tenga mayor relevancia también lleva a que busquen en mayor medida viviendas fuera de su ciudad (48%). También a nivel de tipología de vivienda se observa un mayor interés por los pisos entre el perfil de pragmáticos más jóvenes que compran su primera residencia (51%), mientras que para los pragmáticos más senior cobra relevancia la casa o chalet (26%) bajando el peso de los compradores interesados por un piso (27%).

Los pragmáticos más jóvenes se muestran en general más flexibles, otorgando menor relevancia de lo que se ve en el global de compradores a los factores. Así, su lista de prioridades la encabezan el precio (42%) y el número de habitaciones (24%), destacando aspectos como el barrio por encima de aspectos como la plaza de garaje dentro de su ranking o el hecho de que no necesite reformas por encima de la terraza. Por su parte, los pragmáticos más senior, también ponen al principio de la lista el precio y el número de habitaciones dando en cambio mayor relevancia a que tenga terraza y a que esté preparado para entrar a vivir frente a aspectos como el garaje o el barrio.

## El comprador exigente

El comprador más exigente (35% de los compradores de vivienda) vive principalmente en pareja (82%), con más presencia de los que viven en pareja y tienen hijos que en el resto de perfiles (51%). El 70% se encuentra entre los 25 y los 34 años y para el 81% de este segmento el uso de la vivienda será como vivienda principal.

Tanto la mejora de la vivienda (46%) como el momento de la vida en el que se encuentran (52%) cobran especial relevancia para este perfil exigente. Además, los motivos que llevan a la compra en lugar de pensar en un alquiler se mantienen, siendo los factores relativos a la visión de futuro que ofrece la compra los más importantes.

Buscan viviendas de poca antigüedad, de hecho un 31% indica que piensa en viviendas de obra nueva, frente al 18% de la media nacional, y de mayor tamaño y con más habitaciones: el 82% busca vivienda de tres o más habitaciones y en la misma ciudad de residencia (81%). Este perfil parte de un presupuesto más elevado que el resto, con un 61% entre los 100.000 € y los 300.000 €.

En general atribuyen mayor importancia a todos los aspectos que esperan de su nueva vivienda, aunque ponen especial énfasis en aspectos que les puedan proporcionar comodidad y confort como que disponga de plaza de garaje (importante para el 66%), que tenga trastero (importante para el 44%), que los materiales de la vivienda sean de calidad (54%), que disponga de servicios cerca (51%) o que la vivienda cuente con terraza (55%).

Para aquellos que no han cerrado la compra, consideran que el principal motivo que se lo impide es el precio y la falta de oferta adaptada a sus exigencias, aunque este perfil, además, pone de relevancia la escasez de oferta en la zona que buscan (35%)

## El comprador austero

Es el perfil donde los compradores de mayor edad tienen más presencia (42% de más de 45 años). Aunque la mayoría vive en pareja, en este perfil tiene menor presencia que en el total de compradores (63%) adquiriendo mayor relevancia el perfil de aquellos que viven solos (17%). En este segmento de compradores, pese a que el mayor uso que se le va a dar a la vivienda es primera residencia (66%), se observa una mayor presencia de aquellos que compran como inversión (16%). Como se ve en el caso de los pragmáticos, se puede diferenciar dos segmentos similares entre ellos por su menor exigencia, aunque distintos, dado que sus requisitos se relacionan con el objetivo de uso de la vivienda.

El uso que se le pretende dar a la vivienda comprada es vivienda principal aunque en menor medida que el global (66% versus 75% del total) y adquiere mayor relevancia la compra por inversión por una parte (19% versus 11% del global) y la segunda residencia para el otro segmento (21% versus 13%). En este caso el uso no va ligado a diferencias a nivel de edad, aunque sí se ve que aquellos que tienen como objetivo la compra de una

segunda residencia en mayor medida que los que buscan inversión viven con su pareja e hijos (37%).

En ambos casos el presupuesto de partida es menor que a nivel global: por ejemplo un 42% cuenta con un presupuesto máximo de 100.000 €. De hecho, entre los que buscan como segunda residencia los que están por debajo de los 100.000 € llegan al 51%. Es, además, el perfil más propenso a la negociación ya que un 56% declara haber negociado versus al 49% de la media nacional.

De nuevo el precio y el número de habitaciones se sitúan en los básicos de su lista de requisitos, siendo los requisitos básicos y suficientes para los que buscan segunda residencia. Por su parte, los que buscan inversión ponen por delante aspectos relativos a la zona como las conexiones a nivel de transporte (44% vs 31% de la media nacional), un barrio de su agrado (46% vs 38% del global) o los servicios de la zona (37% versus 30% del total).

Buscan viviendas de más antigüedad que el global de los compradores y, en mayor medida, buscan viviendas de más de 30 años de antigüedad (46% versus 29% del global), especialmente los que compran como inversión, que ascienden al 70%, y de menores dimensiones, 41% buscan vivienda entre 40 y 80 metros cuadrados versus 26% del global.

También se observa mayor porcentaje de compradores que busca menos de tres habitaciones (42%). En la tipología de vivienda buscada se encuentra de nuevo diferencias entre los dos perfiles. Mientras que el perfil más inversor busca pisos (65% versus 46% del global) y áticos (13% versus 10% del global), el perfil más cercano a la segunda residencia busca una casa o chalet (21% versus 17% del global).

## Metodología

El portal inmobiliario [fotocasa](#), en el marco del estudio "*Radiografía del mercado de la vivienda en 2016-2017*", ha realizado el informe '*Experiencia de compra y venta de vivienda en el último año*', en base a un exhaustivo análisis del equipo de Business Analytics de Schibsted Spain, en colaboración con el instituto de investigación The Cocktail Analysis.

Los datos explotados parten del foco realizado sobre el perfil del comprador y del vendedor. Por parte del comprador se dispone de una muestra de 2.068 personas de 18 a 70 años representativas de la población española que ha comprado o busca comprar vivienda en el último año, con un error muestral: +-2,2%.

Por parte del vendedor se parte de una muestra de 1.053 personas de 18 a 70 años representativas de la población española que ha vendido o ha tenido a la venta una vivienda, a nivel particular, en el último año, con un error muestral: +-3,0%.

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron entre el 7 y el 18 de abril.

## Sobre fotocasa

Portal inmobiliario que dispone de la mayor oferta del mercado, tanto inmuebles de segunda mano como promociones de obra nueva y alquiler. Cada mes genera un tráfico de **20 millones de visitas al mes** (62% a través de dispositivos móviles) y **650 millones de páginas vistas** y cada mes la visitan un **promedio de 7 millones de usuarios**. Mensualmente elabora el [índice inmobiliario fotocasa](#), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler.

[Fotocasa](#) pertenece a [Schibsted Spain](#), la compañía de anuncios clasificados y de ofertas de empleo más grande y diversificada del país. Además de gestionar el portal inmobiliario fotocasa, cuenta con los siguientes portales de referencia: [vibbo](#), [infojobs.net](#), [habitaclia](#), [coches.net](#), [motos.net](#) y [milanuncios](#). Schibsted Spain forma parte del grupo internacional de origen noruego Schibsted Media Group, que está presente en más de 30 países y cuenta con 6.800 empleados. Más información en la web de Schibsted Media Group.

## Departamento de Comunicación de fotocasa

Anais López

Tlf.: 93 576 56 79

Móvil: 620 66 29 26

[comunicacion@fotocasa.es](mailto:comunicacion@fotocasa.es)

<http://prensa.fotocasa.es>

twitter: @fotocasa