

Los jóvenes y su relación con la vivienda 2017-2018



fotocasa

Índice

- 1 Prólogo
- 2 Menos jóvenes en el mercado inmobiliario
- 3 Los jóvenes y el alquiler
- 4 Los jóvenes y la compra
- 5 Lo que le piden a una vivienda
- 6 Lo que piensan los jóvenes sobre el mercado de la vivienda
- 7 Conclusiones
- 8 Metodología

1 Prólogo

El sector vive un momento de recuperación que tenemos que aprovechar para sentar las bases de un mercado sólido y menos sensible a los ciclos económicos. Pero para ello hay que hacer frente a importantes retos, entre los que destaca mejorar la accesibilidad a la vivienda, tanto de compra como de alquiler, de los más jóvenes.

En Fotocasa estamos muy interesados en conocer más y mejor las necesidades de los más jóvenes con respecto a la vivienda, entender mejor su relación con la misma, las dificultades con las que se encuentran y su visión sobre el mercado del alquiler y la compra. Porque consideramos que este segmento de la población es clave para el devenir del sector. En ellos se concentra la demanda natural del mercado y de ellos depende su futuro.

Por eso dedicamos importantes esfuerzos a la investigación de este segmento de la población a través del proyecto Fotocasa Research, cuyas principales conclusiones queremos compartir con la opinión pública, los diferentes agentes involucrados en el sector y la sociedad en general.

Este estudio, como ya lo hiciera *Los jóvenes y la vivienda* que publicamos hace unos meses, pone en evidencia que la población menor de 35 años ha tenido una menor actividad en el mercado inmobiliario en este último año, en especial en el alquiler como consecuencia del importante encarecimiento de los precios.

El Índice Inmobiliario Fotocasa, que estudia los precios del alquiler desde 2005, lleva registrando subidas ininterrumpidas en el precio del alquiler durante 3,5 años. El año 2017 se cerró con la mayor subida interanual (9%) de todo nuestro histórico y en 2018 se han superado en varias ciudades y capitales de provincia los precios máximos registrados durante el boom.

El alquiler es la principal vía de acceso de los jóvenes a una vivienda. De hecho, son el segmento de la población que más alquila, pero el fuerte encarecimiento de los precios está retrayendo su participación en este mercado. Y, lo que es más importante, se aprecian cambios en su visión sobre el sector inmobiliario con respecto a los que veíamos el año pasado.

Este estudio muestra cómo ganan peso entre los menores de 35 años que han estado activos en el mercado

viejas ideas como que alquilar es tirar el dinero, idea que apoyan el 43% frente al 32% del año pasado. Y casi el 60% considera que adquirir una vivienda es una buena inversión a largo plazo (48% en 2017). Todo ello, unido a su visión sobre los precios, explicaría que la opción de la compra está ganando fuerza entre la población joven: un 66% considera que en el actual contexto de altos precios del alquiler, compense más pagar una hipoteca que un renta.

Está muy extendida la idea de que los denominados *millennials* no quieren comprar, sino alquilar. Pero a través de diferentes estudios que hemos realizado en los últimos años, vemos que esta máxima no se cumple y en este informe vuelve a quedar patente. Los jóvenes de 25 a 34 años sí quieren comprar, de hecho, su intención de compra de aquí a cinco años (31%) es superior a la media del total de la población (18%), como veíamos en *Los jóvenes y la vivienda*. Porcentaje que se eleva al 51% en el caso de los jóvenes de ese tramo de edad que alquilan o han intentado alquilar en el último año.

El problema es que no pueden adquirir una vivienda por su situación económica y laboral, y unos precios muy elevados que les impiden acceder al mercado de la compra, pero también del alquiler. El precio es el principal freno con el que se encuentran en ambos mercados. En un contexto de precariedad laboral y bajos sueldos como el que viven nuestros jóvenes -el sueldo bruto medio de un joven era de 1.945 euros en 2017, según datos de Infojobs- es muy difícil hacer frente a repuntes del precio de la vivienda en venta de más del 10% como estamos detectando en Madrid, Cataluña o las islas y que se elevan al 20% en algunos distritos de las grandes ciudades.

No pueden comprar, pero tampoco alquilar ya que el precio medio de un alquiler en ciudades como Madrid o Barcelona ronda los 1.200 euros, según nuestros datos. Los elevados precios de ambos mercados están dejando fuera a nuestros jóvenes.



Beatriz Toribio

Directora de Estudios y Asuntos Públicos
de fotocasa

@toribiobe

<https://www.linkedin.com/in/beatriztoribio/>

Menos jóvenes en el mercado inmobiliario

El presente informe continúa la senda de los que Fotocasa ha presentado a lo largo de este 2018: **“Radiografía del mercado de la vivienda”, “Perfil del comprador de obra nueva” y “Perfil del hipotecado español”**. Pero en esta ocasión se trata de poner el foco en los jóvenes, un colectivo especialmente relevante para el sector por encontrarse en ese periodo vital en el que se toman muchas decisiones respecto a la vivienda.

Valga esta introducción para explicar a quién nos referimos **cuando hablamos de jóvenes: son personas entre 18 y 34 años**, aunque en ciertos momentos con-

venga entrar más en detalle en los **subgrupos de 18 a 24 años y de 25 a 34 años**. Durante casi la práctica totalidad del documento nos referiremos a jóvenes activos en el mercado inmobiliario.

Pueden haberlo hecho en el mercado de compraventa (*comprando, vendiendo o intentando realizar una de estas acciones*) o en el del alquiler (*alquilando como inquilinos o como propietarios o intentando hacerlo*). Y, como vimos en el análisis **“Los jóvenes y la vivienda”**, la primera conclusión evidente es que la participación de los jóvenes en el mercado inmobiliario ha descendido respecto a 2017.

2018: un **29%** ▼

de jóvenes entre 18 y 34 años participó en el mercado de la vivienda en los últimos 12 meses

38% en 2017

Base 2017: 1306 / Base 2018: 1303

Del 38% de jóvenes que en 2017 aseguraban haber realizado alguna acción inmobiliaria en los últimos 12 meses se ha pasado a un 29% en 2018. Es decir: se ha registrado un descenso de 9 puntos porcentuales. Y vimos cómo el motivo principal de esta caída hay que buscarlo en el lado del arrendamiento: del 28% de jóvenes que alquiló o intentó alquilar una vivienda para habitarla (*o una habitación en un piso compartido*) en 2017 se ha pasado a un 17% en 2018.

Si se considera la importancia del segmento del alquiler en este tramo de edad, es lógico que un descenso de once puntos como ese haya afectado a la participación general de este colectivo en el mercado inmobiliario. Porque, en el lado de la compra (*o la intención de compra*) no hay cambios significativos: eran un 12% en 2017 y este año se mantiene idéntico porcentaje.

¿Qué han hecho los jóvenes (18-34 años) en el mercado inmobiliario en los últimos 12 meses?

COMPRA

6% ▲ ha comprado vivienda
(4% en 2017)

6% ha buscado vivienda para comprar,
(no lo ha conseguido)
(8% en 2017)

12%
en 2018

(12% en 2017)

VENTA

1% ▼ ha vendido vivienda
(1% en 2017)

2% ha tratado de vender vivienda,
(no lo ha conseguido)
(2% en 2017)

3%
en 2018

(3% en 2017)

ALQUILER (Inquilino)

9% ▼ ha alquilado vivienda
(inquilino)
(15% en 2017)

4% ▼ ha alquilado habitación en piso
compartido (inquilino)
(7% en 2017)

6% ▼ ha buscado vivienda para
alquilar (como inquilino) pero
no lo ha conseguido
(9% en 2017)

3% ha buscado una habitación en piso
compartido (no lo ha conseguido)
(4% en 2017)

17% ▼
en 2018

(28% en 2017)

ALQUILER (Oferta)

3% ▼ ha alquilado a otros una
vivienda (propietario)
(3% en 2017)

1% ha tratado de alquilar a otros una
vivienda (propietario), pero no lo
ha conseguido (1% en 2017)

4%
en 2018

(4% en 2017)

Base 2017: 1306 / Base 2018: 1303

Si nos fijamos en los dos tramos de edad que componen este colectivo, se distinguen ciertas diferencias. Así, **los más jóvenes (de 18 a 24 años) han reducido notablemente su participación**, como inquilinos, en el mercado del alquiler (*del 29% en 2017 al 15% en 2018*), pero también en la búsqueda de una vivienda en propiedad (*del 8% al 4%*). Sin embargo, **los que tienen entre 25 y 34 años han apostado más por la adquisición** (*los que efectivamente compraron eran un 6% en 2017 y son un 9% en 2018*), aunque este dato no llega a compensar el fuerte descenso de su participación en el alquiler residencial (*del 28% de hace un año al 19% actual*).

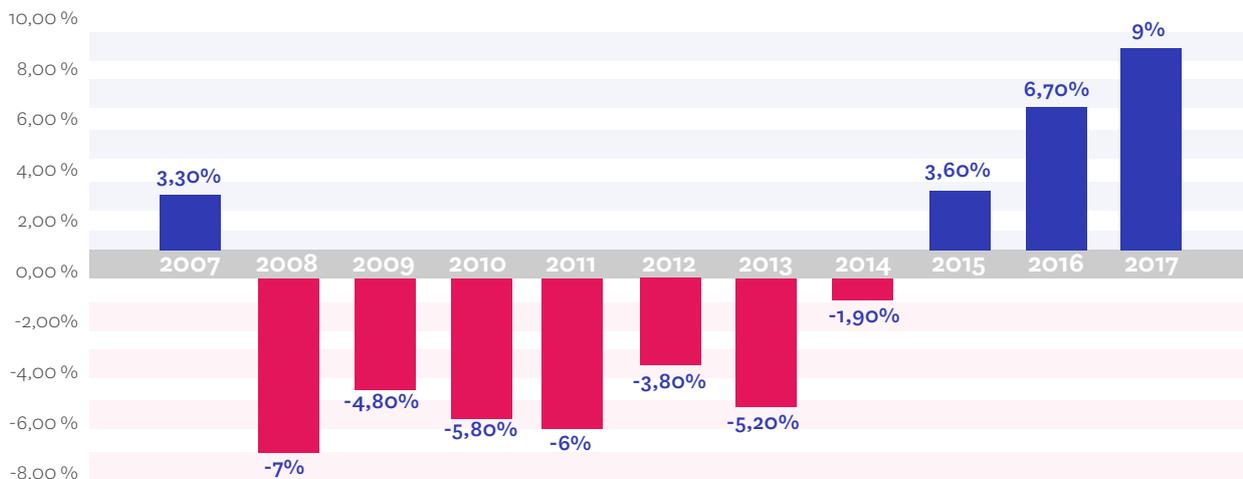
En términos sociodemográficos, esto significa que **se está retrasando aún más la emancipación** (*hay menos personas entre 18 y 24 años buscando viviendas para alquilar o comprar*) y, cuando los jóvenes deciden dar el paso de buscar un techo propio, la opción de la

propiedad recupera terreno al arrendamiento, aunque **el alquiler sigue siendo la opción preferida de los menores de 35 años**. Lógicamente, estos datos tienen mucho que ver con las subidas históricas de los precios que se han registrado en el mercado del alquiler: en 2017 los precios se encarecieron un 9% (*datos del Índice Fotocasa*), después de haber subido un 7% en 2016 y un 4% en 2015.

En lo que llevamos de 2018, los precios han seguido subiendo con fuerza, sobre todo en las grandes ciudades y principales destinos turísticos del país.

Muchas de ellas han superado los máximos de 2007 y 2008, pero a partir del segundo semestre han aparecido las primeras caídas interanuales que podrían apuntar a cierta estabilización de los precios. Pero el periodo analizado en el presente informe es anterior a esta desaceleración del crecimiento de los precios.

Subidas históricas en los precios



El resultado de estos procesos se empieza a notar levemente en el tipo de vivienda en la que residen los jóvenes que participan en el mercado inmobiliario. **Entre 2017 y 2018 se produjo un trasvase de tres puntos de la vivienda de alquiler hacia la de propiedad**, hasta quedar prácticamente igualados ambos grupos.

De nuevo, es el colectivo de 25 a 34 años el responsable de este desplazamiento: hace un año tenía mucho más protagonismo el arrendamiento (*55% frente al 45% de la propiedad*) y en 2018 está mucho más equilibrado, aunque el alquiler sigue por delante (*51% frente al 49% de la propiedad*).

Por lo tanto, aunque no se puede extrapolar al total de jóvenes, sí vemos indicios de cambio entre los activos en el mercado de la vivienda este año frente a los activos del año pasado; cambios muy relacionados, como es de esperar, con las tendencias entorno a la actividad de compra o alquiler.

Eso no significa, lógicamente, que los encuestados sean dueños del inmueble: si viven, cada vez más tiempo, en la casa que poseen sus padres, eso también les encuadra entre los que viven en una vivienda de propiedad.

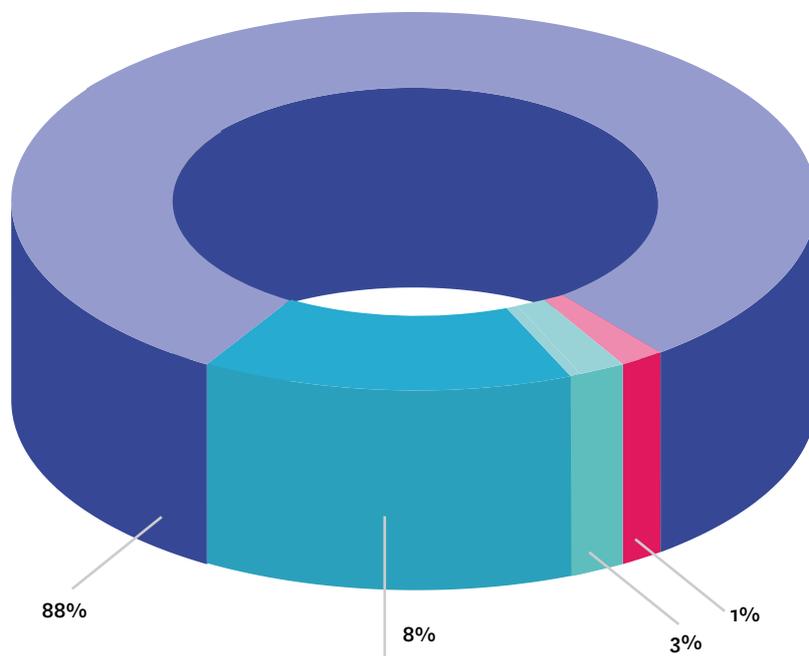


Una casa para vivir en ella

Como es lógico, cuando los jóvenes se lanzan a buscar una vivienda, ya sea comprándola o alquilándola, **su principal objetivo es utilizarla como primera residencia**. El 88% de los menores de 35 años activos en el mercado inmobiliario desde el lado de la demanda señala que el uso del inmueble que ha buscado (*la encontrase o no*) es el de residencia habitual. Además, el

uso como primera residencia, aún ya siendo el principal uso en 2017, ha incrementado pasando del 85% al 88%. Sólo el 8% menciona que la quiere como segunda residencia y el 1% como inversión. Entre los que tienen entre 25 y 34 años, el uso como vivienda habitual es aún mayor y alcanza el 91%.

Destino de la vivienda



- Vivienda habitual / primera residencia
- Segunda residencia
- Compra por inversión
- Otros

Base: 1429

3

Los jóvenes y el alquiler

En el capítulo anterior hemos visto que el porcentaje de jóvenes entre **18 y 34 años** que participó en el mercado del alquiler desde el lado de la demanda (*alquilando o intentando alquilar una vivienda o una habitación en un piso compartido*) **ha descendido un 39%**: en 2017 eran un 28% del total y en 2018 son el 17%.

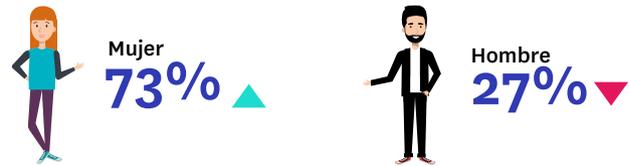
Si la causa del descenso está en los precios, es lógico que sea el segmento más joven (*18-24 años*) el que más lo esté acusando (*una caída del 49% respecto a 2017*) frente al de 25 a 34 años, que reduce su actividad en un 33%.

Perfil del inquilino

En el segmento de inquilinos se incluyen a todos aquellos jóvenes que han alquilado vivienda (*o una habitación en piso compartido*) y a los que han intentado alquilar sin haberlo conseguido. No es un grupo homogéneo, pero sí que hay una serie de características comunes que permiten trazar un perfil genérico.

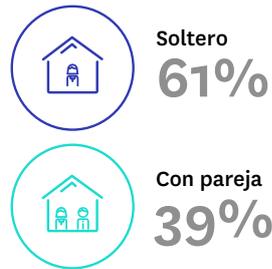
Así, **las mujeres tienen mucho más protagonismo** que los hombres en este grupo. Son, además, mayoritariamente **universitarias**. Y el motivo fundamental para alquilar (*o buscar piso de alquiler*) es el **cambio de residencia por estudios o trabajo** (47%), seguido por la voluntad “directa” de independizarse (*mencionado por el 40%*). Casi la mitad de quienes forman parte de este grupo pertenecen a una **clase social media-alta** y un tercio tiene ingresos anuales de entre **10.000 y 20.000 euros**.

SEXO



EDAD MEDIA
27 años

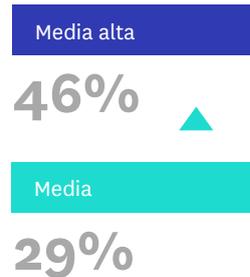
ESTADO CIVIL



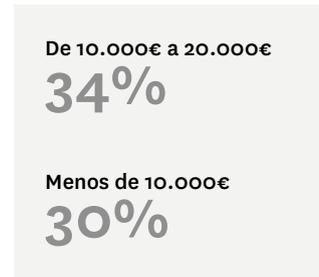
ESTUDIOS



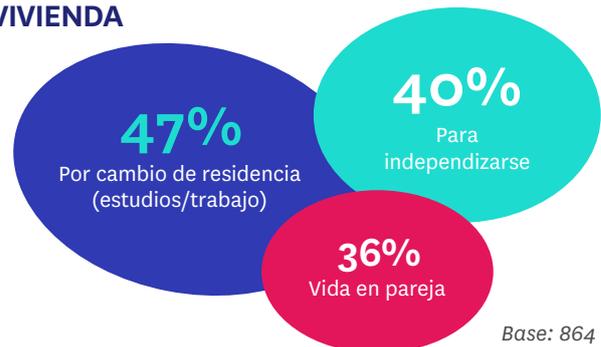
CLASE SOCIAL



INGRESOS ANUALES



MOTIVOS PARA ALQUILAR VIVIENDA



Base: 864

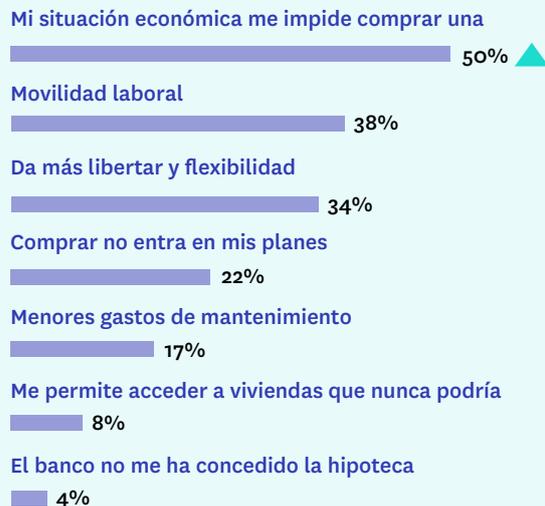
¿Por qué optar por el alquiler?

El cambio de residencia, la búsqueda de independencia o los planes de vida en pareja son motivos personales que, como acabamos de ver, actúan de palanca para los jóvenes que buscan una vivienda para alquilar. Pero hay otra serie de razones para elegir precisamente el arrendamiento en lugar de la compra y esas tienen más que ver con el mercado. Entre estas, la que más frecuentemente citan los jóvenes que han participado en el mercado alquilando o buscando una vivienda para alquilar es su propia situación económica, que les impide comprar un inmueble: el 50% (5 puntos más que en 2017) citan este motivo.

Los argumentos relacionados con las virtudes que siempre se han atribuido al alquiler le siguen en esta lista: más libertad y flexibilidad (34%) y movilidad laboral (38%). Hay otro 22% que, directamente, asegura que la compra no entra en sus planes. En el extremo opuesto, la negativa del banco a conceder una hipoteca (4%), la posibilidad de acceder a viviendas que no podrían adquirir

en propiedad (8%) y los menores gastos de mantenimiento (17%) son los motivos menos frecuentes para estos jóvenes a la hora de optar por el alquiler.

Porcentaje de jóvenes activos como inquilinos que concuerda con estos motivos al optar por el alquiler



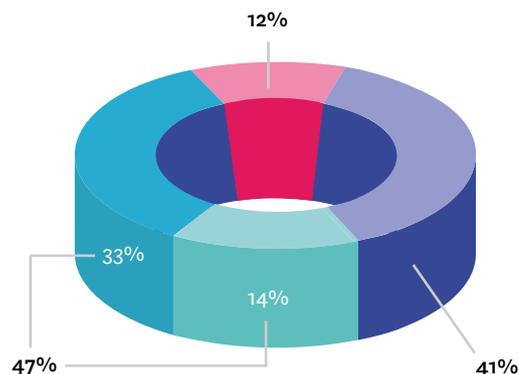
La intención de compra en el futuro

En el presente capítulo hemos hablado de los jóvenes activos entorno al mercado del alquiler. Pero, **¿cómo ven su relación con la vivienda en el futuro? ¿Se plantean adquirir un inmueble?** Un 41% de los menores de 35 años que han estado activos en el mercado del alquiler no tiene previsto comprar a medio plazo aunque no descarta hacerlo más adelante. Otro 47% querría hacerlo dentro de los próximos 5 años y tan solo un 12% realmente no tiene previsto comprar una vivienda.

Pese al incremento de precios de la vivienda y el cambio percibido en su visión y motivaciones, son porcentajes que se mantienen en línea a lo que veíamos en 2017. Sin embargo, es interesante ver cómo esta intención de compra entre los jóvenes que participaron en el mercado del alquiler es incluso más alta que el de la población joven en su totalidad. En el informe “Los jóvenes y la vivienda” veíamos que el 30% de los jóvenes menores de 35 años, se planteaban la compra de un piso o casa de aquí a 5 años frente al 18% de la media nacional. En el caso de los jóvenes activos en el mercado del alquiler, ese porcentaje se eleva al 47%.

De nuevo, si nos fijamos en los dos grupos de edad incluidos en este documento, vemos diferencias significativas versus la intención de compra. De este modo, el 51% de los jóvenes de

25 a 34 años que han estado activos en el mercado del alquiler muestra intención de comprar una vivienda en los próximos 5 años. En cambio, los inquilinos más jóvenes ven esa opción más lejana, un 47% no descarta la opción de compra pero no considera que sea dentro de los próximos 5 años.



- No tengo previsto comprar una vivienda ni a medio ni a largo plazo
- No tengo previsto comprar ni a medio ni largo plazo, pero no descarto hacerlo en el futuro
- Quiero comprar de 2 y 5 años
- Quiero comprar en los próximos 2 años

Base: 864

4

Los jóvenes y la compra

Como hemos visto, un 12% de los jóvenes entre 18 y 34 años compraron o intentaron comprar una vivienda durante los últimos 12 meses. De hecho, un 6% de ellos llegaron a cerrar la adquisición de un inmueble.

Como es lógico la compra (y la intención de compra) es más relevante en el subgrupo de 25 a 34 años (16%, tres puntos más que en 2017) que en el de 18 a 24 años (4%, frente al 8% de 2017). Razones económicas y de ciclo vital explican la diferencia entre uno y otro colectivo, pero no la variación respecto a 2017.

A continuación, en los motivos para comprar una vivienda podremos encontrar una posible respuesta.

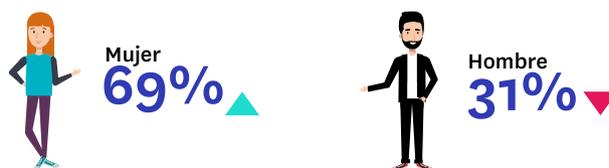
Perfil del comprador

Las **mujeres**, la **clase media alta** y las personas con **estudios universitarios** tienen, como ya sucedía en el caso del alquiler, un notable protagonismo entre el colectivo de los menores de 35 años que **compraron una vivienda o intentaron hacerlo**. Sin embargo, sus ingresos anuales (*más altos*), su estado civil (*un mayor peso de casados o conviviendo con pareja*) y sus motivos para optar a la adquisición de un inmueble dibuja un perfil muy diferente al que tenían los inquilinos.

En este último punto, el de los motivos, **la pretensión de mejorar la vivienda actual y la de irse a vivir en pareja ocupan los dos primeros puestos**, seguidos por la ampliación de la familia (*hijos*). Esto parece indicar que sí que existe un esquema mental que establece unos pasos: **primero hay que independizarse a través del alquiler y luego ya pensar en la compra para mejorar la vivienda o planificar una familia**.

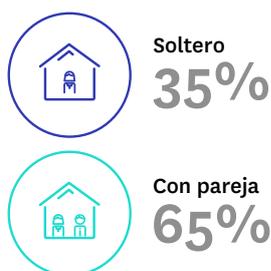
De acuerdo con ese proceso, **los que están entre 25 y 34 años estarían recurriendo más a la compra** ante la subida de precios del alquiler, mientras que el segmento entre 18 y 24 años se vería más limitado en ambas opciones. De ahí que de 2017 a 2018 los primeros hayan aumentado su apuesta por la compra y los segundos la hayan reducido.

SEXO

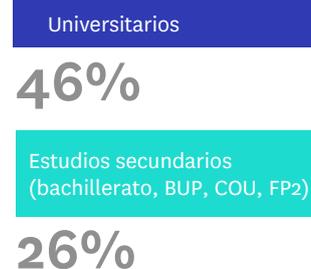


EDAD MEDIA
29 años

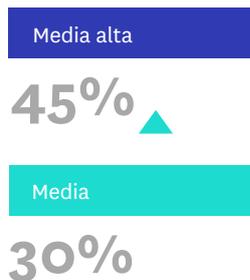
ESTADO CIVIL



ESTUDIOS



CLASE SOCIAL



INGRESOS ANUALES



MOTIVOS PARA COMPRAR VIVIENDA

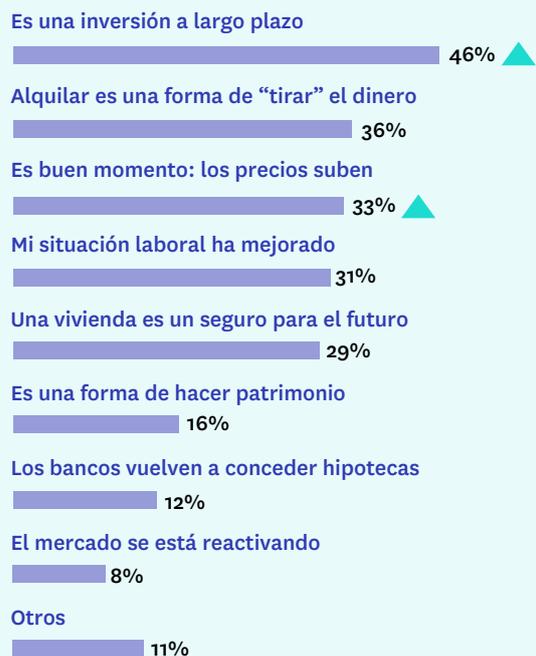


¿Por qué comprar casa?

Los motivos personales que acabamos de ver se complementan con otros mucho más fríos, relacionados con las ventajas que los jóvenes que han comprado o buscado para comprar le asignan a la vivienda en propiedad. De entre todos ellos hay uno que destaca especialmente: **un inmueble es una inversión a largo plazo**, un argumento con el que están de acuerdo el 46% (9 puntos más que el 37% de 2017) de los compradores menores de 35 años.

Hay también un 36% de jóvenes compradores que consideran que **alquilar es una forma de tirar el dinero** y un 33% (6 puntos más que el 27% de 2017) que cree que **es buen momento porque los precios están subiendo**. En el otro extremo están los argumentos de que el **mercado se está reactivando** (8%), que **los bancos están concediendo de nuevo hipotecas** (12%) y que **la compra de vivienda es una forma de hacer patrimonio** (16%).

Porcentaje de jóvenes activos como compradores que concuerda con estos motivos al optar por la compra



Cuatro de cada cinco jóvenes compradores se hipoteca

En un contexto de precios al alza también en el mercado de la compraventa resulta lógico que haya más jóvenes que necesiten financiar con el banco la adquisición de un inmueble. Así, **el porcentaje de compradores menores de 35 años que se hipotecan ha pasado del 78% de 2017 a un 82% en 2018**.

Comparando estas cifras con las del conjunto de compradores (de cualquier edad) el resultado es el previsible:

entre los jóvenes hay una mayor necesidad de financiación. Esto explica que, si como veíamos en informes anteriores, un 25% del total de los compradores no necesitó hipotecarse para la adquisición de una vivienda, ese porcentaje se reduce al 18% en el caso de los menores de 35 años.





6% de jóvenes compró vivienda en los últimos 12 meses

18%

de los compradores jóvenes no necesitó hipoteca
(22% en 2017)

82%

de los compradores jóvenes contrató una hipoteca
(78% en 2017)

7%

necesitó ayuda de familiares
(12% en 2017)

10%

tenía suficiente dinero ahorrado
(9% en 2017)

65%

necesitó financiación del banco
(62% en 2017)

1%

se financió vendiendo su antigua vivienda
(1% en 2017)

18%

necesitó financiación del banco y ayuda de familiares
(16% en 2017)

Base 2017: 338 / Base 2018: 346

Se apunta cierto descenso del porcentaje de jóvenes compradores que no necesita hipotecarse, este viene dado, fundamentalmente por la caída de los que podían adquirir un inmueble sólo con la ayuda de familiares: hace un año eran el 12% y en 2018 son el 7%.

Pese a la relevante necesidad de financiación, eso no significa que haya una mayor preocupación por parte de los

jóvenes respecto a sus posibilidades de endeudamiento. En 2017 un 49% de los que acabaron comprando aseguraba haberse informado en el banco, antes de empezar la búsqueda de vivienda, de cuánto podrían obtener para establecer el presupuesto inicial de que dispondrían. Ese porcentaje, en 2018 se sitúa en un 45%. Es decir: **más de la mitad buscan inmuebles sin saber hasta dónde pueden endeudarse.**

Obra nueva: una pretensión sin resultados

Si tomamos a ese 6% de jóvenes que ha comprado un inmueble en los últimos 12 meses y les preguntamos por sus preferencias, **la obra nueva ocupa un lugar destacado**. Un 17% (frente al 6% de 2017) iniciaron su búsqueda sólo entre promociones de nueva construc-

ción y un 56% adicional (eran el 67% en 2017) valoraron tanto la obra nueva como la segunda mano. Es decir: **el 73% (idéntico porcentaje al de 2017) de los menores de 35 años que han comprado vivienda consideraron la obra nueva.**

Los motivos de los jóvenes para buscar vivienda de obra nueva

	2017	2018
Porque no necesito hacer reformas	52%	44% ▼
Por los servicios adicionales que incluye (garaje, piscina, pista de pádel, trastero...)	36%	34%
Porque tiene mejores calidades	27%	33%
Porque te permite adaptarlo mejor a tus necesidades	30%	25%
Porque prefiero que mi casa sólo la haya usado yo	22%	19%
Por su situación	14%	19%
Porque me aseguro que cumple con normativas actuales	16%	19%
Comprar sobre plano te permite acceder a pisos que ya construidos resultarían más caros	11%	16%
Si está en construcción me permite ahorrar para la entrada	11%	15%
Si está en construcción me resulta más fácil elegir el piso (altura/tipo) que quiero	14%	11%
Porque prefiero un vecindario nuevo	11%	11%
Otros	4%	6%

Base: 507 252

Pero una cosa son las pretensiones y otra el resultado: sólo el 32% de ellos terminaron comprando vivienda de obra nueva, mientras que el 68% restante adquirió un inmueble de segunda mano. El motivo que más frecuentemente explica este cambio de planes de los jóvenes es **el precio**, citado por el 54%, seguido por la **escasez de oferta** (46%, once puntos más que en 2017).

Uno y otro argumento están muy relacionados entre sí y también encabezan la lista de motivos de los jóvenes compradores que descartaron de partida la posibilidad de obra nueva. De hecho, casi tres cuartas partes de los compradores menores de 35 años que no se plantearon siquiera la posibilidad de un inmueble a estrenar argumenta que **el alto precio fue el motivo principal para descartar este mercado.**

Lo que le piden a una vivienda

Las características de la vivienda

Una cosa tienen clara los jóvenes a la hora de ponerse a buscar una vivienda, ya sea de alquiler o para comprarla: casi todos ellos (*nueve de cada diez*) **aplican el filtro de precio** para buscar sólo aquellas que estén dentro de su presupuesto. El coste es el gran factor de corte para la práctica totalidad.

Pero hay otras características del inmueble que tienen muy en cuenta: **que tenga el número de habitaciones que necesitan**, que **no haya que gastar dinero en arreglos y reformas** o que **disponga de servicios** (*ambulatorios, farmacias, supermercados, etc.*) cerca son otros de los aspectos que más tienen en cuenta. En el extremo opuesto, **lo que menos en cuenta tienen los jóvenes en su búsqueda** de vivienda es que tenga **piscina**, que en la zona haya **buenos colegios** o que tenga **trastero**. Es decir, elementos prescindibles (*como piscina y trastero*) o que, por edad, aún no les resultan relevantes (*como el de los colegios*).

De hecho, en relación al año 2017, los elementos prescindibles (*los citados piscina y trastero, pero también la terraza o que la urbanización tenga zonas comunes*) son los que han registrado un mayor descenso en la consideración de los jóvenes. La interpretación es evidente:

en un contexto de precios al alza se impone la funcionalidad sobre las características de valor añadido.

Como se ha dicho, estos patrones son comunes a los que compran (*o intentan comprar*) y a los que alquilan (*o lo pretenden*). Pero hay algunas diferencias entre ellos. De hecho, eso que hemos llamado elementos de valor añadido (*los citados anteriormente, pero también las calidades de la vivienda, la orientación o la disponibilidad de plaza de garaje*) es más relevante para los compradores que para los inquilinos. Por el contrario, los que alquilan tienen mucho más en cuenta los factores de ubicación cerca del trabajo o del centro de estudios y las conexiones en transporte público, además de los gastos que se derivarían de una posible reforma.

En conclusión, las prioridades de unos y otros responden a las diferentes expectativas que se tienen en ambos mercados. **De una vivienda en propiedad se espera calidad de vida y que la inversión sea rentable a largo plazo, mientras que un joven de alquiler sólo pide a su casa que le resulte funcional y económica durante el tiempo que necesite usarla.**

¿A qué le dan más importancia?

Que el precio de ajuste a su presupuesto

Que el número de habitaciones se ajuste a sus necesidades

Que no tenga que invertir en reformas

¿A qué le dan menos importancia?

Que tenga piscina

Que en la zona haya buenos colegios

Que disponga de trastero

¿Cómo valoran la importancia, de 0 a 10, los menores de 35 años para cada uno de estos factores?

	0-3	4-5-6	7-10
Que el barrio esté cerca de familia/amigos	18%	31%	51% ▲
	31% ▲	31%	38%
Ubicación con buenas conexiones de transporte público	16%	23%	61%
	13%	21%	66%
Zona con mucha actividad/ocio	20%	44% ▲	36%
	23%	35%	42% ▲
Barrio residencial: sin aglomeraciones ni tráfico	25%	32%	43% ▲
	41% ▲	31%	28%
Cerca de buenos colegios	29%	36%	35% ▲
	66% ▲	20%	14%
Cerca del trabajo/centro de estudios	21% ▲	32%	47%
	9%	21%	70% ▲
Con buenos accesos por carretera	11%	27%	62% ▲
	23% ▲	31%	46%
Con el número de habitaciones deseado	4%	17%	79% ▲
	13% ▲	22%	65%
La superficie	6%	22%	72% ▲
	24% ▲	35%	41%
Distribución	5%	20%	75% ▲
	14% ▲	32%	54%
Con buena orientación	7%	29%	64% ▲
	23% ▲	32%	45%
La altura	23%	31%	46% ▲
	37% ▲	30%	33%
Con zonas comunes (jardín, etc.)	31%	34%	35% ▲
	53% ▲	26%	21%
Materiales de calidad	5%	24%	71% ▲
	15% ▲	36%	49%
Plaza de garaje	20%	19%	61% ▲
	45% ▲	22%	33%
Con piscina	54%	23%	23% ▲
	71% ▲	17%	12%
Con trastero	30%	33%	38% ▲
	59% ▲	23%	18%
Que tenga terraza	15%	29%	56% ▲
	35% ▲	27%	39%
Servicios cercanos (ambulatorio, farmacia, supermercados, etc.)	8%	24%	69%
	8%	25%	68%
Barrio/vecinos agradables	7%	20%	73% ▲
	12% ▲	27%	61%
Zona en crecimiento	26%	35%	39% ▲
	41% ▲	38%	21%
Precio dentro del presupuesto	2%	11%	87%
	1%	9%	90%
Que no necesite inversión en reformas	18% ▲	24%	58%
	9%	13%	78% ▲

● Compradores
● Inquilinos

Base compradores: 565 /
Base inquilinos: 864

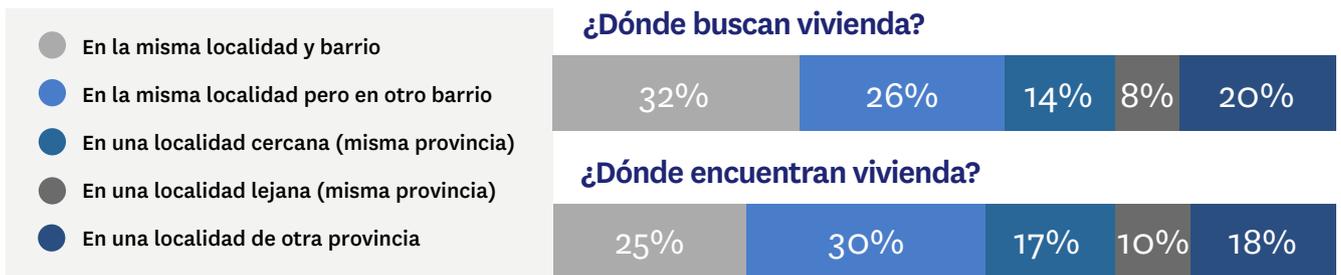
La ubicación

Como acabamos de ver y ya sea en un sentido u otro, cuando se trata de elegir vivienda, **la localización es un factor determinante**. Casi un tercio (*un 31%, en línea con lo que veíamos en 2017*) de los jóvenes activos en el mercado inmobiliario comienzan su búsqueda en la misma localidad y barrio en el que venían residiendo hasta ese momento; otro 26% (*11 puntos menos que en 2017*) pretendían que su nueva casa (*ya fuese de alquiler o en propiedad*) estuviese en la misma localidad pero en distinto barrio. Y hay un 20% (*en 2017 eran el 16%*) que busca en una localidad de otra provincia.

Esto significa que se ha producido un desplazamiento desde la búsqueda en el entorno cercano a la búsqueda en una provincia diferente. Si tenemos en cuenta que, como venimos diciendo a lo largo de este informe, la demanda de vivienda entre los jóvenes ha descendido respecto a 2017, es lógico que los que buscan un inmueble empujados por sus circunstancias cobren una mayor importancia y en ese contexto vean necesario ceder en algunos factores. **Pero una cosa es buscar y otra encontrar**. En la operación efectivamente realizada hay un progresivo y

lógico alejamiento respecto a la zona de búsqueda. Eso explica que la opción más frecuente (*con un 30%, 10 puntos menos que el 40% de 2017*) sea la de la misma localidad pero distinto barrio. Ese efecto del traslado forzado que se mencionaba en las búsquedas también afecta a las operaciones cerradas por los jóvenes, que en un 18% (*3 puntos más que en 2017*) fueron en una localidad de una provincia diferente.

También existen diferencias entre jóvenes compradores (*que han comprado en los últimos 12 meses o han intentado hacerlo*) e inquilinos (*los que han alquilado o pretendido alquilar*). Los primeros terminan y cierran su búsqueda, en términos generales, más cerca de su lugar de residencia previo, mientras que los segundos tienden a alejarse, ya sea dentro de la misma provincia o, sobre todo, en otras provincias. La explicación a este fenómeno hay que buscarla en los distintos motivos de búsqueda de vivienda que hemos citado previamente: **los jóvenes que alquilan (o quieren alquilar) vivienda lo hacen impulsados, principalmente, por razones laborales o de estudios**, que les obliga a trasladarse a un lugar distinto al de su residencia previa.



Base: 981

El problema del precio hace su aparición

Al enfrentar las expectativas con la realidad del mercado inmobiliario, los jóvenes que buscan vivienda no sólo se ven obligados a alejarse de la zona que pretendían, sino que también se encuentran con un proceso que en ocasiones se prolonga demasiado. ¿Cuánto? Depende de a quién se pregunte.

Dos de cada tres menores de 35 años que compran vivienda tardan menos de seis meses. Los porcentajes no tienen diferencias significativas respecto a 2017. En el lado de los que han estado buscando adquirir un inmueble sin conseguirlo, uno de cada cuatro lleva entre seis meses y un año buscando y otro 26% entre uno y dos años. En este caso sí que hay un aumento significativo del tiempo que llevan dedicados a esta tarea sin obtener resultados.

Si pasamos al mercado del alquiler, los jóvenes tardan significativamente menos en encontrar vivienda que los compradores, lo cual es perfectamente lógico si consideramos el carácter más provisional que tiene un piso de renta con respecto a uno en propiedad. Tres de cada cuatro de ellos lo hacen en menos de un mes y hasta un tercio cierran la operación en una semana. Esos son los plazos de los que consiguen encontrar vivienda de alquiler, pero hay quienes no lo logran. Conviene tener presente aquellos menores de 35 años que han buscado casa para alquilar o habitación en piso compartido pero todavía no la han encontrado, recordemos que hablamos de porcentajes nada despreciables, respectivamente un 6% o un 3% de los jóvenes (como hemos visto en el primer bloque). Entre estos, el periodo de búsqueda es notablemente más largo: el 46% llevan entre uno y seis meses intentándolo, otro 10% llevan entre seis meses y un año y hay, incluso, un 7% que lleva entre uno y dos años buscando.

Jóvenes que han comprado

Entre dos y cuatro meses **23%**

Entre cuatro y seis meses **20%**

Entre seis meses y un año **19%**

Jóvenes que han alquilado (inquilinos)

Menos de una semana **17%**

Entre tres semanas y un mes **16%**

Dos semanas **16%**

Jóvenes que han intentado alquilar (inquilinos) y aún no lo han conseguido

Entre uno y dos meses **20%**

Entre dos y cuatro meses **14%**

Entre tres semanas y un mes **13%**

Estos plazos se ajustan a las previsiones que los jóvenes tenían sobre el proceso: aproximadamente, uno de cada tres menores de 35 años activos en el mercado inmobiliario asegura que la operación le llevó menos de lo esperado, otro tercio que más o menos lo que esperaba y el tercero que más de lo previsto. Si comparamos estos resultados versus los obtenidos en 2017 vemos que **los compradores perciben el proceso como algo más largo de lo esperado**, mientras que la valoración para los inquilinos se mantiene en términos similares.

Ese tiempo va muy ligado a las dificultades con las que se encuentran en este proceso. Las que más frecuentemente citan los jóvenes que han comprado o alquilado

un piso son los **precios elevados** (79%), el **estado de las viviendas** (53%), la **antigüedad de los inmuebles** (43%), la **cantidad insuficiente de ofertas** (37%), la **ubicación** (31%) y el **tamaño de las viviendas** (30%).

Ahondando en esto resulta interesante conocer los motivos de los menores de 35 años que, pese a haber buscado, no encuentran vivienda, ya sea para alquilar o para comprar. Aquí **el precio, que no encaja con sus presupuestos**, vuelve a ser el motivo que más jóvenes (un 62%, 11 puntos más que el 51% de 2017) mencionan; seguido por la **imposibilidad de encontrar una vivienda ajustada a sus necesidades** (41%, 7 puntos menos que el 48% de 2017) y la **escasez de oferta** (33%).

→ **Un 79% de los jóvenes que compra o alquila encuentra dificultades por lo elevado de los precios.**

→ **Un 62% de los jóvenes que no han comprado o alquilado pese a haber buscado lo atribuye a que los precios superan su presupuesto.**

Estos argumentos, además, son citados casi por igual y en idéntica proporción por los que intentaron comprar sin conseguirlo como por los que no lograron alquilar una vivienda para vivir en ella.

La cuestión del precio que, como se dijo al principio, subyace en el descenso de la participación de los jóvenes en el mercado inmobiliario, hace así su aparición como dificultad que tienen que superar los que logran encontrar vivienda y como elemento disuasorio para los que no lo consiguen.

Lo que piensan los jóvenes sobre el mercado de la vivienda

Preocupación ante una nueva burbuja

Los jóvenes no son ajenos a los problemas y dinámicas existentes en torno al mercado inmobiliario. Las opiniones de quienes realizaron alguna acción relacionada con la vivienda (*llegase a cerrarse la operación o se quedasen en la fase de búsqueda*) tiene dos lecturas: estos jóvenes prevén una nueva burbuja inmobiliaria y las ideas que han sostenido las ventajas de la compra respecto al alquiler vuelven a tener vigencia en su mentalidad.

Respecto a la primera cuestión, no hay ningún género de dudas: casi la mitad (*un 47%*) de los jóvenes activos en el mercado inmobiliario está de acuerdo con que **estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria** cuando en 2017 ese porcentaje era del 32%. Sólo un 13%

de ellos se opone a esta idea (*el 23% en 2017*). Es más, en el subgrupo de 25 a 34 años hay un 51% de personas que **creen que la burbuja está a la vuelta de la esquina**.

La segunda cuestión se muestra en afirmaciones como que **vivir de alquiler es tirar el dinero** (*un 43% están de acuerdo, frente al 33% de 2017*), que **un piso es la mejor herencia que se puede dejar a los hijos** (*ha pasado del 39% de 2017 al 47% en 2018*) o que **comprar una vivienda es una buena inversión** (*48% en 2017 y 58% en 2018*). Viejas ideas muy arraigadas tradicionalmente en la conciencia colectiva que en los últimos años se habían mostrado en retroceso y que de 2017 hasta ahora han recuperado vigor entre los jóvenes activos en el mercado inmobiliario.

¿Cuánto de acuerdo están los jóvenes con estas afirmaciones (o nada, 10 completamente)?

	0-3	4-5-6	7-10
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	23%	45%	32%
	13%	40%	47% ▲
Los bancos vuelven a dar hipotecas y por eso repunta la compra de vivienda	18%	48%	34%
	15%	43%	42% ▲
Vivir de alquiler es tirar el dinero	33%	34%	33%
	26%	31%	43% ▲
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	22%	39%	39%
	21%	32%	47% ▲
Pese a la crisis, el sentimiento de propiedad está muy arraigado en la mentalidad de los españoles	5%	28%	67%
	5%	24%	71% ▲
La crisis ha traído un cambio de tendencia: se alquilará más y se comprará menos	12%	36%	52%
	14%	39%	48% ▼
Comprar una vivienda es una buena inversión	12%	40%	48%
	10%	32%	58% ▲
Los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler	-	-	-
	8%	25%	66%

● 2017
● 2018

Base 2017: 2217 / Base 2018: 1710

Así pues, este retorno de las viejas ideas sobre la propiedad y el alquiler de la vivienda no es exclusivo de los jóvenes activos en el mercado, como hemos podido comprobar en otros recientes informes de Fotocasa. Pero es especialmente significativo que haya calado con tanta intensidad en quienes, por factores vitales, se encuentran más inmersos en procesos de alquiler y compra. En quienes, por edad, se presupone que deberían estar más dispuestos a dejar atrás esos argumentos.

Precios caros y al alza

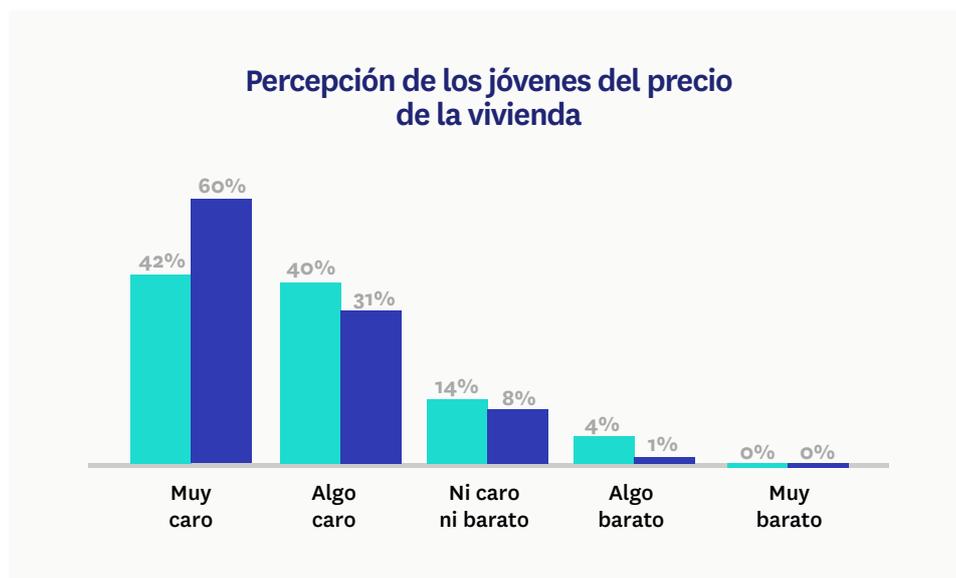
Que los precios de las viviendas están subiendo lo señalan continuamente las estadísticas y así lo perciben también los jóvenes. Más de la mitad de los menores de 35 años que han participado en el mercado inmobiliario, en concreto el 51%, considera que el precio actual de la vivienda (*tanto de compra como de alquiler*) es muy caro.

Otro 35% lo percibe como algo caro. Estos porcentajes son significativamente superiores a los de 2017. Los que lo ven algo o muy barato apenas suman el 3% del total. Si entramos en detalle descubrimos que **los jóvenes activos en el mercado inmobiliario perciben particularmente caro el mercado del alquiler**: 9 de cada diez creen que arrendar una casa resulta muy caro o algo caro, mientras que 8 de cada diez creen que la compra de vivienda es muy cara o algo cara. Y no son muy optimistas de cara al futuro, ya que opinan que la tendencia a futuro de los

Pero los cambios producidos en el mercado y el efecto que tienen sobre sus vidas han devuelto a los jóvenes al punto de partida. Todo se resume en una máxima que concita el acuerdo de dos de cada tres menores de 35 años activos en el mercado inmobiliario: **“Los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler”**.

precios será creciente: el **72% prevé que la vivienda seguirá encareciéndose, un 24% que se mantendrá estable y un 4% que los precios bajarán**. En este pronóstico vuelve a salir peor parado el alquiler que la compra: hasta un 77% de los jóvenes activos en el mercado inmobiliario creen que los precios de las viviendas arrendadas seguirán subiendo frente al 67% que opina que los pisos en venta seguirán encareciéndose.

Hay también diferencias en función de la edad: mientras que los jóvenes activos en el mercado entre 18 y 24 años se muestran un poco más optimistas en cuanto al precio actual y su evolución en el futuro, los de 25 a 34 años repiten con más frecuencia que los precios son muy caros y que van a seguir subiendo. Se podría interpretar que los primeros están viviendo ahora su primera experiencia en el mercado inmobiliario mientras que los segundos ya buscaban casa durante la crisis y perciben más la diferencia de precio.



Pero, ¿por qué está subiendo? Las razones que más frecuentemente citan estos jóvenes son la **situación económica del país** (67%) y la **inestabilidad laboral** (63%). Bastantes menos son los que lo atribuyen a una **mejora en la calidad de las viviendas** (38%), un **cambio de mentalidad en favor del alquiler** (43%) o la **pérdida de valor de las viviendas durante la crisis** (46%).

En la franja media, pero con un muy relevante aumento respecto a 2017, están causas como **los alquileres vacacionales o de corta duración** (61% frente al 50% de un año antes), el **interés de los inversores por la vivienda** (60% en 2018 frente al 57% en 2017) y que **los bancos vuelvan a conceder hipotecas** (ha pasado del 46% en 2017 al 54% en 2018). Es en el segmento de edad de 25 a 34 años en el que estos argumentos han cobrado protagonismo, frente al más joven (de 18 a 24 años) que apenas registra cambios en relación a 2017.

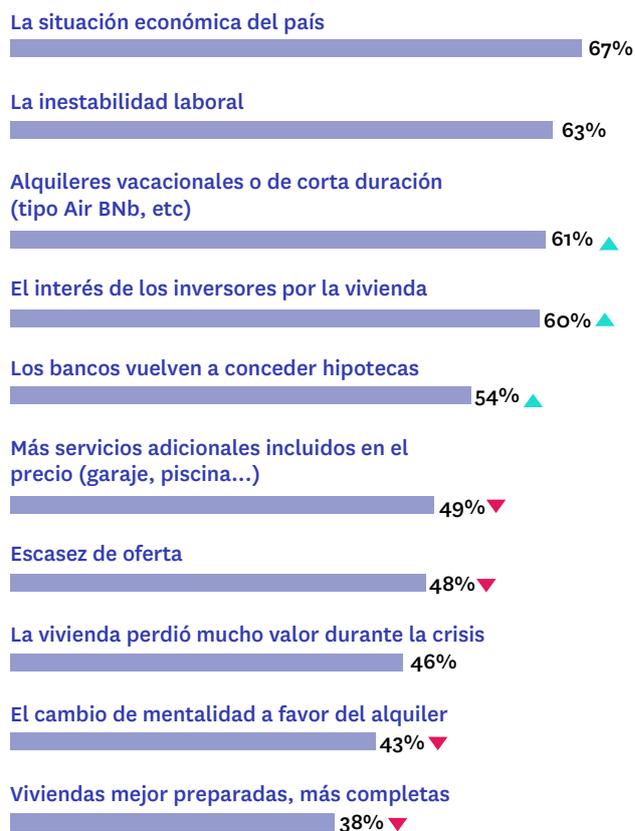
La conclusión es que **los jóvenes activos en el mercado inmobiliario perciben los precios de la vivienda (tanto en alquiler como compra) bastante caros y creen que seguirán subiendo** por una combinación de factores externos (*situación económica y laboral*) y propios (*inmuebles como inversión*).

Más pesimistas cuanto más cerca del mercado

Esa imagen negativa que tienen los jóvenes que participan en el mercado de vivienda contrasta con la que tienen los que no han realizado ninguna acción (*ni compra, ni intento de compra, ni alquiler, ni búsqueda para alquilar*). Este colectivo de menores de 35 años inactivo en el mercado inmobiliario es relativamente más optimista.

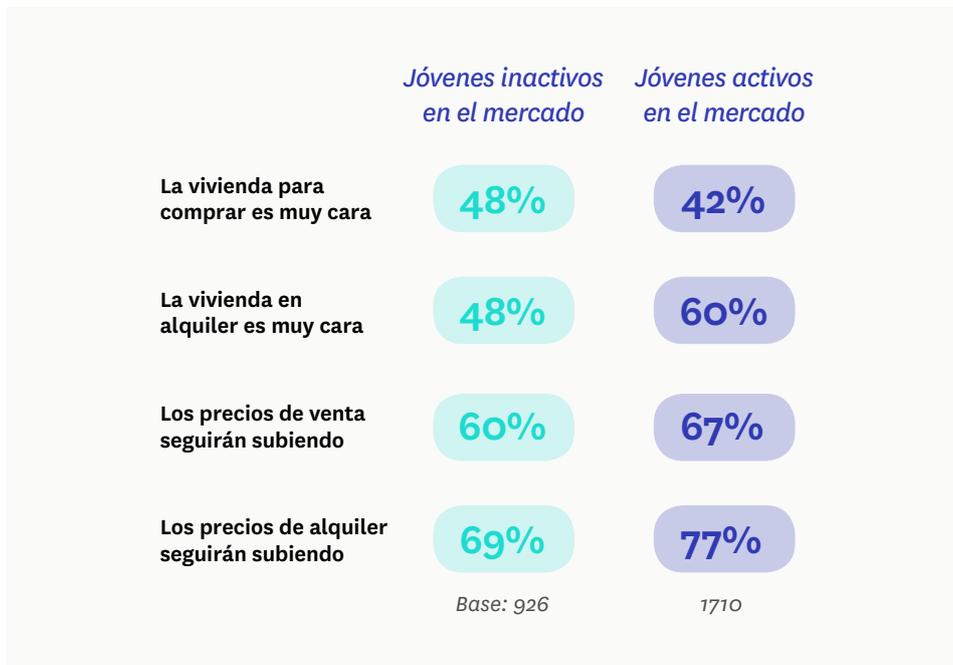
La diferencia entre ambos grupos es más pronunciada cuando se les pregunta por el alquiler: un 48% de estos jóvenes piensa que los precios son muy caros, frente al 60% de los menores de 35 años que han participado en el mercado. En las perspectivas sobre la evolución futura de los precios se repite este patrón: el 60% cree que la vivienda a la venta se encarecerá (*un 67% de los activos piensa lo mismo*) y el 69% opina que los precios del al-

Porcentaje de jóvenes activos en el mercado inmobiliario que cree que los siguientes factores impulsan el encarecimiento de las viviendas:



quiler seguirán subiendo (*un 77% entre los que han realizado alguna acción*). Esta diferente visión de los precios se traslada, como es de esperar, en la visión global del mercado y su modo de entenderlo. Por ejemplo mientras que hemos visto como prácticamente la mitad de los jóvenes activos en el mercado consideran que estamos próximos a una burbuja, en términos generales, son el 35% de los jóvenes que comparten esta visión, como vimos en “**Los jóvenes y la vivienda**”.

La lectura está clara: **los jóvenes ajenos al mercado inmobiliario tienen una imagen mental de precios caros y tendencia alcista que se agudiza cuando la confrontan con la realidad al implicarse personalmente en la búsqueda de vivienda.**



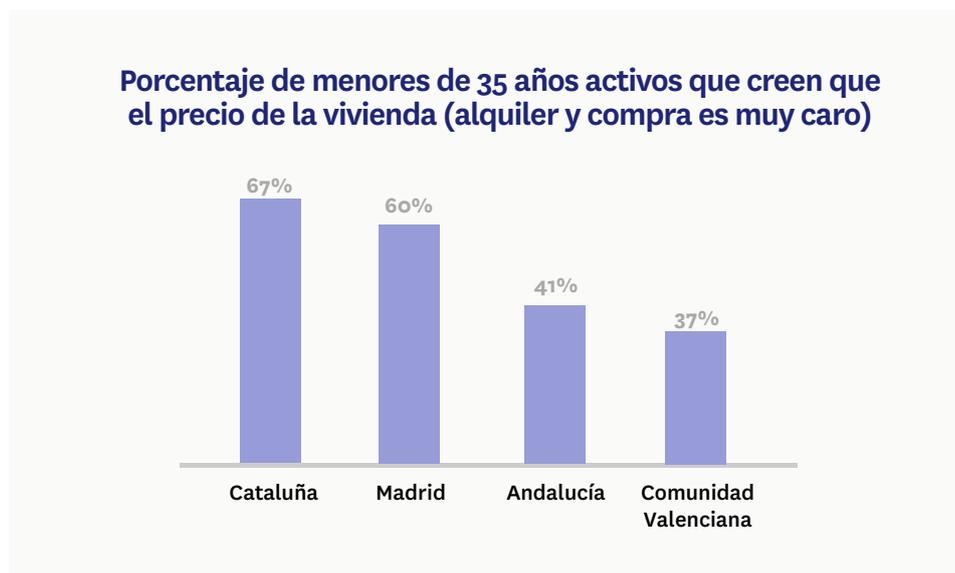
Cataluña y Madrid en cabeza

Las dos mayores ciudades de España, **Madrid y Barcelona, tienen un peso muy relevante en el mercado inmobiliario** y también en la percepción que los jóvenes tienen de él. Los menores de 35 años activos en el mercado de Madrid y, sobre todo, de Cataluña son los que creen que los precios, tanto del alquiler como de la compra, son muy caros.

En todas las comunidades autónomas hay una **percepción por parte de estos jóvenes de que el alquiler es más caro que la compra**: en Cataluña hasta un 82% considera que los pisos de arrendamiento son muy caros;

en Madrid el 75%; en Andalucía el 43%; y en la Comunidad Valenciana aproximadamente cuatro de cada diez coinciden en esa valoración.

La diferencia entre Madrid y Cataluña respecto al resto de comunidades autónomas también se repite en relación a la evolución de los precios, sobre todo en los pisos en renta: frente al 70% de jóvenes activos de Andalucía, Comunidad Valenciana y País Vasco que creen que el alquiler seguirá encareciéndose, ese porcentaje aumenta hasta el 84% en la Comunidad de Madrid y Cataluña.



Los jóvenes menores de 35 años son un segmento particularmente relevante para el mercado inmobiliario. **Se encuentran en un periodo vital en el que, por emancipación y planes familiares** (*convivencia en pareja o pretensión de tener hijos*), tienen mucha actividad en la demanda de vivienda. Pero son también un segmento muy expuesto a los incrementos de precio. Y las cifras que hemos repasado a lo largo del presente informe indican que, **en 2018, el encarecimiento ha frenado la actividad de este colectivo en el mercado inmobiliario.**

El descenso se ha producido sobre todo en el mercado de alquiler. La compra, pese a que la adquisición de pisos también se está encareciendo, mantiene el mismo nivel de actividad que el año precedente, precisamente porque los jóvenes vuelven a considerarla una opción más interesante por la subida de precios del alquiler. De hecho, **los que optan por el alquiler señalan frecuentemente que lo hacen por no poder permitirse una vivienda en propiedad.**

Este paisaje general deja dos realidades paralelas. Por un lado, **los más jóvenes** (*el segmento de 18 a 24 años*) reduce su actividad en el mercado: **retrasan su emancipación.** Por otro, el segmento de 25 a 34 años vuelve a poner el foco en la compra y las viejas ideas en favor de la propiedad frente al alquiler recuperan vigencia en su mentalidad. Pero **comprar también resulta caro y los jóve-**

nes en gran medida necesitan recurrir a financiación bancaria: el 82% de los jóvenes que compraron vivienda necesitó hipotecarse.

La subida de precios también incide en el tipo de vivienda que buscan los jóvenes. Lo más importante para ellos es, lógicamente, que el precio se ajuste a su presupuesto. Las características de valor añadido (como que tenga piscina o garaje) resultan poco importantes para la mayoría, aunque también hay diferencias entre los que alquilan —*más interesados en la funcionalidad de la vivienda en términos de proximidad o transporte con su centro de trabajo o estudios*— y los que compran —*que sí que tienen más en cuenta las características que pueden convertir una vivienda en una buena inversión a largo plazo*—.

Y es que, cuando miran hacia el futuro, **tanto jóvenes compradores como jóvenes inquilinos vislumbran un panorama en el que los precios continuarán al alza.** De hecho, casi la mitad de ellos creen que estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria, un porcentaje notablemente más alto que en 2017.

La subida de precios afecta, por tanto, a las decisiones, a la mentalidad, a los planes de futuro, al tipo de vivienda que pretenden y a las preocupaciones de los jóvenes.





- *El porcentaje de jóvenes que participa en el mercado inmobiliario ha pasado del **38%** en 2017 al **29%** en 2018.*
- *Un **28%** de menores de 35 años participó en el mercado de alquiler en 2017. En 2018 ese porcentaje se reduce al **17%**.*
- *El **50%** de los jóvenes que han alquilado o intentado alquilar aseguran hacerlo porque su situación económica les impide comprar.*
- *Un **36%** de los jóvenes que han comprado o buscado para comprar cree que alquilar es una forma de tirar el dinero. Para el **46%** es una inversión a largo plazo.*
- *El **82%** de los menores de 35 años que compran vivienda **contratan una hipoteca** para financiar la operación.*
- *El **87%** de los que compraron o buscaron para comprar y el **90%** de los que alquilaron o buscaron para alquilar **priorizan que el precio se ajuste al presupuesto.***
- *El **79%** de los jóvenes que compra o alquila encuentra dificultades por el precio. El **62%** de los que siguen buscando, se encuentran anclados por el mismo motivo.*
- *El **51%** de los menores de 35 años que participa en el mercado inmobiliario opina que **los precios son muy caros.***
- *Un **47%** de los jóvenes activos en el mercado inmobiliario cree que estamos próximos a una nueva burbuja. En 2017 ese porcentaje era del **32%**.*
- *El **66%** de los menores de 35 años activos en el mercado creen que, con los precios actuales, **compensa más pagar una hipoteca que un alquiler.***

8 Metodología

En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018”, Fotocasa ha hecho un foco en la situación y el rol de los jóvenes en el mercado inmobiliario.



Base

Basado en un exhaustivo análisis del equipo de **Business Analytics de Schibsted Spain**, 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**. Y en concreto, representativos de **jóvenes activos en el mercado inmobiliario**.



Muestra

En 2018, **1710 jóvenes entre 18 y 34 años activos en el mercado inmobiliario, representativos de la sociedad española en dicha situación.**

Error muestral: 2,4%

En 2017, **2217 jóvenes entre 18 y 34 años activos en el mercado inmobiliario, representativos de la sociedad española en dicha situación.**

Error muestral: 2,1%



Ámbito



España



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron **entre el 6 y el 26 de marzo.**





fotocasa



Anaïs López García

 anais.lopez@scmspain.com

 620 66 29 26

 [InformeFotocasa](#)

 [@fotocasa](#)

 [Facebook.com/fotocasa](#)

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