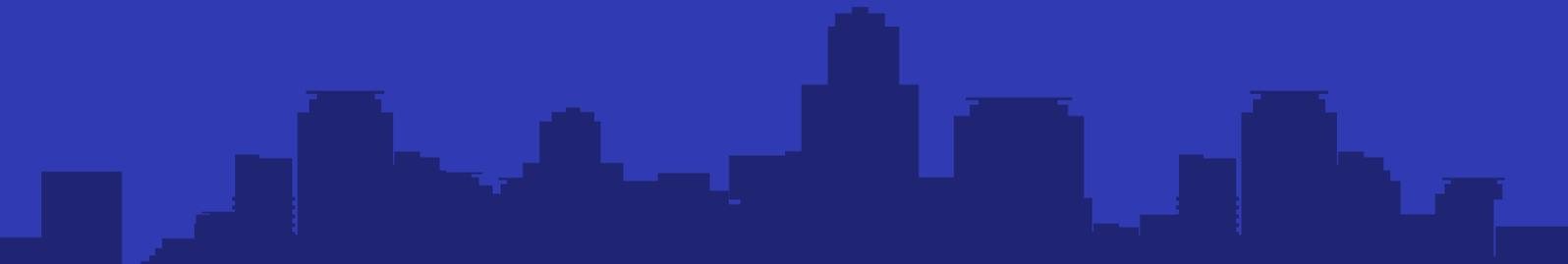


Experiencia en compra y venta en 2017-2018



fotocasa

Índice

- 1 El mercado de compraventa
- 2 Perfiles sociodemográficos
- 3 La vivienda
- 4 La propiedad y el uso
- 5 Los motivos
- 6 El proceso de compraventa
- 7 Percepción de precio
- 8 Opinión del mercado
- 9 Conclusiones
- 10 Metodología

Prólogo

En los últimos años, el mercado inmobiliario ha seguido avanzando en su recuperación gracias a las mejores perspectivas económicas, la consolidación de la financiación y el interés por parte de los inversores en la compra de vivienda, lo que ha devuelto al sector parte del vigor que perdió en el pasado. Pero ¿hasta qué punto el español medio está participando en esta recuperación? ¿qué relación tienen con el mercado de la compraventa?

Conocer mejor su comportamiento es importante de cara a la evolución futura del sector, donde la demanda de vivienda por parte de los particulares marcará el ritmo de crecimiento del mercado. Por eso, éste – como el resto de informes del proyecto Fotocasa Research– se centra en arrojar luz sobre la participación de los españoles tanto desde el punto de vista de la oferta como de la demanda de vivienda: conocer mejor el perfil del comprador y el vendedor, las barreras con las que se encuentran, los motivos que les lleva a comprar o vender una vivienda, el uso que le van a dar, su visión sobre los precios y sobre la evolución del mercado, son algunos de los temas que aborda este estudio.

Las estadísticas oficiales ya han demostrado que el mercado residencial goza de buena salud, con más de 500.000 operaciones de compraventa a cierre de 2018 y con subidas de precio que no veíamos desde hace diez años. El índice de Precios de fotocasa cerró 2017 con un incremento interanual del precio de la vivienda de segunda mano, principal motor de la recuperación del sector, del 5,1% que continuó durante todo 2018, ejercicio que hemos cerrado con una subida media del 7,8%.

Una de las principales conclusiones de **Experiencia en compra y venta 2017-2018** es que la demanda por parte de los compradores particulares aguanta en niveles muy similares a los que veíamos en el informe anterior pese al encarecimiento de la vivienda, lo que significa que, al menos por ahora, la demanda está absorbiendo la subida de precios.

La duda es hasta cuándo se mantendrá esta tendencia, sobre todo teniendo en cuenta que el precio es la principal preocupación y barrera de entrada para los potenciales compradores, sobre todo para los más jóvenes.

Nuestros informes sobre el mercado del alquiler han puesto de manifiesto que las fuertes subidas de precios del arrendamiento en 2017 han traído una menor participación de los españoles en este mercado, con caídas de más del 40% en la demanda de este tipo de vivienda por parte de los jóvenes.

Si bien la demanda aguanta en el caso de la compraventa, sí se observa una cierta rebaja en las expectativas y aspiraciones respecto a la ubicación y características ‘extra’ de la vivienda en favor de elementos más esenciales como número de habitaciones, distribución y, sobre todo, precio. En cambio, una vez más, el alquiler está muy presente entre los potenciales compradores. Sobre todo en los que acceden a este mercado pensando en la vivienda como una inversión a rentabilizar: más del 80% asegura que la pondrá en alquiler, sobre todo de larga duración.

Pero también en el resto, aunque en un sentido diferente: el fuerte encarecimiento de los precios está provocando que la compra adquiera más fuerza y se generalice la visión de que una vivienda es un valor patrimonial y de inversión que puede protegernos de cara al futuro.

La cuestión está en que pese a esta visión, no aumenta el porcentaje de compradores. Está por ver si estos defensores de la propiedad logran acceder al mercado en los próximos años. De ellos depende el ritmo de crecimiento del sector.



Beatriz Toribio

Directora de Estudios y Asuntos Públicos
de fotocasa

@toribiobea

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

El mercado de la compraventa

Menos aspirantes a propietario

En 2018, el mercado de compraventa de vivienda ha mantenido su actividad en términos muy similares a la de 2017. Un 13% de los residentes en España mayores de 18 años ha realizado en los últimos 12 meses alguna acción relacionada con la compraventa de un inmueble,

ya sea como comprador (*o aspirante a serlo*) o como vendedor. Es un porcentaje muy similar, sin diferencia estadística relevante, al 14% registrado un año antes, tal y como ya reflejaba en su día el informe [Radiografía del mercado de la Vivienda 2017-2018](#).

Un 13% de particulares ha realizado en los últimos 12 meses alguna acción relacionada con la compra de una vivienda. En 2017 eran el 14%

13%
2017

14%
2018

Base 2017: 5029 / Base 2018: 5042

No hay cambios significativos respecto a 2017 en el porcentaje de compradores (9%) y de vendedores (6%) que participan en el mercado.

9%
Compradores

6%
Vendedores

En el lado de la oferta, el porcentaje de vendedores (*que incluye a los que efectivamente venden y los que han intentado hacerlo aunque no lo consigan*) se mantiene en el mismo 6% que en 2017. El único cambio en este lado del mercado tiene acento territorial: en Cataluña hay dos puntos menos de vendedores (*del 7% en 2017 al 5% en 2018*), porque hay más propietarios que optan por poner su vivienda en alquiler (*eran el 4% de los mayores de 18 años en 2017 y son el 6% en 2018*) en lugar de venderla.

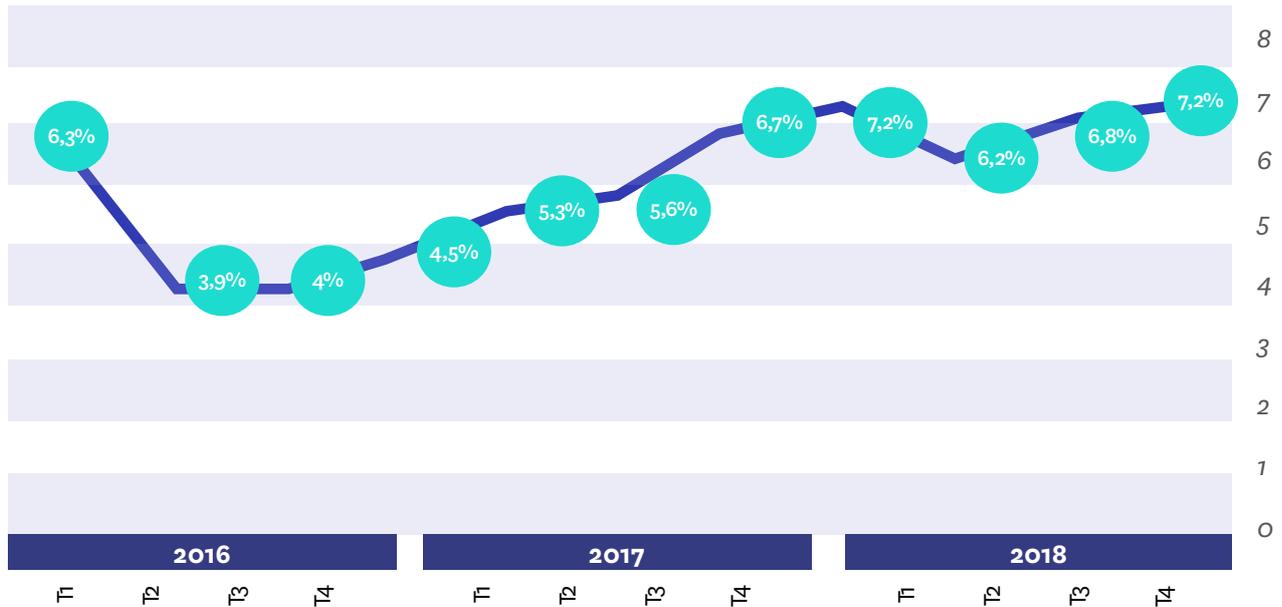
En el lado de la demanda, y pese a que la compra efectivamente realizada no varía (*4% en 2017 e idéntico porcentaje en 2018*) sí que hay ciertos detalles que merecen atención. Por ejemplo, se ha registrado un ligero descenso (*del 6%*

de 2017 al 5% en 2018) entre los que han buscado una vivienda en propiedad pero aún no han comprado. Este cambio tiene un motivo directamente vinculado con la salida de los más jóvenes del mercado: en 2017 un 7% de los que están entre 18 y 24 años buscaron sin encontrar una vivienda en propiedad, pero en 2018 este porcentaje ha descendido al 3%.

En un contexto de precios al alza (*los datos del INE señalan crecimientos interanuales superiores al 6% desde mediados de 2017*), que la demanda se mantenga tiene que interpretarse como una fortaleza del mercado inmobiliario. Pero, como veremos inmediatamente cuando analicemos estas claves en relación con el alquiler, el panorama dista mucho de ser ideal.

Gráfico 1.

Variación anual índice de precios de vivienda (INE)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística

¿Alquiler o compraventa?

Un mercado inmobiliario más pequeño

Mientras que, como hemos dicho, la demanda de vivienda en propiedad se mantiene, la de vivienda de alquiler ha caído de forma significativa en 2018 frente a 2017. En concreto, y como analizamos en detalle en el informe [La vivienda en alquiler en España](#) en el año 2018, el porcentaje de inquilinos (o aspirantes a serlo) activos en el mercado se redujo del 14% en 2017 al 9% en 2018.

Eso significa que **los particulares mayores de 18 años residentes en España están optando en menor medida por el alquiler** ante la subida de precios que se ha producido en dicho mercado. Pero, como acabamos de ver, no hay un trasvase equivalente en el mercado de compraventa.

El trasfondo de este escenario lo ocupa el citado colectivo de jóvenes entre 18 y 24 años, que sencillamente está retrasando su emancipación porque ni en alquiler ni en compraventa encuentran soluciones acordes a su situación económica.

En el siguiente tramo de edad, el de los jóvenes entre 25 y 34 años, sin embargo, sí que hay un incremento significativo en la compra de vivienda efectivamente realizada: del 6% en 2017 al 9% en 2018. Y en este caso sí que hay un descenso equivalente en el mercado de alquiler que permite interpretar, gracias a algunas claves que se verán más adelante, que cuando llega el momento de emanciparse o vivir en pareja, este segmento de edad vuelve a apostar, como ha hecho tradicionalmente, por un inmueble en propiedad.

En conclusión, en la franja de edad que, por ciclo vital, resulta más relevante para el mercado inmobiliario la compraventa gana protagonismo al alquiler. También en la mentalidad de los particulares activos en el mercado (*ya sea en el arrendamiento o en la propiedad*). Pero eso no se traduce en más personas pretendiendo comprar una vivienda.

14%
2017

9%
2018

14% de particulares participó en 2017 en el lado de demanda de vivienda en alquiler; en 2018 ese porcentaje es del 9%

6%
2017

9%
2018

En la franja de 25 a 34 años, el porcentaje de compradores ha pasado del 6% de 2017 al 9% en 2018. El alquiler (como inquilino) ha bajado del 16% de 2017 al 12% de 2018

Base 25-34 2017: 850 / Base 25-34 2018: 850

COMPRA

4% ha comprado vivienda
(4% en 2017)

5% ha buscado vivienda para comprar, (no lo ha conseguido)
(6% en 2017)

9%
en 2018

(10% en 2017)

VENTA

2% ha vendido vivienda
(2% en 2017)

4% ha tratado de vender vivienda, (no lo ha conseguido)
(4% en 2017)

6%
en 2018

(6% en 2017)

ALQUILER (Inquilino)

5% ha alquilado vivienda (inquilino)
(7% en 2017)

1% ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)
(2% en 2017)

9%
en 2018

(14% en 2017)

3% ha buscado vivienda para alquilar (como inquilino) pero no lo ha conseguido
(5% en 2017)

1% ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)
(2% en 2017)

ALQUILER (Oferta)

5% ha alquilado a otros una vivienda (propietario)
(4% en 2017)

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

6%
en 2018

(5% en 2017)

Base 2017: 5029 / Base 2018: 5042

Vender para comprar



Base 2017: 872 / Base 2018: 704

Si tomamos el conjunto de los particulares que participan en el mercado de compraventa, vemos que más de la mitad de ellos (*el 56%, idéntico porcentaje al de 2017*) lo ha hecho en la búsqueda de vivienda para su adquisición, mientras que hay un tercio de ellos (*32% frente al 34% de 2017*) que sólo actúan como vendedores. El porcentaje restante (*un 12% frente al 10% de 2017*) ha participado en ambos mercados en los últimos 12

meses. Son los que venden (*o intentan vender*) para comprarse otra casa que se ajuste más a sus necesidades.

Es lógico que, tomando sólo individuos particulares, la balanza quede tan desnivelada a favor de la demanda, porque en el mercado actúan muchos otros propietarios (*promotoras, sociedades mercantiles, Socimis, etc.*) que también ofertan inmuebles.

Acciones de compraventa en 2017-2018

9% de los mayores de 18 años ha comprado o intentado comprar una vivienda

4% en concreto, ha adquirido una vivienda

5% ha buscado vivienda en propiedad, pero no la ha encontrado

6% de los particulares vendió o intentó vender un inmueble

2% ha vendido un inmueble del que era propietario

4% ha intentado vender un piso pero aún no lo ha conseguido

2

Perfiles sociodemográficos

¿Quiénes buscan vivienda para comprar?

El perfil de comprador particular —considerando como tal a quien ha adquirido una vivienda y a quien ha pretendido comprar sin conseguirlo— no ha cambiado mucho respecto a 2017, aunque sí que hay un par de detalles significativos. Así, sigue siendo mayoritariamente mujer (57% en 2018 frente al 53% en 2017) y de clase social media alta (45% en 2018 frente al 36% de 2017), pero estos dos rasgos se han acentuado.

En el resto de variables apenas se han producido cambios: el comprador o aspirante a serlo tiene entre 35 y 44 años (el 34% del total), aunque se observa un decrecimiento en la participación de los jóvenes de 25 a 34 años (28% versus 31% en 2017) a favor principalmente del grupo de 45 a 55 años (22% versus 19% en 2017). Vive con su pareja e hijos (40%), pertenece a una clase social media-alta (45%, aunque en Madrid llegan a ser

incluso el 52% del total), tiene unos ingresos brutos entre 20.000 y 30.000 euros anuales (28%) y vive, mayoritariamente, en la Comunidad de Madrid (25%) o en Cataluña (19%).

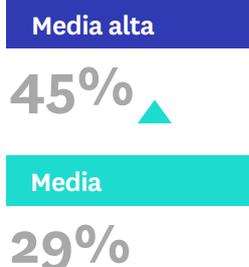
Existe además una correlación importante entre estos dos factores: el territorial y el de los ingresos. En Madrid y Cataluña los compradores o aspirantes a serlo que están entre los 20.000 y los 30.000 euros anuales suponen en torno al 30% del total, mientras que en Andalucía y la Comunidad Valenciana están más cerca del 20%.

Por el contrario, en estas dos últimas comunidades hay más compradores (aproximadamente el 10%) que ganan menos de 10.000 euros, mientras que este grupo es un 4% del total de compradores en Cataluña y apenas un 2% en Madrid. Se puede, por tanto, deducir que el precio de la oferta de vivienda tiene cierta flexibilidad en función de los ingresos, distintos en cada territorio, de los potenciales compradores.

SEXO



CLASE SOCIAL



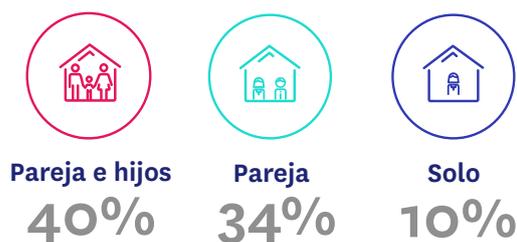
INGRESOS ANUALES



COMUNIDAD AUTÓNOMA



VIVE CON



Base: 1850

Conviene detenerse un momento en el citado incremento de la participación de la mujer en la demanda de vivienda en propiedad y ponerlo en contexto.

Por un lado, porque también en el mercado del alquiler se ha registrado de 2017 a 2018 un cambio significativo en este sentido: seis puntos de incremento de la mujer en el conjunto de inquilinos activos en el mercado. Por otro, porque tiene una relación directa con la edad: cuanto más joven es el comprador (o aspirante a comprador) más probabilidades hay de que se trate de una mujer.

Así, en la franja de edad de 25 a 34 años las mujeres son dos de cada tres (68%); en las de 35 a 44 años son el 58%; en la de 45 a 54 son algo más de la mitad (52%); y sólo en la franja de 55 a 74 años hay más hombres comprando o intentando comprar que mujeres: 61% ellos y 39% ellas.

¿Quiénes venden sus inmuebles?

Por su parte, los particulares mayores de 18 años que han vendido o pretendido vender un inmueble de su propiedad son los que consideramos vendedores. En este grupo tampoco hay muchos cambios significativos respecto a 2017. Así, sigue siendo un grupo formado mayoritariamente por hombres (57%), entre 55 y 75 años

(40%), con mayor presencia de residentes en Madrid (19%) o Andalucía (17%) lo que lleva a que vs 2017 pierda presencia en este “reparto” global el vendedor de Catalunya y Valencia; que vive con su pareja e hijos (46%), de clase media-media (40%), con ingresos entre 10.000 y 30.000 euros (45%).

La variación más relevante con respecto al año pasado se sale de los márgenes de este cuadro principal: los vendedores de clase social baja sólo representan el 8% del total y por eso no parecen especialmente relevantes, pero ese porcentaje es significativamente más alto que el 2% de 2017. El dato de los vendedores de ingresos inferiores a 10.000 euros (ha pasado del 9% en 2017 al 12% en 2018) apuntala esta tendencia.

Si se profundiza un poco se descubre que este cambio viene provocado por la pretensión de vender de los propietarios más mayores, los que están entre 55 y 75 años. Son estos vendedores senior y de bajos ingresos los que han ganado protagonismo con respecto al año 2017.

Sacar conclusiones al respecto resulta muy complicado, pero hay tres factores sociales que pueden tener relación con esta tendencia: la incertidumbre sobre el futuro de las pensiones, la subida de los precios que, tras años de crisis, hace que en este momento resulte más atractiva la venta y las dificultades económicas por las que aún atraviesan algunas familias.

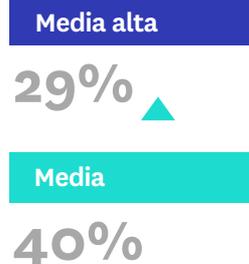
SEXO



COMUNIDAD AUTÓNOMA



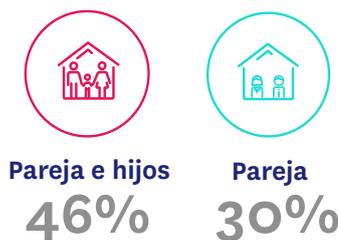
CLASE SOCIAL



INGRESOS ANUALES



VIVE CON



Base: 898

Hombres que venden, mujeres que compran

El perfil de los compradores y el de los vendedores (*o aspirantes a serlo*) tienen pocas cosas en común, como es lógico. Resulta especialmente significativa la diferencia por sexos: las mujeres tienen mayor relevancia que los hombres por el lado de la compra, mientras que ocurre al revés en el caso de la venta, son un 57% de los particulares que compran o pretenden comprar, mientras que entre quienes venden son los hombres los que representan idéntico porcentaje.

A esa comparación se le puede añadir el factor de edad: los compradores son mucho más jóvenes (*los que están entre 25 y 44 años suponen el 62%*) que los vendedores (el 65% de ellos tienen entre 45 y 75 años). Es una diferencia perfectamente lógica en términos vitales, puesto que

para que un particular pueda vender un piso tiene que haberlo comprado (*o heredado*) antes.

En cuanto a los ingresos, en torno a la mitad de los particulares que intervienen en el mercado de compraventa de vivienda (*bien sea desde el lado de la oferta o desde la demanda*) se mueven entre los 10.000 y los 30.000 euros brutos anuales: el 45% de los vendedores y el 53% de los compradores están en esa horquilla. Los ocho puntos de diferencia entre unos y otros hay que buscarlos en la citada anomalía del 12% de vendedores que asegura tener ingresos inferiores a los 10.000€, un porcentaje que es apenas del 6% entre los compradores.



Lo que buscan los compradores

Cualquier búsqueda que haga un particular en un portal inmobiliario utiliza el filtro del precio. Todo agente inmobiliario sabe que al potencial comprador que acaba de entrar por la puerta hay que preguntarle, sí o sí, en qué rangos de precio se mueve. Es el factor de corte clave: hasta el 91% le da mucha importancia a que la vivienda esté dentro de su presupuesto a la hora de realizar la búsqueda.

El precio ya era el primer condicionante de los compradores en 2017, pero si cambiamos al mercado del alquiler descubrimos que también lo era para los inquilinos que buscan vivienda de alquiler como recoge el informe [La vivienda en alquiler en España](#) en el año 2018. Es decir, los particulares, a la hora de buscar vivienda, tiene muy en cuenta aquellas que se pueden permitir.

Tras este factor se sitúan el número de habitaciones (81% de los que han comprado o buscado para comprar lo tienen muy en cuenta), la distribución (78%), la superficie (78%) y un barrio o vecindario agradable (76%).

En el extremo opuesto, las características menos importantes para los compradores son que tenga piscina (hasta el 56% de ellos lo considera irrelevante), que la zona cuente con buenos colegios (36%), que la urbanización disponga de zonas comunes (35%) o que la vivienda se ubique en una zona en crecimiento (28%). Estas características poco valoradas ya estaban entre las menos relevantes para los compradores en 2017, pero en 2018 se ha acentuado su irrelevancia.

De hecho, la práctica totalidad de variaciones respecto a 2017 parecen mostrar una rebaja en las expectativas de los compradores, como si se asumiera que, con la subida de precios, hay que aceptar más renunciaciones a la hora de buscar una vivienda. Sucede, además de las citadas anteriormente, con características como que disponga de trastero, terraza o plaza de garaje.

En conclusión, y como ya sucedía cuando analizamos el mercado del alquiler, los factores de valor añadido pierden importancia frente a la necesidad de que la vivienda se ajuste a las posibilidades y necesidades esenciales: habitaciones y distribución, pero, sobre todo, precio.

Lo que más consideran

Que el precio de ajuste a su presupuesto

Con el número de habitaciones que necesitan

Una distribución acorde a los gustos del comprador

Lo que menos tienen en cuenta

Que tenga piscina

Que en la zona haya buenos colegios

Una urbanización con zonas comunes (jardín, etc)

¿Cómo valoran los compradores, de 0 a 10, cada uno de estos factores de una vivienda?

	0-3	4-5-6	7-10
Que el precio esté dentro del presupuesto	1%	8%	91%
Con el número de habitaciones que se busca	4% ▲	15%	81%
Distribución	4%	18%	78%
Superficie	4%	18%	78%
Barrio/vecinos agradables	5%	19%	76%
Materiales de calidad	5%	23% ▲	72% ▼
Con buena orientación	6%	25%	69%
Servicios cercanos (ambulatorio, farmacia, etc.)	6% ▲	24%	70%
Con buenas conexiones en transporte público	12%	25%	63%
Con buenos accesos por carretera	10%	28%	62%
Plaza de garaje	19% ▲	19% ▼	62%
Terraza	16% ▲	24%	60%
Que no necesite reformas	18%	25%	57%
La altura	20% ▲	28% ▼	52%
Que el barrio esté cerca de familia/amigos	23%	30% ▼	47%
Cerca del trabajo/centro de estudios	23% ▲	31% ▼	46%
Trastero	26% ▲	31%	43% ▼
Barrio residencial: sin aglomeraciones ni tráfico	26%	31%	43%
De nueva construcción	28%	35%	37%
Zona con actividad y opciones de ocio	25%	40%	35% ▲
Zona en crecimiento	28% ▲	39%	33%
Con zonas comunes (jardín, etc.)	35% ▲	30% ▼	35%
Zona con buenos colegios	36% ▲	31%	33%
Piscina	56% ▲	21%	23% ▼

Base: 1850

Esa tendencia que pone el acento en las características fundamentales de la vivienda (*precio, superficie y distribución*) en detrimento de las del entorno (*zona en crecimiento o con buenos colegios*) y las de valor añadido (*piscina, trastero, garaje, etc.*), tiene también un condicionante de edad. Son los particulares de 25 a 44 años — por otra parte, los más relevantes en la demanda de inmuebles— los que más están impulsando este proceso.

Además, esta tendencia tiene también particularidades territoriales, ya que es más pronunciada en Cataluña y en la Comunidad de Madrid. Esto se explica porque las tensiones en los precios también son más fuertes en estas zonas que en el resto y eso obliga a los compradores (*y aspirantes a comprar*) a fijar sus prioridades fundamentales y renunciar a las características menos importantes.

La distancia

La gran mayoría de los particulares que han comprado se plantearon adquirir un inmueble en la misma localidad de residencia que tenían previamente. Siete de cada diez compradores se encuentran en esta situación: un 42% comenzó su proceso de búsqueda incluso en el mismo barrio y otro 30% (*un porcentaje significativamente menor al 37% de 2017*) lo hizo en la misma localidad, pero en distinto barrio. Otro 15% inició su proceso de búsqueda en una localidad diferente pero cercana a su residencia previa.

Esto deja apenas un porcentaje del 13% del total de compradores que o bien buscaron en una localidad diferente de la misma provincia (5%) o bien en una provincia distinta (8%). Estos dos segmentos de compradores son los que se pueden vincular con traslados laborales o, como veremos más adelante, con la compra de segunda residencia.

- En la misma localidad y barrio
- En la misma localidad pero en otro barrio
- En una localidad cercana (misma provincia)
- En una localidad lejana (misma provincia)
- En una localidad de otra provincia

¿Dónde buscan vivienda?



¿Dónde encuentran vivienda?



Base: 899

Pero una cosa es buscar y otra bien distinta es encontrar. Como es lógico, la compra final tiende a alejarse de las pretensiones iniciales. De este modo, un 34% de los compradores termina adquiriendo una vivienda en el mismo barrio que residía, mientras que otro 32% (era el 38% en 2017) compra en la misma localidad pero un barrio diferente. Otro 18% compra piso en una localidad cercana. Los que se desplazan (a una localidad lejana en la misma provincia o cambian de provincia) suman otro 16%.

Si comparamos los datos de búsqueda con los de la compra efectiva el resultado está claro: un 72% de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses buscaron casa en su misma localidad de residencia, pero sólo 66% (siete puntos menos) llegaron efectivamente a comprar en el pueblo o ciudad en la que vivían previamente.

Estos datos relativos a la ubicación de la vivienda adquirida muestran un descenso respecto a 2017 de la opción de compra en distinto barrio del mismo municipio, tanto en lo referido a la búsqueda (del 37% en 2017 al 30% en 2018) como a la compra efectiva (un 38% en 2017 frente al 32% en 2018). Además, este descenso viene provocado por los compradores que están en el tramo de edad de 25 a 34 años, pese a que sigue habiendo un volumen

considerable entre los que optan por la misma ciudad pero en distinto barrio este ha descendido notablemente en este target versus 2017, lo que parece indicar que ante la subida generalizada de los precios parecen optar por mantenerse en su mismo barrio (aunque les resulte más caro) o por alejarse buscando opciones que realmente sean más asequibles.

Este análisis de la ubicación de la vivienda se completa con la comparación con el mercado de alquiler, en el que, como se explicó en el informe correspondiente, tiene mucho más protagonismo el colectivo formado por quienes buscan y alquilan casa en localidades alejadas en la misma provincia o incluso en provincias diferentes.

Si este comportamiento se cruza con los datos de edad, el resultado es el esperable: los particulares más jóvenes están más abiertos al traslado por razones de estudio o trabajo y optan por el alquiler como solución residencial temporal. Cuando se asientan en un lugar comienza su búsqueda de vivienda en propiedad y, por eso, el mercado de compraventa tiene un perfil más adulto y priman más las opciones cercanas al lugar de residencia anterior a la compra. Más adelante, cuando analicemos los motivos de los demandantes de vivienda en propiedad, veremos más datos que apuntan en este mismo sentido.

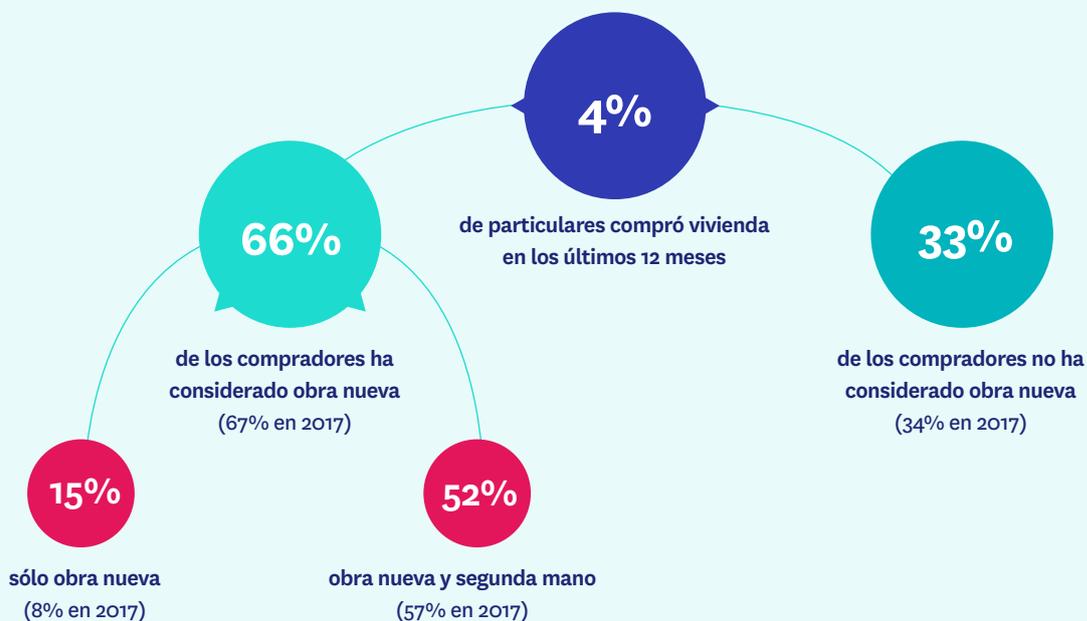
La obra nueva recupera protagonismo

Uno de los cambios más importantes que se ha producido respecto a 2017 en el mercado de compraventa de vivienda es que los inmuebles de nueva construcción han recuperado protagonismo en la demanda de los particulares.

De hecho el porcentaje de compradores que, cuando comenzó su búsqueda, únicamente se planteaba adquirir obra nueva casi se ha duplicado: en 2017 eran el 8% y en 2018 son el 15%. Si se suma el 52% que se ha dirigido tanto al mercado de nueva construcción como al de segunda mano, el resultado es que un 67% de los compradores (frente al 66% de 2017) se han planteado la posibilidad de estrenar un inmueble.

Este mayor interés por la obra nueva también tiene su reflejo en la compra efectivamente realizada: si en 2017 un 80% de los compradores adquirieron un inmueble de segunda mano y sólo un 20% compraron obra nueva, esos porcentajes se han equilibrado un poco más en 2018 hasta ser un el 71% y 29% respectivamente. Es decir, que se ha producido un desplazamiento de 9 puntos en la compra efectiva por parte de particulares desde la segunda mano a la obra nueva.

Como explicamos detalladamente en el informe [Perfil del comprador de obra nueva 2017-2018](#), este cambio tiene mucho que ver con los segmentos de edad más relevantes en el mercado de compraventa: son los compradores entre 25 y 44 años los que más están fijando su mirada en la obra nueva en detrimento de la vivienda usada.



	25-34 años		35-44 años		45-54 años		55-75 años		Total	
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018

Porcentaje de compradores que considera obra nueva.

Considera sólo obra nueva.	9%	16% ▲	7%	16% ▲	9%	10%	7%	13%	8%	15% ▲
Considera obra nueva y segunda mano.	66%	57% ▼	56%	52% ▼	49%	51%	45%	43%	57%	52% ▼

Total	76%	74%	63%	67%	58%	61%	52%	57%	66%	67%
-------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva.

	31%	29%	24%	25%	29%
--	-----	-----	-----	-----	-----

Base	311	322	301	308	134	154	86	91	860	899
------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----	----	-----	-----

(*Aunque la base de análisis es pequeña se incluyen los datos a modo tendencial)

El 43% de esos compradores de vivienda que se han planteado la posibilidad de adquirir un inmueble de nueva construcción lo hace con el objetivo de evitar tener que hacer reformas, mientras que un 30% argumenta que tiene mejores calidades. En esta lista de motivos para tomar en consideración la obra nueva, el mayor incremento respecto a 2017 se ha producido en la ventaja de precio que supone comprar sobre plano: entonces sólo concitaba el respaldo del 11% entre los compradores que han considerado comprar obra nueva y que ahora obtiene el 17%.

Como se ha dicho, un 67% de quienes han comprado consideraron la posibilidad de adquirir obra nueva, pero finalmente sólo el 29% de ellos lo hicieron. Los que renunciaron en el proceso lo hicieron principalmente por el precio (un

50% lo considera caro, idéntico porcentaje al de 2017) y por falta de oferta en su zona de interés (45% en 2018 frente al 37% de 2017).

El precio es también el principal motivo (63% en 2018 frente al 51% de 2017) para los compradores que ni tan siquiera se plantearon esta opción. Este grupo también cita la falta de oferta en la zona que le interesaba como segundo argumento (el 35%).

Se puede encontrar el resto de motivos, muchos más datos e información más completa sobre estas cuestiones en el citado informe [Perfil del comprador de obra nueva 2017-2018](#) publicado por Fotocasa Research en julio de 2018.

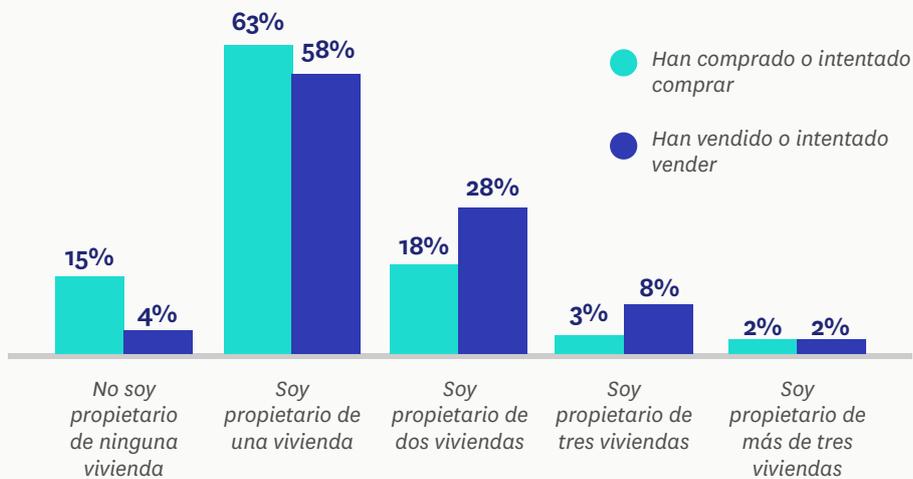
4 La propiedad y el uso

La confusión respecto a la propiedad

Por sencillo que pueda parecer el concepto, existe un cierto equívoco en torno a la propiedad. Un 85% de los que han comprado o buscado para comprar vivienda en los últimos doce meses asegura ser propietario de algún inmueble. Pero cuando se profundiza en esta cuestión se descubre que hay un 11% de los que se considera propietario que cuentan como inmueble propio la casa de los padres, familiares o tutores.

Este panorama no cambia cuando se les pregunta a los que han vendido o intentado vender. Entre ellos, el porcentaje de los que se considera propietario de una o más viviendas sube hasta el 96%. Pero cuando a estos vendedores con sentimiento de propiedad se les pregunta quién es el dueño de dicho inmueble hay un idéntico 11% que cita a padres, familiares o tutores.

Sentimiento de propiedad



Base compradores: 1850 / Base vendedores: 898

Como se observa en este gráfico, entre quienes vendieron o han intentado vender hay un mayor porcentaje de propietarios con dos o más viviendas que entre los que han comprado o intentado comprar. Pero en ambos lados del mercado, la cifra de propiedades se mantiene muy en línea con las registradas en 2017, con cierta tendencia a la baja entre quienes han vendido o intentado vender.

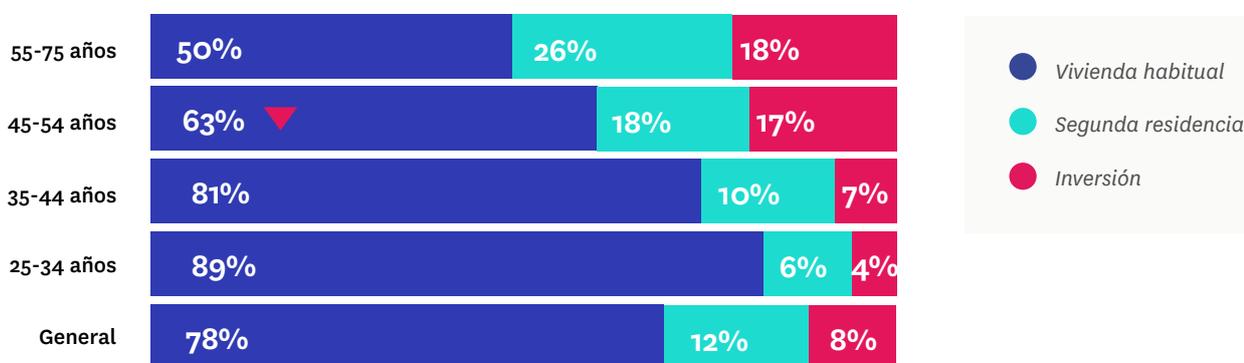
Comprar para vivir

El 78% de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en 2018 pretendían utilizarla como primera residencia o vivienda habitual. Este porcentaje es ligeramente más alto que el 75% que se registraba en 2017. Además, hay otro 12% de los participantes en la demanda de vivienda en propiedad que la destinaría a segunda residencia y un 8% más que compra o pretende comprar como inversión.

Lógicamente, el destino del inmueble cambia en función de la edad: los colectivos más jóvenes tienen los porcentajes más altos de uso como vivienda habitual, mientras que a partir de los 45 años empiezan también a cobrar importancia los usos de segunda residencia o inversión.

En términos territoriales, País Vasco, Cataluña y Madrid presentan los porcentajes más altos de compra o intención de compra para usar la vivienda como residencia habitual, mientras que en la Comunidad Valenciana hay una mayor demanda inmuebles como segunda residencia.

Uso de la vivienda por edad



Base general: 1850 / Base 25-34 años: 513 / Base 35-44 años: 620 / Base 45-54 años: 376 / Base 55-75 años: 259

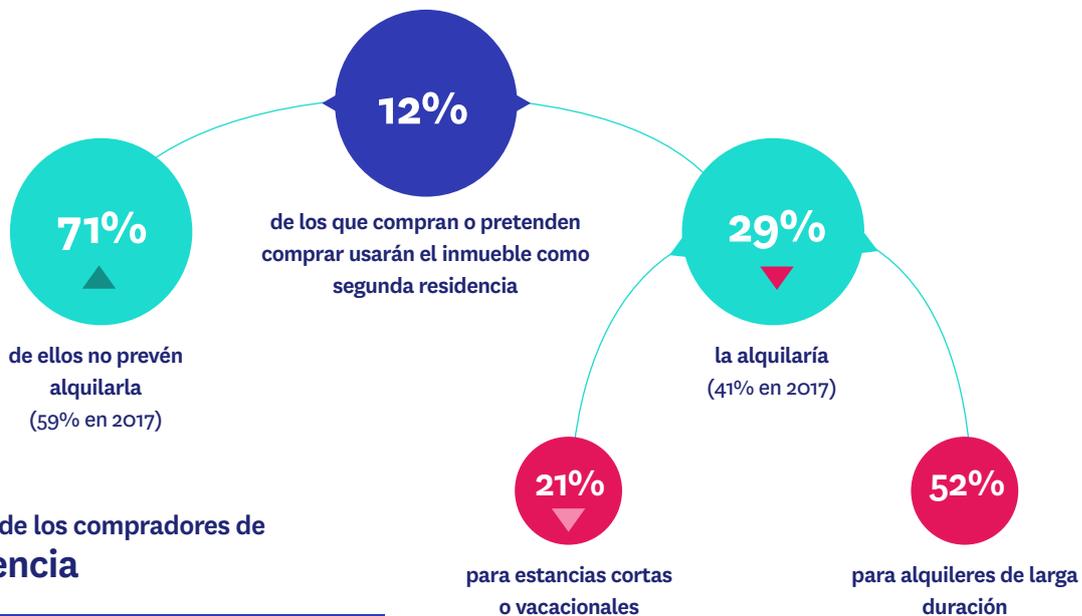
Comprar para alquilar

Si eliminamos de la ecuación ese gran colectivo de los que compran casa para utilizarla como vivienda habitual, aparece un cambio importante con respecto al año 2017. El 51% de los que han comprado o pretendido comprar para segunda residencia o como inversión tiene pensado alquilar el inmueble, frente al 61% de un año antes. Es decir: hay muchos menos interesados en poner en arrendamiento la vivienda que compran aunque no vayan a vivir en ella de forma permanente.

Entre los que compran como inversión el descenso de esa intención de alquilar es moderado: el 85% estaban dispuestos al arrendamiento en 2017 y en 2018 son el 82%. Pero entre los que compran vivienda para usarla como segunda residencia ha sido mucho más brusco: del 41% de 2017 al 29% en 2018. Y,

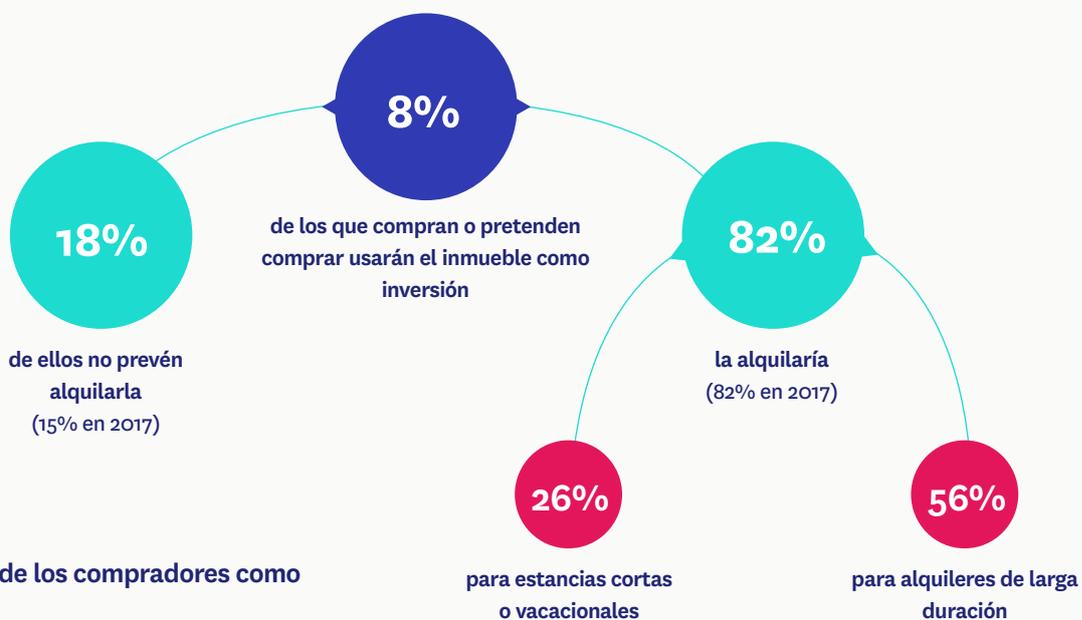
profundizando más, el desinterés hacia el alquiler vacacional de los que adquieren o pretenden adquirir una segunda residencia es el causante de este descenso.

Las causas para este cambio de tendencia se pueden encontrar en una mejora de la situación económica que hace que muchos compradores de segunda residencia pierdan interés en tratar de rentabilizarla durante el tiempo que no la utilizan. Pero tampoco se puede obviar que durante los últimos doce meses se ha hablado mucho del alquiler vacacional y en muchos municipios se han puesto en marcha regulaciones que pueden restringir este tipo de actividad.



Intención de alquilar de los compradores de segunda residencia

Base: 213



Intención de alquilar de los compradores como inversión

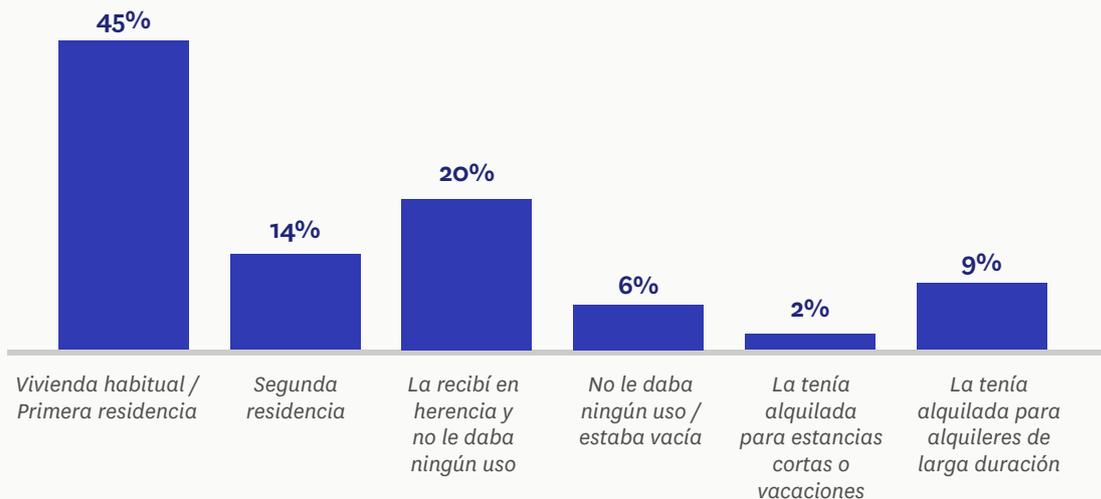
Base: 136

Ya tengan pensado usar la vivienda que compran como segunda residencia o como inversión, los que pretenden alquilarla lo hacen, por la rentabilidad que ofrece este tipo de alquiler, mientras que los que descartan ponerla en arrendamiento argumentan principalmente la utilización para sí mismos o sus familias del inmueble.

Las diferencias entre estos tres colectivos de compradores se dejan notar en muchos aspectos. Ya hemos explicado que los que compran como segunda residencia o inversión tienden a tener más edad que los que compran como vivienda habitual, pero, además, la clase alta y media alta tiene más protagonismo en este tipo de compradores.

Cuando se les pregunta por sus opiniones, los que compran como inversión le dan más importancia a dejar propiedades inmobiliarias como herencia y a que haya una bolsa de demandantes de alquiler fruto de un cambio de mentalidad sobre la vivienda. Y, como es lógico, a la hora de comprar, les motiva que la propiedad sea una inversión a largo plazo o una forma de hacer patrimonio, factores que, como veremos a continuación, resultan menos relevantes para el conjunto completo de compradores y, aún menos, para los que usarían el inmueble como vivienda habitual.

Uso previo de la vivienda vendida



Base: 898

El uso de la vivienda vendida

El 44% de los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos 12 meses la tenían como primera residencia hasta el momento de cerrar la operación. Otro 20% la recibió en herencia y un 14% de ellos la tenía como segunda residencia. Un 11% la tenía alquilada, ya fuese de forma permanente o puntualmente en alquiler vacacional. Sólo el 6% asegura que no le daba ningún uso o que la tenía vacía. Estos porcentajes no muestran cambios significativos con respecto a los registrados en el año 2017.

En términos territoriales, Andalucía muestra un porcentaje sensiblemente más alto (52%) de vendedores que venían utilizando la vivienda como residencia habitual, mientras que la Comunidad Valenciana es donde hay más vendedores (29%) que la recibieron como herencia.

Resulta interesante destacar que casi la mitad de los que han vendido o puesto a la venta un inmueble después de haberlo tenido en alquiler aseguran que estaban esperando a que el mercado se recuperara para que su propiedad se revalorizara suficientemente. Cuando más adelante analicemos la percepción de los vendedores sobre la cercanía

de una burbuja inmobiliaria podremos contextualizar más esta percepción del momento oportuno para vender de quienes hasta ahora venían alquilando.

En cuando a los que han vendido o intentado vender sin haber alquilado previamente la vivienda, se percibe una gran desconfianza hacia el mercado de arrendamiento: hay un 26% que dice no alquilar por miedo a que los inquilinos estropeen la vivienda, otro 25% preocupado por los posibles impagos y un 24% (11 puntos más que el 13% registrado en 2017) que asegura haber tenido malas experiencias anteriores.

Todos estos argumentos pueden resumirse en un sentimiento de inseguridad que desincentiva la puesta en alquiler de la vivienda para los propietarios vendedores.

Comprar para el futuro

Hasta el 39% de los demandantes de vivienda en propiedad activos en el mercado entre 2017 y 2018 consideran que comprar una casa es una inversión a largo plazo, lo que supone un incremento significativo respecto al 35% que opinaban lo mismo en 2017. Ese es el motivo más citado por quienes han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses. El segundo argumento sigue en esta misma línea: un 26% está de acuerdo con que una vivienda es un seguro para el futuro.

También tienen mucho peso otros argumentos relativos a la situación del mercado (*un 25% de los demandantes coinciden en que es buen momento para comprar porque los precios están subiendo*) o contrarios al arrendamiento (*un 23%, cuatro puntos más que el 19% de 2017, está de acuerdo con que alquilar es una forma de tirar el dinero*).

Motivos de mercado

Demandantes (han comprado o intentado comprar) que coinciden con estos motivos

El mercado se está reactivando

10%

Los bancos vuelven a conceder hipotecas

10%

Mi situación laboral ha mejorado

18%

Es una forma de hacer patrimonio

21%

Alquilar es una forma de “tirar” el dinero

23% ▲

Es buen momento: los precios suben

25%

Una vivienda es un seguro para el futuro

26%

Es una inversión a largo plazo

39% ▲

Base: 1850

Como venimos viendo a lo largo de todo este informe, es el colectivo entre 25 y 34 años el que está marcando las diferencias respecto al año anterior: son ellos los que en mayor medida valoran la propiedad como inversión a largo plazo (*hasta un 47%, nueve puntos más que en 2017, de los demandantes en este tramo de edad están de acuerdo con esta afirmación*) y se muestran contrarios al alquiler (*el 38% frente al 32% de 2017 cree que es una forma de tirar el dinero*).

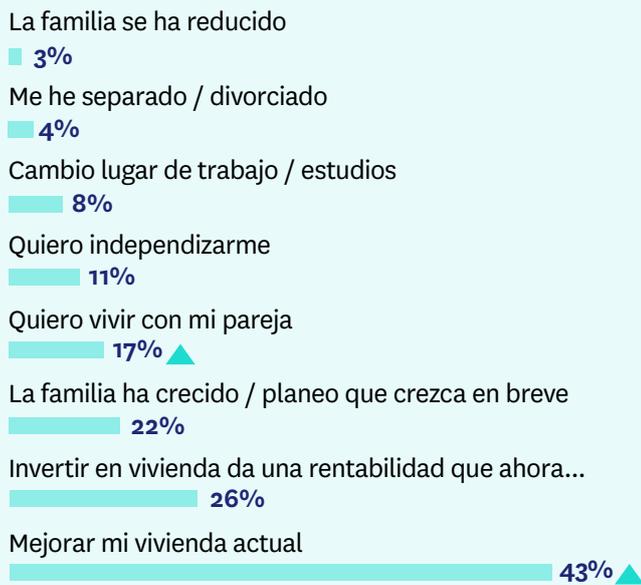
Si aplicamos un filtro territorial los resultados son los previsibles: es en Madrid y Cataluña —las comunidades autónomas con los precios más altos— donde más se ha incrementado el respaldo de los demandantes al argumento de la inversión a largo plazo y, sobre todo, la inconveniencia de alquilar ante las subidas históricas registradas en estos territorios en el mercado de arrendamiento.

Si dejamos al margen estas cuestiones relacionadas con la coyuntura del mercado de compraventa, hay otros motivos más personales que también influyen en la decisión de los demandantes particulares de comprar o buscar vivienda en propiedad. Entre estas hay una que se destaca, con un 43% de respaldo, muy por encima del resto: la pretensión de mejorar la vivienda actual.

Por detrás se sitúan argumentos como la alta rentabilidad que ofrece la inversión en vivienda (*26% de respaldo entre los demandantes activos en el mercado*) o que la familia se amplíe con nuevos miembros (*22%*).

Todos estos motivos obtienen, en términos generales, el mismo apoyo por parte de los demandantes que en 2017. Es decir: los motivos personales para comprar vivienda no han cambiado significativamente respecto al año pasado y sólo en Cataluña y Andalucía hay incrementos relevantes de la pretensión de mejorar la vivienda actual.

Motivos personales para comprar una vivienda



Base: 1850

Aunque el escaso número de compradores en la franja de edad de 18 a 24 impida sacar lecturas concluyentes, los datos sí que apuntan, sin embargo, a que la opción de vivienda en propiedad como solución para salir de la casa de los padres —expresada en la respuesta de pre-tensión de emanciparse— ha perdido mucho peso.

Como venimos diciendo a lo largo de todo el informe este grupo de los más jóvenes ha perdido protagonismo en la pretensión de compra, pero, como señalaba el informe [La vivienda en alquiler en España](#) en el año 2018, tampoco consiguen alquilar. Sencillamente, están retrasando su emancipación.

Si abrimos el foco a todos los demandantes de vivienda, sólo el 17% coinciden con esa intención de independizarse. Son muchos menos que el 28% de particulares que han alquilado o intentado alquilar en los últimos 12 meses que coincidían con este motivo personal, un dato que parece corroborar lo que señalábamos en anteriormente: el ciclo vital de una persona sigue apuntando al alquiler como primera experiencia residencial (*aunque se está retrasando este momento*) y, más adelante, se aspira a un inmueble en propiedad.

Vender: una decisión personal

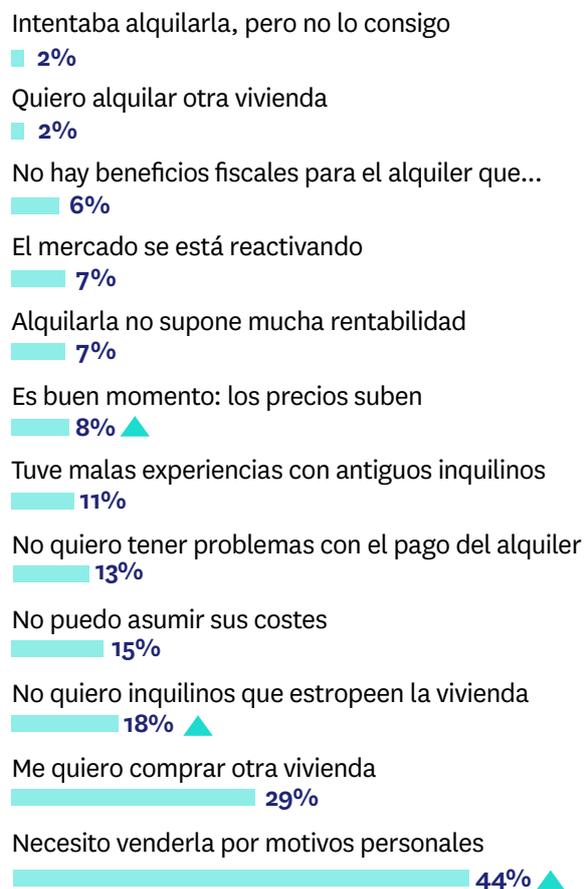
En el otro del mercado, en el de la oferta, los propietarios también tienen sus razones para optar por la venta del inmueble en lugar de ponerlo en alquiler. Casi la mitad (*el 44%, frente al 38% de 2017*) de los que han vendido o intentando vender su inmueble en los últimos 12 meses asegura que necesita hacerlo por motivos personales. Hay también un 29% que lo hace para poder comprarse otra vivienda.

Los problemas que habitualmente se atribuyen al alquiler no aparecen hasta el tercer lugar: un 18% (*frente al 12% de 2017*) teme que los inquilinos le estropeen la vivienda, mientras que otro 13% no quiere tener problemas con el pago del alquiler y hay también un 11% de particulares vendiendo su inmueble que ha tenido malas experiencias con antiguos inquilinos.

Aunque sea un porcentaje pequeño, también hay que destacar que en 2017 había un 6% de propietarios que vendían porque los precios estaban subiendo, mientras que en 2018 ese porcentaje se ha incrementado hasta el 8%. Es cierto que siguen siendo pocos, pero este dato muestra una tendencia al alza de propietarios que, ante el encarecimiento del mercado, están poniendo a la venta inmuebles que antes tenían alquilados o inactivos.

Motivos generales:

¿Por qué venden la vivienda en lugar de alquilarla?



Base: 898

Pero, **¿cuáles son esos motivos personales que impulsan a los propietarios particulares a poner su inmueble a la venta?** El primero de ellos tiene que ver con el origen del piso: hasta un 26% asegura que vende porque recibió el inmueble como herencia y pretende convertir ese patrimonio en dinero líquido.

El segundo motivo más habitual es la pretensión de mejorar la vivienda actual (*25% de los vendedores activos en el mercado*) y el tercer lugar lo ocupa una necesidad económica urgente (*18%*).

Estos tres argumentos son los mismos que encabezan la lista también en 2017. De hecho, en general, los motivos personales mantienen porcentajes muy similares a los registrados el año pasado. Los únicos cambios relevantes se han producido en el traslado laboral o por estudios como motivo para la puesta en venta del inmueble (*este argumento ha crecido del 10% en 2017 al 14% en 2018*) y la separación o divorcio (*que ha descendido del 10% al 7%*).

Motivos personales para vender una vivienda

Quiero vivir con mi pareja

4%

Invertir en vivienda da una rentabilidad que ahora...

6%

La familia ha crecido / planeo que crezca en breve

6%

Me he separado / divorciado

7%

La familia se ha reducido

11%

Cambio de lugar de trabajo / estudios

14%

Por una necesidad económica urgente

18%

Mejorar mi vivienda actual

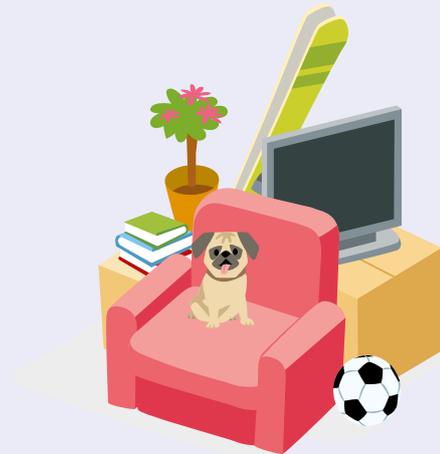
25%

Porque la recibí como herencia y he decidido vender

26%

Base: 898

En conclusión, se observa cierta preocupación de los propietarios en relación con el alquiler que hace que opten por vender su inmueble. Pero no es el principal motivo para hacerlo. Este hay que buscarlo en la situación personal de quienes han vendido o intentado vender una vivienda: si se deshacen de una propiedad es porque la recibieron como herencia, por una necesidad económica, para comprar otra o por un traslado.



6

El proceso de compraventa

Para comprar un producto suele bastar con acudir a la tienda en que se vende, escoger entre la oferta disponible y pagar el precio. Pero, cuando se trata de un inmueble, el proceso (*es un proceso porque lleva un tiempo cerrar la operación*) es siempre más complicado y suele conllevar una negociación entre ambas partes. Es hora de analizar las variables que intervienen (*precio, dificultades y plazo*) y aquellas operaciones fallidas que no llegan a concretarse.

El precio se negocia

Como ya sucedía en 2017 y como es esperable en el mercado de compraventa, el precio de los inmuebles se negocia. Hasta un 62% de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses y un 69% de los que la han vendido aseguran haber negociado el precio. Tanto el lado de la oferta como el de la demanda llegan a la misma conclusión de cómo termina esa negociación: nueve de cada diez veces se reduce el precio, pero tampoco mucho.

La mayoría de las veces la variación de precio no supera el 10% del precio del inmueble, según aseguran compradores y vendedores. Los primeros dicen que, cuando la negociación acabó con un precio más bajo, consiguieron una reducción media de 11.800 euros; mientras tanto, los segundos, de media, aseguran haber bajado el precio 14.200 euros.

Comprador

62% ha negociado el precio

90% de los que negociaron han conseguido un precio más bajo

La variación media del precio fue de **11.800 euros**

Si hay variación, sólo una de cada cuatro veces supera el **10%**

64% de los casos, la variación de precio se produce en el primer mes

El precio inicial se modificó para poder llegar a un acuerdo (**43%**) por la urgencia de una de las partes (**31%**)

Vendedor

69% ha negociado el precio de venta

92% Prácticamente todos lo que negociaron bajaron el precio inicial

La variación media del precio fue de **14.200 euros**

Si hay variación, 6 de cada 10 veces está entre el **10% - 15%**

65% de los que bajaron el precio volvería a hacerlo

48% de los que negociaron lo hicieron para poder llegar a un acuerdo

Base compradores: 899 / Base compradores que negocian: 552 / Base compradores que cambia el precio: 620 / Base vendedores: 284 / Base vendedores que negocian: 195 / Base vendedores que cambia el precio: 226 / Base vendedores que bajan el precio: 179

El motivo principal para la variación del precio, tanto para los vendedores como para los compradores, es que no había otra opción para llegar a un acuerdo. También es frecuente que cambie el precio del inmueble cuando a una de las dos partes le urge cerrar la operación; y, si nos fijamos en que hay bastantes más bajadas que subidas de precios, es fácil concluir que casi siempre es al vendedor a quien le entran las prisas.

Hay más datos que respaldan esa interpretación. Así, el 18% de los que han vendido o intentado vender su vivienda lo hacen por una necesidad económica urgente, como hemos visto en el capítulo anterior. Y, además, casi todos los particulares que han comprado o buscado para comprar tienen su propio presupuesto como factor de corte en la búsqueda, lo cual les condiciona en la negociación. Aún en el caso de que llegasen a superar su presupuesto, es lógico que lo hagan si creen que la otra parte también hace un esfuerzo equivalente.

Por parte de los vendedores que bajan el precio, resulta significativo que casi la mitad (48%) de ellos volvería a hacerlo si fuese necesario. Se presupone, que cuando un particular vende un inmueble de su propiedad contempla un margen de negociación desde el momento en que fija el precio.

Como se puede ver, la percepción respecto a la negociación de compradores y vendedores resulta bastante

equiparable. Las pequeñas diferencias pueden responder perfectamente a ese porcentaje del 29% de operaciones de compraventa que se realizan sobre obra nueva (*en el que la posibilidad de que el vendedor sea un particular es irrelevante*).

También merece la pena observar el factor edad, porque se percibe como la negociación es cuestión de experiencia: entre los menores de 25 años que han adquirido un inmueble entre 2017 y 2018, menos del 50% de ellos negoció el precio; a partir de ahí, el porcentaje va incrementándose en cada segmento de edad hasta rondar el 70% a partir de los 45 años. Pero los resultados de esa negociación son prácticamente los mismos en cualquier rango de edad.

En líneas generales, todos estos patrones de negociación se mantienen de forma estable respecto al año 2017. Aunque los precios están subiendo en el mercado, el volumen de oferta y demanda por parte de particulares, como hemos visto desde el principio del informe, no ha sufrido cambios respecto al año pasado, lo cual explica que la negociación de precios tampoco registre diferencias relevantes.

La dificultad está en el precio

El precio, como ya hemos visto, es la variable más importante de cualquier inmueble para los que compran. Es, también, la clave en la negociación que, dos de cada tres veces, se produce entre comprador y vendedor. Por eso no resulta sorprendente que encabece la lista de las dificultades que los que han adquirido una casa se han encontrado en el camino.

Hasta un 74% de ellos han encontrado dificultades por los elevados precios de los inmuebles. También se quejan habitualmente del estado de las viviendas (47%), de su antigüedad (32%) y de su tamaño (29%).

Dificultades más citadas por los compradores de vivienda



Base: 899

Resulta significativo que sea el tramo de edad comprendido entre los 25 y los 34 años el que registra unos porcentajes más altos en casi todas estas dificultades. El conocimiento del proceso y del mercado que pueden tener las personas más mayores parecen ayudar a afrontar el proceso con unas expectativas más bajas que los compradores que están entre 25 y 34 años, que muy habitualmente están ante su primera vivienda en propiedad.

En esta misma línea, cabe recordar que en el mercado de alquiler sucede algo similar en el tramo de edad de 18 a 25 años, lo cual vendría a confirmar que la inexperiencia influye en su percepción de los obstáculos que encuentran en el proceso.

Si nos trasladamos al lado de la oferta descubrimos que sus dificultades en la venta son completamente diferentes. En este caso, la elevada cantidad de ofertas (23%), la labor de las agencias inmobiliarias (23%) y el precio elevado (21%) están muy igualados entre los obstáculos que

más frecuentemente se han encontrado los particulares que han vendido un inmueble entre 2017 y 2018.

Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda

La desconfianza sobre los posibles inquilinos

10%

La ubicación

13%

La disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda

19%

El precio elevado

21%

La labor de las inmobiliarias o agencias

23%

La elevada cantidad de ofertas

23%

Base: 284

Se compra más rápido que se vende

Merece la pena detenerse en el tiempo que llevan los particulares participando en el mercado de compra-venta. El 22% de los particulares que han comprado o intentado adquirir una vivienda durante un periodo de entre seis meses y un año. Otro 18%, llevan buscando o tardaron en comprar entre uno y dos años.

En relación con el año pasado, parece que se están alargando ligeramente los plazos: hay tres puntos menos (del 20% en 2017 al 17% en 2018) de particulares que han dedicado menos de dos meses a la compra, mientras los que tardan entre uno y dos años han pasado de ser el 14% en 2017 al 18% en 2018.

No son diferencias muy grandes, pero sí lo suficientemente significativas para indicar que los plazos tienden a alargarse en la compra de vivienda por parte de particulares. Este hecho puede relacionarse también con el mayor peso de la obra nueva que hemos citado anteriormente: los pisos de nueva construcción pueden conllevar unos procesos más largos y eso incide en los resultados generales.

Menos significativas aún son las diferencias, respecto a 2017, en los plazos de los particulares que han vendido o intentado hacerlo. Y, sin embargo, sí que hay una

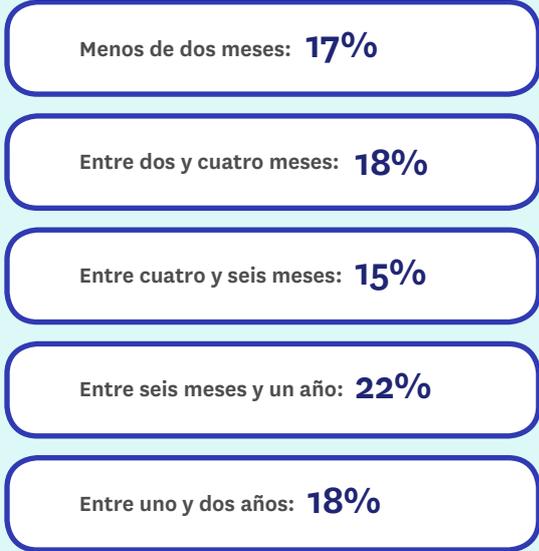
cierta tendencia a que el proceso se prolongue más. Los precios están subiendo y la consideración de este motivo, como vimos antes, está ganando importancia entre los vendedores. Quien puede permitirse esperar para vender, en la confianza de que obtendrá un mejor precio, estaría provocando esta leve tendencia.

Por tanto, tanto compradores (*y aspirantes a serlo*) como vendedores (*y los que intentan vender*) están prolongando los plazos del proceso, aunque siguen siendo significativamente más cortos para los que demandan vivienda que los que la ofrecen.

El 30% de los particulares en el lado de la oferta y el 40% en el lado de la demanda creen que el tiempo se ajusta a lo que esperaba. Pero eso no esconde que en ambos casos (*en la compra y en la venta*) hay muchas más personas a las que el plazo les ha parecido superior al esperado que los que creen que fue inferior.

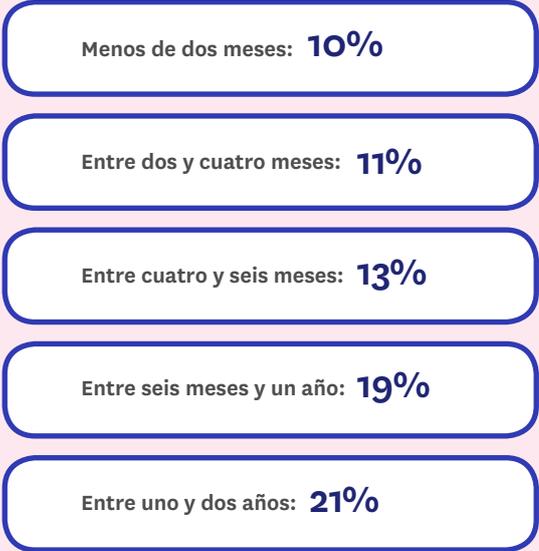
De hecho, esta percepción del tiempo invertido ha empeorado significativamente entre los compradores respecto al año 2017. Sobre todo, se ha manifestado en el relevante segmento de edad de 25 a 34 años, cuya omnipresencia a lo largo del presente informe permite suponer que es el más expuesto, por sus propias circunstancias vitales, a las variaciones coyunturales del mercado.

Compran o buscan comprar



Base compradores: 1850

Venden o intentan vender



Base vendedores: 898

Cuando el proceso no termina

Hay un 5% de particulares mayores de 18 años que han buscado una vivienda para comprar y aún no la han encontrado. Hay, además, un 4% que ha pretendido vender un inmueble de su propiedad pero todavía no lo ha logrado. Ellos son los protagonistas de las compra-

ventas que todavía no han sucedido. Y resulta interesante preguntarles por qué creen que no han logrado cerrar la operación.

La respuesta más común es la previsible: hasta el 58% de quienes han buscado comprar casa sin resultados aseguran que los precios no encajan con su presupuesto, lo que supone ocho puntos porcentuales más que el 50% de 2017. En Cataluña, el incremento de los que citan el precio como barrera es aún mayor: ha pasado del 48% de 2017 al 61% en 2018.

Hay también un 44% que no encuentra una vivienda que se adapte a sus necesidades. Ambos factores (*precio y habitaciones/superficie necesarios*) encabezan, como hemos visto, la lista de las variables que más tenían en cuenta los compradores durante su búsqueda y, por tanto, es lógico que la operación no concluya si no se cumplen esas exigencias esenciales.

La financiación, que durante los años más difíciles de la crisis tanto protagonismo tuvo, no parece ahora ser un problema frecuente: sólo el 11% de los que han intentado comprar sin conseguirlo la cita como causa de que su proceso de compra no haya acabado todavía.

Por qué no han conseguido comprar



7 Percepción del precio

Compradores: peor sería alquilar

No hay duda: los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda entre 2017 y 2018 consideran que la propiedad inmobiliaria está algo cara (42%) o muy cara (41%). Sólo un 3% de ellos creen que está barata o muy barata. Sin embargo, creen que los que optan por el alquiler lo tienen aún más complicado: hasta el 62% de los compradores opina que el mercado de alquiler es muy caro y otro 29% lo considera algo caro.

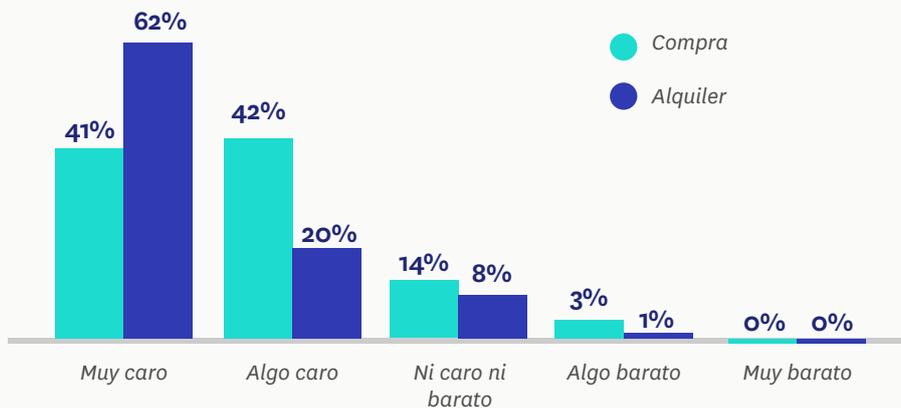
Si se les pregunta por el mercado de la vivienda en su conjunto (incluyendo tanto compra como alquiler) el resultado es que más de la mitad (un 51% frente al 25% de 2017) creen que es muy caro. El incremento en este último año ha sido muy intenso y generalizado: se repite en todos los rangos de edad y todas las comunidades autónomas analizadas, aunque de forma más acentuada, de nuevo, en el segmento de 25 a 34 años. Los compradores o aspirantes a serlo que creen que el mercado de vivienda es algo o muy barato apenas son el 2% del total.

Las subidas de precio tanto en el alquiler como en la compra no sólo han causado un cierto freno en la demanda de vivienda, como hemos comprobado en todos los informes de Fotocasa Research de 2018, sino que además han instalado de forma rotunda en la mentalidad de quienes participan en el mercado la percepción de que está caro.

Así, el 75% de los que han comprado o buscado vivienda para comprar cree que la tendencia es que los precios de los inmuebles continúen subiendo, frente al 22% que opina que están estables y sólo el 3% que se están abaratando. Los resultados de estos pronósticos no cambian mucho cuando a los demandantes de vivienda para la compra se les pregunta por el mercado de alquiler.

Por eso, la percepción sobre el mercado inmobiliario en general (incluyendo alquiler y compraventa) es también muy similar: el 75% (frente al 68% de 2017) de los compradores creen que los precios serán cada vez más altos. Los demandantes entre 25 y 34 años siguen siendo los que más coinciden con esta previsión, pero ya en 2017 apuntaban en esta línea. El cambio respecto al año anterior es que también los segmentos de compradores más

Percepción del precio de los que han comprado o intentado comprar vivienda



Base: 1850

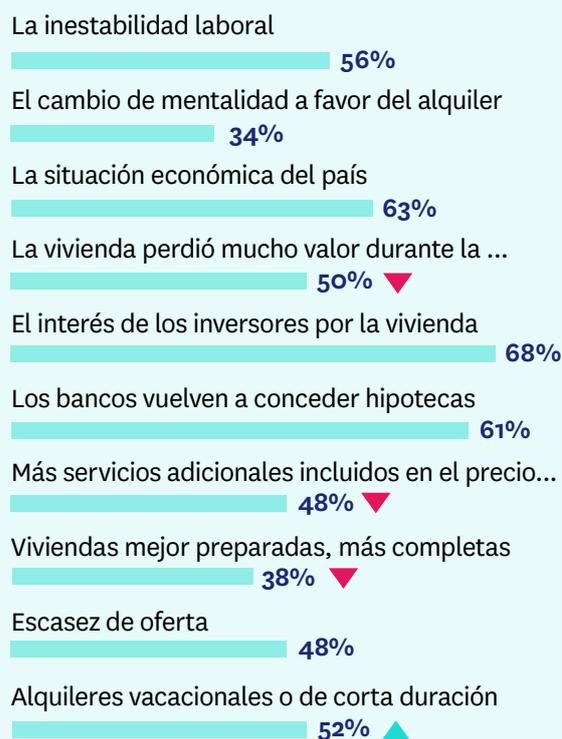
mayores (a partir de 45 años) se suman a esta opinión. Los datos señalan además que la sensación de los compradores de que los precios continuarán subiendo es más intensa en Madrid, la comunidad autónoma, junto a Cataluña, con la vivienda más cara.

Los que han comprado o intentado hacerlo en el último año atribuyen esta situación a muy diversos factores: desde el interés de los inversores (68%) a la situación económica del país (63%) pasando por la facilidad de acceder a financiación (61%) o la inestabilidad laboral (56%).

Todos estos motivos mantienen, aproximadamente, el mismo respaldo que registraron en 2017. Pero hay algunos cambios relevantes respecto al año pasado. El más llamativo de ellos es el incremento de 16 puntos porcentuales (del 36% en 2017 al 52% en 2018) del impacto sobre el precio que los compradores atribuyen al alquiler vacacional o de corta duración.

Por el contrario, desciende, respecto a 2017, el porcentaje de personas que cree que los precios suben porque las viviendas están mejorando (que sean más completas o incluyan servicios adicionales como garaje o piscina) o porque los inmuebles perdieron mucho valor durante la crisis (y ahora estarían recuperándolo).

Porcentaje de compradores y aspirantes a comprar que cree que los siguientes factores están encareciendo las viviendas.



Base: 1850

Vendedores: conscientes de los altos precios

La percepción de que los precios están caros también se ha instalado entre los que han vendido o pretendido vender una vivienda de su propiedad en los últimos 12 meses. En este caso, un 32% considera que la compra de un inmueble es muy cara y otro 34% cree que es algo cara. Sólo el 2% cree que el precio es muy barato y un 8% asegura que es algo barato.

Esta percepción, sin embargo, tiene mucho que ver con la edad del vendedor: cuanto más joven, mayor es su sensación de que los precios están muy altos.

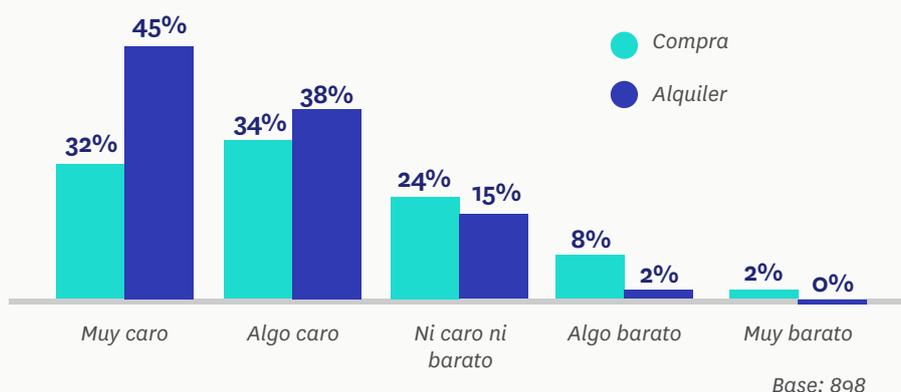
Si pasamos al mercado del alquiler, la percepción de los altos precios no varía, muestra cierto incremento versus a la percepción expresada sobre el mercado de la compra. El 45% de los particulares que han vendido o intentado vender una casa creen que el alquiler está muy caro, mientras que hay otro 38% que lo considera

algo caro. Sólo el 2% de ellos opina que el mercado de alquiler esta algo o muy barato. Es decir: al igual que entre los compradores, también los vendedores perciben el mercado del alquiler de vivienda como más caro que el de compraventa.

Si se les pregunta por el precio actual del mercado de la vivienda (incluyendo alquiler y propiedad), tres de cada cuatro particulares que han vendido o intentado vender consideran que es muy caro (38%) o algo caro (36%). Hay otro 20% que lo ve en su precio y sólo el 6% de ellos lo ven algo o muy barato.

En relación con el año pasado, gana peso la percepción de que los precios son muy caros o algo caros. El cambio es muy significativo y se repite en todos los segmentos de edad y en todas las comunidades autónomas analizadas.

Percepción del precio de los que han vendido o intentado vender una vivienda



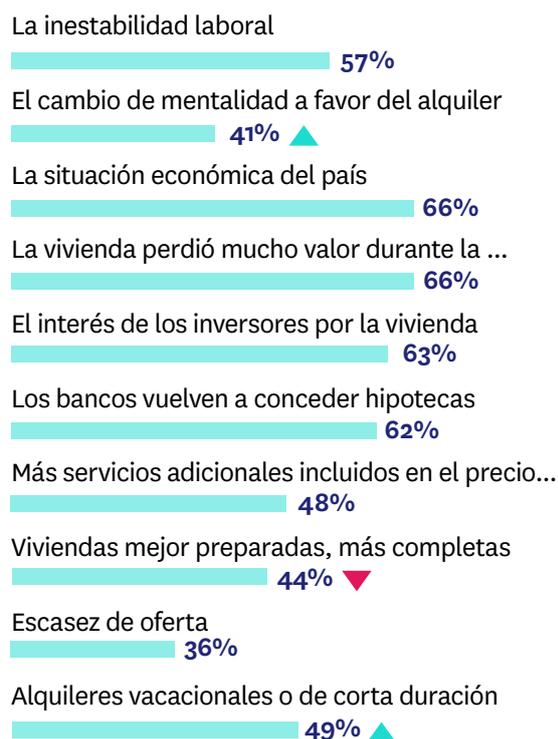
Además, dos de cada tres (67%) particulares que ha vendido o intentado vender un inmueble considera que el mercado de la vivienda continuará encareciéndose, mientras que otro 30% cree que se ha estabilizado y sólo un 3% de ellos pronostica que los precios van a bajar. Estos resultados apenas muestran diferencias cuando se pregunta, por separado, por el mercado de alquiler y el de compraventa.

Pero lo relevante está en que, de nuevo, las diferencias con el año 2017 son notorias y muestran un convencimiento mucho mayor, por parte de los vendedores, de que los precios van a continuar subiendo.

Dos de cada tres vendedores achacan esta evolución de los precios a la situación económica del país y a que la vivienda perdió mucho valor durante la crisis. Tras estos motivos se sitúan el interés de los inversores (el 63% de los que han vendido o intentado vender respalda este argumento) y que los bancos hayan abierto el grifo de la financiación (62%).

Pero hay tres factores que han modificado su peso en relación con el año 2017 y que merecen cierta atención. El año pasado, la mitad de este colectivo opinaba que los precios subían porque las viviendas están mejor preparadas y ese respaldo ahora ha descendido al 44%. Por el contrario, sube la consideración de que los alquileres vacacionales están afectando a los precios (del 35% en 2017 al 49% en 2018) y que el cambio de mentalidad con respecto al alquiler (un 35% en 2017 y un 41% en 2018) también incide en el mercado.

Porcentaje de vendedores (o que han intentado vender) que cree que los siguientes factores están encareciendo las viviendas.



Coincidencias y diferencias en los dos lados del mercado

Tanto en lado de la oferta como en el de la demanda, ha crecido la sensación de que los precios son caros. Por una cuestión de experiencia personal, es lógico que los que han comprado o intentado comprar tengan una impresión más intensa en este sentido que los que han vendido o intentado vender. Así, en el lado de la demanda hasta el 83% piensa que el mercado de la compra está muy caro o algo caro, mientras que en el de la oferta ese porcentaje sólo llega al 66%.

Hay, además, coincidencia entre compradores y vendedores en que el mercado del alquiler tiene unos precios más altos que el de propiedad. Cuando en el siguiente capítulo analicemos las opiniones de unos y otros sobre el mercado en general veremos que el encarecimiento de los pisos en alquiler está afectando al sentir general de todos los participantes en el mercado.

En línea con ese argumento de la experiencia personal cercana, resulta también razonable que las expectativas sobre la evolución futura de los precios tiendan más al encarecimiento entre los compradores que entre los vendedores.

En los motivos para este escenario más frecuentemente citados por unos y otros encontramos algunos argumentos que se repiten: la situación económica, el interés de los inversores, la concesión de hipotecas por parte de los bancos o la inestabilidad laboral tienen porcentajes muy similares a ambos lados del mercado. También hay un comportamiento similar en algunos de los cambios registrados sobre 2017: los alquileres vacacionales cobran importancia mientras que la consideración de que las viviendas son mejores la pierde.

Pero hay un motivo en el que hay una interesante discrepancia: hasta un 66% de los que han vendido o intentado vender creen que la vivienda perdió mucho valor durante la crisis, mientras que entre los que han comprado o intentado comprar sólo el 50% está de acuerdo con esa afirmación. Obviamente, aquí también hay un factor de experiencia personal, en este caso la del propietario que no ha vendido durante los años difíciles, que actúa como distorsionador.

Compradores

La vivienda a la venta es muy cara o algo cara: **83%**

El precio de la vivienda para compra seguirá subiendo: **75%**

La vivienda perdió mucho valor durante la crisis: **50%**

Vendedores

La vivienda a la venta es muy cara o algo cara: **66%**

El precio de la vivienda para compra seguirá subiendo: **66%**

La vivienda perdió mucho valor durante la crisis: **66%**

Todas las claves que hemos venido desgranando a lo largo del presente informe tienen su reflejo no sólo en la situación del mercado de compraventa de vivienda sino también en la mentalidad de quienes participan en él. Los precios, el volumen de oferta y demanda, los plazos, las dificultades, las motivaciones, etc. dejan una huella en la conciencia colectiva de la sociedad respecto a un producto tan relevante, la mayor inversión de sus vidas para la mayoría de las personas, como es la vivienda. Es el momento de analizar esas ideas y cómo han cambiado respecto a 2017.

La compra, una elección económica

Hasta el 82% de los que han comprado vivienda o buscado con la intención de comprar están de acuerdo en que, pese a la crisis, el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles. De hecho, esta afirmación recibe en 2018 más respaldo que el que obtenía en 2017. Y, sin embargo, cuando se rasca un poco más, se descubre que no es sólo una cuestión cultural, sino que detrás tiene decisiones de índole económica.

Así, por ejemplo, hasta el 70% de los que demandan vivienda considera que los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca. No es, por tanto, que tengan una preferencia innata por uno u otro mercado, sino que las circunstancias, sobre todo el precio, son las que hacen que los particulares opten más por la propiedad que por el alquiler.

Así, en 2017, había un 43% de compradores (o *aspirantes a serlo*) que pensaban que vivir de alquiler es tirar el dinero. Esta idea ha ganado protagonismo y ahora es respaldada por el 51% de los demandantes de vivienda. Lo que ha sucedido entre uno y otro año es un incremento de precios histórico en el mercado de alquiler. Por eso no resulta extraño que cada vez concite menos acuerdo la afirmación de que la crisis ha traído un cambio de tendencia a favor del alquiler y en detrimento de la propiedad.

Además, en un contexto de precios al alza tanto en la compraventa como en el alquiler, también se incrementa el respaldo de los demandantes de vivienda a

las afirmaciones patrimoniales: comprar una vivienda es una buena inversión (66% frente al 57% de 2017) y un piso es la mejor herencia que se puede dejar a los hijos (51% frente al 42% de 2017).

Pero si hay un detalle que explica bien el estado de ánimo de los que han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses es su sensación de que nos acercamos a una nueva burbuja inmobiliaria: casi la mitad de ellos (un 48%) están de acuerdo con esta afirmación, cuando en 2017 ese porcentaje era del 30%. Sólo un 14% de los demandantes de vivienda en propiedad está en desacuerdo con esta afirmación.

Estos porcentajes, y los incrementos correspondientes respecto al año anterior, son muy similares a los que se registraban entre los que han alquilado o buscado un piso para alquilar. Esto significa que en ambos mercados, en el de compraventa y en el de arrendamiento, se está instalando entre los demandantes de vivienda la sensación de que se está fraguando una nueva burbuja inmobiliaria.

Esta percepción es, además, más intensa en la franja de edad de 25 a 34 años. De hecho, este segmento de demandantes de vivienda en propiedad es el que más ha cambiado sus opiniones respecto a 2017 y el que, en consecuencia, ha impulsado que hayan cobrado peso algunos de los argumentos que hemos señalado antes, como que la compra de una casa es una buena inversión o que vivir de alquiler es tirar el dinero.

Y, sin embargo, los más jóvenes (las franjas de 18 a 34 años) son los que menos respaldan la opinión de que el sentimiento de propiedad esté muy arraigado en la mentalidad de los españoles. Aunque, en

líneas generales, coinciden con este argumento, lo hacen con menos convicción que los más mayores, como si, de alguna manera, pusieran el citado matiz que decíamos al principio de este capítulo: es una cuestión cultural, sí, pero también económica porque el precio de los alquileres desanima a apostar por ese mercado.

En términos territoriales, los resultados responden a lo esperado: Cataluña y Madrid, que son las comunidades autónomas con las mayores tensiones en los precios, son también donde hay más sensación de aproximarse a una nueva burbuja inmobiliaria (con porcentajes de respaldo entre los compradores o aspirantes a serlo cercanos al 60%).

¿Cuánto de acuerdo están los demandantes de vivienda en propiedad con estas afirmaciones (0 nada, 10 completamente)?

		0-3	4-5-6	7-10
<i>Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles</i>	2017	3%	21%	76%
	2018	2%	16% ▼	82% ▲
<i>Los alquileres han subido tanto, que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler</i>	2017			
	2018	6%	24%	70%
<i>Comprar una vivienda es una buena inversión</i>	2017	7%	36%	57%
	2018	6%	27% ▼	66% ▲
<i>Los bancos vuelven a conceder créditos</i>	2017	14%	44%	42%
	2018	11% ▼	36% ▼	53% ▲
<i>Vivir de alquiler es tirar el dinero</i>	2017	22%	35%	43%
	2018	17% ▼	32% ▼	51% ▲
<i>Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria</i>	2017	24%	46%	30%
	2018	14% ▼	38% ▼	48% ▲
<i>Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos</i>	2017	18%	40%	42%
	2018	16%	33% ▼	51% ▲
<i>La crisis ha traído un cambio de tendencia, se alquilará más y se comprará menos</i>	2017	14%	42%	44%
	2018	17% ▲	40%	43%

Base 2017: 2068 / Base 2018: 1850



Vendedores, entre el arraigo y la financiación

También los vendedores coinciden en que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles: hasta el 77% de los que han vendido o intentado vender en los últimos doce meses respaldan esta afirmación.

Otros argumentos que obtienen un amplio respaldo son que los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler (53% de los vendedores están de acuerdo), que comprar una vivienda es una buena inversión (50%) o que la compra de vivienda está repuntando gracias a que los bancos han vuelto a conceder hipotecas (42%).

De hecho, esta última cuestión —la de los bancos abriendo el grifo de la financiación— es uno de los pocos cambios que se han producido respecto a 2017 y lo ha hecho principalmente entre los vendedores más mayores, en los segmentos entre 45 y 54 años y los que superan los 55 años, que se muestran más de acuerdo con este argumento que hace un año.

Pero hay otra variación que tiene más interés, porque se refiere, de nuevo, a la posibilidad de que el mercado inmobiliario español se dirija a una nueva burbuja: en

2017 había un 23% de particulares que habían vendido o intentado vender una vivienda que se mostraba de acuerdo con esa afirmación; en 2018 el porcentaje es diez puntos más alto, el 33%. En este caso son los vendedores más jóvenes los que más han variado su percepción respecto al año pasado y los que más de acuerdo están con la posibilidad de que se produzca una nueva burbuja.

Este argumento, el de la burbuja, ha ganado peso en la mentalidad de los vendedores de todos los territorios, aunque en Andalucía lo ha hecho de forma más moderada que en el resto. Por su parte la Comunidad Valenciana muestra ciertas particularidades: sus vendedores activos en el mercado están más en desacuerdo con la cuestión de la financiación de los bancos y con que los españoles tengan un sentimiento de propiedad de vivienda muy arraigado. Por último, y como era previsible dada la situación del mercado, Madrid y Cataluña es donde se registran los porcentajes más altos de respaldo a que, con las subidas del arrendamiento compensa más pagar una hipoteca que un alquiler.

¿Cuánto de acuerdo están los que venden o intentan vender con estas afirmaciones (0 nada, 10 completamente)?

		0-3	4-5-6	7-10
<i>Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles</i>	2017	5%	21%	74%
	2018	4%	19%	77%
<i>Los alquileres han subido tanto que ya compensa más pagar una hipoteca que un alquiler</i>	2017			
	2018	11%	36%	53%
<i>Comprar una vivienda es una buena inversión</i>	2017	14%	40%	46%
	2018	11%	39%	50%
<i>Los bancos vuelven a conceder créditos</i>	2017	15%	50%	35%
	2018	15%	43% ▼	42% ▲
<i>Vivir de alquiler es tirar el dinero</i>	2017	26%	36%	38%
	2018	27%	34%	39%
<i>Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria</i>	2017	32%	45%	23%
	2018	20% ▼	47%	33% ▲
<i>Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos</i>	2017	23%	36%	41%
	2018	21%	38%	41%
<i>La crisis ha traído un cambio de tendencia, se alquilará más y se comprará menos</i>	2017	8%	37%	55%
	2018	8%	39%	53%

Base 2017: 1053 / Base 2018: 898

La cuestión de la burbuja

La primera conclusión, si se compara el lado de la oferta y el de la demanda, es que las variaciones respecto a 2017 en las opiniones de compradores y vendedores se han producido, en términos generales, sobre los mismos argumentos. Así, en ambos colectivos aumenta el respaldo a la creencia de que los bancos han vuelto a conceder créditos hipotecarios y que eso repercute en el mercado. Pero, sobre todo, uno y otros coinciden en que están mucho más convencidos de que se acerca una nueva burbuja inmobiliaria de lo que lo estaban en 2017.

Si a estos factores se le suman las opiniones de quienes participan en el mercado de alquiler —el 49% de inquilinos y el 37% de arrendadores están de acuerdo con esta percepción sobre una potencial burbuja en el horizonte cercano—, el resultado es un panorama general en el que esta cuestión ya se ha instalado de forma indudable en la conciencia colectiva.

También merece ser destacado que tanto compradores como vendedores muestran su mayor respaldo a la afirmación de que existe un arraigo cultural por la vivienda en propiedad. Pero, en muchas otras cuestiones hay importantes diferencias entre ellos, lógicas si se tiene en cuenta su posición en el mercado.

Es lógico que los que han vendido o intentado vender respalden menos el argumento de que un piso es la mejor herencia para los hijos: de lo contrario, sólo habrían vendido si estuviesen en una situación de necesidad. Del mismo modo, también es razonable que los que han comprado o intentado comprar se muestren más de acuerdo que los vendedores con que la vivienda en propiedad es una buena inversión. Y, por supuesto, que tengan una opinión más desfavorable al alquiler.

Así, hay una diferencia de 17 puntos (*del 53% de los vendedores al 70% de los compradores*) en el respaldo que obtiene el argumento de que compensa más pagar una hipoteca que un alquiler. Y en cuanto a que vivir de alquiler es tirar el dinero, la diferencia de 12 puntos (*39% de los vendedores están de acuerdo frente al 51% de los compradores*) es algo más pequeña pero también significativa. Pero, tiene sentido que quien compra o intenta comprar vivienda lo haga tras haber descartado el arrendamiento y que, en consecuencia, tenga una percepción peor de ese mercado.



9 Conclusiones

Con tantos particulares participando en el mercado de compraventa como en el año 2017, se puede decir que 2018 mantiene una cierta estabilidad en las principales variables analizadas. Pero eso no puede ocultar ciertos detalles significativos que hemos repasado a la largo de todo este informe y que permiten sacar conclusiones relevantes.

Así, hay que destacar que la caída de la demanda de alquiler no se ha trasladado a la compra ya que, de hecho, el mercado se mantiene más por la adquisición efectivamente realizada que por un mayor número de particulares buscando vivienda en propiedad.

El segmento de edad de 18 a 24 años ha quedado prácticamente excluido de esta posibilidad, mientras que el de 25 a 34 años, el más importante en el mercado por ciclo vital, muestra muchos indicios de haber fijado su atención en la compra, pero también de estar encontrando importantes barreras en su camino. Por ejemplo, la rebaja de expectativas con respecto a las características de la vivienda, la cuestión del precio (*condicionante en la compra y freno para quienes no consiguen comprar*) o la creciente percepción de que el mercado inmobiliario se aproxima a otra burbuja.

Esta última cuestión merece cierta atención, ya que la presencia de un porcentaje muy similar al de 2017 de particulares mayores de 18 años actuando en el mercado (*bien en el lado de la oferta o bien en la demanda; ya sea en el mercado de alquiler o en el de compraventa*) parece desmentir esos temores. Resulta extraño pensar en burbuja sin que se generalice la participación; es decir, sin que haya grandes volúmenes de compradores y vendedores de todos los espectros sociales tratando de sacar provecho de una dinámica de este tipo. Y los datos señalan que, de hecho, en 2018 hay menos personas participando en el mercado que en 2017.

El único fundamento para pensar en la burbuja es que los precios están subiendo sin que, aparentemente,

haya ninguna razón más que la alta demanda que los años de la crisis habían retraído (*en la compraventa*) o la participación de nuevos agentes en el mercado (*en el mercado de alquiler*). Pero lo cierto es que esta subida de precios se produce cuando la crisis aún no ha sido plenamente superada por gran parte de la sociedad, como decíamos al analizar el significativo aumento de la presencia de rentas bajas vendiendo sus inmuebles.

Precisamente, cuando se habla de los propietarios particulares se percibe que siguen más interesados en la venta que en alquilar su inmueble. Bien porque no pueden (*pretenden comprar otra casa, tienen una necesidad económica o se trasladan*) o bien porque siguen desconfiando del arrendamiento (*impagos, daños en el inmueble y malas experiencias anteriores*).

Pero sobre la citada cuestión clave del precio, la percepción de compradores y vendedores no difiere demasiado y en ambos lados del mercado se considera que la vivienda en propiedad está cara. Por eso no resulta extraño que cuando tienen que cerrar una operación se termine llegando a una negociación que, casi siempre, acaba en alguna rebaja. En definitiva, oferta y demanda se ajustan a ese escenario de precios altos con las herramientas que tienen a su alcance: los compradores rebajan sus expectativas y los vendedores reducen ligeramente el precio.





- ➔ **Un 13% de particulares (14% en 2017) ha realizado alguna acción relacionada con la compraventa de vivienda entre 2017 y 2018.**
- ➔ **El porcentaje de particulares participando en la oferta (6%) y la demanda (9%) de vivienda en propiedad no varía respecto a 2017.**
- ➔ **Las mujeres protagonizan la demanda: son el 57% de los compradores. Los hombres son el 57% de quienes venden o intentan vender.**
- ➔ **Un 9% de los particulares entre 25 y 34 años compró una vivienda entre 2017 y 2018. En 2017 ese porcentaje era del 6%.**
- ➔ **Hay un 12% (el 9% en 2017) de los que han vendido o intentado vender que tienen ingresos inferiores a los 10.000 euros anuales.**
- ➔ **Los compradores rebajan respecto a 2017 las expectativas sobre las características de la vivienda en muchos aspectos, sobre todo los de valor añadido: trastero, terraza, plaza de garaje, altura, etc. Esta tendencia es más acentuada entre los particulares de 25 a 44 años. Sin embargo, crece la demanda de vivienda de obra nueva.**
- ➔ **Un 62% de compradores y un 69% de vendedores negociaron el precio, casi siempre porque era la única opción para cerrar la operación. Rara vez la rebaja superó el 10%.**
- ➔ **El 83% de los compradores y el 66% de los vendedores creen que la vivienda en propiedad está cara o muy cara. Y una amplia mayoría cree que seguirá subiendo.**
- ➔ **Crece significativamente respecto a 2017 la opinión de que nos aproximamos a una nueva burbuja: entre los compradores hay un 48% (eran el 31% en 2017) que lo piensa y entre los vendedores un 33% (frente al 23% de 2017).**

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 compradores (*aquellos que han buscado vivienda, la hayan o no encontrado*) y vendedores particulares activos (*aquellos que han puesto una vivienda en venta, hayan o no encontrado comprador*), ambos perfiles se analizan en base a su actividad y experiencia entre 2017 y 2018.



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 **XXX**.



Muestra

1850 compradores particulares entre 18 y 75 años que han comprado o intentado comprar entre 2017 y 2018, representativos de la sociedad española en dicha situación.

Error muestral: 2,3%

(en 2017: 2079, error muestral 2,1%)

898 vendedores particulares entre 18 y 75 años que han puesto en venta una vivienda entre 2017 y 2018, representativos de la sociedad española en dicha situación.

Error muestral: 3,3%

(en 2017: 1203, error muestral 2,8%)

Y en concreto, representativos de los compradores y vendedores particulares activos en el mercado inmobiliario entre 2017 y 2018.



Ámbito



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@scmspan.com

 620 66 29 26

 [InformeFotocasa](#)

 [@fotocasa](#)

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

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