Los jóvenes y el mercado de la vivienda en 2022

fotocasa

Índice

1. Penetración en el mercado de la vivienda 4
2. Motivos de los jóvenes 9
3. Intención de compra 14
4. La propiedad y las opciones residenciales 18
5. El perfil de los jóvenes que demandan vivienda 20
6. La vivienda 22
7. Los jóvenes y la vivienda de obra nueva 24
8. ¿Dónde buscan vivienda los jóvenes? 26
9. ¿Cuánto tardan los jóvenes en encontrar vivienda? 28
10. Opinión sobre el mercado de la vivienda 30
11. Conclusiones 34
12. Metodología 35

Prólogo

Los menores de 35 años son el mayor reto que tiene el sector inmobiliario por delante. Son el colectivo que más participa en el mercado y quien mantiene una relación con la vivienda cada vez más complicada.

El mayor obstáculo al que tienen que hacer frente es su situación laboral. Ostentan la segunda tasa de paro juvenil más alta de toda Europa con el 28,9% de desempleo. Llevan por contrato la precariedad, la temporalidad y ganan una cuarta parte menos que la media en sus nóminas. Esta inestabilidad hace que España se encuentre a la cola de emancipación en la lista europea con una media de edad que roza los 30 años, por eso, casi el 40% de los jóvenes viven todavía en la casa de sus padres.

Sin embargo, el impacto del coronavirus, el estallido de la guerra en occidente y el ambiente de incertidumbre económica en el que respiran, no han frenado sus aspiraciones ya que los jóvenes buscan, ahora, más vivienda que antes de la pandemia. Los menores de 35 años son el gran motor del mercado de la vivienda, casi el 50% de ellos está activo en el mercado -una cifra muy por encima de las franjas de edad más maduras-. De hecho, son el único colectivo que ha incrementado su participación con la vivienda, y se sitúa 17 puntos por encima de la media general de actividad.

A pesar de las dificultades, los jóvenes reflejan su naturaleza de atrevimiento y esperanza frente a los cambios, ven la agitación del mercado como un momento interesante en el que encontrar buenas oportunidades, y por eso se ha disparado la demanda de compra entre ellos, alcanzando los niveles de interés en adquirir una vivienda más altos de todo el recorrido histórico. Se produce así, un cambio en las preferencias habitacionales de los jóvenes que empiezan a priorizar el hecho de convertirse en propietarios. Sin embargo, es aquí donde se detecta la mayor frustración, sus planes no son factibles: el acceso de forma precaria al mercado laboral les impide ahorrar para poder hacer frente al pago de una hipoteca y se ven obligados a buscar una vivienda en el mercado del alquiler, como única alternativa.

En este informe se refleja la existencia de una realidad social en la que el precio de la vivienda no ha evolucionado a correlación con el incremento de los salarios, y por lo tanto quedan patentes las necesidades y obstáculos del futuro de nuestra sociedad. Otra de las razones causantes de la tendencia alcista de los precios es la escasez de oferta tanto en el mercado del alquiler como en el mercado de la compra, que empuja el precio de la vivienda al alza poniéndoselo cada vez más difícil a los jóvenes.

Aunque en este 2022, comenzamos a ver destellos esperanzadores para los menores de 35 años. La administración empieza a ser consciente de la magnitud del problema y ha iniciado una serie de medidas con el objetivo de facilitar el acceso a la vivienda de este colectivo. Este año se han aprobado dos ayudas, una a nivel nacional -bono joven- y otra a nivel autonómico en la Región de Murcia y en la Comunidad de Madrid -aval en la compra-, que pretenden paliar la subida de precio de los alquileres e impulsar a los menores de 35 años en la compra de su primera vivienda. ¿Qué futuro les espera a los jóvenes?, ¿podrán mirar al futuro con esperanza? El compromiso es de todos.

María Matos
Directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa

1 Penetración en el mercado de la vivienda

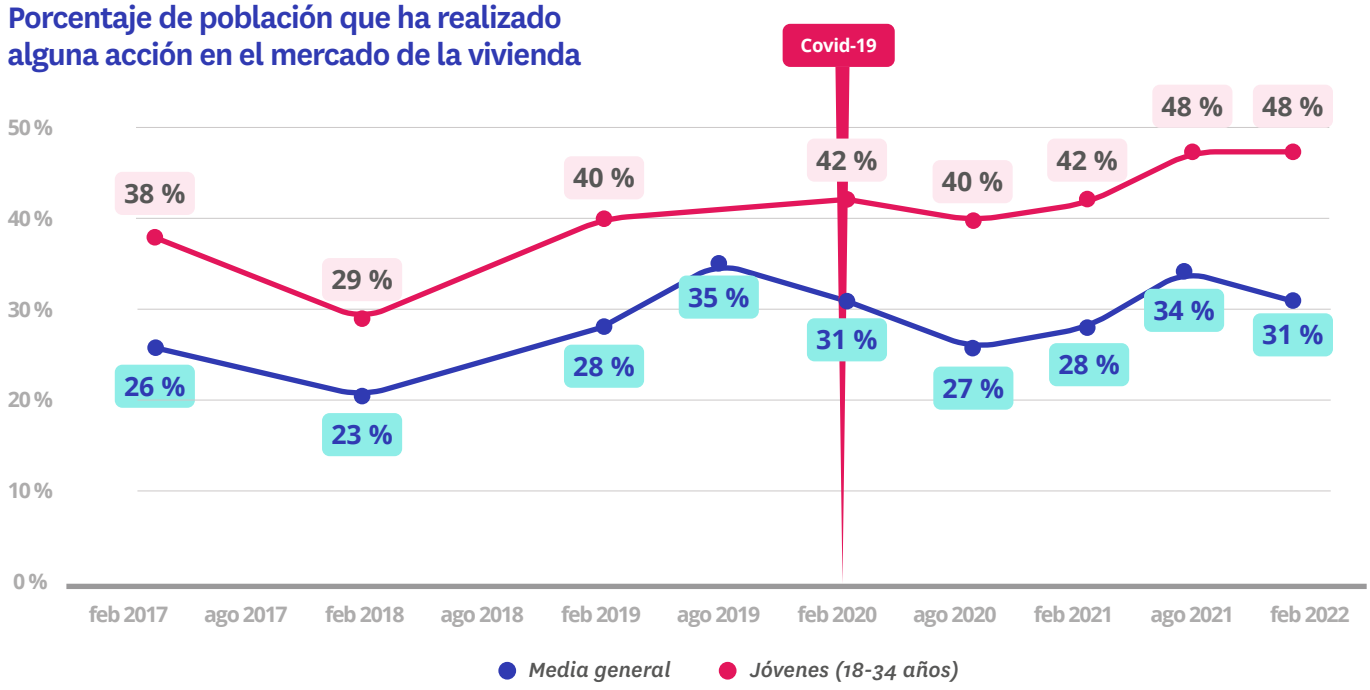
1.1 Uno de cada dos jóvenes participa en el mercado de la vivienda

Un 48 % de los jóvenes que tienen entre 18 y 34 años ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda durante los últimos doce meses. Este segmento de edad es el que tiene un mayor nivel de actividad en el mercado, sobre todo, entre los que comprenden los 25 y los 34 años, donde un 51 % de los particulares ha interactuado con el mercado.

Para apreciar la relevancia de los jóvenes en el mercado, resulta interesante poner estos datos en comparación con la media de actividad general. Mientras que la participación del conjunto de la población española mayor de 18 años ha sido, en los últimos 12 meses, del 31 %, entre los jóvenes ha sido del 48 %.

En ambos casos se ha producido un incremento de la participación en el último año, aunque entre los jóvenes ha sido más notorio. Así, en febrero de 2021 había un 28 % de particulares participando en el mercado de la vivienda, frente al 31 % de febrero de 2022. Entre los que tienen 18 y 34 años, en 2021 eran el 42 % y en 2022 son el 48 %. En comparación con agosto de 2021, la participación de los jóvenes ha permanecido igual *(48 %)* mientras que la general ha decrecido ligeramente del 34 % al 31 % actual.

Porcentaje de población que ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda



Base media 2017: 5.017 / Base jóvenes 2017: 1.306 / Base media 2018: 5.042 / Base jóvenes 2018: 1.303 / Base media feb-19: 5.061 / Base jóvenes feb-2019: 1.307 / Base media ago-19: 5.011 / Base media feb-20: 5.025 / Base jóvenes feb-20: 1.300 / Base media ago-20: 5.002 / Base jóvenes ago-20: 1.238 / Base media feb-21: 5.000 / Base jóvenes feb-21: 1.300 / Base media ago-21: 5.000 / Base jóvenes ago-21: 1.300 / Base media feb-22: 7.402 / Base jóvenes feb-22: 1.948

Cada vez son más los jóvenes que participan en el mercado de compraventa: hace un año eran el 18 % y ahora son el 25 %

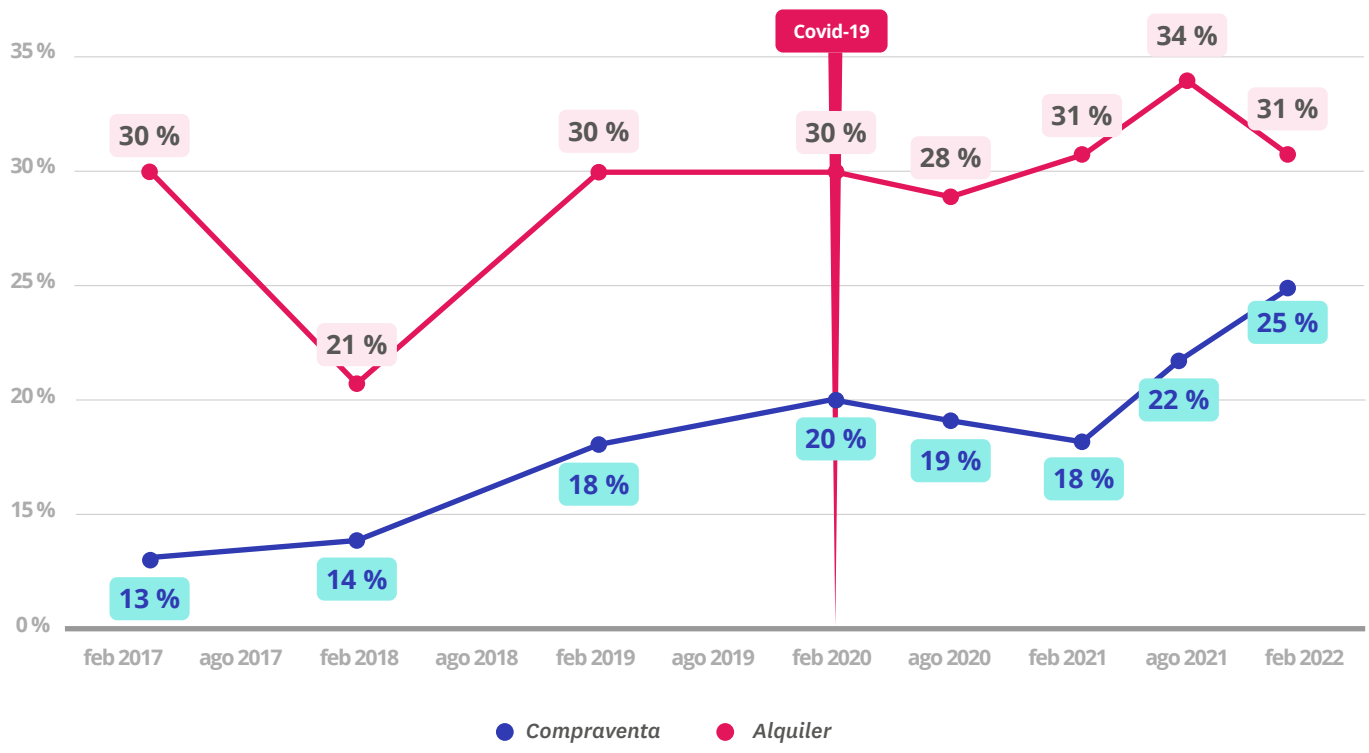
Por mercados, aunque el alquiler se mantiene estable y aglutina un mayor volumen de actividad *(31 % en 2022, idéntico porcentaje que un año antes)*, la compraventa cada vez está más presente en los planes de los jóvenes. Así, en el último año un 25 % de los menores de 35 años ha realizado alguna acción relacionada con la compra o venta de viviendas, frente al 18 % de 2021.

Como cabe esperar, el grueso de la actividad se concentra en la demanda: un 41 % ha comprado, ha alquilado o ha intentado hacerlo. En la parte de alquiler ha habido un 29 % que ha buscado un piso en arrendamiento para vivir en él *(29 % en 2021)*.

En lo referente a la compra, un 23 % ha comprado o ha tratado de comprar una vivienda. Un porcentaje considerablemente mayor que hace un año: en febrero de 2021 había un 16 % de particulares realizando acciones relacionadas con la compra, una cifra siete puntos porcentuales inferior que la actual.

Jóvenes participando en los mercados de compraventa y alquiler

(% de activos en cada mercado sobre el total de personas menores de 35 años)



Base jóvenes 2017: 1.306 / Base jóvenes 2018: 1.303 / Base jóvenes 2019: 1.307 / Base jóvenes feb-20: 1.300 / Base jóvenes ago-20: 1.238 / Base jóvenes feb-21: 1.300 / Base jóvenes ago-21: 1.300 / Base jóvenes feb-22: 1.948

Dentro del liderazgo de los jóvenes en el mercado de la vivienda hay que destacar a los que tienen entre 25 y 34 años. Este segmento es el más activo con un 51 % de particulares realizando acciones en el mercado. Una cifra, además, significativamente más alta que la de hace un año *(45 %)*. Su relación con el mercado de la vivienda durante este último año ha estado marcada, especialmente, por su mayor interés por la compraventa. En febrero de 2021 eran un 21 % de jóvenes, que oscilaban los 25 y 34 años los que habían realizado alguna acción de compraventa. Sin embargo, en febrero de 2022 esta cifra ha sufrido un incremento de nueve puntos porcentuales hasta alcanzar al 30 % de ellos.

	Feb. 21	Ago. 21	Feb. 22
Compra			
Ha comprado vivienda	3 %	6 %	5 % ▲
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	13 %	15 %	18 % ▲
	16 %	21 %	23 % ▲
Venta			
Ha vendido vivienda	1 %	1 %	1 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	2 % ▲
	2 %	3 %	2 % ▲
Alquiler (inquilino)			
Ha alquilado vivienda (inquilino)	14 %	16 %	13 %
Ha alquilado habitación en un piso compartido	6 %	6 %	4 % ▼
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	10 %	12 %	12 % ▲
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	5 %	7 %	5 %
	35 %	41 %	34 %
Alquiler (oferta)			
Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	2 %	2 %	3 %
Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	2 %	1 %
	3 %	4 %	4 %

Base jóvenes feb-21: 1.300 / Base jóvenes ago-21: 1.300 / Base jóvenes feb-22: 1.948

Un interés que, no obstante, está marcado por la inefectividad de las acciones. Es decir: crece el interés por comprar una vivienda, pero son cada vez más los jóvenes que no consiguen hacerlo.

En febrero de 2021 había un 15 % de jóvenes *(25-34 años)* que había intentado comprar una vivienda en los doce meses anteriores y no lo había conseguido. Un año después esta situación se ha extendido hasta alcanzar al 22 % de los jóvenes.

Entre los más jóvenes *(18-24 años)* también se produce un cambio de tendencia relevante. Este grupo ha sido, tradicionalmente, el más interesado en el alquiler de habitaciones en pisos compartidos. Por ejemplo, en febrero de 2021 eran un 10 % los que habían realizado la acción en el último año. Sin embargo, en los últimos meses esta práctica se ha ido ralentizándose: en agosto de 2021 cayó hasta el 9 % y en febrero de 2022 hasta el 6 %.

*Un **48 %** de los jóvenes (18-34 años) ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses. Hace un año eran el **42 %***

*Crece la demanda no efectiva de compra de vivienda entre los jóvenes adultos (25-34 años). Afecta al **22 %** frente al **15 %** de hace un año*

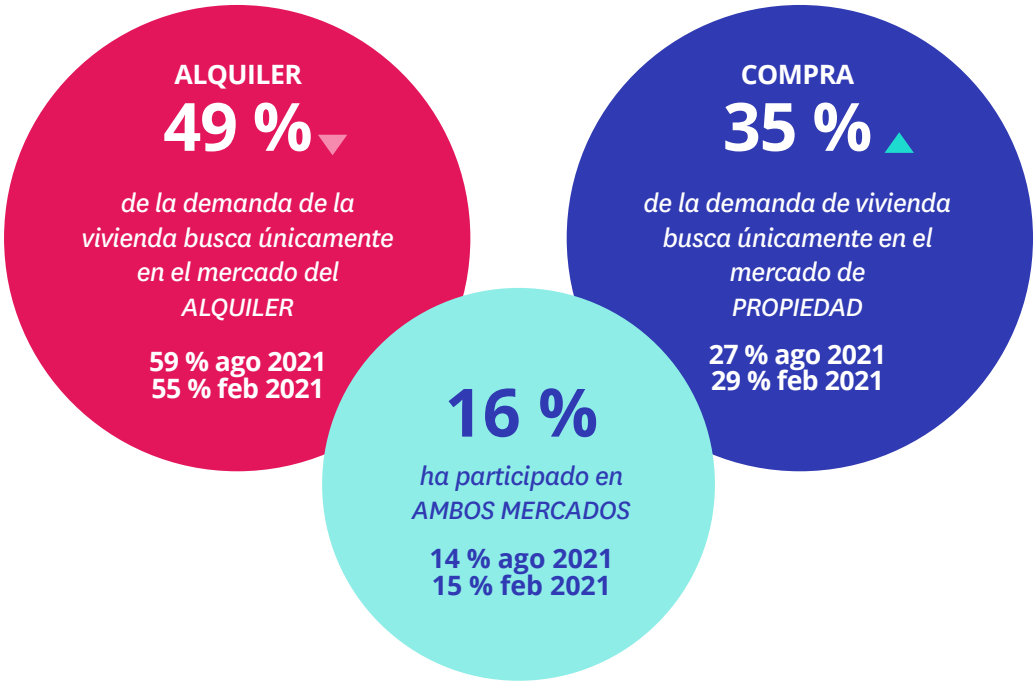
Base jóvenes (feb. 22): 1.948 / Base jóvenes 25-34 años (feb. 22): 1.243

1.2 La demanda tiende a la compra

Los movimientos en el mercado de la vivienda no son compartimentos estancos: quien está buscando casa puede hacer en el mercado de arrendamiento, en el de vivienda en propiedad o en ambos, como les sucede al 16 % de los jóvenes demandantes menores de 35 años.

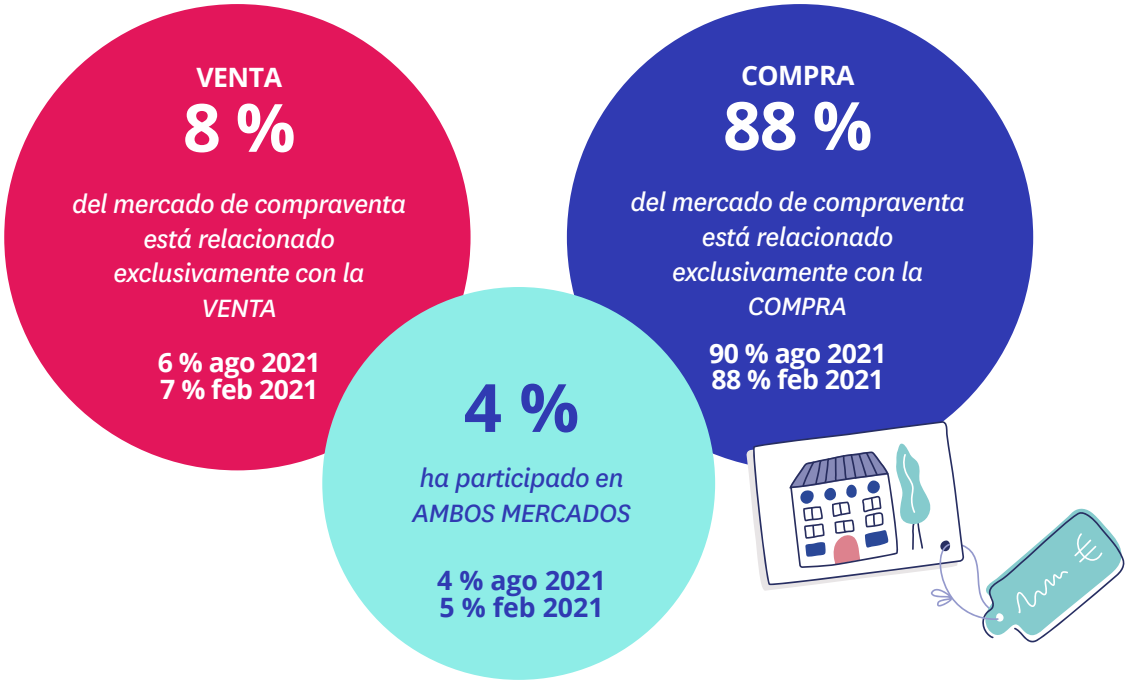
El reparto de este conjunto de demandantes entre uno y otro mercado, como hemos adelantado, está cambiando en favor de la compra: un 35 % de los menores de 35 años que buscan vivienda únicamente pretende comprar, un porcentaje 6 puntos superior que el que había un año antes.

En consecuencia, los demandantes que actúan solo en el mercado del alquiler tienen menos peso que nunca entre los jóvenes, aunque siguen siendo el grupo más numeroso: el 49 % de quienes buscan casa se centran en el arrendamiento, frente al 55 % que lo hacían hace un año.



Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 21): 521 / Base jóvenes demandantes de vivienda (ago. 21): 594 / Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 22): 872

De la misma manera que las acciones múltiples se pueden dar demandando vivienda en ambos mercados, también hay jóvenes que son tanto ofertantes como demandantes de vivienda en propiedad. Así, entre los menores de 35 años que actúan en el mercado de compraventa de vivienda, hay un 4 % que ha comprado o intentado comprar una vivienda y, también, ha vendido o intentado vender una de su propiedad. Sin embargo, la gran mayoría tienen únicamente el rol de demandante: un 88 % ha realizado exclusivamente acciones relacionadas con la compra. Por el contrario, hay un 8 % que solo ha interactuado en la venta de vivienda.



Base jóvenes actuando en el mercado de compraventa (feb. 21): 227 / Base jóvenes actuando en el mercado de compraventa (ago. 21): 284 / Base jóvenes actuando en el mercado de compraventa (feb. 22): 482

1.3 Acciones en los últimos 12 meses

48 % *de los jóvenes entre 18 y 34 años ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda*

23 % *compró o intentó comprar una vivienda*

28 % *de jóvenes ha buscado vivienda (de alquiler o venta) pero no ha encontrado*

29 % *ha alquilado o intentado alquilar una vivienda para vivir en ella*

2 Motivos de los jóvenes

2.1 Comprar como inversión y para no "tirar" el dinero en el alquiler

Los jóvenes que han comprado una vivienda o lo han intentado en el último año han optado por esta opción y no por el alquiler, principalmente, porque lo consideran una inversión a largo plazo *(46 %)*. La preferencia por la propiedad y no por el arrendamiento también queda patente con el hecho de que un 43 % de los jóvenes considera que alquilar es "tirar" el dinero. Esta percepción, además, ha ganado importancia en comparación con 2021, cuando eran el 37 %.

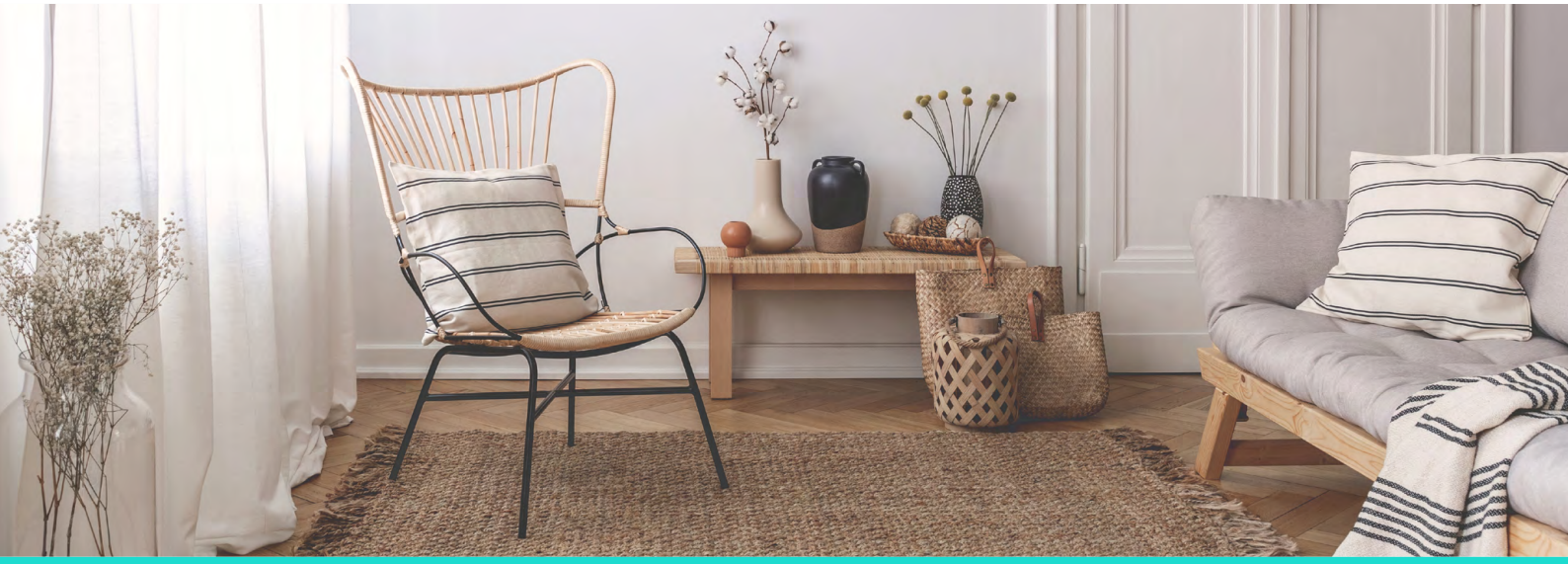
Este crecimiento se produce, sobre todo, porque entre los de menor edad *(18-24 años)* cada vez hay más que piensan que alquilar es "tirar" el dinero: hace un año eran el 29 % y ahora son el 47 %.

La evolución del mercado del arrendamiento durante los dos años transcurridos desde el comienzo de la pandemia de covid-19 tiene mucho que ver con estos intensos cambios: inicialmente, tras el confinamiento estricto, el incremento de la oferta de alquiler por la llegada de viviendas antes dedicadas al alquiler turístico impulsó a la baja los precios y descendió la sensación de que alquilar es "tirar" el dinero; pero el encarecimiento registrado en 2022, han vuelto a poner de relieve los desequilibrios en el arrendamiento y los jóvenes demandantes de casa en propiedad lo reflejan en sus motivaciones.

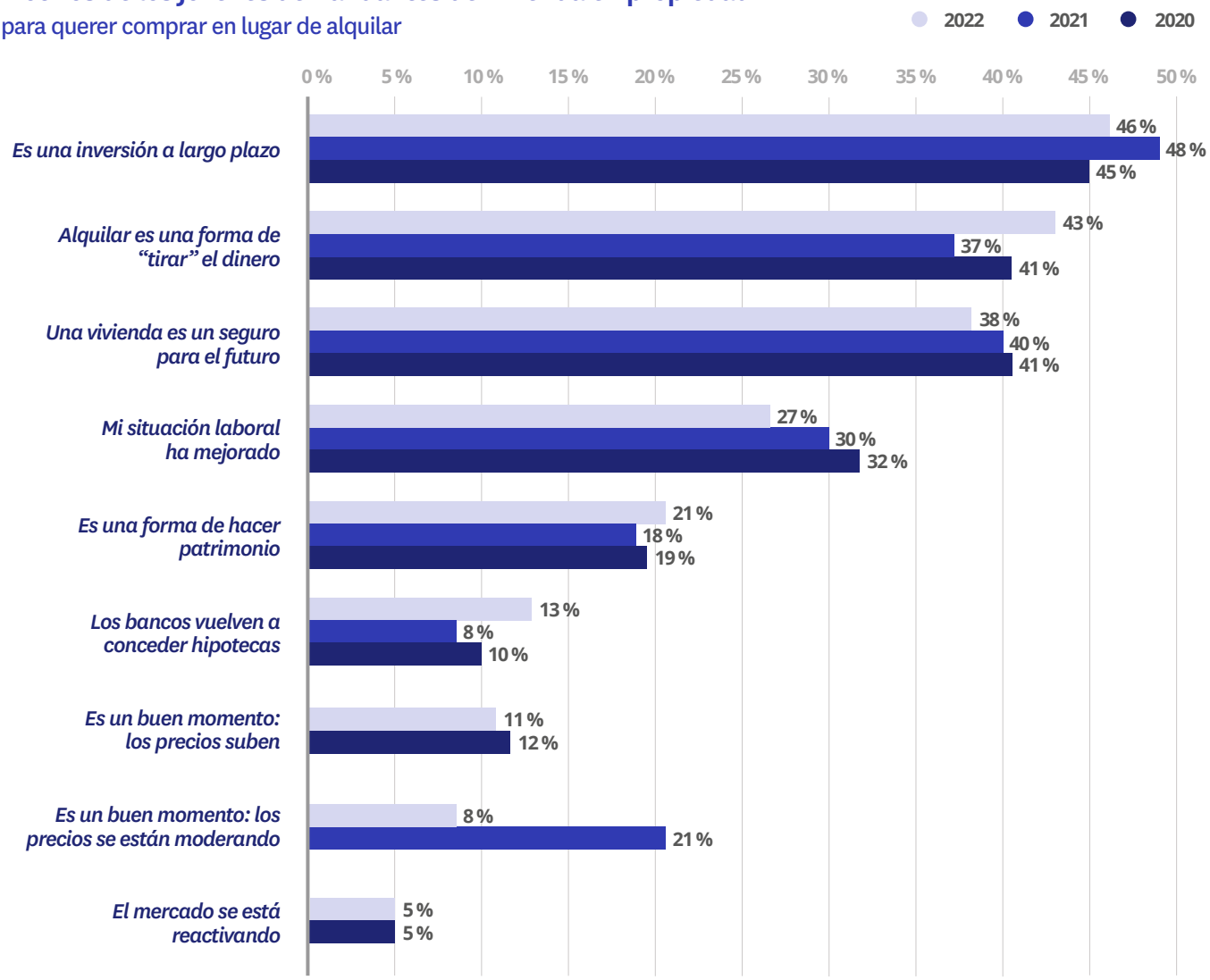
> *Cada vez son menos los jóvenes que compran porque su situación laboral ha mejorado. En 2019 eran el 36 % y, desde entonces, ese dato ha ido decreciendo hasta representar solamente al 27 %.*

Aunque estos sean los dos principales motivos para decidir comprar en lugar de alquilar, hay más. Por ejemplo, hay un 38 % de jóvenes que encuentran en la vivienda un seguro de cara al futuro o un 27 % que decide comprar porque su situación laboral ha mejorado.

Este motivo, pese a ser uno de los más mencionados, ha ido perdiendo peso en los últimos años. Así, en febrero de 2019 había un 36 % de jóvenes que había tomado la decisión de comprarse una vivienda porque su situación laboral había mejorado. Una cifra que ha ido decreciendo progresivamente en 2020 *(32 %)*, 2021 *(30 %)* y 2022 *(27 %)*.



Motivos de los jóvenes demandantes de vivienda en propiedad
para querer comprar en lugar de alquilar



Base jóvenes demandantes de vivienda en alquiler (feb. 20): 1.165 / Base jóvenes demandantes de vivienda en alquiler (feb. 21): 916 / Base jóvenes demandantes de vivienda en alquiler (feb. 22): 917

2.2 Alquilar por flexibilidad y, sobre todo, por no poder comprar

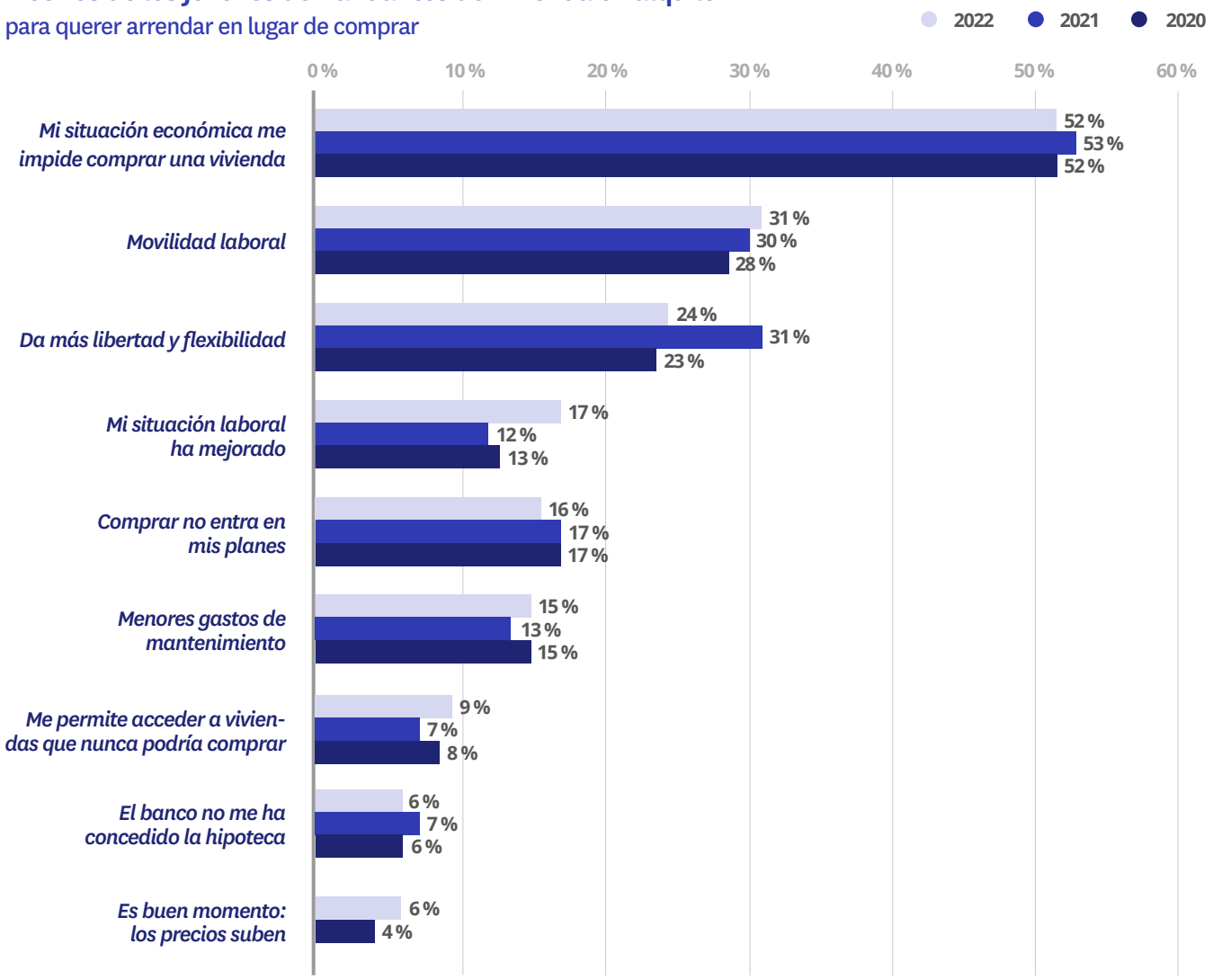
Si hablamos de jóvenes que se decantan por el alquiler en lugar de por la compra, hablamos, en el 52 % de los casos, de personas que no compran porque su situación económica no se lo permite.

Este es, con diferencia, el principal motivo que conduce a los jóvenes al mercado del alquiler. Pero hay más razones. Por ejemplo, hay un 31 % que elige el alquiler por cuestiones relacionadas con la movilidad laboral o un 24 % que lo prefiere por la libertad y la flexibilidad que otorga.

Por edades, la situación económica condiciona más a los jóvenes adultos *(25-34 años)* que, de entrada, son los más proclives a la compra. Entre ellos hay un 55 % que se encuentra en esta situación, frente al 43 % del segmento más joven *(18-24 años)*.

Sin embargo, el estrato de menor edad valora más la libertad y flexibilidad que otorga. Es una razón para elegir alquilar en lugar de comprar para el 28 % de jóvenes que comprenden los 18 y los 24 años. Sin embargo, solo son el 23 % de jóvenes demandantes de arrendamiento entre 25 y 34 años los que apuntan este motivo.

Motivos de los jóvenes demandantes de vivienda en alquiler
para querer arrendar en lugar de comprar



Base jóvenes demandantes de vivienda en alquiler (feb. 20): 1.165 / Base jóvenes demandantes de vivienda en alquiler (feb. 21): 916 / Base jóvenes demandantes de vivienda en alquiler (feb. 22): 917

2.3 Los motivos de los ofertantes (vendedores y arrendadores)

No solo los compradores e inquilinos tienen razones para moverse en el mercado de la vivienda. Cuando un joven propietario toma la decisión de asumir el rol de vendedor o de arrendador también lo hace por algunos motivos concretos. En el caso de aquellos que venden una vivienda, el principal objetivo de la venta es adquirir una nueva vivienda *(33 %)*. Pero, además, también están los que prefieren esta opción porque consideran que el alquiler no es suficientemente rentable *(20 %)* o porque temen que los inquilinos estropeen la vivienda *(18 %)*. Por otro lado, en el grupo de los arrendadores —*entendiendo como tales a los que han alquilado o intentado alquilar una vivienda de su propiedad en los últimos doce meses*—, cuatro de cada diez deciden poner su vivienda en alquiler porque lo consideran una fuente de ingresos. Asimismo, un 35 % valora la rentabilidad que les da y un 24 % prefiere que esté ocupada.

*Un **33 %** de los jóvenes (18-34 años) que vende casa, lo hace porque quiere adquirir una vivienda nueva*

*Entre los jóvenes arrendadores, hay un **41 %** que alquila porque lo considera una fuente de ingresos*

Base jóvenes vendedores (feb. 22): 78 / Base jóvenes arrendadores (feb. 22): 104

2.4 Motivos personales: la pretensión de una casa mejor

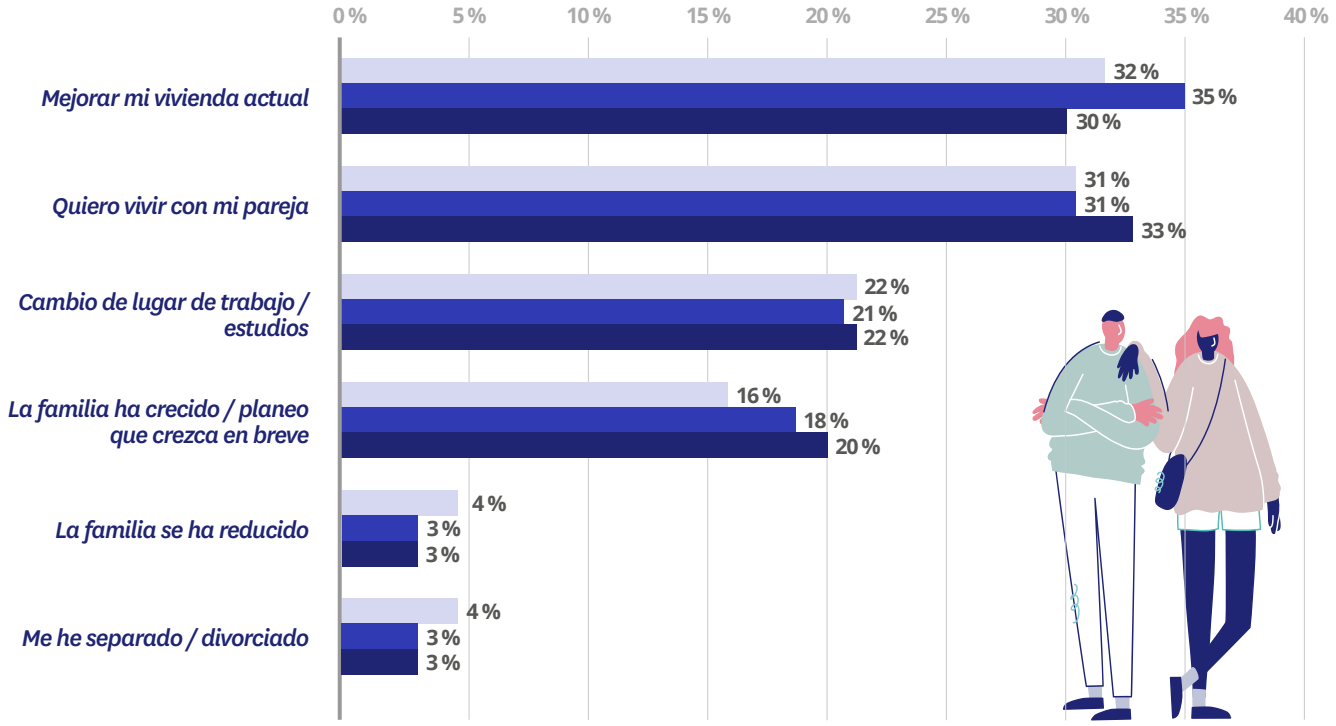
Cuando se aborda la actividad en el mercado inmobiliario desde una perspectiva más personal encontramos que el 32 % de los jóvenes que ha realizado alguna acción *(de oferta o de demanda; en la compraventa o en el alquiler)* en el último año lo ha hecho con la vista puesta en mejorar su vivienda actual.

> *Un **33 %** de los jóvenes que tienen entre 18 y 34 y han realizado alguna acción en el mercado inmobiliario en los últimos 12 meses aspira a mejorar la vivienda que tiene actualmente*

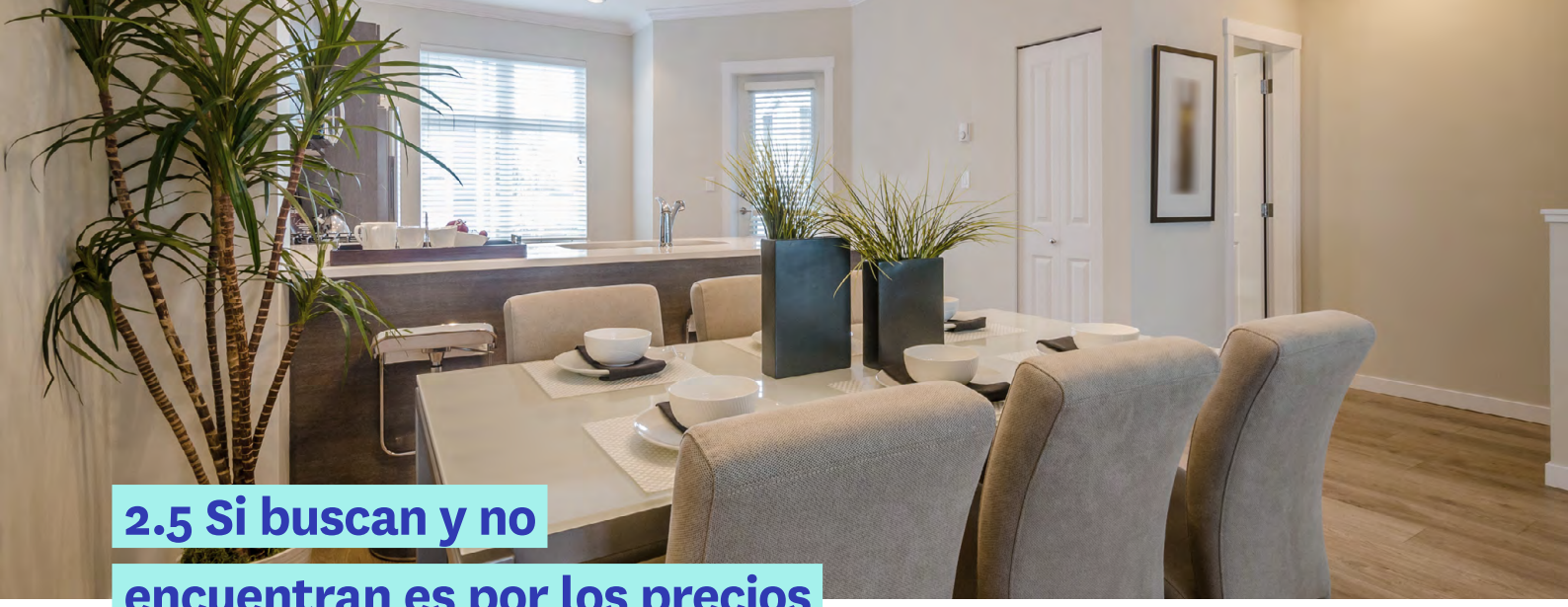
Una razón que, además, tras el comienzo de la pandemia, creció de manera estadísticamente significativa y ahora, en 2022, pese a seguir por encima de los datos previos a la covid-19, se ha moderado ligeramente. En cifras esto supone que en febrero de 2020 había un 30 % de jóvenes que aseguraban querer cambiar de vivienda para mejorar la que ya tenían. Una razón que un año después, en 2021, se extendió al 35 %. Ahora, con la vuelta a progresiva a la normalidad y, por consiguiente, la disminución del protagonismo de la vivienda en el día a día esta percepción parece haberse moderado un poco y son un 32 % de los menores de 35 años activos en el mercado afirman que el objetivo es mejorar su vivienda actual. Otros de los motivos de peso entre los jóvenes para el cambio de vivienda son querer irse a vivir con su pareja *(31 %)*, el cambio de lugar de trabajo o centro de estudios *(22 %)* o la previsión de que la familia crezca *(16 %)*.

Por edades, entre los jóvenes adultos *(25-34 años)* pesa más la mejora de la vivienda actual: son un 36 % los que hacen referencia a este motivo frente al 18 % de los que tienen entre 18 y 24 años. Entre los menores de 35 años demandantes de vivienda *(ya sea en propiedad o en alquiler)* otro de los motivos de peso es querer independizarse *(36 %)*. Sin embargo, entre los ofertantes *(vendedores y arrendadores)* hay razones específicas que tienen cierta relevancia como son, por ejemplo, el hecho de tener una necesidad económica urgente *(16 %)* o, en el caso exclusivo de los arrendadores porque, con esa operación, consiguen pagar la hipoteca de la vivienda sin esfuerzo *(22 %)*.

Motivos personales de los jóvenes activos en el mercado de la vivienda
(han realizado alguna acción de compra, venta, alquiler como inquilino o como arrendador en los últimos 12 meses)



Base jóvenes activos en el mercado (feb. 2020): 2.201 / Base jóvenes activos en el mercado (feb. 2021): 1.728 / Base jóvenes activos en el mercado (feb. 2022): 1.696

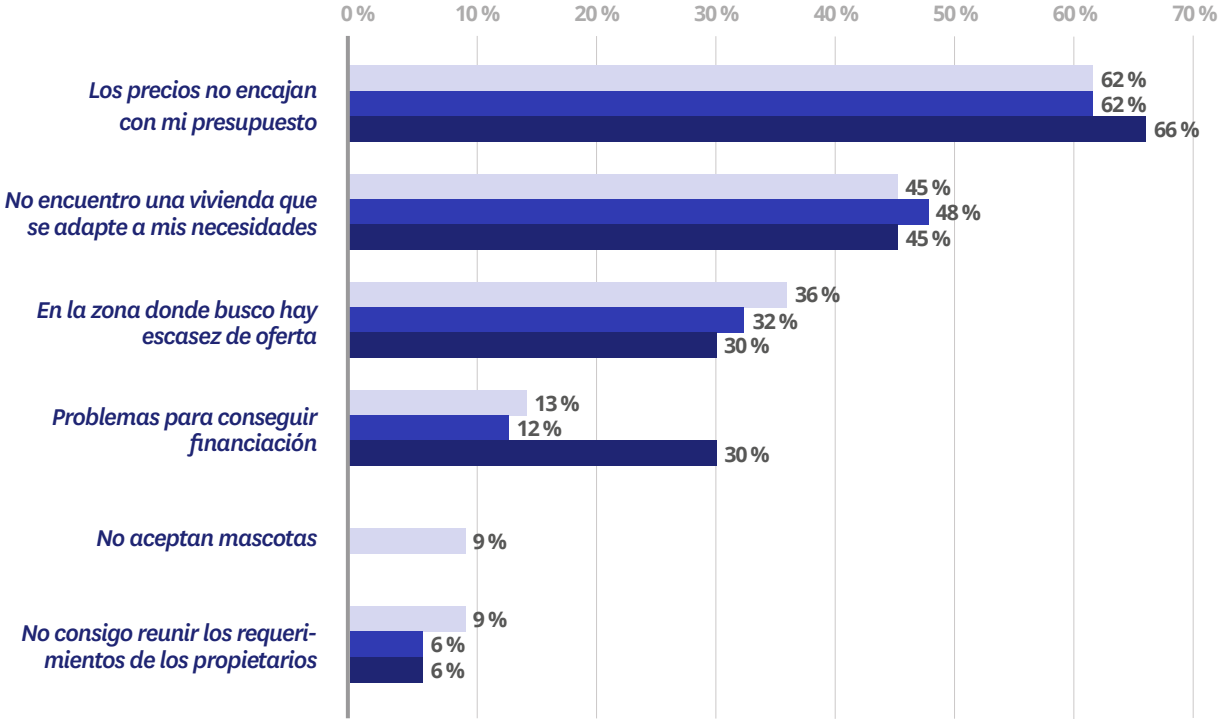


2.5 Si buscan y no encuentran es por los precios

Además de todos estos grupos, hay uno que no se puede pasar por alto: el de los que durante el último año han querido comprar o alquilar, pero, por diferentes motivos, todavía no han conseguido hacerlo. En concreto, el 28 % de los menores de 35 años ha realizado alguna acción de demanda sin que hayan conseguido cerrar la operación. Poniendo la vista en estos jóvenes no hay novedades con respecto a su principal barrera: el precio. Seis de cada diez no han encontrado aún vivienda porque los precios no encajan con su presupuesto. El segundo motivo más frecuente entre estos demandantes inefectivos menores de 35 años es la imposibilidad de encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades. Es algo que afirman el 45 % *(48 % en 2021)*. Otra de las razones que se interponen entre la vivienda y estos jóvenes es la escasez de oferta en la zona en la que buscan. Un motivo que, además, ha crecido de manera estadísticamente significativa con respecto al pasado año: hay un 36 % de jóvenes para los que esto es un problema frente al 32 % de 2021. La financiación como obstáculo, sin embargo, se mantiene estable, aunque las subidas de los costes hipotecarios de los últimos meses nos permite prever que en próximas encuestas gane protagonismo.

Motivos de los que no consiguen alquilar o comprar vivienda

(han realizado alguna acción de demanda en los últimos 12 meses pero no han cerrado la operación)



Base jóvenes demandantes inefectivos (feb. 20): 1.095 / Base jóvenes demandantes inefectivos (feb. 21): 791 / Base jóvenes demandantes inefectivos (feb. 22): 772

3 Intención de compra

3.1 Más jóvenes quieren ser propietarios

Como estamos viendo en este informe, la actividad de los jóvenes en el mercado inmobiliario en el último año está marcada por un aumento del interés en la vivienda de propiedad. Ha crecido el porcentaje de los menores de 35 años que han comprado o han intentado comprar, pero, además, también hay un mayor interés en la futura adquisición de una casa por parte de quienes no están buscando vivienda en propiedad ahora mismo.

> *Un* **59 %** *de los jóvenes que no ha comprado ni intentado comprar una vivienda en el último año sí que prevé hacerlo en los próximos cinco años. En 2021 eran el* **50 %**

Así, seis de cada diez jóvenes que no han realizado acciones de compra en los últimos doce meses prevé hacerlo en un horizonte temporal de cinco años. Un dato que ha crecido significativamente en comparación con 2021: entonces eran un 50 % los que se planteaban la compra para más adelante y ahora son el 59 %. De manera más detallada, un 23 % de estos menores de 35 años que no están buscando casa en propiedad ahora mismo se quiere comprar una vivienda en un plazo de dos años y hay otro 36 % que se plantea hacer la compra en un plazo que oscila entre los dos y cinco años.

Los que se mueven en un plazo inferior a dos años, además, crecen de manera estadísticamente significativa: en febrero de 2021 eran el 15 % y ahora son el 23 %. El segundo target, el de los que quieren comprar de dos a cinco años, se mantiene en valores similares a los del pasado año. Esta situación refuerza aún más el hecho de que los jóvenes cada vez apuestan más por la vivienda de compra. Progresivamente se está convirtiendo en una prioridad mayoritaria y, preferiblemente, en un horizonte próximo.

23 %
(15 % en 2021) de los menores de 35 años que no han comprado ni intentado comprar pretende hacerlo en los próximos 2 años

+

36 %
(35 % en 2021) de los menores de 35 años que no han comprado ni intentado comprar se plantea hacerlo dentro de entre 2 y 5 años

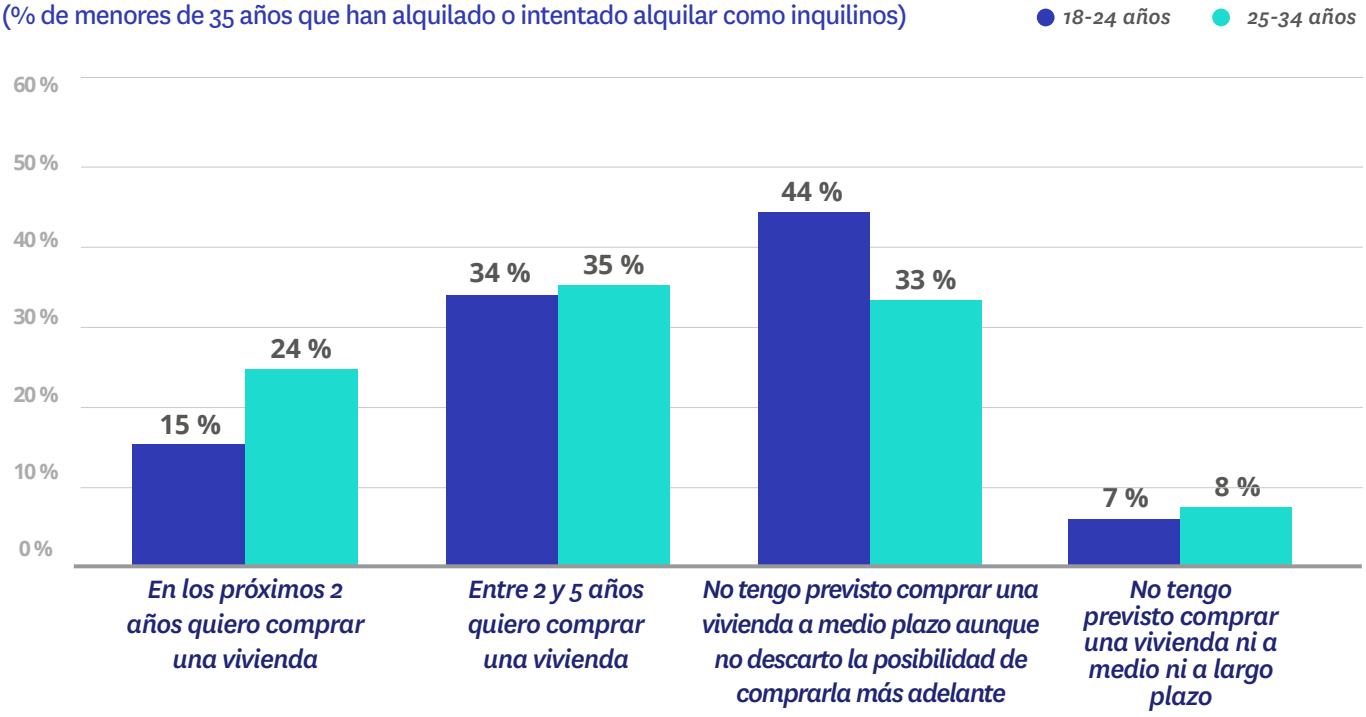
59 %
(50 % en 2021) de los menores de 35 años que no han comprado ni intentado comprar pretende hacerlo en los próximos 5 años

Base jóvenes que no buscan vivienda en propiedad (feb. 21): 1.032 / Base jóvenes que no buscan vivienda en propiedad (feb. 22): 1.098

Si se toman únicamente los jóvenes que han realizado acciones de demanda de alquiler —*quienes han alquilado o intentado alquilar como inquilinos en el último año*—, el porcentaje de pretensión de compra en los próximos cinco años es prácticamente el mismo *(un 57 %)*, lo cual confirma lo que ya veíamos cuando repasábamos los motivos: que la de vivir de alquiler es, para los menores de 35 años, una elección forzada por la imposibilidad de compra.

De hecho, en el rango de 18 a 24 años se ha producido un salto importante con respecto a 2021 en este sentido: si entonces eran apenas el 5 % los demandantes de alquiler que querían comprar en los siguientes dos años, en 2022 ese porcentaje ha subido hasta el 15 %. Con todo, la pretensión de compra entre los actuales demandantes de alquiler sigue siendo más alta en la franja de edad de 25 a 34 años.

Pretensión de compra de los jóvenes demandantes de alquiler
(% de menores de 35 años que han alquilado o intentado alquilar como inquilinos)



Base demandantes de vivienda en alquiler 18-24 años (feb. 22): 237 / Base demandantes de vivienda en alquiler 25-34 años (feb. 22): 679

3.2 Esperando el momento idóneo

El interés en comprar por parte de los jóvenes fluctúa, como hemos visto, en función de la evolución del mercado de alquiler. Pero el momento elegido para hacer la adquisición tiene más que ver con cuestiones personales, fundamentalmente laborales y económicas.

> *La situación económica y/o laboral es el principal condicionante de los jóvenes para posponer la compra de una vivienda*

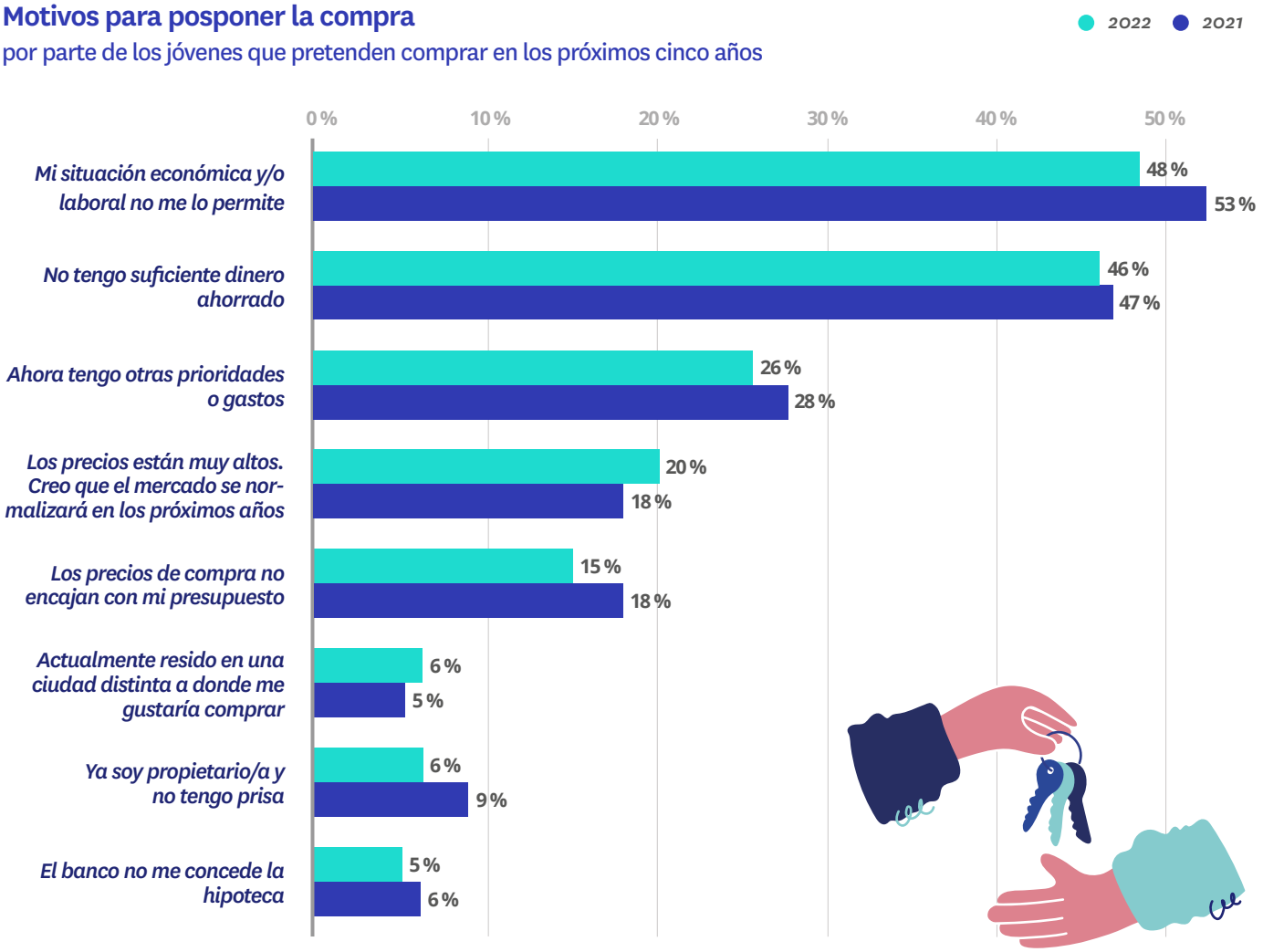
De hecho, uno de cada dos jóvenes que prevé comprar en los próximos cinco años afirma que su situación económica y/o laboral no le permite comprar una vivienda ahora. Asimismo, un 46 % asegura que no tiene suficiente dinero ahorrado para poder realizar una operación de este tipo.

Aunque estas sean las principales razones, hay otras que también se repiten con una frecuencia considerable y que están relacionadas con lo económico. Por ejemplo, el elevado coste de la vivienda supone una barrera para el 20 %. De la misma manera, un 15 % cree que los precios no encajan con su presupuesto.

Por otro lado, también hay otras razones algo más desligadas de todo lo relacionado con el dinero que influyen en la decisión de posponer la compra. Un 26 % de los jóvenes decide no comprar ahora porque tiene otras prioridades o gastos. Pero, además, hay un 6 % que ahora reside en una ciudad distinta de dónde le gustaría comprar y otro 6 % que ya es propietario y, por lo tanto, no tiene prisa por comprar.

Motivos para posponer la compra

por parte de los jóvenes que pretenden comprar en los próximos cinco años



Base jóvenes que pretende comprar en los próximos cinco años (feb 21): 186 / Base jóvenes que pretende comprar en los próximos cinco años (feb 22): 313

3.3 Los motivos de los que descartan la compra

Pese a esta tendencia creciente a favor de la compra de vivienda, sigue habiendo jóvenes que no prevén comprar ni a medio ni a largo plazo. Un grupo que actualmente está formado por el 8 % de ellos y que se podrían clasificar en tres perfiles en función de las razones por las que descartan la compra: los que no pueden ni creen que vayan a poder, los que no lo necesitan y los que, simplemente, valoran más las ventajas del alquiler.

Tres perfiles de jóvenes que viven de espaldas al mercado de compraventa inmobiliaria

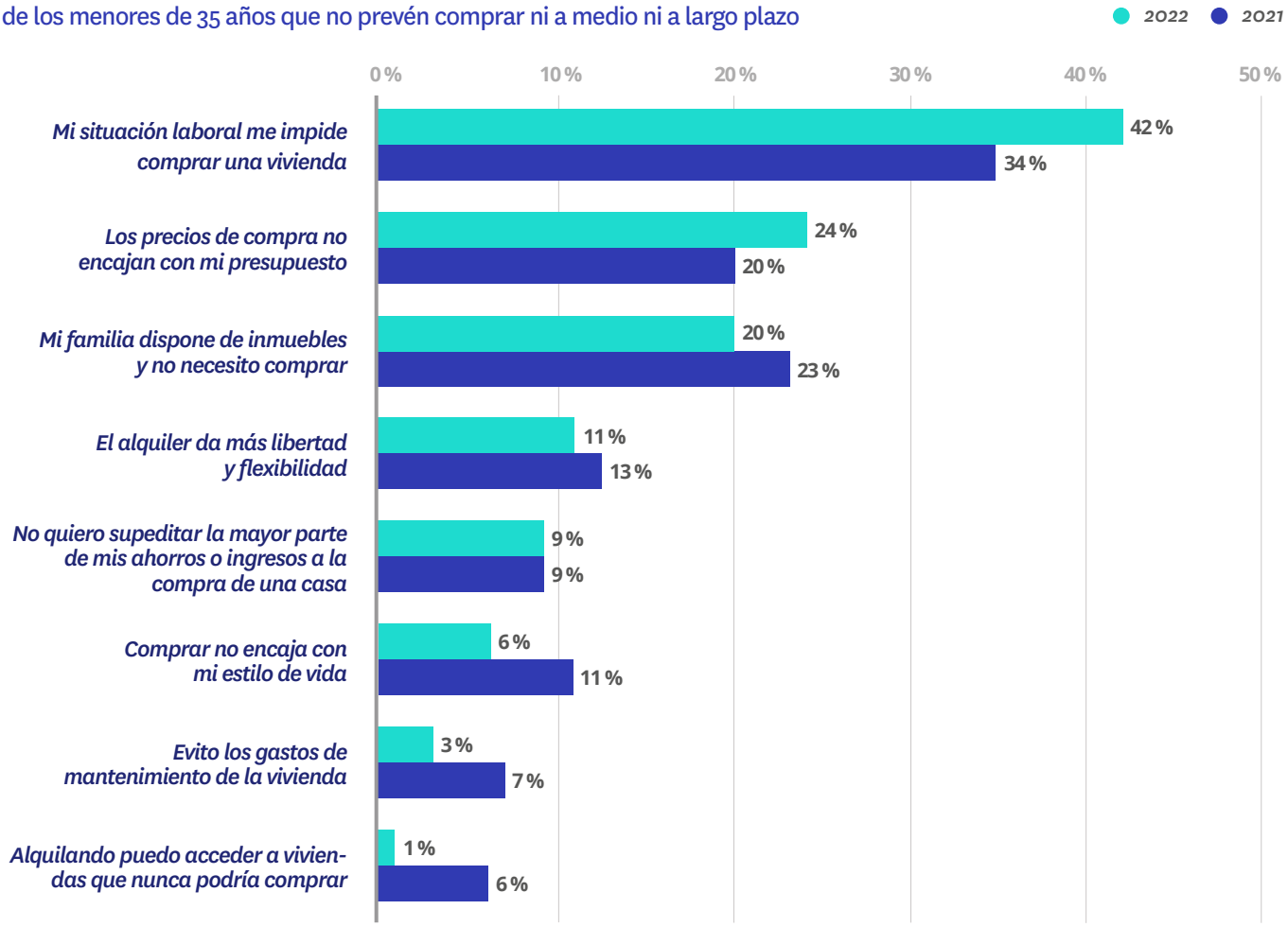
El primer grupo está formado por aquellos jóvenes que **descartan la vivienda en propiedad porque no pueden acceder a ella** ni creen que vayan a poder en el futuro. Un segmento numeroso formado por los que aseguran que **su situación laboral les impide comprar** *(42 %)* y por los que afirman que **los precios de compra no encajan con su presupuesto** *(24 %)*.

El segundo de los perfiles de menores de 35 años que no prevén comprar está formado por aquellos que no van a adquirir una vivienda porque no lo necesitan. Concretamente **hay un 20 % que asegura que su familia dispone de inmuebles y no necesita comprar.**

Por último, están aquellos que aseguran que **la compra no encaja con su estilo de vida** *(6 %)*. A este grupo hay que sumar los que **prefieren el alquiler por la libertad y flexibilidad** que les ofrece *(11 %)* o los que **prefieren no destinar la mayor parte de sus ahorros o ingresos a la compra de vivienda** *(9 %)*.

Motivos para descartar la compra de vivienda

de los menores de 35 años que no prevén comprar ni a medio ni a largo plazo



Base jóvenes que no prevé comprar (feb. 21): 149 / Base jóvenes que no prevé comprar (feb. 22): 226

4 La propiedad y las opciones residenciales

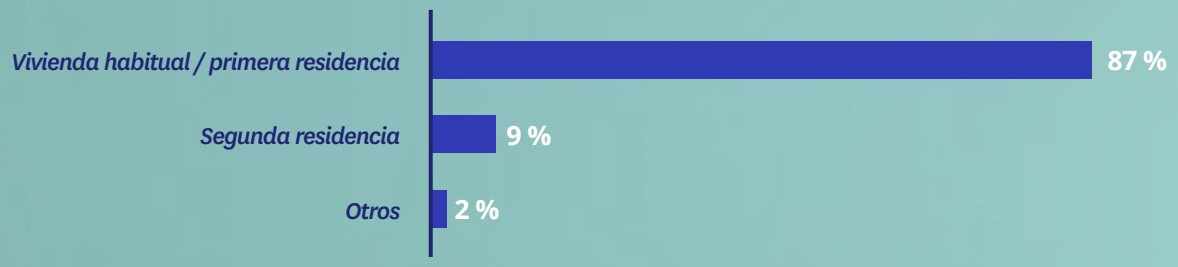
4.1 ¿Qué uso le dan los jóvenes a la vivienda que compran o alquilan?

Durante todo este informe venimos hablando sobre la participación de los jóvenes en el mercado de la vivienda y hemos destacado que sean el segmento más activo. Un hecho que, en gran parte, responde a razones relacionadas con el ciclo vital: entre los 18 y 35 años muchos jóvenes dan el paso de independizarse, comienzan a vivir con sus parejas o forman una familia.

Por lo tanto, es lógico pensar que la búsqueda de una vivienda se haga con el objetivo de habitarla. Y eso es justamente lo que dicen los datos: un 87 % de los menores de 35 años que ha realizado alguna acción de demanda de vivienda, ya sea de compra o de alquiler, en los últimos doce meses lo ha hecho con el objetivo de convertirla en su vivienda habitual o primera residencia.

Un 87 % de los jóvenes que han buscado vivienda para comprar o para alquilar lo ha hecho con el objetivo de que sea su primera residencia

Uso de la vivienda objeto de la búsqueda
por parte de los jóvenes que han realizado alguna acción de demanda



Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 22): 1.515

4.2 Un tercio de los jóvenes es propietario

Un 31 % de quienes tienen menos de 35 años ya son propietarios o copropietarios de alguna vivienda. Este porcentaje es significativamente más alto que el 27 % registrado un año antes. De manera desagregada, hay un 15 % que se define como propietario y un 18 % que lo hace como copropietario. Estos roles se distribuyen de manera diferente en función de la edad ya que son menos los propietarios o copropietarios directos en el segmento más joven *(18-24 años)*: representan al 21 % frente al 34 % que hay entre los jóvenes adultos *(25-34 años)*. Pero, aunque este segundo estrato sea considerablemente más voluminoso hay una similitud entre ambos grupos: tanto en uno como en otro ha aumentado significativamente el número de propietarios o copropietarios directos. Entre los más jóvenes en 2021 eran el 15 %, frente al 21 % actual. Y, entre los jóvenes adultos en 2021 había un 29 % de propietarios o copropietarios directos frente al 34 % actual.

Asimismo, en el grupo de los jóvenes que tienen entre 18 y 24 años hay un 10 % que es el único propietario de su vivienda y un 12 % que es copropietario. Entre los jóvenes adultos hay un 16 % de propietarios únicos y un 20 % de copropietarios. En ambos casos, nuevamente, crece de manera reseñable el volumen de propietarios únicos: en el target más joven eran la mitad el pasado año *(5 %)* y entre los que tienen de 25 a 34 años eran el 12 %, una cifra cuatro puntos porcentuales más baja que la de 2022.

18-24 años: 21 % de propietarios

- **10 %** *es el único propietario*
- **12 %** *es copropietario*

25-34 años: 34 % de propietarios

- **16 %** *es el único propietario*
- **20 %** *es copropietario*

Base 18-24 años (feb. 22): 337 / Base 25-34 años (feb. 22): 1.358

Si ponemos el foco exclusivamente en los jóvenes propietarios, el uso que le van a dar a la vivienda es prácticamente el mismo que cuando se tiene en cuenta al conjunto de demandantes ***(jóvenes que en los últimos 12 meses hayan intentado o conseguido comprar o alquilar una vivienda)***. Hay un 89 % de jóvenes propietarios que va a utilizar la vivienda como residencia habitual. Además, hay un 8 % que la va a usar como segunda residencia, un 8 % que la va a alquilar como vivienda de residencia habitual y un 4 % que, de momento, mantendrá el inmueble vacío.

Uso de la vivienda de la que son propietarios

por parte de los jóvenes que son propietarios o copropietarios de algún inmueble

Base jóvenes propietarios o copropietarios (feb. 22): 529

5 El perfil de los jóvenes que demandan vivienda

Son muchos los factores que intervienen a la hora de decidir si comprar o alquilar una casa: la situación laboral, los ahorros, el estilo de vida… Todas estas variables se pueden ver al comparar el perfil socioeconómico de los jóvenes demandantes en el mercado de la vivienda en propiedad y en el del arrendamiento. Entre los que han comprado una vivienda o lo han intentado, por ejemplo, la media de edad es algo más elevada: rondan los 29 años frente a los 26 de los que han realizado alguna acción de demanda de alquiler. Además, en el perfil de comprador hay más jóvenes que están casados o que viven en pareja. Son el 48 % mientras que en el grupo de inquilinos son el 33 %.

5.1 Jóvenes (18-34) que han comprado o intentado comprar vivienda

Sexo

Mujeres
58 %

Hombres
42 %

EDAD MEDIA **29 años**

Nivel Socioeconómico

Alto o medio alto	Medio	Bajo o medio bajo
56 %	28 %	16 %

Estado civil

Soltero/a	Casado/a o con pareja	Divorciado/a
51 %	48 %	1 %

Ingresos mensuales

De 1001 € a 1500 €:	12 %
De 1501 € a 2000 €:	11 %
De 2001 € a 2500 €:	11 %
De 2500 € a 3000 €:	16 %

Base jóvenes demandantes de vivienda en propiedad (feb. 22): 370

Si atendemos a su nivel de ingresos, los inquilinos —*considerando como tales a los que han alquilado o intentado alquilar*— se aglutinan más en los estratos bajos: un 49 % de ellos tiene unos ingresos brutos mensuales familiares que oscilan entre los 1.001 € y los 2.500 €. Sin embargo, entre quienes demandan vivienda en propiedad solo hay un 34 % que se mueva en este rango y el resto tienden a concentrarse en un nivel de ingresos superior.

Por lo que se refiere a su nivel socioeconómico, nuevamente, los compradores o potenciales compradores están algo mejor posicionados: un 56 % pertenece a los niveles alto y medio alto *(51 % en el caso de los inquilinos)* y un 28 % en el nivel medio *(26 % para los arrendatarios)*. Si buscamos una similitud entre ambos perfiles hay una clara: la distribución por sexos es prácticamente idéntica. Tanto en uno como en otro, seis de cada diez demandantes son mujeres.

5.2 Jóvenes (18-34) que han alquilado o intentado alquilar

Sexo

Mujer
59 %

Hombre
41 %

EDAD MEDIA **26 años**

Nivel Socioeconómico

Alto o medio alto	Medio	Bajo o medio bajo
51 %	26 %	23 %

Estado civil

Soltero/a
56 %

Casado/a o con pareja
33 %

Divorciado/a
1 %

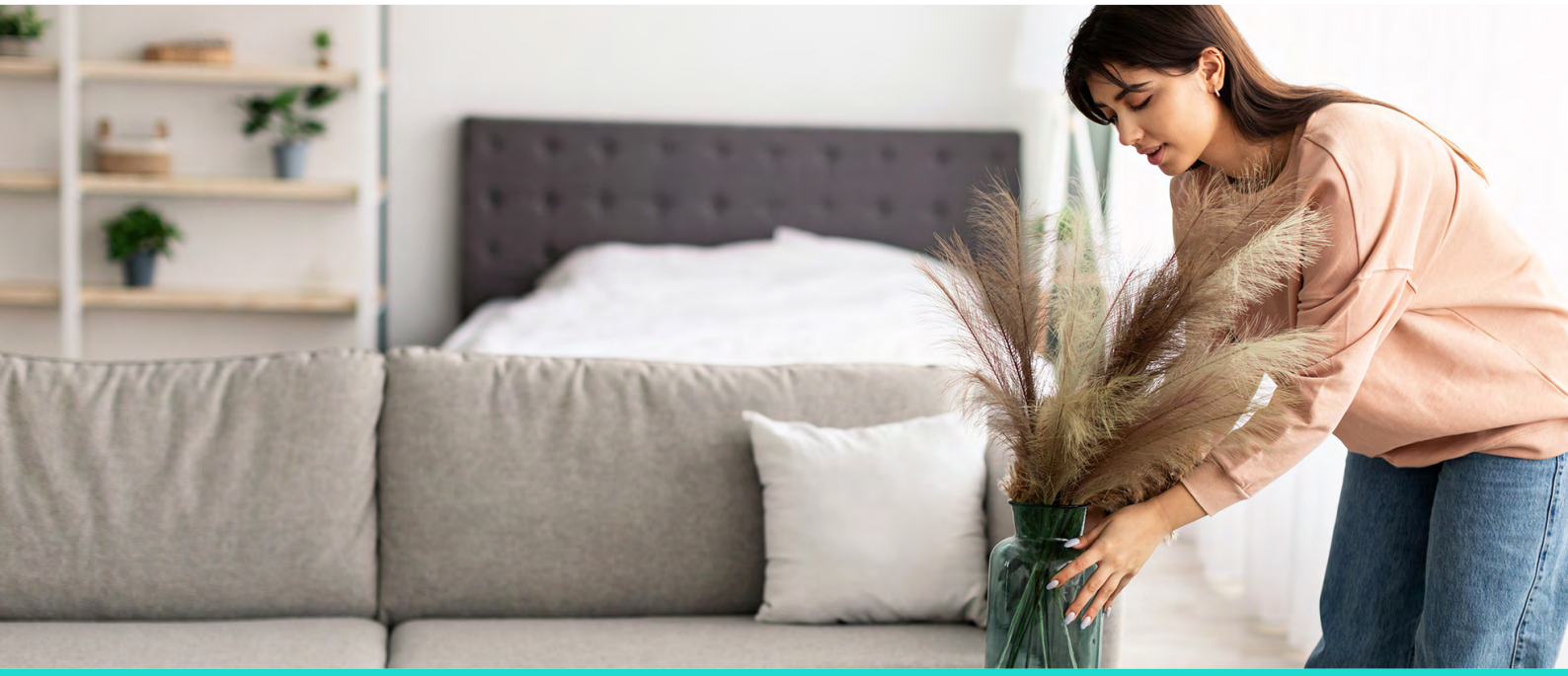
Ingresos mensuales

De 1001 € a 1500 €: **18 %**

De 1501 € a 2000 €: **18 %**

De 2001 € a 2500 €: **13 %**

Base jóvenes demandantes de vivienda en alquiler (feb. 22): 476



6 La vivienda

6.1 ¿Qué es lo que consideran los jóvenes a la hora de buscar vivienda?

La búsqueda de vivienda entre los jóvenes está condicionada, sobre todo, por el precio. En este sentido, un 85 % de ellos afirma que es un elemento importante a la hora de elegir una vivienda. Esto supone que al precio le otorguen, de media, una importancia de 8,5 puntos sobre diez. Este es, con diferencia, el aspecto que más interviene en la toma de decisión, aunque hay más. Por ejemplo, para un 71 % también es importante el número de habitaciones y para un 70 % que tenga servicios cerca. Estas cuestiones las valoran con 7,4 puntos y 7,3 puntos respectivamente.

Lo que más consideran

- *Que el precio se ajuste a su presupuesto*
- *El número de habitaciones*
- *Que disponga de servicios cerca*

Lo que menos tienen en cuenta

- *Que tenga piscina*
- *Que en la zona haya buenos colegios*
- *Que disponga de trastero*

Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 22): 1.515

Las características de la vivienda y cómo son valoradas por los jóvenes demandantes no varían bruscamente con el paso del tiempo. De hecho, hace un año el top tres de aspectos más relevantes a la hora de elegir vivienda era el mismo.

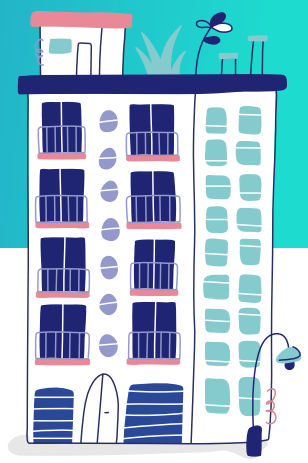
Aun así, sí que se pueden identificar algunos cambios de tendencia reseñables. Por ejemplo, en los últimos cuatro años ha ido perdiendo peso la idea de no tener que invertir dinero en reformar la vivienda: en 2019 se valoraba con 7,5 puntos y ahora con 7,2.

También la pandemia ha supuesto un cambio de hábitos y de usos de la vivienda que se ha traducido en una reorganización de prioridades por parte de los demandantes menores de 35 años. Así, desde febrero de 2020 se da algo menos de importancia a las conexiones de transporte público o la cercanía con el centro de trabajo o de estudios. Y, por el contrario, ahora se valoran más aspectos como que tenga terraza, la orientación o que esté en la altura del edificio que se quiere.

Valoración de los jóvenes demandantes de las distintas características de las viviendas	2019	2020	2021	2022
Que el precio encaje con el presupuesto	8,6	8,5	8,5	8,5
Número de habitaciones	7,5	7,4	7,4	7,4
Que disponga de servicios cerca	7,1	7,3	7,2	7,3
Que no tenga que invertir dinero en reformarlo	7,5	7,2 ▼	7,1 ▼	7,2
Que el barrio/vecinos sean de su agrado	7	6,8 ▼	7,1	7
La distribución	6,9	6,6	6,9 ▲	6,8
Los materiales de la vivienda	6,7	6,6	6,6	6,7
Que tenga terraza	6	5,8	6,6 ▲	6,6
Que la ubicación tenga buenas conexiones de transporte público	6,8	6,8	6,5 ▼	6,6
Que esté cerca del trabajo/centro de estudios	6,8	6,7	6,5 ▼	6,6
Que tenga el número de metros cuadrados que buscaba	6,5	6,2	6,5 ▲	6,5
La orientación	6,2	6,3	6,5 ▲	6,5
Que tenga buenos accesos por carretera	6,3	6 ▼	6,1	6,2
Que sea energéticamente eficiente		5,6	5,9 ▲	5,9
Que tenga plaza de garaje	5,7 ▲	5,4	5,5 ▲	5,5
Que esté cerca de familia/amigos	5,8 ▲	5,6	5,4 ▲	5,6
Que sea un piso de una altura concreta	5,2	5,1	5,4	5,4
Que esté en una zona con mucha actividad y opciones de ocio	5,4	5,4	5,3	5,4
Que esté en un barrio residencial, lejos de aglomeraciones y tráfico	5,4 ▲	5	5,2	5,4
Que sea de nueva construcción	5,7	5,4	5,2	5,1
Que sea una zona en crecimiento	4,8	4,8	4,9	4,9
Que tenga zonas comunes	4,5 ▲	4,4	4,6	4,5
Que tenga trastero	4,4 ▲	4,3	4,3	4,4
Que sea una zona con buenos colegios	4,1 ▲	4,1	4	4
Que tenga piscina	3,1 ▲	3	3,3 ▲	3,3

Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 19): 1.063 / Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 20): 2.063 / Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 21): 1.612 / Base jóvenes demandantes de vivienda (feb. 22): 1.515

7 Los jóvenes y la vivienda de obra nueva



7.1 Crece la búsqueda que no discrimina entre nueva construcción y segunda mano

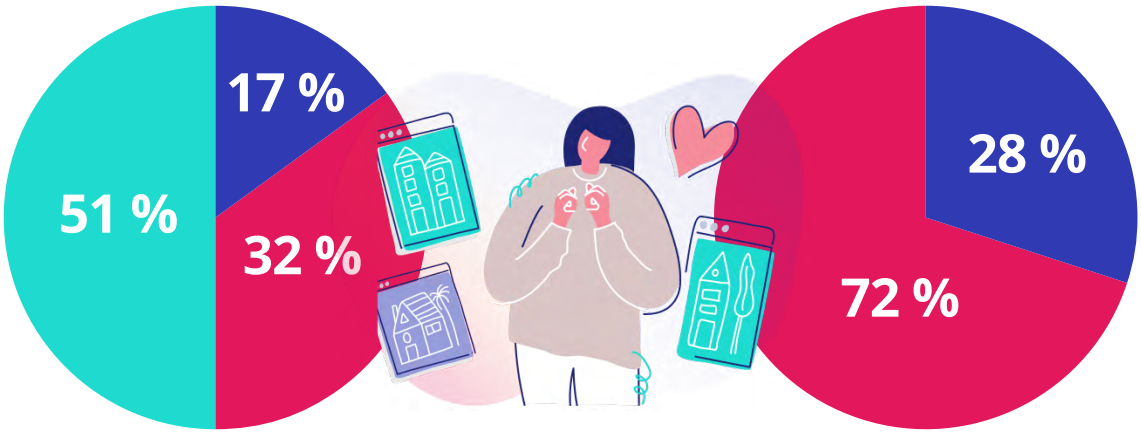
Un 5 % de los jóvenes entre 18 y 34 años ha comprado una vivienda en los últimos doce meses. De todos ellos, un 68 % consideró comprar una vivienda de obra nueva. La gran mayoría de ellos no buscó nueva construcción de manera exclusiva. De hecho, ese 68 % se reparte entre el 51 % que consideró tanto obra nueva como segunda mano y el 17 % que consideró exclusivamente obra nueva.

7 de cada 10 jóvenes que ha comprado una vivienda en los últimos doce meses consideró la opción de adquirir obra nueva

En comparación con años anteriores ha decrecido significativamente el volumen de jóvenes cuya única opción es la obra nueva: en 2021 eran el 22 % y ahora son el 17 %. Asimismo, también ha descendido el porcentaje de particulares entre 18 y 34 años que han comprado y que solo se plantean la segunda mano: el pasado año un 40 % buscaba exclusivamente viviendas de segunda mano y ahora son el 32 %.

El contrapunto a estas bajadas es la subida de aquellos que consideraron tanto la obra nueva como la segunda mano: en el último año, el 51 % de los jóvenes compradores ha buscado en ambos mercados. En 2021 fueron el 37 %, aunque fue un año con una caída considerable: en 2020 habían sido un 57 % los jóvenes que habían barajado ambas opciones y en 2019 el 55 %.

Mercados considerados durante la búsqueda
por parte de los jóvenes que han comprado vivienda



- *Solo vivienda nueva / obra nueva*
- *Solo vivienda de segunda mano*
- *Tanto nueva como de segunda mano*

Tipo de inmueble que han adquirido los jóvenes que han comprado vivienda

- *Vivienda nueva / obra nueva*
- *Vivienda de segunda mano*

Base jóvenes que han comprado vivienda (feb. 22): 190

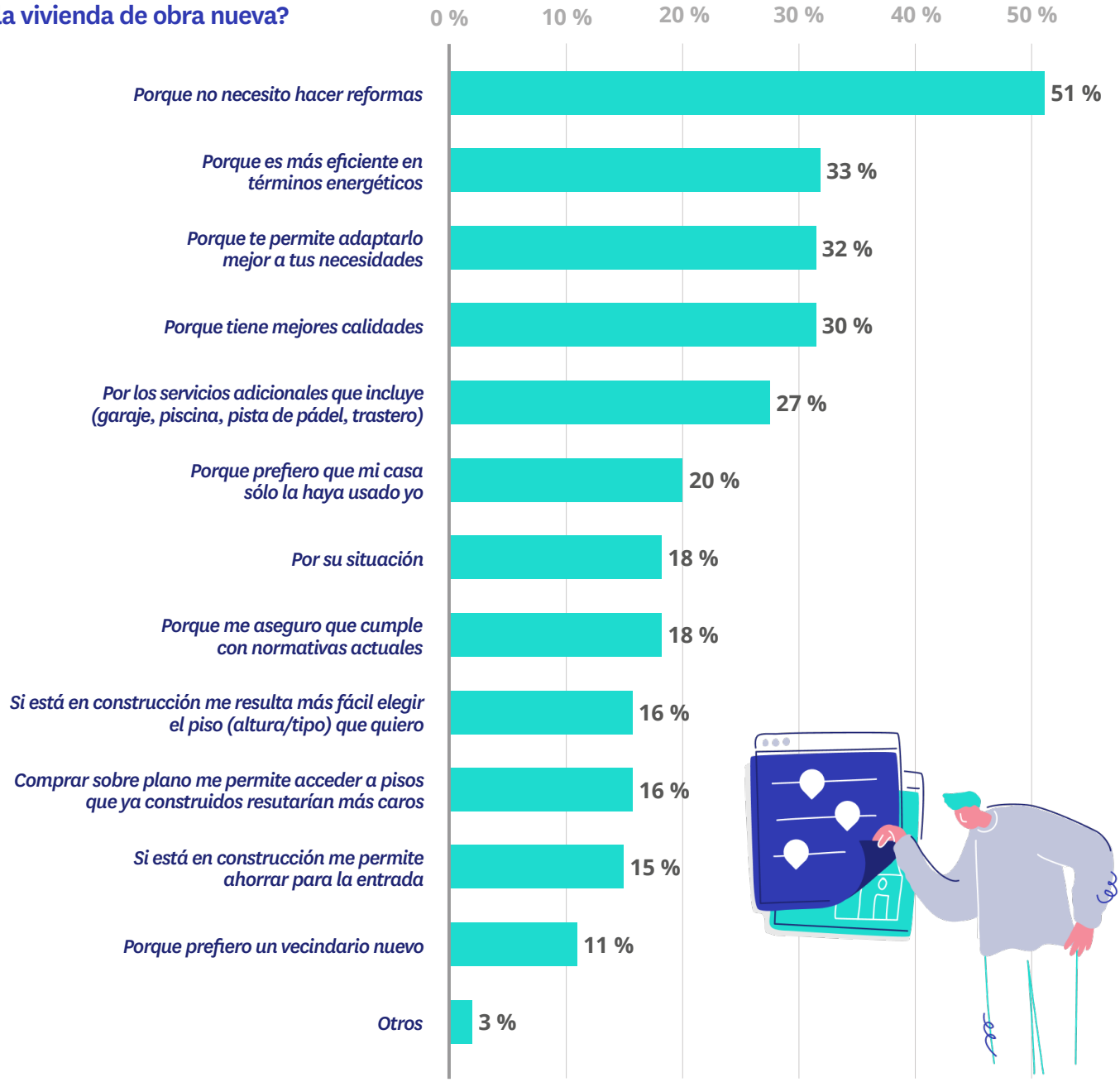
Aunque un 68 % de los jóvenes compradores valore la vivienda de obra nueva, solo un 28 % consigue comprarla finalmente. Una cifra que se mantiene estable en comparación con el año pasado, cuando fueron un 26 % los que finalmente compraron vivienda de obra nueva.

Que piensen en comprar obra nueva responde, fundamentalmente, a la posibilidad de evitar las reformas. De hecho, uno de cada dos jóvenes que se planteó comprar una vivienda de nueva construcción lo hizo por este motivo, aunque hay otros: no tener que hacer reformas, la eficiencia energética *(33 %)*, la posibilidad de adaptarlo mejor a sus necesidades *(32 %)* y las mejores calidades *(30 %)* también atraen a los jóvenes hacia la obra nueva.

Entre los que se plantearon la obra nueva pero finalmente optaron por una casa de segunda mano lo que más pesó fue el precio: un 63 % consideraba que era una opción cara. Además, también influyeron aspectos como la falta de oferta en la zona que les interesaba *(40 %)*, que no supusiese el ahorro que esperaba *(20 %)* o que no le gustase el barrio o ubicación del inmueble *(19 %)*.

Por último, en el grupo de los que de entrada ya descartaron la obra nueva como una opción también el precio fue determinante: un 68 % consideró que era caro. Además, el 29 % lo descartó por las condiciones de pago y los gastos de entrada y el 28 % porque no había suficiente oferta en el sitio que estaban buscando.

¿Por qué los jóvenes consideran la vivienda de obra nueva?



Base jóvenes compradores que consideraron la opción de obra nueva (feb. 22): 129

8 ¿Dónde buscan vivienda los jóvenes?

Otra de las variables que influye en el proceso de búsqueda es el lugar en el que se busca vivienda y el lugar en el que se encuentra. En este sentido, los jóvenes tienden a reflejar una mayor movilidad que otros rangos de edad, ya sea por motivos profesionales o académicos.

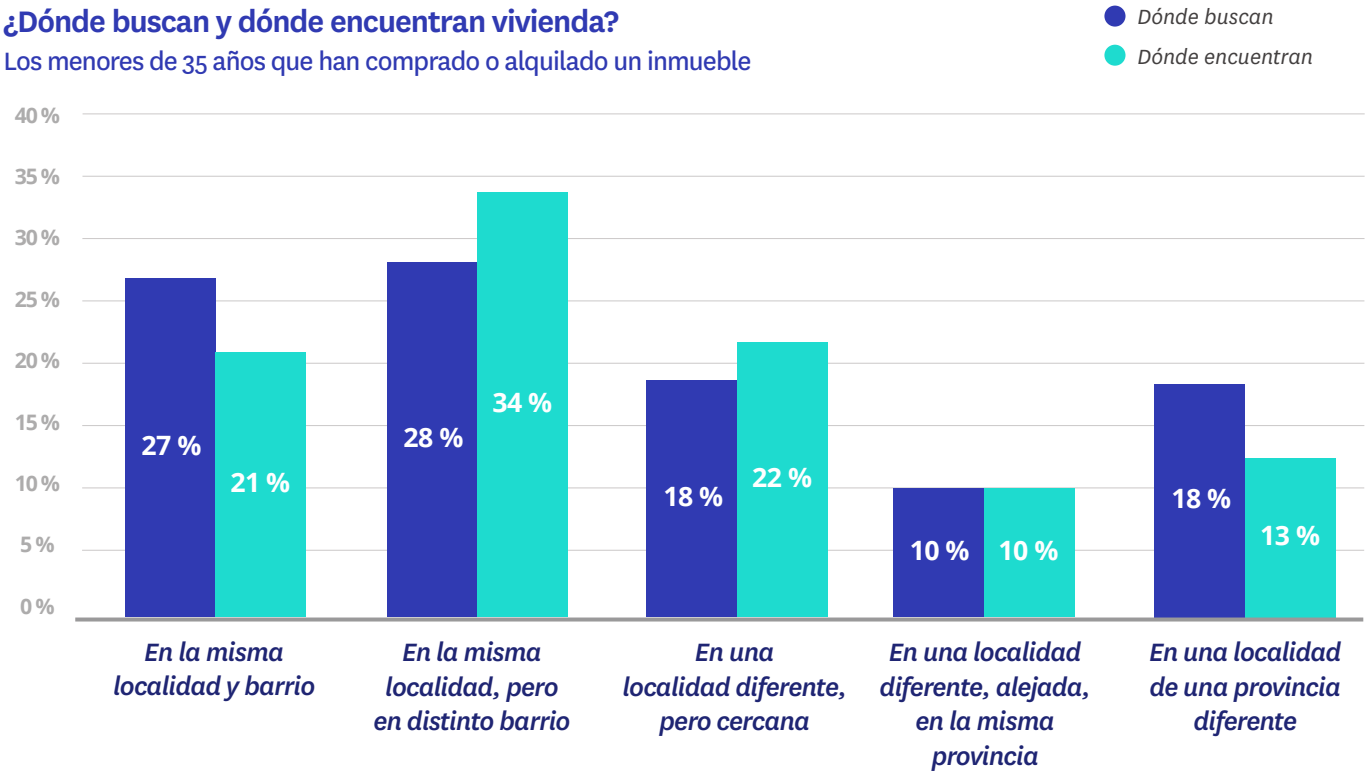
El 27 % empieza el proceso de búsqueda con la idea de quedarse en el barrio en el que ya reside y lo consiguen el 21 %

Así, un 46 % de los menores de 35 años que han comprado o alquilado *(como inquilinos)* un inmueble en los últimos doce meses comienza su búsqueda en una localidad diferente a la de su residencia actual, ya sea en la misma provincia o en otra diferente.

Pese a esto, el grupo de los que quieren permanecer en la misma localidad sigue siendo mayoritario: más de la mitad de los jóvenes buscan vivienda para comprar o alquilar en el lugar en el que ya residen. De todos ellos, el 27 % también procura permanecer en el mismo barrio.

¿Dónde buscan y dónde encuentran vivienda?

Los menores de 35 años que han comprado o alquilado un inmueble



Base jóvenes que han comprado o alquilado (feb. 22): 742

Como cabe esperar, el subgrupo de menor edad *(18-24 años)* es el que presenta una mayor movilidad. En él se aglutinan, por ejemplo, la mayoría de jóvenes que comienzan sus estudios en niveles formativos superiores o que comienzan sus carreras laborales y, por estas razones, tienen que cambiarse de ciudad.

Un 62 % de los jóvenes que tienen entre 18 y 24 años busca vivienda en una localidad distinta a la de su residencia actual

De este modo, el 62 % de los jóvenes que tienen entre 18 y 24 años y que han comprado o alquilado en los últimos 12 meses ha buscado en una localidad distinta a la de su residencia actual: el 19 % ha buscado en una localidad cercana a la suya y que está en la misma provincia, el 19 % en una localidad de la misma provincia, pero lejana a la de su residencia actual y el 24 % ha buscado en vivienda en una provincia distinta.

¿Y qué pasa con los que tienen entre 25 y 34 años? En este segmento, el 41 % pretende cambiar de localidad, aunque solo el 16 % se plantea irse a vivir a otra provincia.

Por comunidades autónomas, los jóvenes de Andalucía *(21 %)* y de la Comunidad Valenciana *(20 %)* son los que más buscan un cambio de provincia. Sin embargo, los de Cataluña *(14 %)* y Madrid *(14 %)* son los que hacen menos movimientos interprovinciales.

Aunque estas sean sus pretensiones, no siempre consiguen su objetivo. Por ejemplo, hay un 27 % que comenzó el proceso de búsqueda con la idea de permanecer en la misma ciudad y barrio. Sin embargo, solo un 21 % ha encontrado allí vivienda. Esta caída se refleja en un trasvase de particulares a la opción de cambiar de barrio, pero no de localidad: el 28 % comenzó con este plan y son un 34 % los que han terminado en esa ubicación.

En el caso del cambio de localidad las diferencias son más reducidas: un 28 % quería cambiar de ciudad y no de provincia y son un 32 % los que han acabado allí. En cuanto al 18 % que también planteaba irse a vivir a otra provincia, hay un 13 % que lo ha conseguido.

9 ¿Cuánto tardan los jóvenes en encontrar vivienda?

Encontrar una vivienda, ya sea de compra o de alquiler, puede ser un proceso largo ya que tienen que confluir múltiples factores: que encaje en el presupuesto, que se encuentre en un lugar concreto o que tenga unas características específicas.

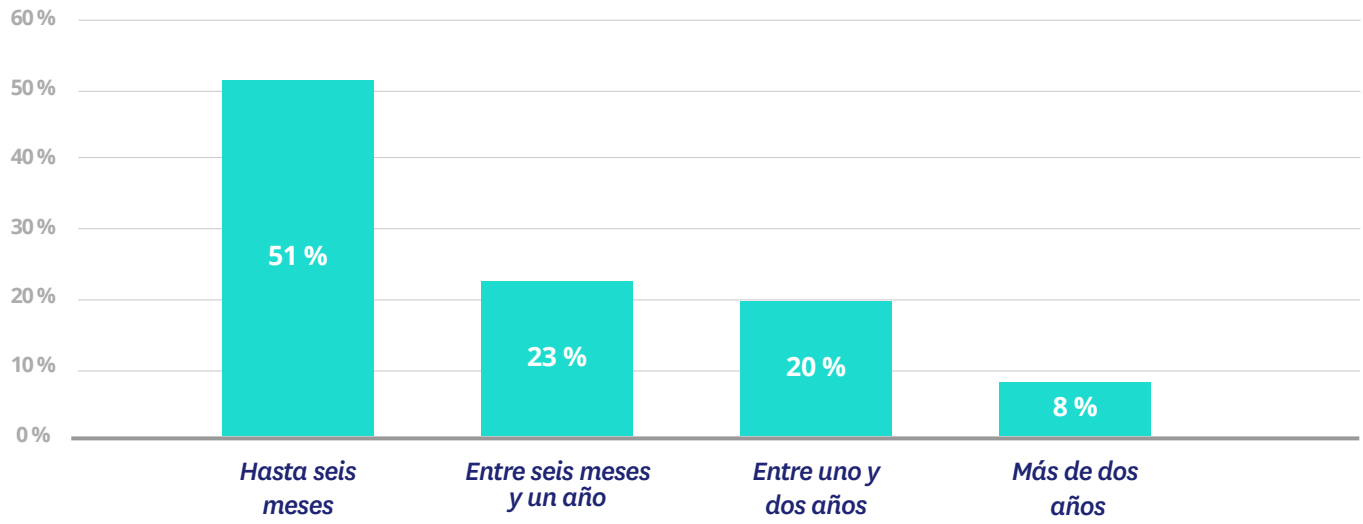
El 51 % de los jóvenes compradores encuentra una vivienda para adquirirla en un plazo de seis meses o menos

Para uno de cada dos compradores esta búsqueda se prolonga durante seis meses o menos. El 23 % tarda entre seis meses y un año, el 19 % entre uno y dos años y el 8 % invierte más de dos años en dar con una vivienda para adquirir que se adapte a sus condiciones.

En el caso de los inquilinos, el 56 % tarda hasta un mes en encontrar una vivienda para alquilar. Por encima de este plazo, hay un 13 % que invierte entre uno y dos meses, un 9 % que destina entre dos y cuatro meses y un 8 % que dedica de cuatro a seis meses a la búsqueda de un inmueble para alquilar.

Tiempo dedicado a la búsqueda de vivienda en propiedad

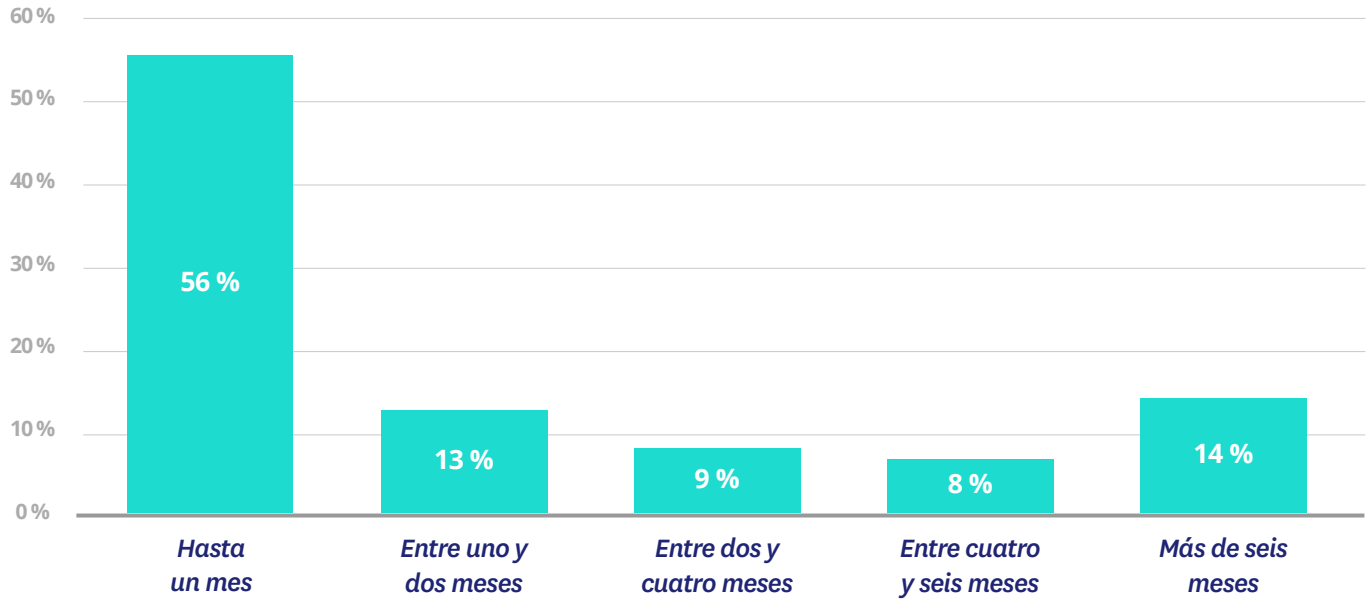
por parte de los menores de 35 años que han comprado o intentado comprar vivienda



Base jóvenes demandantes de vivienda en propiedad (feb. 22): 598

Tiempo dedicado a la búsqueda de vivienda de arrendamiento

por parte de los menores de 35 años que han alquilado o intentado alquilar vivienda

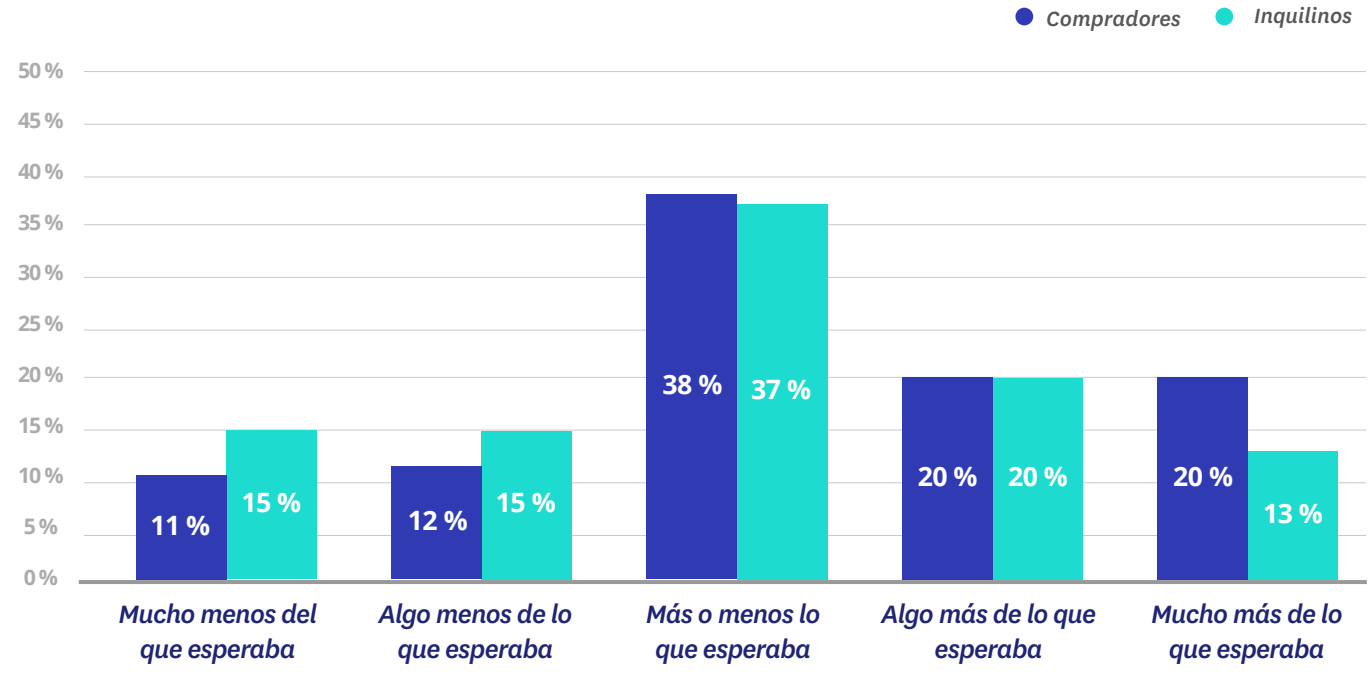


Base jóvenes demandantes de vivienda en arrendamiento (feb. 22): 917

Para cuatro de cada diez demandantes, ya sean compradores o inquilinos, este tiempo fue más o menos el que esperaban. Asimismo, para el 30 % de los arrendatarios, el periodo de búsqueda fue menor al esperado. En el caso de los compradores, un 23 % afirma que el tiempo invertido fue menor o mucho menor al esperado. En el grupo de compradores hay algo más de insatisfacción con los plazos ya que el 40 % señala que tardaron más de lo que esperaban. En el caso de los inquilinos son el 33 % los que tienen esta percepción.

Percepción del tiempo invertido en la búsqueda

por parte de los menores de 25 años demandantes de vivienda de alquiler y propiedad



Base jóvenes demandantes de vivienda en propiedad (feb. 22): 598 / Base jóvenes demandantes de vivienda en arrendamiento (feb. 22): 917

10 Opinión sobre el mercado de la vivienda

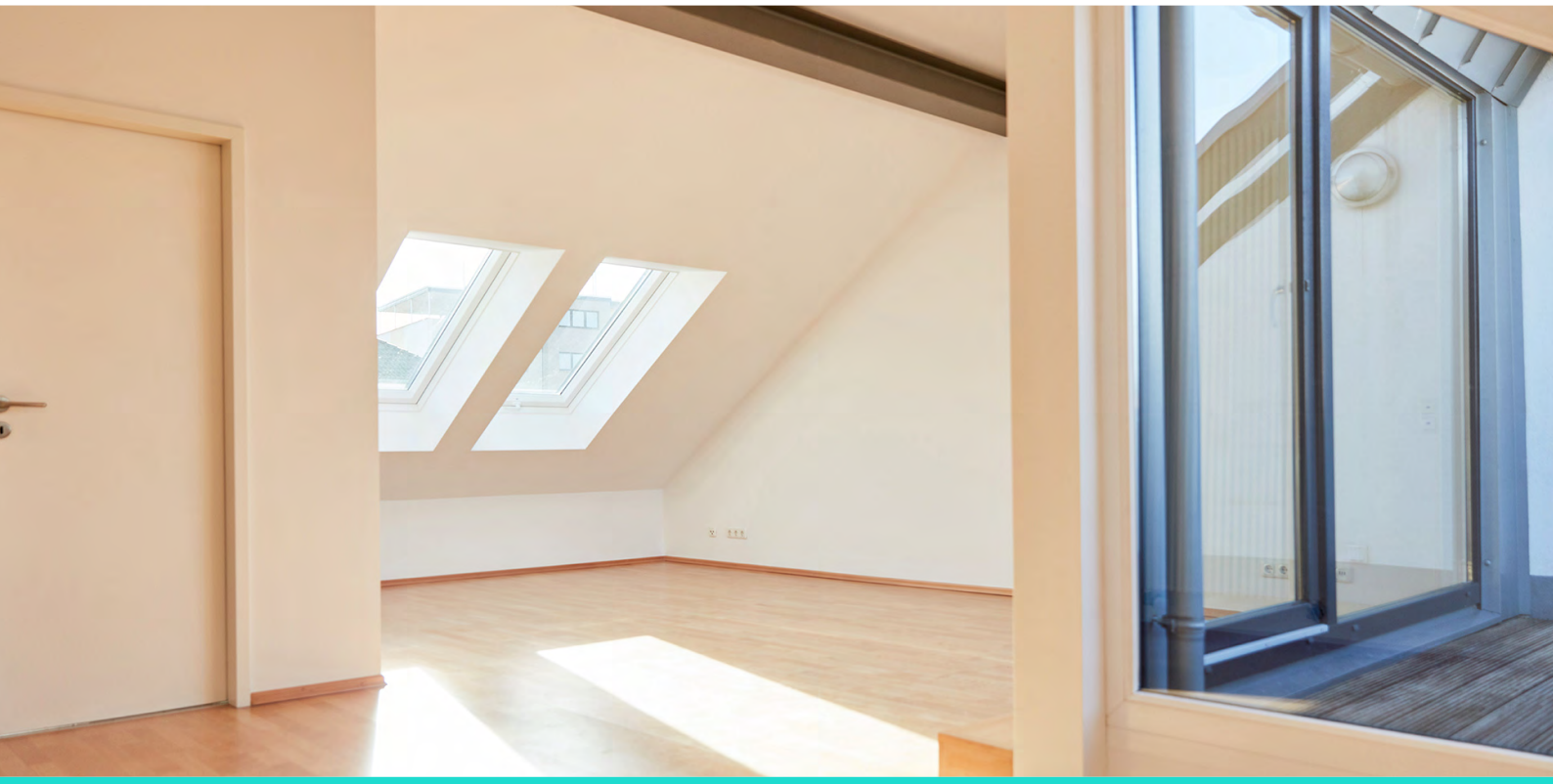
10.1 Más favorables a la propiedad que al alquiler

Su alto nivel de actividad en el mercado de la vivienda convierte la opinión de los jóvenes al respecto en una cuestión muy relevante. Unas valoraciones que se asientan sobre una cuestión principal: el precio actual del alquiler hace que compense más comprar una vivienda y pagar las cuotas de la hipoteca que asumir el coste del alquiler.

> *Un 73 % de los jóvenes considera que el precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler*

Así, hay un 73 % de jóvenes que son favorables a esta idea a la que otorgan una importancia media de 7,6 puntos sobre diez. Esta percepción casa muy bien con los datos que venimos viendo a lo largo de todo este informe y que han puesto de manifiesto que los jóvenes cada vez están más interesados en la compra de vivienda. Muestra de ello también es que un 65 % se posicione a favor de la opinión de que comprar una vivienda es una buena inversión. Un asunto que, de media, se valora con 7,1 puntos. Una puntuación idéntica a la consideración de que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles. Asimismo, y en línea con la tendencia favorable a comprar en lugar de alquilar, también una de cada dos personas menores de 35 años cree que vivir de alquiler es tirar el dinero.

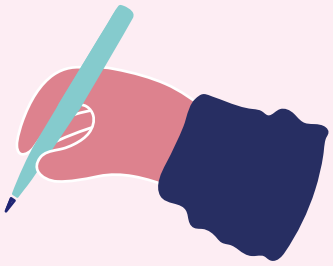
Del mismo modo, también decrece la opinión de que la tendencia del mercado es a alquilar más y a comprar menos: en 2021 había un 45 % de jóvenes que se postulaban a favor de esta idea y ahora son el 41 %.



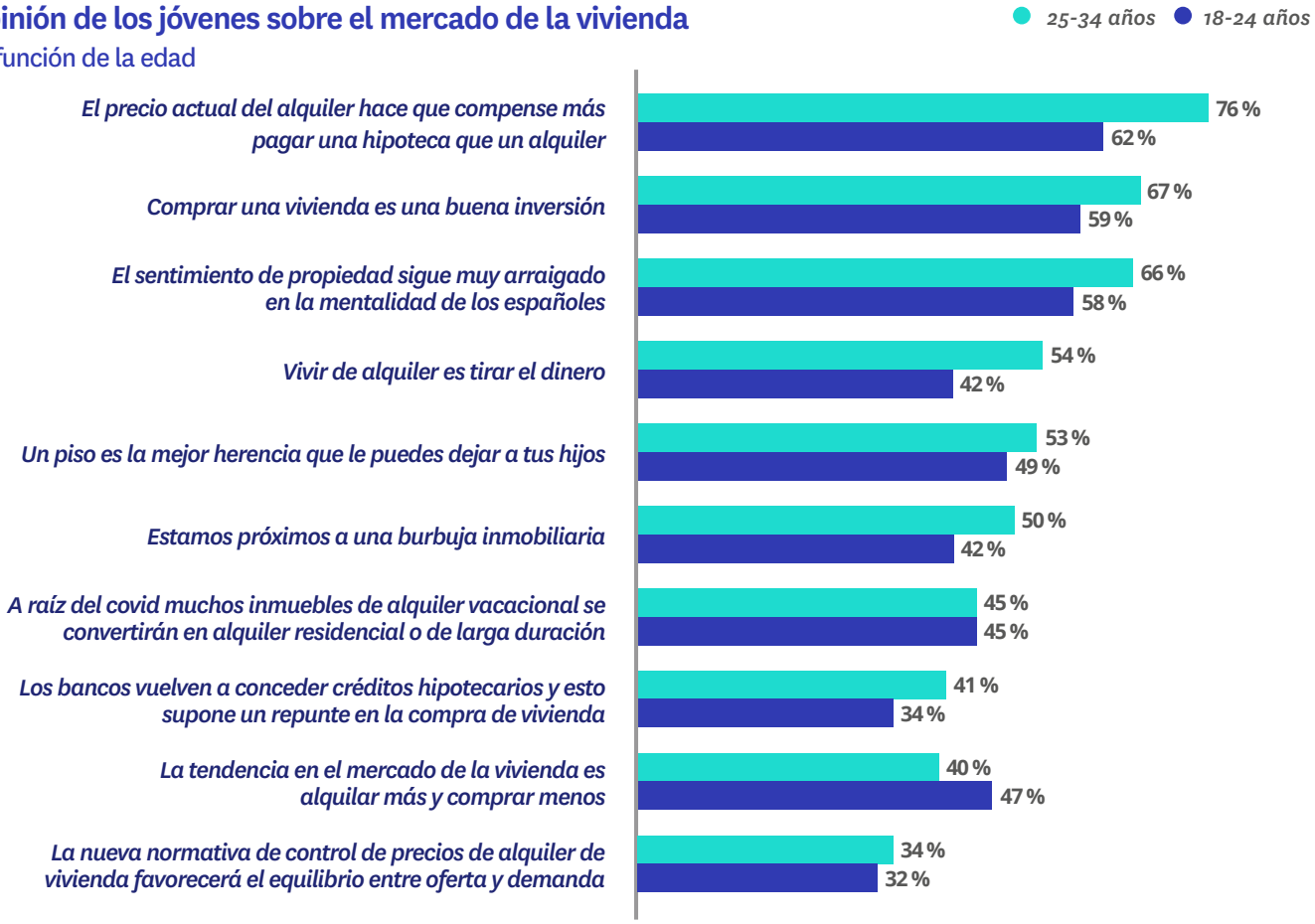
	EN CONTRA	NEUTRO	A FAVOR	VALORACIÓN MEDIA		
	2022	2022	2022	2020	2021	2022
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	6 %	21 %	73 %	7,7	7,6	7,6
Comprar una vivienda es una buena inversión	6 %	29 %	65 %	7,2 ▲	7,1	7,3
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7 %	29 %	65 %	7,1 ▼	7,3 ▲	7,1 ▼
Un piso es la mejor herencia que le puedes dejar a tus hijos	14 %	34 %	52 %	6,3	6,2	6,3
Vivir de alquiler es tirar el dinero	16 %	32 %	51 %	6,3	6,2	6,3
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	10 %	41 %	49 % ▲	6,6	6,1 ▼	6,4 ▲
A raíz del covid muchos inmuebles de alquiler vacacional se convertirán en alquiler residencial o de larga duración	14% ▲	41 % ▲	45% ▼		6,5	6 ▼
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	16 %	43 %	41 %	5,9	6	5,8 ▼
Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte en la compra de vivienda	15 %	45 %	39 % ▲	5,4 ▼	5,3	5,7 ▲
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	21 %	45 %	34 %	5,6	5,5 ▼	5,3

Base jóvenes (feb. 20): 2.201 / Base jóvenes (feb. 21): 1.728 / Base jóvenes (feb. 22): 1.696

En general, todas estas cuestiones, como es lógico, generan un mayor consenso entre los jóvenes adultos *(25-34 años)* que entre los de menor edad *(18-24 años)*. Por ejemplo, mientras que en el subgrupo que comprende los 25 y los 34 años hay un 76 % piensa que el precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler, en el segmento más joven son un 62 %. También destacan por tender en mayor medida a pensar que comprar una vivienda es una buena inversión o que vivir de alquiler es tirar el dinero.

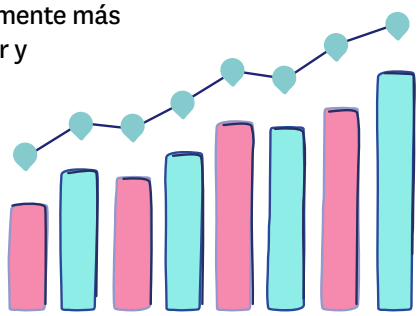


Opinión de los jóvenes sobre el mercado de la vivienda
en función de la edad



Base 18-24 años (feb. 22): 337 / Base 25-34 años (feb. 22): 1358

Por comunidades autónomas, Cataluña (80 %) y Madrid (75 %) destacan por ser los lugares donde más se piensa que el precio del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler. En estas dos comunidades autónomas las reticencias con el alquiler se acentúan más que en otros territorios. Por ejemplo, son más los que creen que vivir de alquiler es tirar el dinero y, al mismo tiempo, son ligeramente más escépticos con respecto a la nueva normativa de control de precios de alquiler y a su capacidad de favorecer el equilibrio entre la oferta y la demanda.

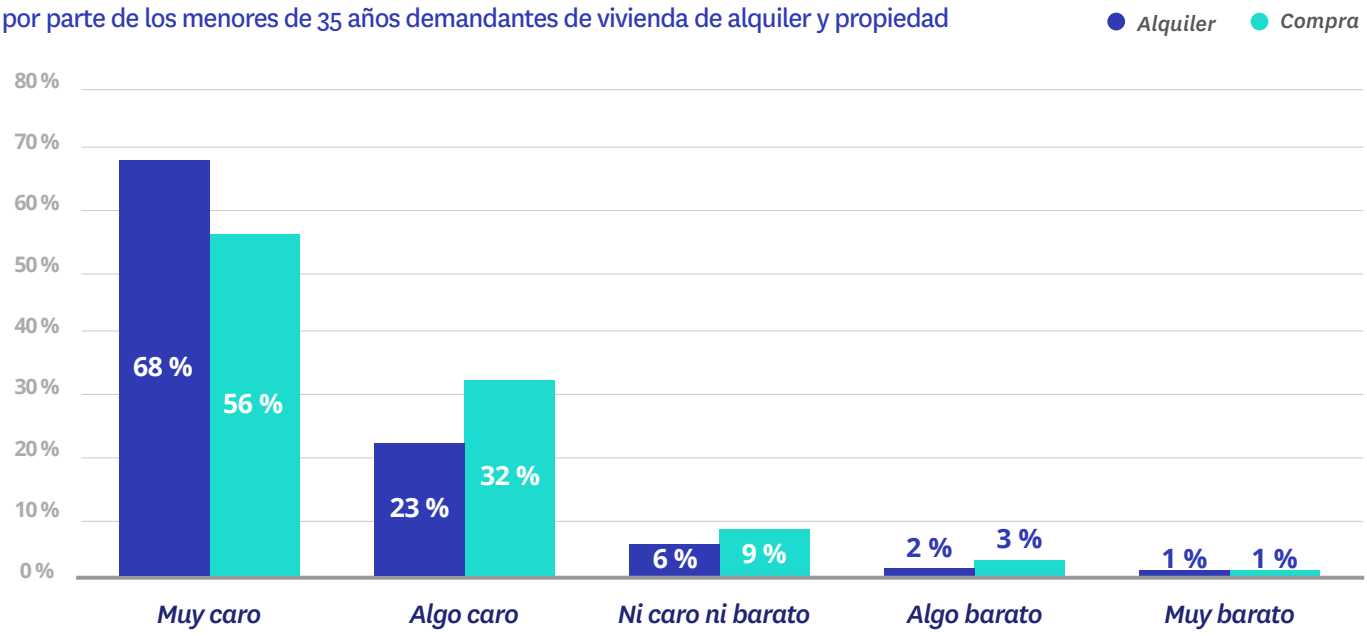


10.2 Nueve de cada diez jóvenes: los precios son caros o muy caros

El precio condiciona el acceso a la vivienda. Ahora mismo, esos precios son, para nueve de cada diez menores de 35 años, caros o muy caros, independientemente de si se trata de vivienda para comprar o alquilar. Hablando específicamente del mercado de compra, un 56 % de los jóvenes cree que la vivienda es muy cara y un 32 % la cataloga como algo cara. Aunque en función del tramo de edad en el que se encuentran, la sensación que tienen en relación con esta cuestión varía ostensiblemente. Así, un 58 % de los jóvenes adultos *(25-34 años)*, que son los más activos en el mercado de compra, piensan que la vivienda de compra es muy cara. En el caso de los que tienen de 18 a 24 años son un 47 % los que tienen esta opinión. Pese a esto, ambos subgrupos tienen algo en común: en los dos se ha producido un incremento estadísticamente significativo de esta percepción en el último año. En 2021, un 54 % de los jóvenes que tienen entre 25 y 34 años pensaba que la vivienda de compra era muy cara *(actualmente son el 58 %)* y un 41 % en el caso de los que tienen entre 18 y 24 años *(frente al 47 % de 2022)*. Poniendo el foco en el mercado del alquiler, el 68 % define el coste del arrendamiento como muy caro y el 23 % como caro. En este caso, además, vuelven a ser los jóvenes adultos los que más elevado perciben el precio: el 70 % lo percibe como muy caro frente al 60 % de los más jóvenes *(18-24 años)*.

Percepción de los precios del mercado inmobiliario

por parte de los menores de 35 años demandantes de vivienda de alquiler y propiedad

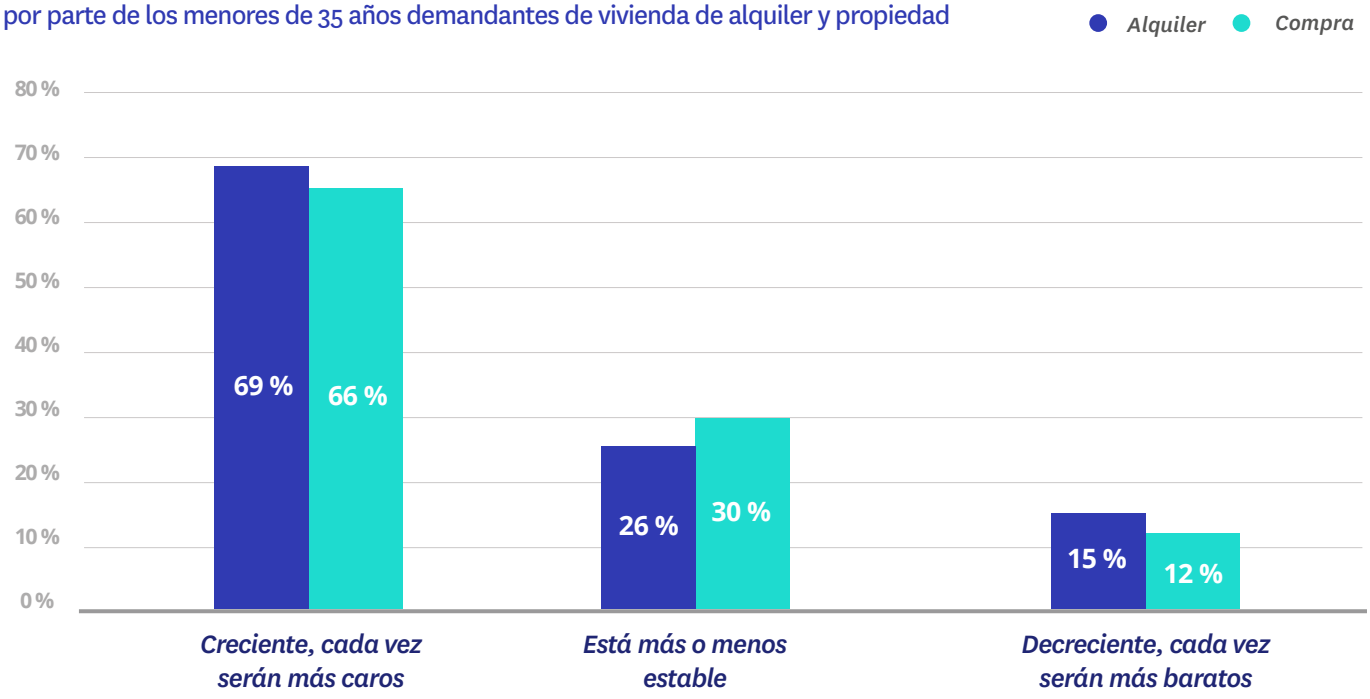


Base jóvenes (feb. 22): 1.728

Más allá de la situación actual, dos de cada tres jóvenes creen que la progresión de los precios en el futuro seguirá una tendencia creciente: el 69 % respecto al alquiler y el 66 % en el mercado de propiedad. Por edades, el 67 % de los que comprenden los 25 y 34 años y un 60 % de los que tienen entre 18 y 24 años prevén una tendencia al alza de los precios. En lo que coinciden ambos segmentos es que, tanto en uno como en otro, solo un 5 % de los jóvenes considera que los precios decrecerán. El aumento del coste de la vivienda, según los jóvenes, se produce, fundamentalmente, por causas como el aumento de la demanda, la escasez de oferta o el interés de los inversores por la vivienda.

Percepción de la tendencia de los precios en el mercado inmobiliario

por parte de los menores de 35 años demandantes de vivienda de alquiler y propiedad



Base jóvenes (feb. 22): 1.728

11 Conclusiones

El recorrido que hemos hecho a lo largo de este informe es un reflejo cómo los jóvenes que tienen entre 18 y 34 años se relacionan con el mercado de la vivienda. Un camino que sirve para extraer algunas conclusiones relevantes.

La primera de ella es que los jóvenes siguen siendo el segmento más activo en este mercado. En los últimos doce meses, un 40 % de ellos ha realizado alguna acción; de oferta o, principalmente, de demanda; en el mercado inmobiliario de la propiedad o en el arrendamiento.

Un dinamismo que, no obstante, está marcado por la inefectividad de las acciones. Es decir, cada vez son más los jóvenes que quieren realizar alguna acción en el mercado —*fundamentalmente como demandantes de vivienda*— y no consiguen hacerlo.

Por lo tanto, lo que muestra este estudio es que, a partir de una situación de dificultad de acceso por parte de los jóvenes —*que viene reflejándose desde varios años atrás*—, en 2021 se ha agravado un poco más. Esta situación se reproduce tanto a la hora de comprar como a la hora de alquilar, aunque se acentúa en el caso de los que quieren adquirir una vivienda en propiedad.

De hecho, tal y como hemos visto, uno de los grandes titulares que nos deja este informe es una subida de la actividad en el mercado de compraventa. Un crecimiento que llega, en gran medida, de la mano de la búsqueda infructuosa de una vivienda de compra.

Esta mayor preferencia por la compra es más notable en el caso de los jóvenes adultos: un 20 % de ellos ha realizado alguna acción como demandante de vivienda de compra en los últimos doce meses. Un dato que también es reflejo del momento en el que se encuentran estos jóvenes.

Teniendo en cuenta el ciclo vital son, a priori, el segmento más propicio para la compra. Algo que se nota, además, en su mayor desapego hacia el alquiler: destacan a la hora de valorar ideas que vivir de alquiler es tirar el dinero o que el coste del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca.

Sea como sea, facilitar el acceso a la vivienda de los jóvenes sigue siendo, a la vista de los datos, una tarea pendiente ya que ellos mantienen su actividad —*ni siquiera se frenó durante los momentos más duros de la pandemia*— y también sus intenciones de futuro: seis de cada diez de los que no está buscando ahora mismo prevé hacerlo en los próximos cinco años.

Sin embargo, el precio de la vivienda sumado a su situación laboral y/o económica suponen un freno que lleva a postergar la emancipación y a poder participar en el mercado de la vivienda de forma efectiva.

- **Un 48 % de los jóvenes (18-34 años) ha participado en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses. En 2021 fueron el 42 %**
- **Crece significativamente la actividad en el mercado de compraventa: un 25 % (18 % en 2021) de los jóvenes ha realizado en él alguna acción de oferta o de demanda en el último año**
- **La demanda no efectiva de vivienda en propiedad ha experimentado un incremento considerable: el 18 % de los jóvenes ha intentado comprar y no lo ha conseguido. En 2021 fueron el 13 %**
- **Entre los jóvenes que aún no han comprado hay un 59 % que sí que espera poder hacerlo en los próximos seis años. La razón principal para posponer la compra es su situación económica y/o laboral**
- **Cuando buscan una vivienda para comprar o alquilar lo que más miran es que el precio encaje con su presupuesto. Aparte de esto, las características más valoradas son las habitaciones y servicios próximos disponibles**
- **Nueve de cada diez jóvenes creen que la vivienda, ya sea de compra o de alquiler, es cara o muy cara**

12 Metodología

Dando continuidad a los informes presentados en 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021, el portal inmobiliario Fotocasa, ha lanzado una nueva ola del informe "Los jóvenes y el mercado de la vivienda en 2022" para analizar a fondo cuál es la situación actualmente de los jóvenes en el mercado inmobiliario y sus necesidades futuras.

Base

Basado en un exhaustivo análisis del equipo de **Business Analytics de Adevinta**, en colaboración con el instituto de investigación **The Cocktail Analysis.**

Datos

Los datos explotados son representativos de la población española en términos de **zona, edad, género y clase social.**

Muestra

Muestra Datos Penetración:
Muestra de 7.400 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

Error muestral: +-1,4%

Ámbito

Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el **primer semestre de 2022**

Anaïs López García
anais.lopez@adevinta.com
620 66 29 26

#InformeFotocasa
@fotocasa
Facebook.com/fotocasa
https://research.fotocasa.es/