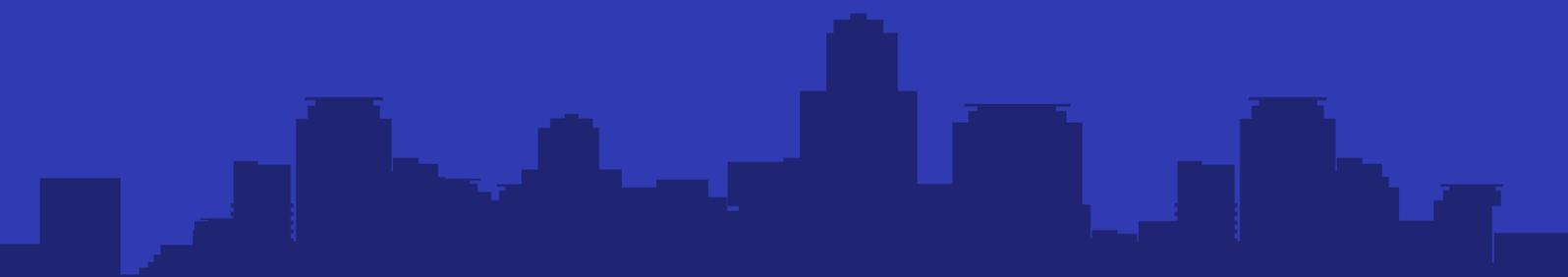


# Experiencia en compraventa en 2022





# Índice

<b>1. El mercado de compraventa</b>	<b>4</b>
<b>2. Perfiles sociodemográficos</b>	<b>16</b>
<b>3. La vivienda</b>	<b>20</b>
<b>4. La propiedad y el uso</b>	<b>25</b>
<b>5. Los motivos</b>	<b>29</b>
<b>6. El proceso de compraventa</b>	<b>33</b>
<b>7. Percepción del precio</b>	<b>38</b>
<b>8. Opinión del mercado</b>	<b>42</b>
<b>9. Conclusiones</b>	<b>44</b>
<b>10. Metodología</b>	<b>46</b>

# Prólogo

El mercado de la compraventa vuelve a los niveles de participación previos a la pandemia, tras más de dos años de transformación. La interacción de los ciudadanos con el mercado retorna a la senda estable, aunque dejando cambios muy pronunciados. La compra de vivienda ha reconquistado al sector y se ha convertido, por segundo año consecutivo, en el auténtico protagonista del inmobiliario.

El furor de la sociedad por mejorar su calidad de vida a través de la compra de vivienda vuelve a marcar un año histórico de transacciones inmobiliarias. Más de 600.000 operaciones de compraventa sitúan el 2022 como el año dorado tras la burbuja de 2007. Por supuesto, la concesión de hipotecas también anota un hito en el mercado hipotecario, el mejor año de la última década. Todo ello, a pesar de las subidas de tipos de interés por parte del Banco Central Europeo que comenzaron a mitad de año. Las más drásticas de la historia que han provocado el mayor encarecimiento de los créditos desde el año 2000.

Este cambio en la política monetaria ya comienza a reflejarse en este informe de Fotocasa Research. A pesar de la fuerte demanda de compra, esta comienza a moderarse paulatinamente presionada por el endurecimiento de las hipotecas y las tensiones inflacionistas.

Aunque el precio de los inmuebles es otro factor que obliga al comprador a desechar la idea de convertirse en propietario, al menos temporalmente. Tal y como perciben los ciudadanos, el precio sube. El 2022 cierra con una aceleración muy significativa del precio de la vivienda, presentando la subida más elevada del año,

con un 7,5% anual. Aunque se espera que a partir del segundo semestre de 2023, cesen los altos incrementos y que el precio vuelva a la senda estable, este contexto de encarecimiento expulsa a los compradores con más bajos recursos.

Mientras, los propietarios particulares que ofertan vivienda en el mercado descienden en medio punto porcentual en los últimos seis meses. El furor por comprar está ocasionando que la oferta se reduzca, aumentando el desequilibrio entre oferta y demanda, lo que a su vez, tensiona los precios.

De momento, todo apunta a que el auge por comprar continuará latente a pesar de las subidas de tipos, ya que el interés por cambiar de vivienda es muy intenso. El ciudadano, también en forma de pequeño ahorrador, continuará atento en el agitado mercado por si puede encontrar una buena oportunidad.

Con este informe, Fotocasa se adentra a fondo en la experiencia de la compraventa mostrando los cambios que ha atravesado este mercado desde la perspectiva del comprador y el vendedor, y arrojando luz a las dificultades e impedimentos que existen a la hora de convertirse en propietario.



**María Matos**  
Directora de Estudios y Portavoz  
de Fotocasa

# 1. El mercado de compraventa

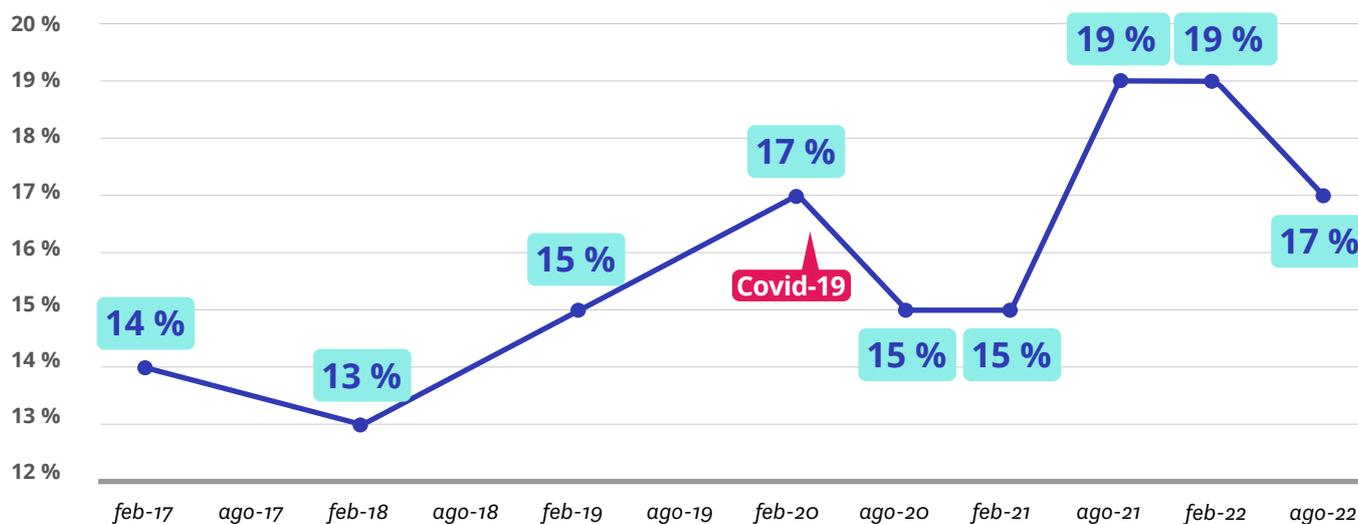


Un 17 % de los particulares mayores de 18 años en España ha participado en el mercado de compraventa en los últimos 12 meses (*agosto 2022*). Esta cifra pone de manifiesto una caída estadísticamente significativa en comparación con los datos del último año: tanto en agosto de 2021 como en febrero de 2022, eran un 19 % los particulares que habían interactuado con este mercado.

*El 17 % de los particulares mayores de 18 años en España ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa en los últimos 12 meses. Hace un año (agosto 2021) eran el 19 %*

Pese a esta ralentización, el histórico de datos de Fotocasa Research —*que llega hasta febrero de 2017*—, muestra que el mercado mantiene un nivel de participación notable: este registro solo queda por detrás del de agosto de 2021 y febrero de 2022 y es idéntico que el de febrero de 2020. Por lo tanto, podríamos hablar de que el mercado de compraventa, en cuanto a volumen de participación, se sitúa ahora en el nivel previo a la pandemia. Si bien es cierto que, pese a que haya la misma proporción de participantes que antes de la pandemia, el tipo de acciones que se realizan ha ido evolucionando desde entonces.

## Particulares participando en el mercado de la compraventa (% sobre la población mayor de 18 años)

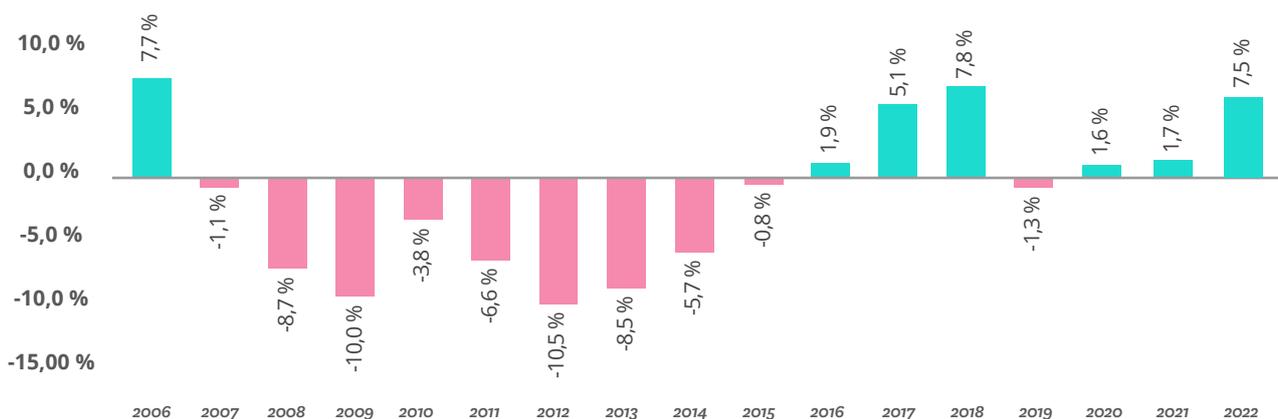


Base febrero 2017: 5027 / Base febrero 2018: 5042 / Base febrero 2019: 5061 / Base febrero 2020: 5025 / Base agosto 2020: 5002 / Base febrero 2021: 5000 / Base agosto 2021: 5000 / Base febrero 2022: 7402 / Base agosto 2022: 5002

Asimismo, también hay que tener en cuenta que el contexto actual es totalmente distinto al de febrero de 2020. Por un lado, la pandemia ha incrementado el valor que las personas otorgan tanto a la vivienda como a sus prestaciones. Además, la subida de los tipos de interés que se ha producido en 2022 ha impactado de manera directa en las hipotecas y, por lo tanto, en la compraventa de viviendas. Muestra de ello, es esa tendencia decreciente que se apre-

cia de febrero, con un 19 % de particulares participando en la compraventa, a agosto, con un 17 %. Un indicador que puede ayudar a entender la moderación de la compraventa de viviendas es el precio. A cierre de año 2022, el incremento del precio de la vivienda ha repuntado con fuerza, mostrando el aumento más alto de todo el año. Según el Índice Inmobiliario Fotocasa, la variación anual ha sido del 7,5%.

## Variación anual del precio de la vivienda de segunda mano en España



Fuente: Índice Inmobiliario Fotocasa

## Se acentúa la brecha entre oferta y demanda

Si analizamos la compra y la venta por separado, lo que se observa es que un 15 % de los particulares ha participado como demandante de vivienda de compra y un 4 % lo ha hecho como ofertante.

**El 15 % de los particulares ha participado en el mercado de compraventa en calidad de demandante de vivienda. En febrero eran el 16 %**

Por lo que se refiere a la parte de la compra, es decir, la de aquellos que han adquirido o intentado adquirir una vivienda en propiedad, ha ido creciendo progresivamente desde febrero de 2020. Entonces eran un 13 % los particulares que asumían este rol en el mercado. Una cifra que permaneció estable durante el primer año de pandemia y que aumentó de manera muy notable en agosto de 2021 (15 %).

Un crecimiento muy relevante y que no fue un espejismo sino que se ha mantenido desde entonces. Incluso, a comienzos de este año (febrero 2022), la demanda era algo más alta (16 %) que ahora.

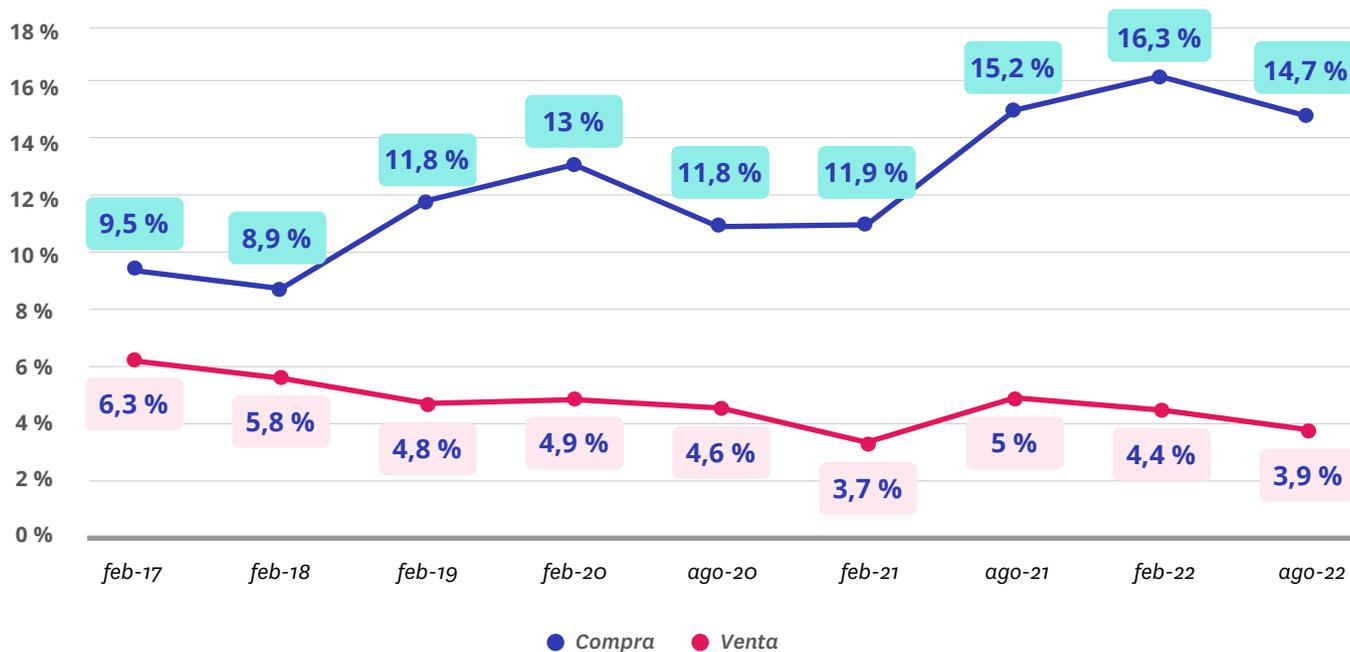


Si volvemos la vista al lado opuesto, al de la oferta, lo que vemos es justo lo contrario: no solo no ha subido el número de particulares que ponen a la venta una vivienda de su propiedad, sino que ha decrecido en comparación con hace dos años: en febrero de 2020 había un 5 % de ofertantes y ahora son un 4 %.

Igual que sucede con la demanda, en agosto de 2021 se volvió a producir un pico de oferta con un 5 % de particulares que afirmaban haber puesto alguna vivienda de su propiedad a la venta. Pero, la diferencia entre ambos lados es que con la caída de la participación generalizada, la oferta se ha contraído hasta el 4 %.

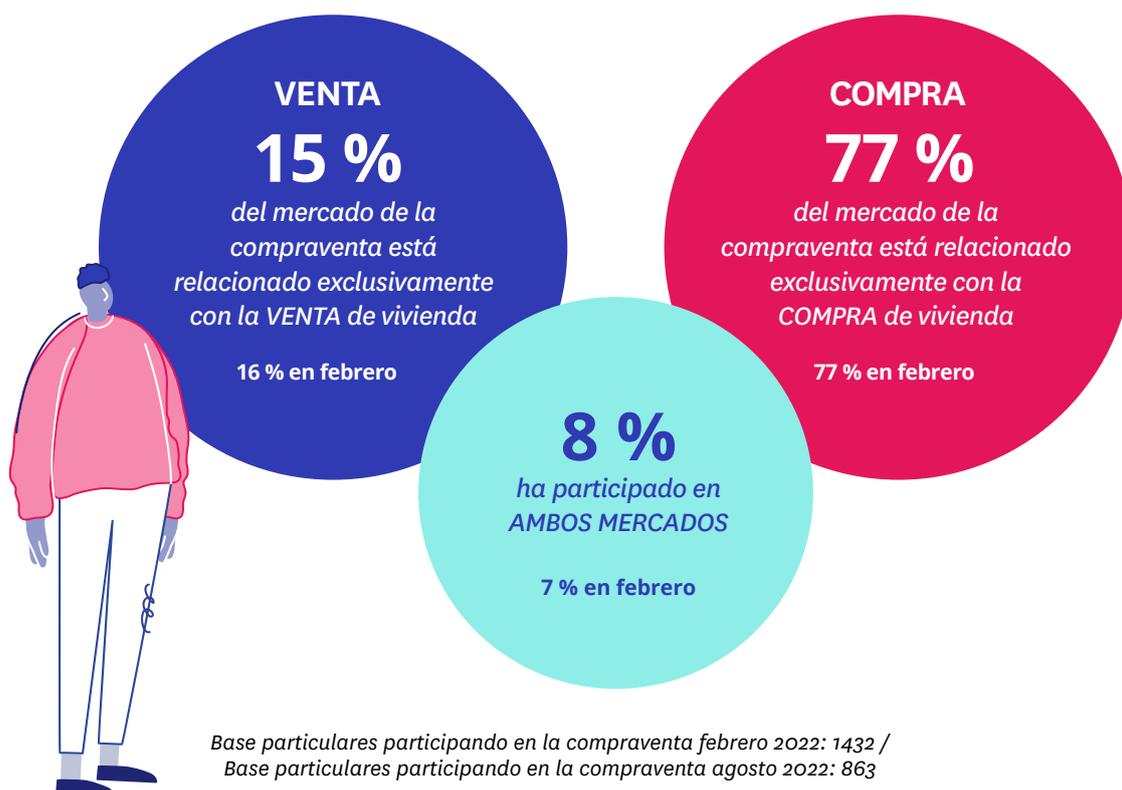
Por lo tanto, la evolución del mercado de compraventa muestra un desequilibrio entre la demanda y la oferta: la compra (o la intención de comprar) crece o se mantiene en niveles altos mientras que la venta (o pretensión de vender) sigue una tendencia decreciente. Una brecha que, además, ha ido acrecentándose de manera progresiva hasta llegar al punto actual.

## Particulares participando en la compra y en la venta de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Base febrero 2017: 5027 / Base febrero 2018: 5042 / Base febrero 2019: 5061 / Base febrero 2020: 5025 / Base agosto 2020: 5002 / Base febrero 2021: 5000 / Base agosto 2021: 5000 / Base febrero 2022: 7402 / Base agosto 2022: 5002

La mejor forma para apreciar la magnitud de este cambio es considerar al mercado de compraventa como un todo. De esta manera, lo que se observa es que, del 100 % de particulares que han participado en el mercado de compraventa, un 77 % se relaciona exclusivamente con la compra de vivienda y un 15 % con la venta. Además de estos dos grupos, hay un pequeño segmento de particulares que participa simultáneamente en ambos lados del mercado. Son, concretamente, un 8 % los que afirman que en el último año (agosto 2022) han realizado acciones tanto de compra como de venta.



## Crece la demanda efectiva de vivienda de compra

Si bajamos más al detalle de las acciones realizadas por los particulares en el mercado de compraventa, una de las claves pasa por el mejor comportamiento de las compras efectivas: los datos de 2022, tanto en la ola de febrero como en la de agosto, indican que hay un 4 % de particulares que han comprado una vivienda, un porcentaje muy en línea con el de 2021.

*La compra inefectiva de vivienda cae con respecto a febrero: pasa de un 13 % a un 11 % en agosto*

Sin embargo, el porcentaje de personas que han intentado comprar pero no lo han conseguido se ha reducido sensiblemente en agosto (11 %) con respecto al mes

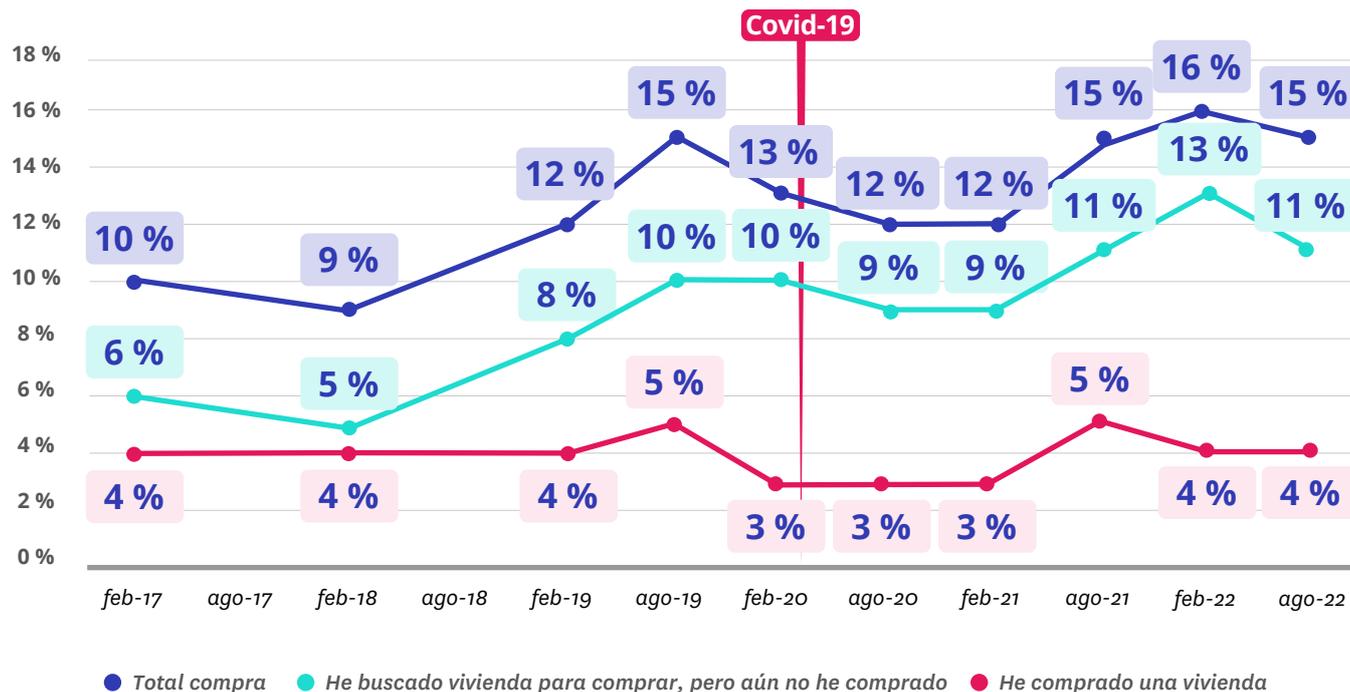
de febrero (13 %), y es la causa del ligero descenso del conjunto del mercado que hemos indicado al comienzo de este informe.

Este dato, si se compara con el de periodos anteriores, sigue siendo algo más alto: en febrero de 2020 eran un 10 % los compradores inefectivos y un año después, en febrero de 2021, eran un 9 %, una cifra significativamente más baja que la actual.

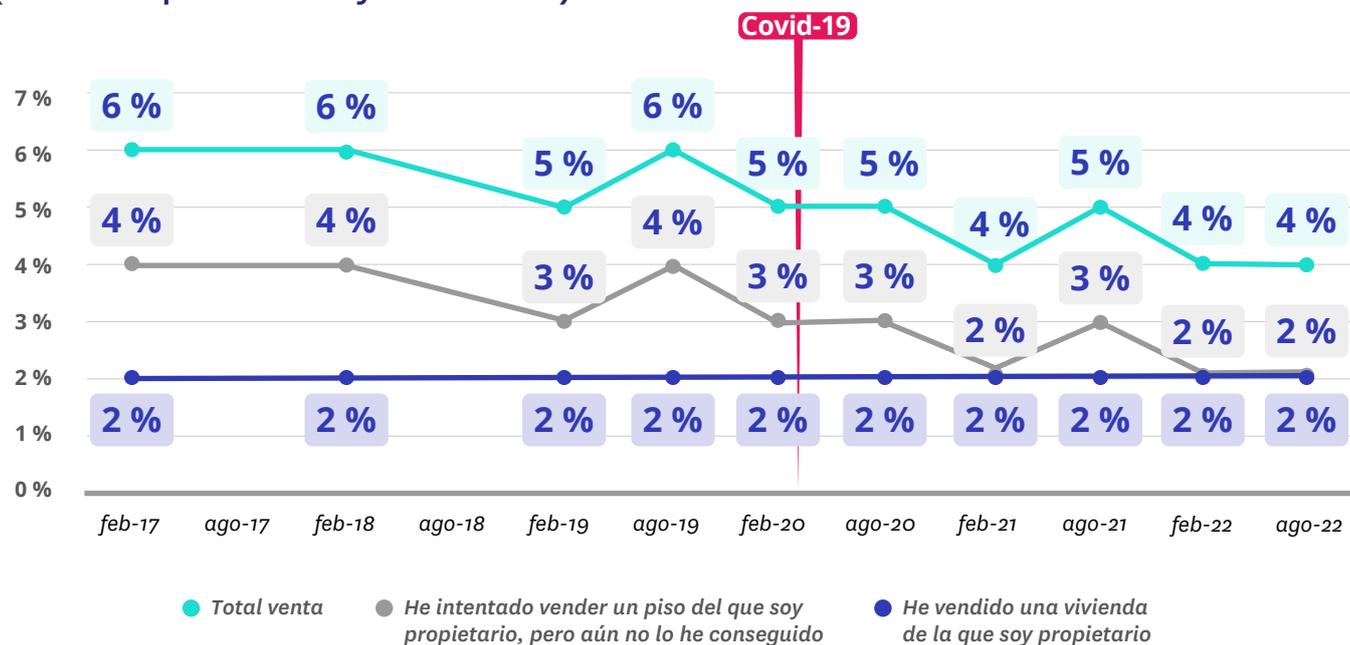
Por lo que se refiere a las acciones de venta, las fluctuaciones son más limitadas. La última ola de Fotocasa Research (*agosto 2022*) no refleja cambios significativos en la venta, ya sea efectiva o inefectiva, con respecto al periodo anterior.



## Particulares participando en el mercado de la compra (% sobre la población mayor de 18 años)



## Particulares participando en el mercado de la venta (% sobre la población mayor de 18 años)



## Compra

Ago. 21

Feb. 22

Ago. 22

Ha comprado vivienda

5 %

4 %

4 %

Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)

11 %

13 % ▲

11 % ▼

15 %

16 %

15 %

## Venta

Ha vendido vivienda

2 %

2 %

2 %

Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)

3 %

2 % ▼

2 %

5 %

4 %

4 %

## Alquiler (demanda)

Ha alquilado vivienda (inquilino)

9 %

6 % ▼

8 % ▲

Ha alquilado habitación en un piso compartido (inquilino)

2 %

1 %

2 % ▲

Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)

5 %

6 % ▲

6 %

Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)

2 %

2 %

2 %

16 %

13 %

16 %

## Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)

3 %

3 %

2 %

Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)

1 %

1 %

1 %

4 %

3 % ▼

3 %

Base Agosto 2021: 5000 / Base febrero 2022: 7402 / Base agosto 2022: 5002

# Alquilar o comprar: la madeja se enreda

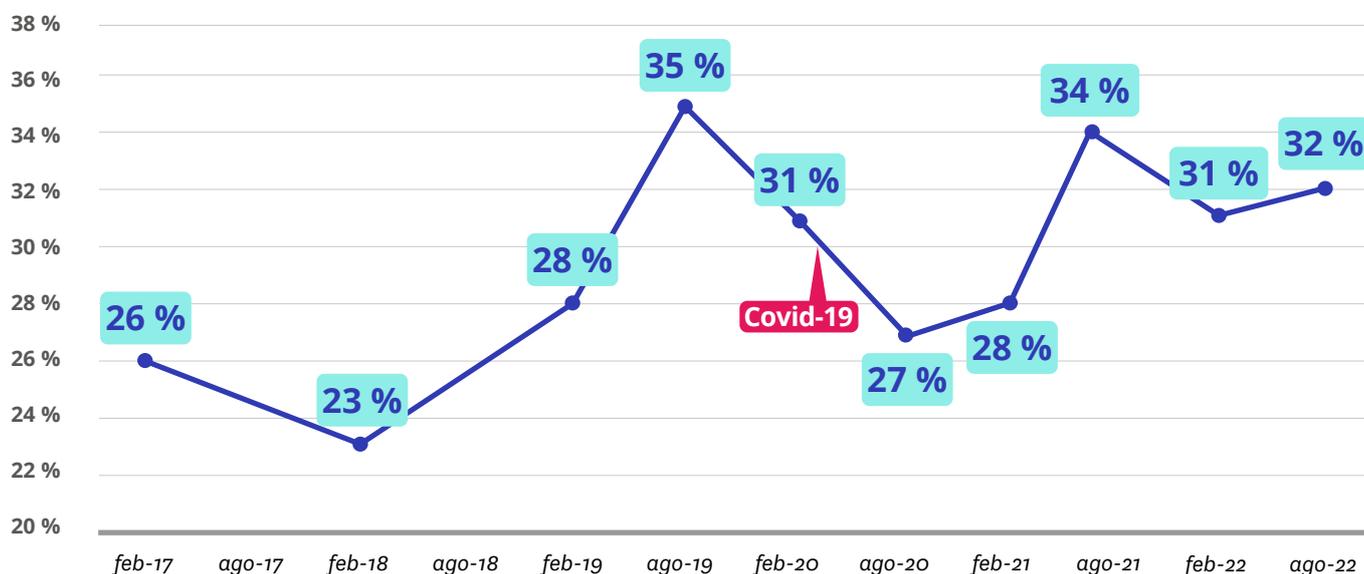
Si ampliamos el foco al conjunto del mercado descubrimos que un 32 % de particulares mayores de 18 años (frente al 31 % de febrero) ha realizado alguna acción — bien de oferta o de demanda; en el arrendamiento o en la compraventa— en los últimos doce meses.

Un movimiento que, en línea con lo explicado anteriormente, hay que relacionarlo con una tendencia que se observa habitualmente en el mercado: los registros de participación realizados por Fotocasa Research en los

meses de agosto suelen reflejar un mayor nivel de actividad que los de febrero.

En cualquier caso, y ampliando el análisis al conjunto de la serie histórica, la conclusión es que tras el fuerte rebote poscovid de 2021, en 2022 la participación de particulares en el mercado se mantiene en el rango más alto de la serie histórica, apenas dos puntos porcentuales del máximo del 34 % registrado en agosto de 2021.

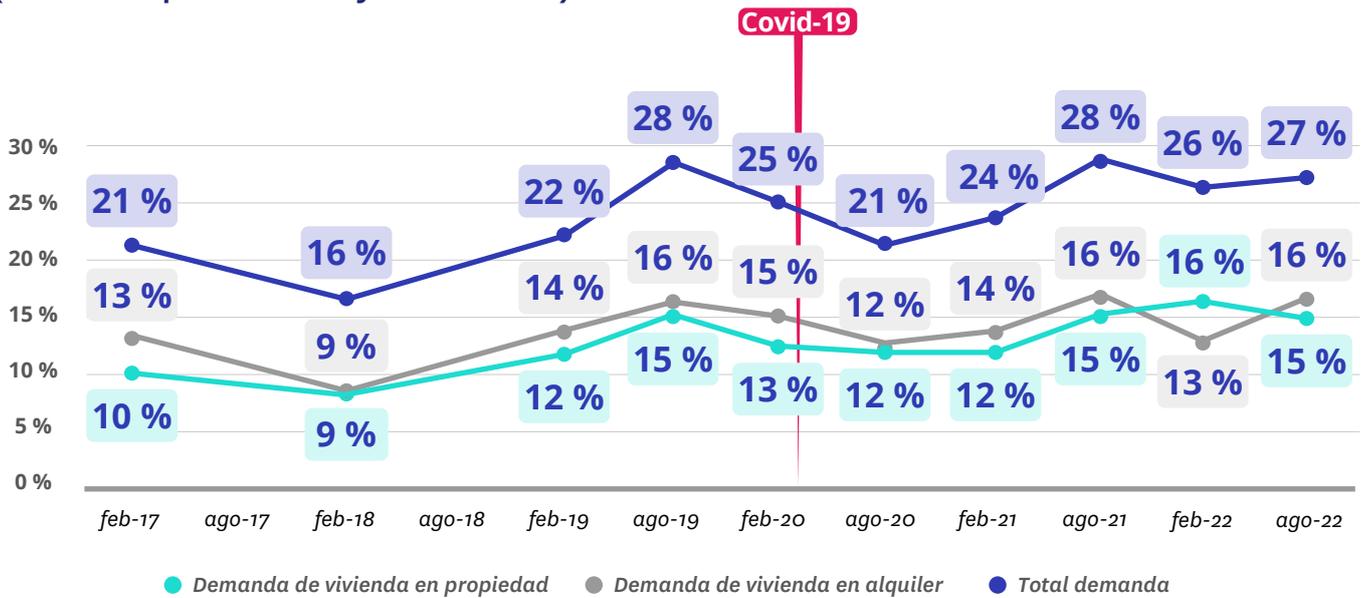
## Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Base 2017: 5017 / Base 2018: 5042 / Base febrero 2019: 5061 / Base agosto 2019: 5011 / Base febrero 2020: 5025 / Base agosto 2020: 5002 / Base febrero 2021: 5000 / Base agosto 2021: 5000 / Base febrero 2022: 7402 / Base agosto 2022: 5002

Pero en este conjunto de participantes en el mercado, el colectivo de demandantes de vivienda tiene mucho más protagonismo que el de ofertantes. Quienes buscan casa son el 27 % de los particulares mayores de 18 años, una cifra que ha permanecido bastante estable en el último año. Lo que sí ha cambiado es la distribución de esta demanda por mercados: en el alquiler ha repuntado hasta el 16 % en agosto (frente al 13 % de febrero) mientras que en la compra ha caído y ahora se sitúa en el 15 % (16 % hace seis meses).

## Particulares realizando acciones de demanda de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Base 2017: 5017 / Base 2018: 5042 / Base febrero 2019: 5061 / Base agosto 2019: 5011 / Base febrero 2020: 5025 / Base agosto 2020: 5002 / Base febrero 2021: 5000 / Base agosto 2021: 5000 / Base febrero 2022: 7402 / Base agosto 2022: 5002

Pero, al margen de su representación en el conjunto del mercado, resulta muy interesante analizar la evolución de la demanda de manera independiente. Así, si solo se tiene en cuenta al conjunto de demandantes, lo que se observa es que un 46 % se ha relacionado exclusivamente con el alquiler y un 44 % con la compra. Estas cifras suponen un cambio drástico con respecto a hace seis meses y hace desaparecer prácticamente por completo la brecha entre la demanda de compra y de alquiler.

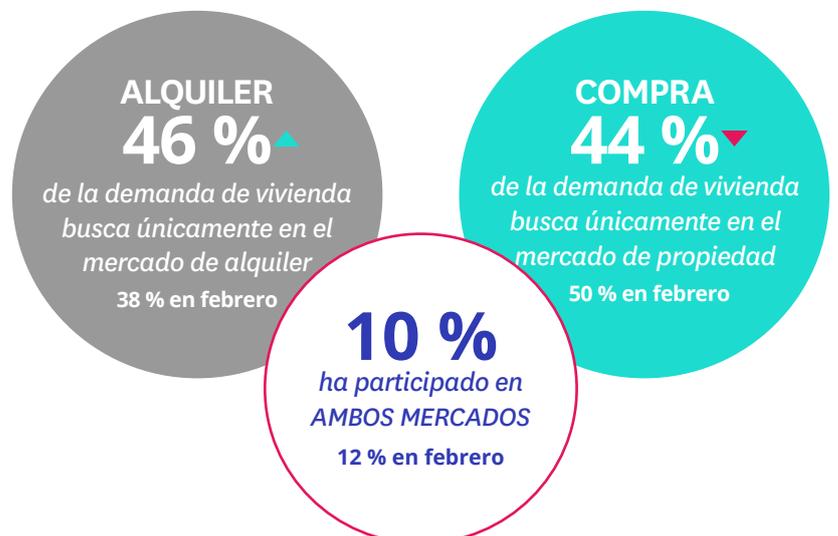
Si hace en febrero de 2022 doce puntos porcentuales separaban a ambos grupos, ahora esa diferencia es de tan solo dos puntos porcentuales. Esto se debe a que, por un lado, los demandantes de vivienda de alquiler —sobre el conjunto total de demandantes de vivienda— ha pasado del 38 % en febrero al 46 % de agosto y, por

otro lado, a que los demandantes de casa en propiedad han caído hasta el 44 % (frente al 50 % de febrero). El empuje de la demanda de compra, que venía ganando terreno en los últimos tiempos a la demanda de alquiler, parece haberse frenado durante el presente 2022, en el que el aumento de los costes hipotecarios ha comenzado a hacerse notar en el mercado inmobiliario.

Y, además de estos dos grandes grupos, queda un tercer segmento que, no por ser más pequeño, es menos relevante. Se trata de aquellos demandantes que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Es un segmento que tiende a permanecer estable a lo largo del tiempo y con variaciones muy moderadas. Por ejemplo, en agosto se ha situado en un 10 % y hace seis meses estaba en un 12 %.

### Distribución de la demanda de vivienda entre el alquiler y la propiedad

Base demandantes de vivienda febrero 2022: 1.950 / Base demandantes de vivienda agosto 2022: 1.371



# La compraventa pisa el freno en Andalucía

Para entender la evolución del mercado de compraventa en nuestro país, también es necesario apreciar las particularidades de cada territorio porque, si bien es cierto que existen movimientos de carácter transversal a toda la geografía española, hay comunidades autónomas en las que la progresión es algo distinta.

**Andalucía es el territorio en el que más baja la participación con respecto a hace seis meses con un 17 % de particulares realizando acciones de compraventa (21 % en febrero)**

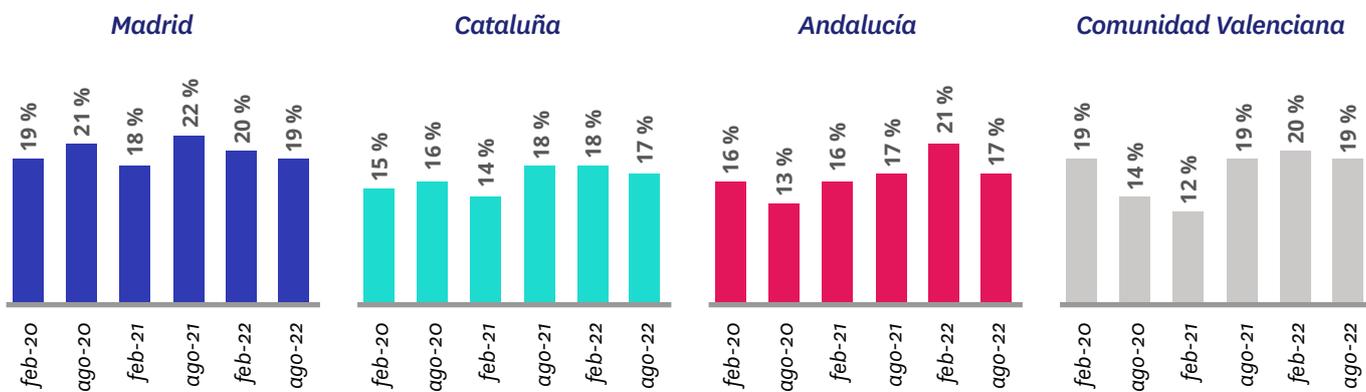
Por ejemplo, mientras que el segundo semestre de 2022 ha estado marcado por una ligera tendencia a la moderación en comunidades como Madrid o Cataluña, el mercado de la compraventa ha sufrido un retroceso estadísticamente significativo en Andalucía.

En este territorio, la participación en el mercado de compraventa ha pasado de un 21 % en febrero a un 17 % en agosto. Este nivel de participación la equipara con territorios como Cataluña, donde también un 17 % de los particulares ha realizado alguna acción en el mercado de la compraventa en los últimos doce meses.

Por otro lado, Madrid y la Comunidad Valenciana son los lugares donde se aprecia un mayor dinamismo en el mercado. En ambos lugares la participación alcanza al 19 % de los individuos mayores de 18 años.

Además, madrileños y valencianos lideran las acciones de demanda con un 16 % de particulares que han comprado o intentado comprar vivienda. En el caso de la Comunidad Valenciana también destaca en la compra efectiva de vivienda (5 %).

## Particulares participando en el mercado de compraventa (% sobre la población mayor de 18 años) por CCAA



Base Madrid febrero 2020: 756 / Base Madrid agosto 2020: 684 / Base Madrid febrero 2021: 730 / Base Madrid agosto 2021: 712 / Base Madrid febrero 2022: 1.084 / Base Madrid agosto 2022: 717 / Base Cataluña febrero 2020: 749 / Base Cataluña agosto 2020: 795 / Base Cataluña febrero 2021: 783 / Base Cataluña agosto 2021: 781 / Base Cataluña febrero 2022: 1.154 / Base Cataluña agosto 2022: 783 / Base Andalucía febrero 2020: 879 / Base Andalucía agosto 2020: 904 / Base Andalucía febrero 2021: 875 / Base Andalucía agosto 2021: 857 / Base Andalucía febrero 2022: 1.295 / Base Andalucía agosto 2022: 852 / Base C. Valenciana febrero 2020: 567 / Base C. Valenciana agosto 2020: 588 / Base C. Valenciana febrero 2021: 616 / Base C. Valenciana agosto 2021: 558 / Base C. Valenciana febrero 2022: 844 / Base C. Valenciana agosto 2022: 603



	MADRID			CATALUÑA			ANDALUCÍA			C. VALENCIANA		
	Ago 2021	Feb 2022	Ago 2022	Ago 2021	Feb 2022	Ago 2022	Ago 2021	Feb 2022	Ago 2022	Ago 2021	Feb 2022	Ago 2022
Comprador	18%	17%	16%	15%	15%	14%	13%	17%	15%	15%	17%	16%
Vendedor	5%	3% ▼	5%	5%	4%	4%	5%	6%	4%	5%	5%	5%
<b>Total</b>	<b>22%</b>	<b>20%</b>	<b>19%</b>	<b>18%</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>17%</b>	<b>21%</b> ▲	<b>17%</b> ▼	<b>19%</b>	<b>20%</b>	<b>19%</b>

Base Madrid agosto 2021: 712 / Base Madrid febrero 2022: 1.084 / Base Madrid agosto 2022: 717 / Base Cataluña agosto 2021: 781 / Base Cataluña febrero 2022: 1.154 / Base Cataluña agosto 2022: 783 / Base Andalucía agosto 2021: 857 / Base Andalucía febrero 2022: 1.295 / Base Andalucía agosto 2022: 852 / Base C. Valenciana agosto 2021: 558 / Base C. Valenciana febrero 2022: 844 / Base C. Valenciana agosto 2022: 603

## La compra de vivienda baja en las edades intermedias

La localización no es la única variable que interfiere en el mercado de compraventa. El ciclo vital de las personas es una cuestión esencial en la compra de vivienda. Así, los jóvenes lideran las compras —y la participación general— y los estratos más adultos son los que más venden.

Si hablamos de datos generales de participación en el mercado de compraventa, el segmento más activo es el que comprende desde los 25 a los 34 años, donde un 28 % de los particulares asegura haber realizado alguna acción de compra o de venta en los últimos doce meses (agosto 2022). Un dato ligeramente más bajo que el de febrero (30 %) pero muy por encima del de febrero de 2021, cuando solo eran un 21 % los que habían participado en el mercado.

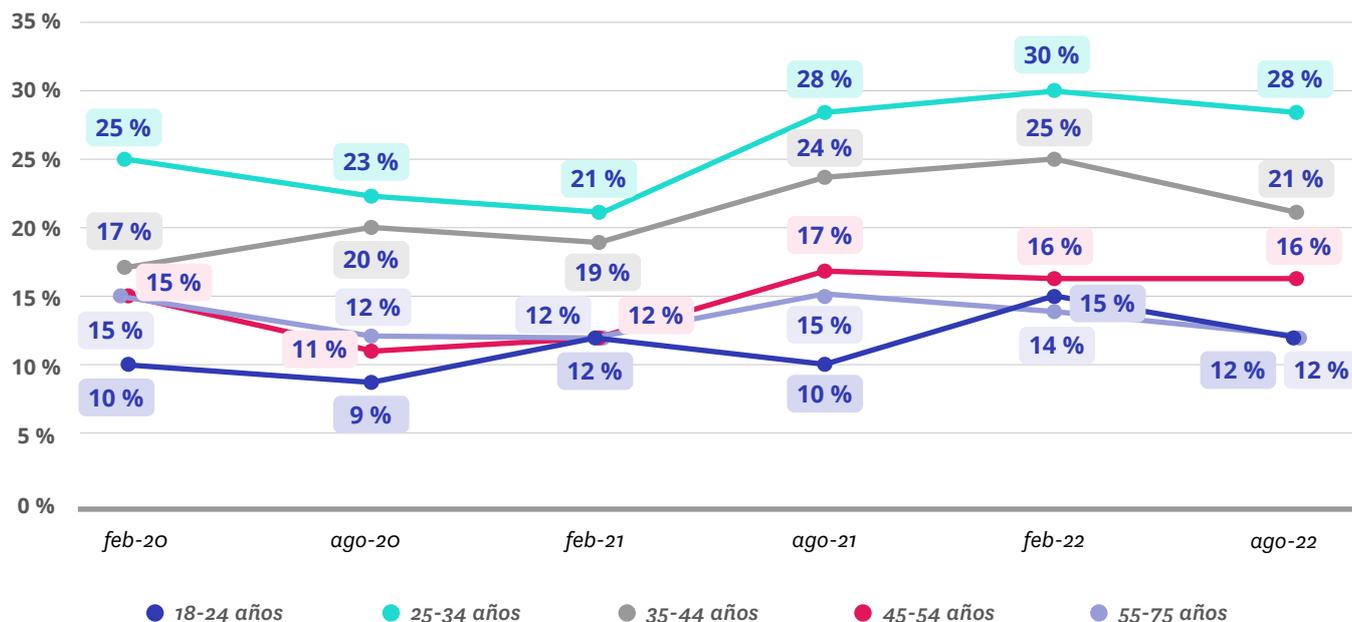
**En febrero de 2022 había un 25 % de personas entre 35 y 44 años participando en la compraventa. En agosto son el 21 %**

El siguiente grupo más activo es el de los que tienen entre 35 y 44 años (21 %). Un segmento en el que se ha producido la mayor bajada de participación. A comienzo de año, eran un 25 % los particulares entre 35 y 44 años que habían realizado alguna acción de compraventa, una cifra cuatro puntos porcentuales mayor que la actual.

En el resto de los grupos de edad, al igual que en el de los jóvenes que tienen entre 25 y 34 años, se observa una tendencia a la moderación con ligeros descensos que, en ninguno de los casos, son estadísticamente significativos.



## Particulares participando en el mercado de compraventa (%)



Base febrero 2020 18-24: 450 / Base agosto 2020 18-24: 367 / Base febrero 2021 18-24: 450 / Base agosto 2021 18-24: 450 / Base febrero 2022 18-24: 705 / Base agosto 2022: 460 / Base febrero 2020 25-34: 850 / Base agosto 2020 25-34: 871 / Base febrero 2021 25-34: 850 / Base agosto 2021 25-34: 850 / Base febrero 2022 25-34: 1243 / Base agosto 2022 25-34: 859 / Base febrero 2020 35-44: 1.052 / Base agosto 2020 35-44: 1.072 / Base febrero 2021 35-44: 1052 / Base agosto 2021 35-44: 1050 / Base febrero 2022 35-44: 1490 / Base agosto 2022 35-44: 1052 / Base febrero 2020 45-54: 902 / Base agosto 2020 45-54: 924 / Base febrero 2021 45-54: 902 / Base agosto 2021 45-54: 900 / Base febrero 2022 45-54: 1407 / Base agosto 2022 45-54: 911 / Base febrero 2020 55-75: 1.771 / Base agosto 2020 55-75: 1.768 / Base febrero 2021 55-75: 1746 / Base agosto 2021 55-75: 1750 / Base febrero 2022 55-75: 2557 / Base agosto 2022 55-75: 1720

Si atendemos solo a la demanda de vivienda en función de la edad, lo que se aprecia es que el descenso estadísticamente significativo de la participación en el estrato de los 35 a los 44 años viene arrastrado por la caída de compradores. En este segmento ha pasado de haber un 23 % de particulares que habían comprado o intentado comprar en febrero a un 18 % en agosto. Este descenso, sobre todo, se produce en los compradores inefectivos, que pasan de ser un 18 % a un 14 %.

Por otro lado, la compra de vivienda efectiva ha cogido impulso entre el estrato de más edad. Pese a que el volumen de demandantes que tienen entre 55 y 75 años haya decrecido ligeramente, aquellos que han conseguido completar su compra son significativamente más que al inicio del año: en febrero eran un 2 % y en agosto un 3 %.





	18-24 años			25-34 años			35-44 años			45-54 años			55-75 años		
	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022	2020	2021	2022
Comprador	9%	13%▲	11%	26%	28%	27%	21%	23%	18%▼	13%	13%	13%	9%	10%	8%
Vendedor	2%	3%	1%▼	3%	3%	2%	4%	4%	4%	7%	4%	5%	7%	5%▼	5%
<b>Total</b>	<b>10%</b>	<b>15%▲</b>	<b>12%</b>	<b>28%</b>	<b>30%</b>	<b>28%</b>	<b>24%</b>	<b>25%</b>	<b>21%▼</b>	<b>19%</b>	<b>12%</b>	<b>20%</b>	<b>15%</b>	<b>14%</b>	<b>12%</b>

Base 2020 18-24: 450 / Base 2021 18-24: / Base 2022 18-24: 705 Base 2020 25-34: 850 / Base 2021 25-34: 850 Base 2022 25-34: 1243 / Base 2020 35-44: 1. / Base 2021 35-44: 1052 / Base 2022 35-44: 1490 / Base 2020 45-54: 902 Base 2021 45-54: 902 Base 2022 45-54: 1407 / Base 2020 55-75: 1. / Base 2021 55-75: 1746 / Base 2022 55-75: 2557

## Acciones de la compraventa en los últimos 12 meses

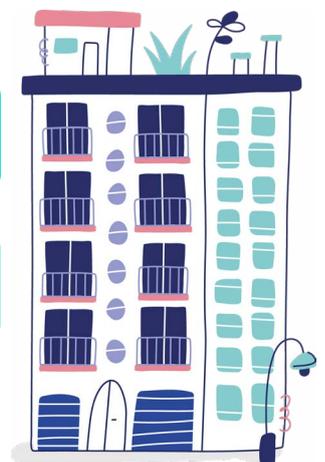
Un 17 % de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado

Un 4 % puso una vivienda de su propiedad a la venta

En Andalucía la participación bajó hasta el 17 % (19 % en febrero de 2022)

Continúa la brecha entre la oferta (15%) y la demanda (77 %)

Un 15 % actuó como demandante



## 2. Perfiles sociodemográficos



### Compradores: menos demandantes con niveles de ingresos bajos

La acción de comprar o la de vender son extremos opuestos. Por lo tanto, al hablar de las personas que participan en el mercado de compraventa de vivienda, lo conveniente es hacerlo desde dos perspectivas distintas: la de la oferta y la de la demanda.

Si hablamos de compradores, hablamos de un segmento con una distribución por sexos bastante equilibrada: el 51 % son hombres y el 49 % mujeres. Esta distribución es similar a la de hace un año, pero significativamente distinta a la de 2020: entonces, el desequilibrio era notable puesto que el 58 % de los compradores eran hombres y un 42 % eran mujeres.

**El 51 % de los demandantes de vivienda de compra son hombres. La edad media de los compradores es de 42 años**

Por lo que se refiere a la edad media de los compradores de vivienda —*ya sean efectivos o inefectivos*— no ha variado desde 2020: 42 años. Donde sí se aprecian cambios significativos es en los tramos de edad de los demandantes de vivienda de compra: en febrero de 2020, justo antes del inicio de la pandemia, un 26 % de los compradores tenía entre 55 y 75 años: una cifra que cayó hasta el 21 % en 2021 y que permanece en el mismo punto.

Una situación que no resulta sorprendente si analizamos la evolución de la actividad en el mercado de la vivienda por edad desde el inicio de la pandemia. Tal y como muestran los estudios de Fotocasa Research, tras la irrupción de la covid-19, los estratos de mayor edad frenaron su actividad de forma más acusada y, a diferencia de otros segmentos, todavía no han recuperado los niveles de actividad precovid.

Algo lógico si tenemos en cuenta el vínculo de la vivienda con el ciclo vital de las personas: los más jóvenes compran —o *alquilan*— por necesidad: aumentan la familia, cambian de domicilio por trabajo o estudios...

Sin embargo, los grupos de edad más avanzada suelen tener otros objetivos que se pueden posponer como invertir o comprar una segunda residencia.

**¿Dónde están los compradores de vivienda?** En la línea de años anteriores, Andalucía (18 %) y Madrid (17 %) son las comunidades autónomas que aglutinan a un mayor volumen de demandantes.

Un aspecto que sí que ha variado con respecto a 2021 es el índice socioeconómico al que pertenecen las personas que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año.

Así, en 2022, uno de cada dos (52 %) se ubica en un nivel alto o medio alto mientras que hace un año eran el 46 %. Este crecimiento en los estratos más elevados se debe, fundamentalmente, a una bajada en el volumen de compradores que pertenecen a la clase baja o media baja. En este índice, en 2021, había un 28 % de compradores. Sin embargo, en 2022 son un 19 %.

En línea con esta cuestión, también hay cambios estadísticamente significativos en lo referente a los ingresos brutos mensuales de la unidad familiar: **bajan los compradores que pertenecen a las rentas más bajas y crecen los de las rentas altas.**

**En 2021, un 36 % de los demandantes de vivienda en propiedad tenía unos ingresos inferiores a 2000 euros. En 2022 son el 28 %**

Por ejemplo, en 2021, el 36 % de los compradores o potenciales compradores tenía unos ingresos inferiores a 2000 euros. En 2022 son el 28 %. Pero, si observamos el tramo que abarca unos los ingresos brutos mensuales que van desde los 2501 euros a los 5000 euros sucede justo lo contrario: en 2021 eran un 25 % los demandantes que se encontraban en este rango mientras que ahora son el 35 %, una cifra diez puntos porcentuales mayor que la de hace un año.

Por lo tanto, tanto el nivel socioeconómico como los ingresos brutos mensuales apuntan a una evolución del perfil del comprador de vivienda hacia una persona más acomodada y con mayor capacidad económica que en 2021.

Por último, si se observa su situación de convivencia, se aprecia un cambio reseñable en comparación con el año anterior: crecen de manera estadísticamente significativa los compradores que viven con su pareja. En 2021 eran el 24 % y ahora son el 30 %. Asimismo, también se consolida una tendencia que apareció en 2021, la de los compradores —o aspirantes a serlo— que viven solos: en 2020 eran solamente el 7 %, una cifra que casi se duplicó en 2021 (13 %) y que se mantiene igual en 2022 (13 %).

## Perfil del comprador de vivienda en 2022

### Sexo



EDAD MEDIA **42 años**

### Nivel socioeconómico

Alto o medio alto **52 %**

Medio **29 %**

Bajo o medio bajo **19 %**

### Ingresos brutos familiares

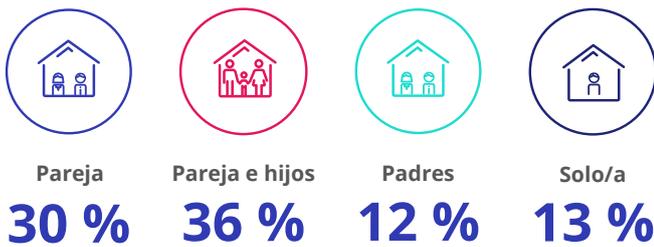
De 601 a 1000 €: **5 %**

De 1001 € a 1500 €: **11 %**

De 1501 € a 2000 €: **11 %**

De 2001 € a 2500 €: **13 %**

### Vive con



### Comunidad Autónoma



Base compradores febrero 2022: 1053



# Vendedores: más jóvenes y con un nivel socioeconómico más alto

Si hacemos un perfil de los ofertantes, las variaciones son generalmente más suaves que en el caso de los demandantes. Pese a esto, 2022 ha traído consigo algunos cambios relevantes en este grupo de población.

**En 2022 hay un 46 % de vendedores que están entre los 55 y los 75 años, cuando en 2021 eran el 57 %**

Por ejemplo, a simple vista, la edad no ha cambiado mucho: los vendedores en 2022 tienen, de media, 50 años mientras que en 2021 tenían 52. Esta pequeña bajada en la edad media llega de la mano de la caída de actividad como vendedores de un estrato concreto: los particulares que tienen entre 55 y 75 años han participado menos en el mercado que en 2021. Entre los vendedores en 2022, un 46 % se enmarca en este grupo de edad. Hace un año eran el 57 %.

Si ponemos el foco en el índice socioeconómico de los vendedores, también encontramos movimientos interesantes con un crecimiento del volumen de vendedores en los niveles más elevados y un decrecimiento en los más bajos. Así, el 44 % de los vendedores o potenciales vendedores pertenece a un nivel socioeconómico alto o medio alto (37 % en 2021). Por su parte, en los estratos bajo y medio bajo están ahora un 30 % de los vendedores (42 % en 2021).

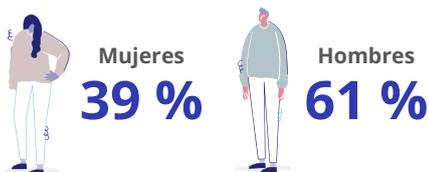
Además, se producen algunos cambios en los ingresos mensuales brutos por unidad familiar, aunque el único estadísticamente significativo se produce en la horquilla de los 3001 y 3500 euros. En ese rango se situaban hace un año el 4 % de los vendedores. Sin embargo, en 2022 son un 10 % los que declaran esos ingresos.

Con respecto a su lugar de procedencia no hay cambios significativos: Andalucía sigue siendo la comunidad autónoma con más vendedores (22 %) seguida por la Comunidad Valenciana (13 %) y Cataluña (12 %).

Lo mismo sucede con su situación de convivencia que no varía prácticamente en comparación con 2021: la mayoría de los vendedores viven con su pareja e hijos (37 %), únicamente con su pareja (29 %) o solos (14 %).

## Perfil del vendedor de vivienda en 2022

### Sexo



EDAD MEDIA **50 años**

### Nivel socioeconómico

Alto o medio alto **44 %**

Medio **27 %**

Bajo o medio bajo **30 %**

### Ingresos brutos familiares

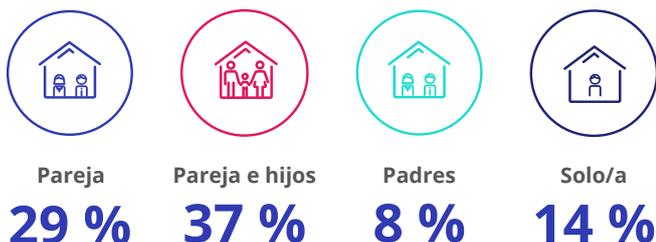
De 601 a 1000 €: **6 %**

De 1001 € a 1500 €: **13 %**

De 1501 € a 2000 €: **13 %**

De 2001 € a 2500 €: **11 %**

### Vive con



### Comunidad Autónoma



Base vendedores febrero 2022: 241

## Diferencias y similitudes entre ambos perfiles

Si ponemos frente a frente el perfil sociodemográfico de los compradores y de los vendedores —tanto los efectivos como los inefectivos— encontramos algunos puntos comunes y también algunas diferencias.

Una diferencia notable que encontramos es que, mientras que entre los compradores existe un equilibrio entre hombres y mujeres (51 % hombres y 49 % mujeres), entre los vendedores hay un salto importante: se llevan más de veinte puntos porcentuales de diferencia (61 % hombres y 39 % mujeres).

Otro aspecto del perfil sociodemográfico de ofertantes y demandantes que permite diferenciarlos claramente es su edad. La media de edad de estos dos grupos de particulares está separada por ocho años: los compradores tienen, de media, 42 años, mientras que los vendedores tienen 50.

Pero no todo son diferencias: el índice socioeconómico de ambos perfiles ha evolucionado de igual manera en el últi-

mo año. Tanto en un caso como en otro, ha incrementado el volumen de particulares que están posicionados en un nivel alto o medio alto y decrece el de particulares que se encuentran en los estratos bajo o medio bajo.

Algo similar sucede con el nivel de ingresos: en 2022 hay más compradores y vendedores que superan la barrera de los 2500 euros brutos mensuales en su unidad familiar. En el caso de los compradores, ahora son el 43 % (34 % en 2021) y en el de los vendedores el 37 % (25 % en 2021).

Pese a este crecimiento en ambos grupos, los compradores siguen teniendo unos niveles de ingresos más altos que los vendedores. Una situación que se puede explicar por el hecho de que, en términos sociodemográficos, tienen el mismo peso los ofertantes que ponen a la venta su vivienda para poder comprar una mejor e inversores o grandes tenedores que tienen varios inmuebles y están constantemente realizando acciones en el mercado.

Sea como sea, una de las principales claves de estos perfiles es que muestran la tendencia del mercado de compraventa a concentrar su actividad en personas más acomodadas en índices socioeconómicos y niveles de ingresos más altos.

### Compradores

Sexo:  
Hombres

51 %



Ingresos superiores a 2500 €

43 %

EDAD MEDIA

42 años

### Vendedores

Sexo:  
Hombres

61 %

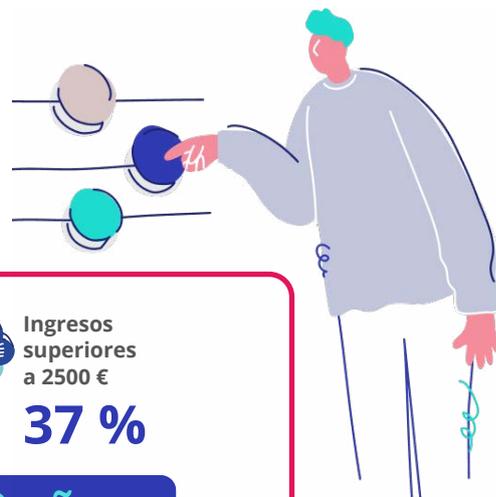


Ingresos superiores a 2500 €

37 %

EDAD MEDIA

50 años



# 3. La vivienda



## Siempre pendientes del presupuesto

La adquisición de una vivienda constituye una de las decisiones más trascendentales a las que nos enfrentamos, por lo que sopesar y jerarquizar los distintos factores que la determinan resulta fundamental a la hora de la elección final.

Como cabe suponer, el precio es una variable determinante en este difícil proceso, hasta el punto de que es la que más tienen en cuenta los compradores al decantarse por una oferta.

*Un 90 % de los demandantes de vivienda en propiedad tiene en cuenta su presupuesto inicial a la hora de elegir inmueble*

La influencia de esta circunstancia incluso se incrementa ligeramente respecto a años anteriores. Así, el ajuste del precio de la vivienda al presupuesto contemplado es algo que se valora, de media, con 8,8 puntos sobre diez (*en los*

*dos años anteriores, este baremo era de 8,7 puntos*). A continuación, lo que más influye en la decisión es el número de habitaciones, mientras que el podio de prioridades lo completa el barrio en el que se encuentra el inmueble.

En el caso del número de habitaciones, los particulares le conceden a este factor una importancia media de 8,1 puntos, manteniéndose la valoración respecto al anterior ejercicio. Por su parte, el barrio o vecinos que se vayan a encontrar es algo que puntúan con un 7,7 de media.

Por el contrario, cuestiones como que la vivienda cuente con piscina (*3,5 puntos, tres décimas menos que en el estudio anterior*); que el barrio disponga de buenos colegios (*4 puntos, seis décimas menos que en 2021*); o que existan zonas comunes, tales como jardines (*4,9, tres décimas menos que el pasado año*) se sitúan como atractivos menos determinantes en el momento de tomar la decisión.

### Lo que más consideran...

→ Que el precio se ajuste a su presupuesto

→ El número de habitaciones

→ Que el barrio/vecinos sean de su agrado

### Lo que menos tienen en cuenta...

→ Que tenga piscina

→ Que en la zona haya buenos colegios

→ Que disponga de zonas comunes

Base compradores febrero 2022: 2551

Como se aprecia en las puntuaciones, existen algunas variaciones en el valor que se le otorga a unas características u otras de la vivienda respecto al año anterior. Por la parte baja de la tabla de prioridades, llama la atención que, en las tres últimas circunstancias que se valoran, la puntuación es menor en todos los casos, resultando especialmente significativa en lo referido a la importancia que se concede a la existencia de colegios en la zona, con nada menos que seis décimas menos en relación con 2021 (de 4,6 a 4 puntos sobre 10).

En el polo opuesto, la cuestión económica no solo se mantiene como la más importante, sino que aumenta su valoración una décima, de 8,7 a 8,8. Esta nota también podría relacionarse con el hecho de que aumenta notablemente la importancia que se le otorga al hecho de no tener que invertir en la reforma de la vivienda adquirida, que pasa de 6,5 en 2021 a 6,7 en 2022.

Esta última cuestión también guarda relación con el llamativo descenso en la valoración de que la vivienda sea de nueva construcción, que baja cinco décimas sobre el dato anterior, pasando de 5,7 a 5,2 puntos.

No son los únicos aspectos que han disminuido su relevancia entre los particulares que han comprado o pretenden comprar una vivienda. Entre estos cabe destacar descensos ligeros en cuestiones como el número de metros cuadrados (que baja de 7,8 a 7,6) o la distribución, que pasa de 7,8 a 7,7. También rebaja su trascendencia, aunque en

este caso de manera más acusada, la existencia de actividades de ocio cercanas, que pasa del 5,1 al 4,8. Esta última tendencia se agudiza aún más si se tiene en consideración que en 2020 alcanzaba los 5,3 puntos de estimación.

**Que la vivienda disponga de terraza no sólo mantiene la importancia que ganó tras la pandemia, sino que la incrementa**

Por el contrario, una variable que tras la pandemia pasó a ser mucho más valorado —*que la vivienda cuente con terraza*— no solo mantiene su vigencia, sino que incluso la incrementa ligeramente. Así, si entre 2020 y 2021 este elemento subió su preponderancia de los 6,8 a los 7,6 puntos, en 2022 se le añade una décima más, situándose en los 7,7. De esta cuestión se deduce que la necesidad de contar con un espacio abierto en la vivienda sigue ganando peso en la clasificación de prioridades de los compradores.

Otros factores que crecen levemente son que existan buenas conexiones de transporte público (de 6,7 a 6,8) o que se trate de un barrio residencial, alejado de aglomeraciones (de 5,7 a 5,8).

Entre los motivos de elección que se mantienen estables dentro del arco superior de prioridades cabe citar también la orientación de la vivienda (7,6 puntos), que los materiales sean de calidad (7,5) o que tenga plaza de garaje (7).



## Demandantes de vivienda en propiedad que consideran cada característica en su elección de inmueble (en porcentaje)

	2019	2020	2021	2022
Que el precio encaje con el presupuesto	91 %	91 %	91 %	90 %
El número de habitaciones	82 %	81 % ▼	82 %	81 %
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	77 %	74 % ▼	77 % ▲	76 %
La distribución	78 %	73 %	78 % ▲	77 %
Los metros cuadrados	76 %	74 %	78 %	75 %
Los materiales de la vivienda	71 %	73 %	74 %	74 %
La orientación	69 %	69 %	74 % ▲	74 %
Que disponga de servicios cerca	71 %	72 %	71 %	72 %
Que tenga buenas conexiones de transporte público	67 % ▼	63 %	61 % ▼	62 %
Que tenga plaza de garaje	65 %	64 %	65 %	64 %
Que tenga buenos accesos por carretera	61 %	60 %	62 %	62 %
Que tenga terraza	62 %	61 %	72 %	74 %
No tener que invertir en reformas	59 %	60 %	56 % ▼	59 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	52 %	50 %	55 % ▲	55 %
Que esté cerca de mi familia/amigos	46 %	48 %	44 % ▼	44 %
Que sea una vivienda de obra nueva	45 %	42 %	41 %	37 %
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	46 %	48 %	43 % ▼	42 %
En un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	43 %	44 %	46 %	48 %
Que tenga trastero	43 %	43 %	45 %	44 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	36 %	36 %	33 % ▼	31 %
Que sea una zona en crecimiento	35 %	33 %	34 %	30 % ▼
Que tenga zonas comunes	35 %	36 %	39 % ▲	36 % ▼
En una zona con buenos colegios	36 %	34 %	33 %	28 % ▼
Que tenga piscina	23 %	23 %	27 % ▲	22 % ▼

Base compradores febrero 2019: 1738 / Base compradores febrero 2020: 2567 / Base compradores febrero 2021: 2484 / Base compradores febrero 2022: 2551

En lo que se refiere a la influencia de los factores citados que ejercen cuestiones como la edad o el momento en el que se adquiere la vivienda, cabe decir que los más jóvenes, entre los 18 y los 24 años, se muestran más flexibles cuando buscan un inmueble que encaje su presupuesto (7,7 puntos sobre diez). También son menos exigentes, por ejemplo, con el tamaño o distribución de la vivienda, con disminuciones muy significativas respecto a los bare-

mos del año anterior. La valoración de estos factores aumenta notablemente a partir de los 25 años, y más aún desde los 35. Del mismo modo, a mayor edad, más importancia cobra la orientación que tenga la vivienda, su distribución o la calidad de los materiales. Tres cuestiones a las que los mayores de 55 años otorgan una importancia de 8,2 puntos, 8 y 8, respectivamente.

## La ubicación: cerca de la residencia anterior

A lo largo del año 2022, más de la mitad (56 %) de los compradores de una vivienda la adquirieron en la misma población en la que ya residían. Este porcentaje resulta sensiblemente menor al de aquellos que arrancaron la búsqueda con esa misma intención, que fue del 63 %.

*Un 56 % de los particulares que han comprado un inmueble lo han hecho en la misma población en la que ya residían*

La distancia entre ambos valores tiene como causa principal el hecho de que casi el 36% de los compradores buscaban encontrar vivienda en el mismo el barrio en el que ya residían, aunque únicamente un 25 % lo logró. En este dato también se da una diferencia con respecto al año anterior: son menos los que consiguen comprar en este emplazamiento (misma localidad y barrio). Así, en 2021, el

29 % adquiriría una vivienda en la misma localidad y barrio en el que ya vivía y ahora son el 25 %. Este porcentaje es incluso mucho menor que el registrado tan solo dos años antes, en 2020, cuando ascendía al 33 %.

Otra diferencia destacada respecto a los años anteriores es la que se refiere a la compra de una vivienda en otra población distinta, aunque próxima a donde residían. Así, si en 2021 estos compradores ascendieron al 21% (dos puntos más que en 2020), en 2022 esta cifra ascendió al 22 %.

En el último año también se ha incrementado el porcentaje de los que han comprado en una localidad de una provincia diferente: en 2021 fueron el 11 % frente al 14 % de 2022.

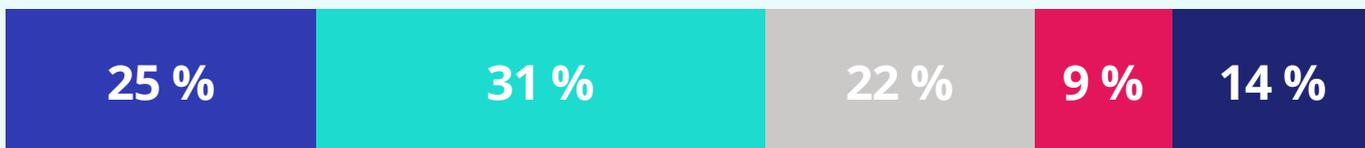


## Ubicación de búsqueda y de compra

¿Dónde buscan vivienda?



¿Dónde encuentran vivienda?



- En la misma localidad y en el mismo barrio
- En la misma localidad, pero en distinto barrio
- En una localidad cercana (misma provincia)
- En una localidad lejana (misma provincia)
- En una localidad de otra provincia

Base personas que han comprado vivienda (febrero 2022): 545

## Obra nueva: más búsquedas combinadas

Otra de las cuestiones relevantes a la hora de comprar una vivienda es si los compradores o potenciales compradores se decantan por inmuebles de obra nueva o de segunda mano. Así, un 66 % de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses ha tenido en cuenta la posibilidad de adquirir una vivienda de obra nueva. Una cifra que crece de manera significativa con respecto a 2021: entonces eran un 61 % los que habían valorado la nueva construcción como una posibilidad de compra.

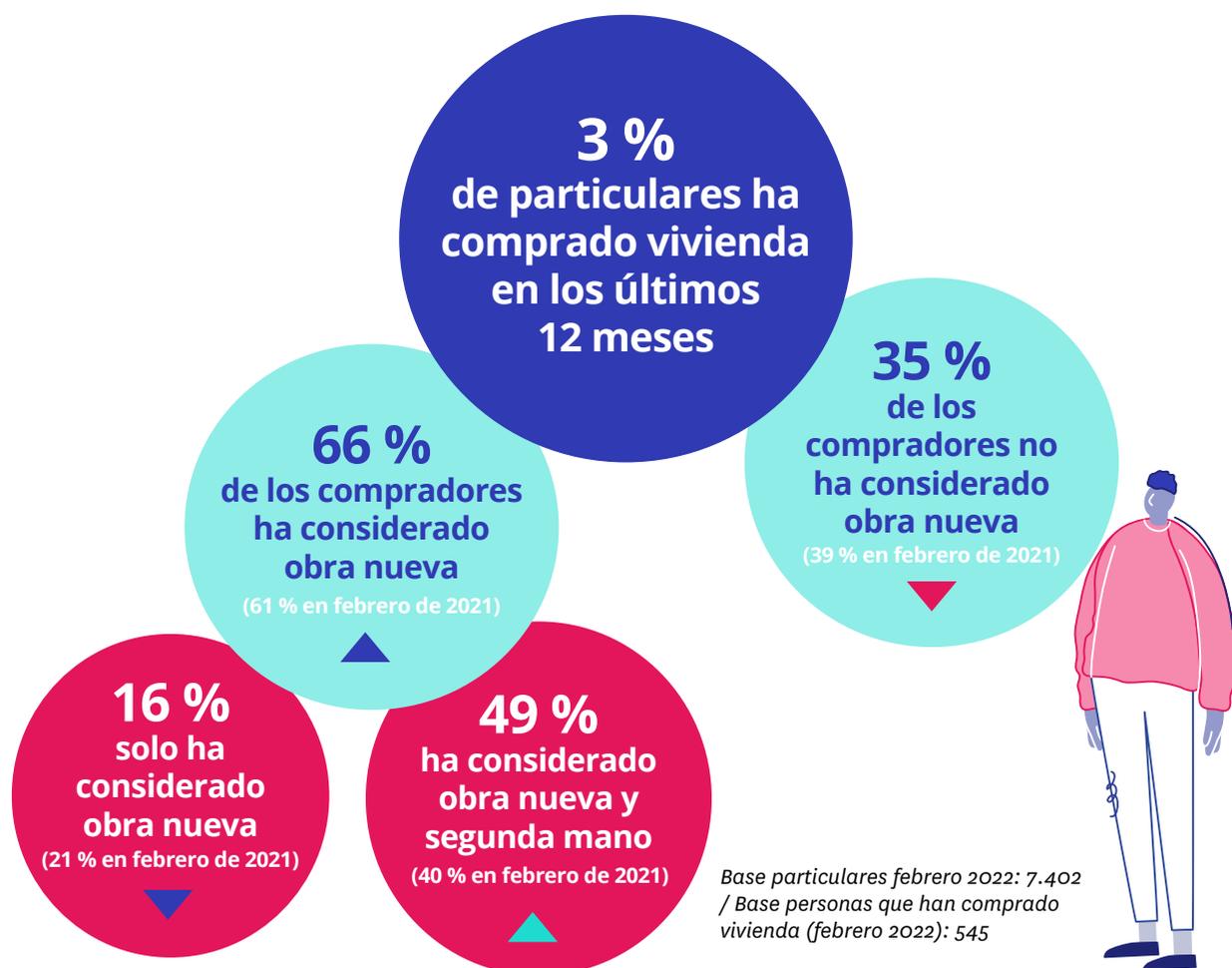
*Crece el protagonismo de los compradores de vivienda que consideran tanto la obra nueva como la segunda mano: son el 49 % frente al 40 % de 2021*

Este porcentaje marca un regreso respecto a los datos que se registraban en febrero de 2020, justo antes del estallido de la pandemia de la covid-19. En ese momento, un 68 % de los compradores contemplaba, entre sus opciones, la obra nueva. Este mayor protagonismo de la opción

de nueva construcción viene provocado por una creciente demanda que busca en ambas opciones residenciales: los que consideran tanto obra nueva como segunda mano son el 49 % frente al 40 % de 2021. Por el contrario, en este conjunto de personas que han adquirido un inmueble en los últimos doce meses hay menos buscadores de un solo mercado: el 35 % (*frente al 39 % de 2021*) solo se plantearon la segunda mano y el 16 % (*eran el 21 % hace un año*) solo tuvo en consideración la obra nueva.

Si se pone el foco en cómo los particulares se relacionan con la vivienda de obra nueva en función de la edad lo que se aprecia es que, conforme ésta aumenta, baja el interés por la nueva construcción. Así, un 70 % de los jóvenes que tiene entre 25 y 34 años consideró la obra nueva como una posibilidad durante su proceso de compra de vivienda. Un porcentaje que va cayendo ligeramente hasta llegar al estrato de mayor edad (*55 a 75 años*) donde un 58 % de particulares ha considerado la obra nueva.

Pese a esto, ese interés tan extendido entre los jóvenes por la obra nueva no se traduce en más compras de este tipo de viviendas. Aunque un 70 % de ellos se plantease comprar obra nueva, solo un 26 % lo hizo finalmente. Es el segundo grupo de edad que menos adquisiciones hace de vivienda de nueva construcción, solo por detrás de los que tienen entre 55 y 75 años (22 %).



# 4. La propiedad y el uso



Algo más de seis de cada diez (61 %) de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año ya poseen, al menos, una vivienda en propiedad. Este porcentaje, que disminuye tres puntos respecto al estudio anterior, engloba también las viviendas que han sido objeto de compra en los doce meses anteriores, independientemente de que los compradores tengan algún inmueble más en propiedad.

**El 61 % de los particulares mayores de 18 años que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año tienen, al menos, una vivienda en propiedad**

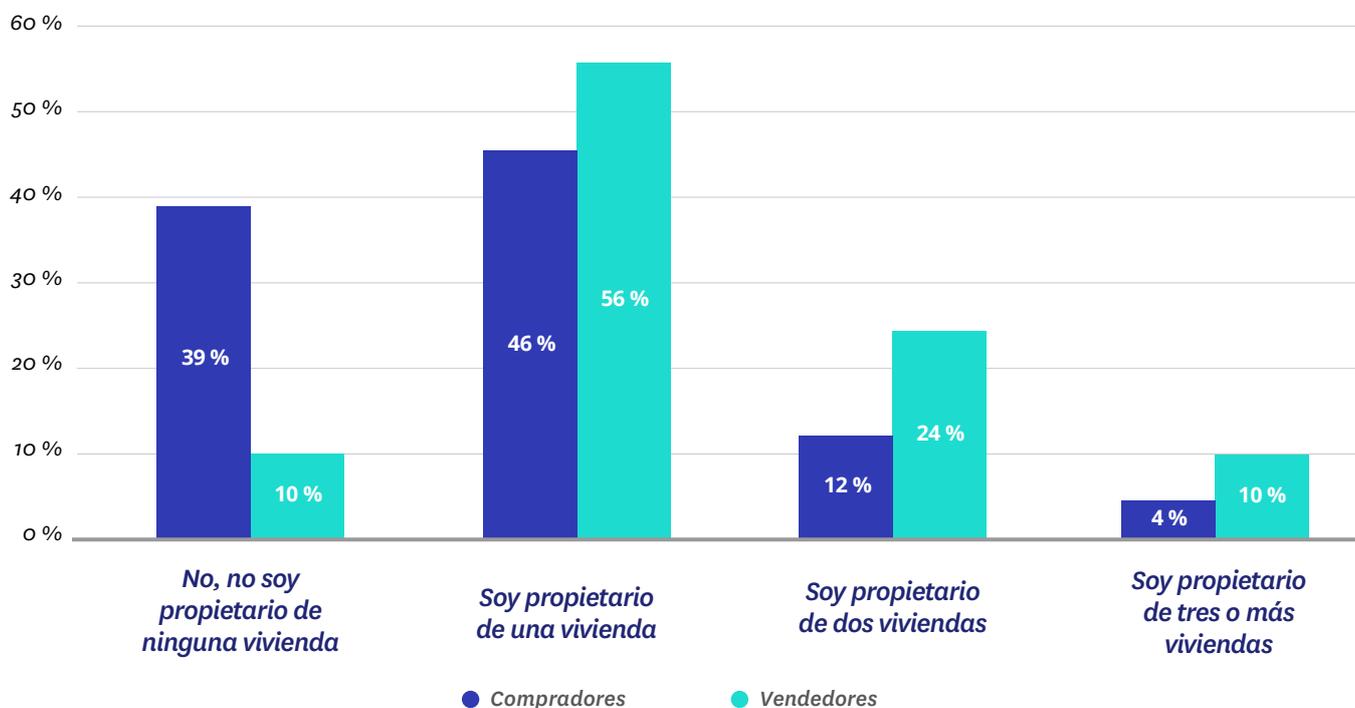
Como cabría esperar, este dato es aún más preeminente entre las personas de mayor edad. Así, el 67 % y el 77 % entre 45 y 54 años y los 55 y 75 años, respectivamente, son

propietarios, mientras que este porcentaje baja hasta el 44 % entre los jóvenes de 25 a 34 años.

Pese a esta diferencia, hay que señalar que los porcentajes se han estrechado notablemente respecto a los registrados el año anterior, cuando únicamente el 40 % de esos jóvenes se declaraba propietario, frente al 85 % que se encontraban en esta situación entre los compradores de más edad y el 82 % de los situados entre los 45 y 54 años.

Por su parte, en lo que se refiere a los vendedores o potenciales vendedores este porcentaje es, como es natural, muy superior. Son, en total, un 90 % los que cuentan con, al menos, un inmueble en su patrimonio.

## Viviendas en propiedad



Base compradores febrero 2022: 2551 / Base vendedores febrero 2022: 820

En relación con el uso que le pretenden dar a esa nueva vivienda que se compra o busca comprar, el 79 % de los potenciales compradores en 2022 tienen el propósito de que se convierta en su vivienda habitual.

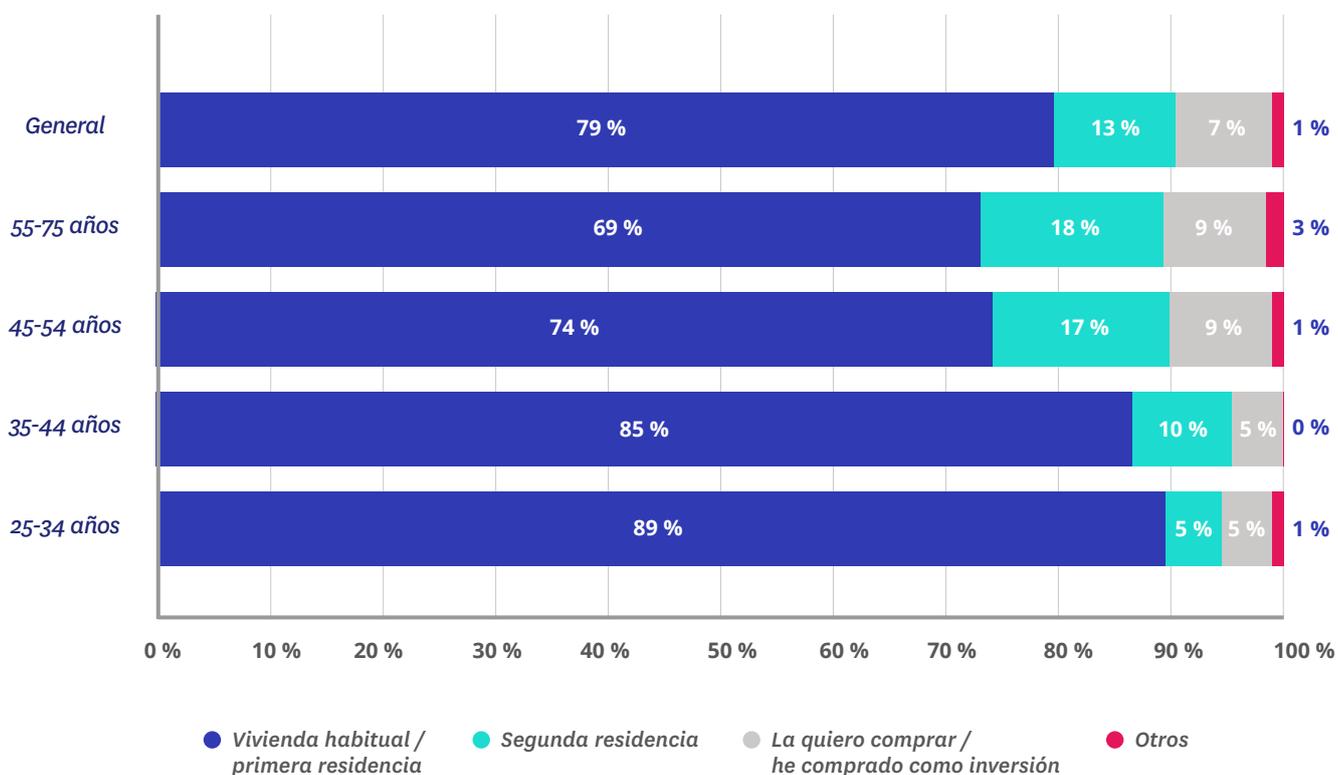
**Un 79 % de los demandantes de vivienda en propiedad van a utilizarla como residencia habitual. Entre los jóvenes (25-34 años) ese porcentaje sube hasta el 90 %, mientras que en el tramo de más edad (55-75 años) solo llega al 62 %**

Este porcentaje destaca especialmente entre los compradores jóvenes, mientras que el destino de esa vivienda entre los compradores de más edad se presenta más diferenciado.

Así, el 89 % de los jóvenes que tienen entre 25 y 34 años y que ha adquirido o intentado adquirir una vivienda en los últimos 12 meses buscan que ésta se convierta en su primera residencia.

La cifra disminuye a medida que sube la edad de los compradores. Así, al llegar al grupo de mayor edad, el de los particulares que tienen entre 55 y 75 años, el reparto de usos de la vivienda es el siguiente: 69 % vivienda habitual, 18 % segunda residencia y 9 % inversión. Sin embargo, nuevamente estos porcentajes varían de manera significativa respecto a los de 2021, cuando eran de 62 %, 21 % y 16 %, respectivamente.

### Uso de la vivienda objeto de la compra por edad (% de demandantes)



Base compradores 25-34 años febrero 2022: 524 / Base compradores 35-44 años febrero 2022: 705 / Base compradores 45-54 años febrero 2022: 592 / Base compradores 55-75 años febrero 2022: 656 / Base compradores general febrero 2022: 2551

## Los usos no residenciales

A pesar de que, como hemos visto, la intención mayoritaria al comprar una vivienda es destinarla a residencia habitual (79 % de los casos), existe un 21 % que tiene unas pretensiones distintas. Sobre todo, emplearla como segunda residencia (13 %) o convertirla en una inversión (7 %).

**Un 27 % de los compradores de segunda residencia pretende alquilar la vivienda adquirida. Entre quienes compran como inversión el porcentaje sube hasta el 81 %**

Si cogemos a este 21 % de compradores, lo que apreciamos es que, entre ellos hay un 47 % que pretende poner en alquiler la vivienda que adquiere. De forma desglosada, hay una mayoría que se decanta por el alquiler de larga duración (27 %), mientras que el 20 % restante opta por estancias cortas o vacacionales. En este punto, hay que destacar el llamativo descenso del porcentaje de los que buscan poner en alquiler la vivienda con un contrato de larga duración respecto al año anterior, cuando esta cifra era del 40 %.

Si contemplamos de manera diferenciada a los que compran o pretenden comprar para tener una segunda



Base demandantes de vivienda que prevén usarla como segunda residencia febrero 2022: 329

residencia de los que lo hacen como inversión, se constatan dos tendencias distintas en relación con el alquiler. Así, entre los que van a darle uso de segunda residencia hay un 73 % que descarta la opción del alquiler. Sin embargo, entre los que compran como inversión, hay una clara mayoría favorable al alquiler: son el 81 %, una cifra que retorna a los parámetros de 2020, ya que en 2021 se disparó hasta el 90 %, posiblemente con consecuencia de los efectos de la pandemia.

Este significativo descenso porcentual en cuanto a las intenciones de alquiler de los compradores de vivienda como inversión también se refleja en los periodos de alquiler. Así, los que se decantan por el arrendamiento para larga estancia bajan del 74 % de 2021 al 61 % en 2022, mientras que los que lo pondrán en para estancias cortas o vacacionales sube al 20 % (en año anterior era el 15 %).

Esta distribución es, precisamente, otra de las diferencias que se dan en comparación con los que van a utilizar la vivienda como segunda residencia: dentro de la minoría (27 %) que la va a alquilar, son casi el doble los que lo harán en estancias cortas o vacacionales: 19 % frente al 8 % que la alquilará de larga duración.



Base demandantes de vivienda como inversión febrero 2022: 181

La decisión de elegir el alquiler como destino de la vivienda busca fundamentalmente obtener una rentabilidad. Es el caso del 70 %. Asimismo, un 10 % alquila la vivienda que compra porque ha solicitado una hipoteca y así la paga más cómodamente, mientras que un 27 % quiere esperar a que la vivienda incremente su valor para venderla después. En el lado opuesto, el 54 % que desestima la opción del alquiler de la vivienda adquirida como segunda

residencia lo hace, sobre todo, porque la va a utilizar para sí mismo o su familia (85 %). En este sentido, llama la atención el gran incremento de este porcentaje respecto al del año anterior, cuando se quedó en el 79%. Tras este motivo, los más mencionados por los propietarios o potenciales propietarios son el temor a que los inquilinos estropeen la vivienda (18 %) y evitar tener problemas con el pago del alquiler (18 %).



## Menos vendedores que se desprenden de su vivienda habitual

Cuando los particulares venden una vivienda o pretenden hacerlo, el 40 % lo hace para desprenderse de su residencia habitual. Es lo que sucede de manera más habitual, aunque, en comparación con los dos años anteriores, ha decrecido de manera estadísticamente significativa este porcentaje, dado que en 2021 éste era del 43 % y en 2020 del 48 %. Es decir, una reducción de cinco puntos en tan solo dos años.

*El 40 % de que han vendido o intentado vender utilizaban esa vivienda como su residencia habitual. En 2020 eran el 48 %*

Del resto de potenciales vendedores, encontramos un 21 % que ha recibido esa vivienda en herencia y no le da uso. A continuación, se sitúan aquellos que tenían o tienen ese

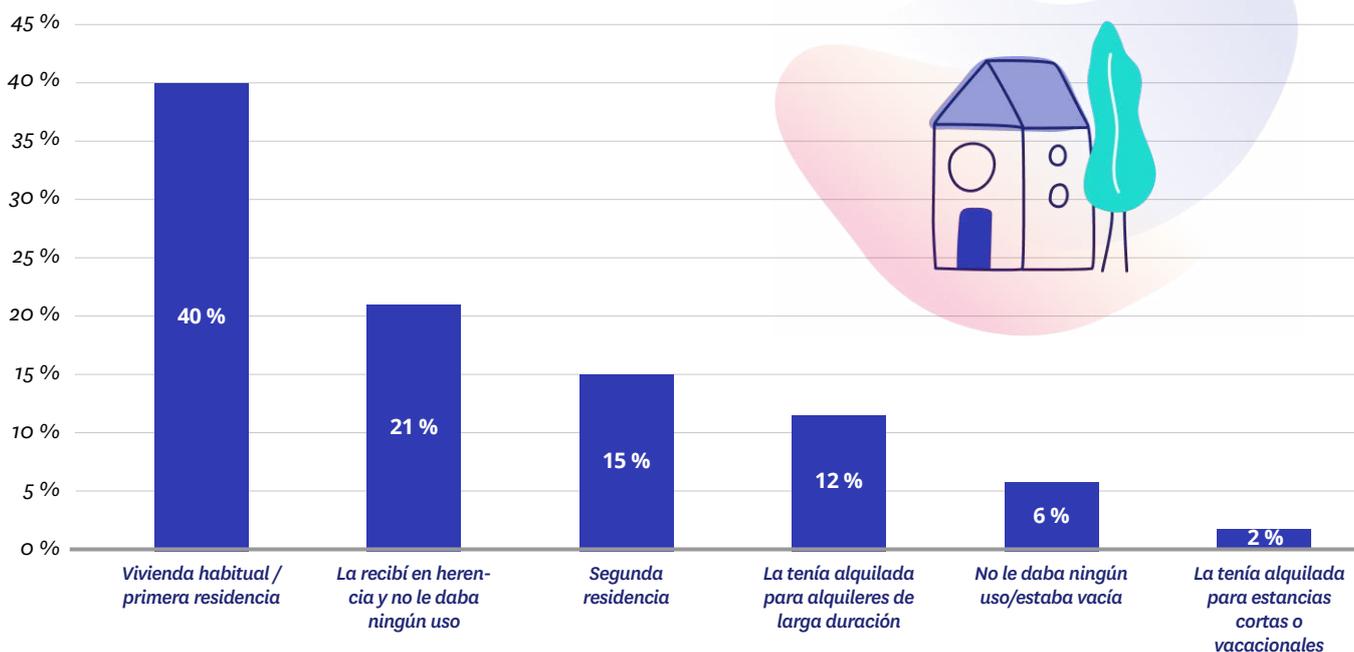
inmueble en alquiler, bien en larga o corta duración, y ahora pretenden desprenderse de él. Este grupo constituye el 14 % del total.

De estos últimos, y analizando el tipo de alquiler en el que ofrecían la vivienda, se comprueba que primaban las estancias largas, con el 12 %, frente al 2 % que lo utilizaba para alquiler vacacional o de corta duración.

Los motivos de los potenciales vendedores para alquilar su vivienda eran sobre todo obtener rentabilidad o esperar a que el mercado mejorase para que el inmueble incrementase su valor.

Por su parte, los que no alquilaban basaban su decisión en el temor a que los inquilinos estropearan la vivienda (26 %) o para evitar problemas con el pago de las rentas (30 %).

### Uso previo de la vivienda vendida o a la venta



Base personas que han vendido o intentado vender un inmueble (febrero 2022): 820

## 5. Los motivos



### Compradores: un plan a largo plazo pese a los precios

El 35 % de las personas que han adquirido o intentado adquirir una vivienda a lo largo de los últimos doce meses considera que se trata de una inversión a largo plazo. Es el motivo con el que coinciden más potenciales compradores, igual que viene reflejándose en toda la serie histórica analizada. Sin embargo, en los datos correspondientes a 2022 se aprecia una notable reducción de este porcentaje respecto a los dos años anteriores, cuando la cifra era del 40 %.

*El 35 % de los demandantes de vivienda en propiedad compra el inmueble porque es una inversión a largo plazo; un 31 % porque es un seguro para el futuro; y un 24 % para hacer patrimonio*

A continuación, se sitúan los que consideran que la vivienda es un seguro para el futuro, en un porcentaje del 31 %. Este valor se mantiene inalterado respecto al estudio anterior.

En el tercer lugar de esta tabla de valoraciones se encuentran los que consideran que comprar es una mejor opción que alquilar, ya que el arrendamiento supone “tirar el dinero”. Esta opinión es sustentada por el 28 % de los consultados. Tras ellos están el 24 % de los potenciales compradores que declaran que buscan vivienda en propiedad como vía para construirse un patrimonio.

Nuevamente se confirma, a la vista de estos datos, que el mercado inmobiliario español a largo plazo está marcado

por factores como la inversión y la seguridad que reporta contar con un patrimonio que actúe como colchón ante posibles reveses económicos.

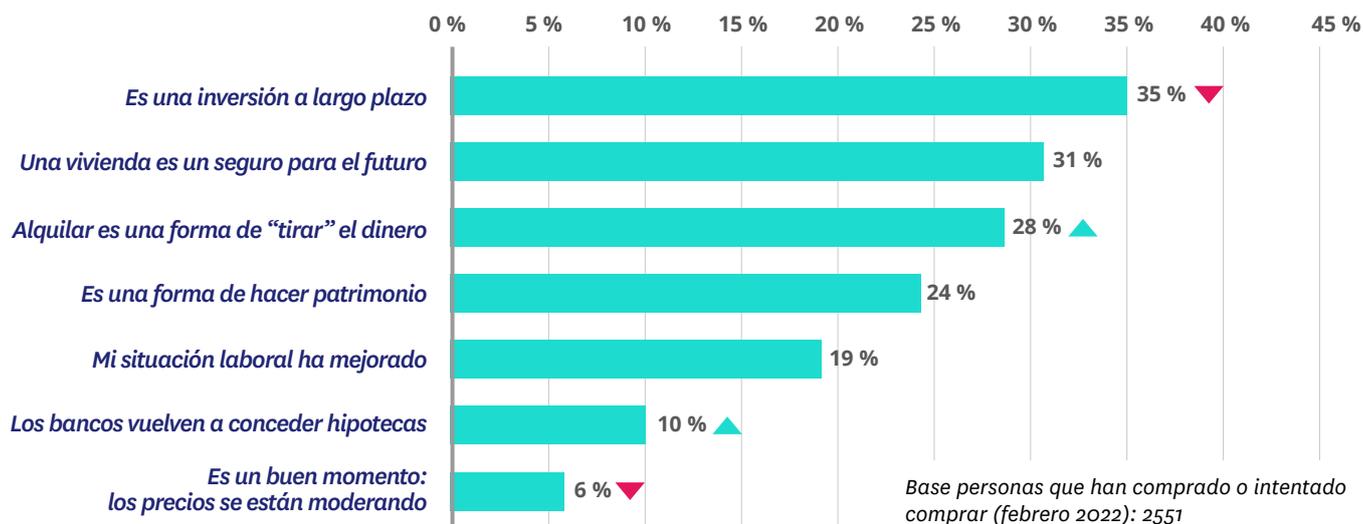
Otra de las variables que se mantiene respecto al año anterior es la del porcentaje que busca vivienda porque su situación laboral ha mejorado: el 19 %, sin recuperar por tanto el valor que se reflejaba en el estudio de dos años antes, en 2020, cuando éste ascendía al 22 %.

Por el contrario, llama la atención la enorme diferencia registrada en cuando a la percepción de los potenciales compradores respecto a los precios del mercado inmobiliario. Así, si en 2021 el 21% de ellos consideraban que era un buen momento para adquirir una vivienda, porque los precios se estaban moderando, en 2022, sin embargo, esta cifra se reduce drásticamente hasta el 6 %. Un descenso que se explica si tenemos en cuenta el citado incremento de los precios (7,5 % en términos interanuales en la vivienda de segunda mano) y la sensación de que la crisis del coronavirus ha quedado definitivamente atrás.

En la misma línea parece situarse el ascenso de los que creen que uno de los factores favorables para comprar vivienda es que los bancos vuelven a conceder hipotecas, que pasan del 7 % al 10 %. En este sentido, la fuerte subida del euríbor no parece haber hecho mella todavía en esta visión más optimista.



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



Por otra parte, el estrato de edad en el que se encuentra el potencial comprador resulta determinante a la hora de considerar los motivos que impulsan a comprar una vivienda, siendo los más jóvenes los más proclives a buscar una planificación de cara al futuro.

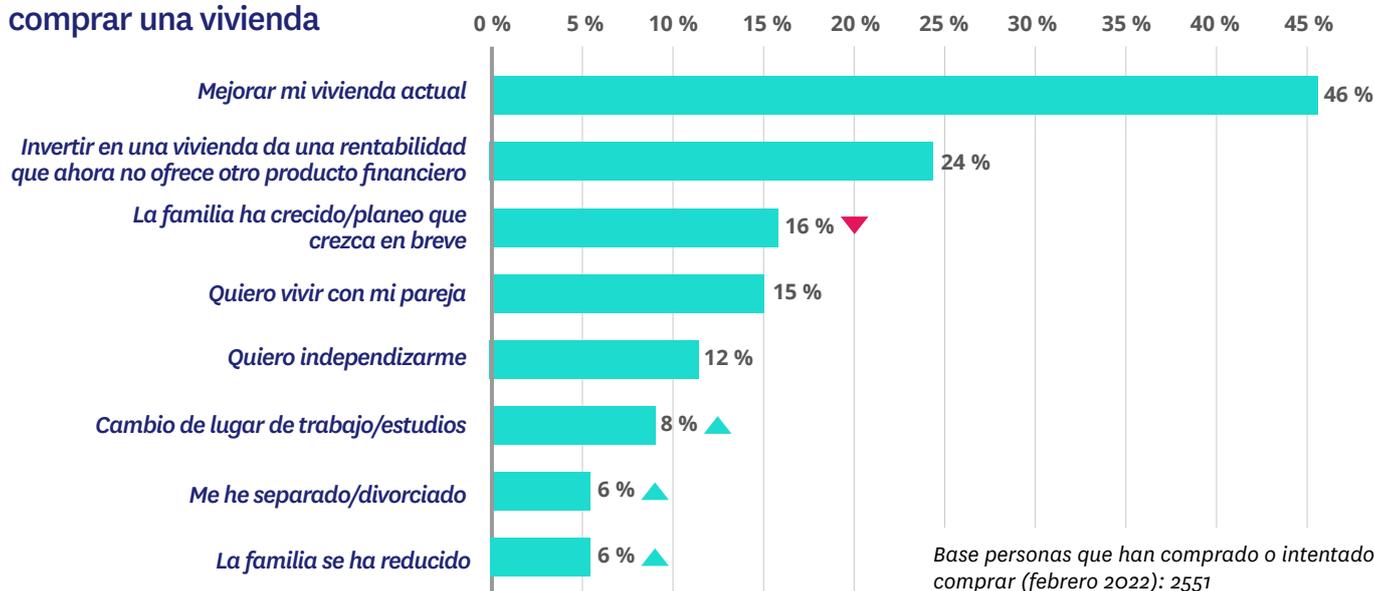
**La planificación de cara al futuro pesa más en los motivos considerados por los jóvenes a la hora de adquirir una vivienda, por encima de otros factores, como el de construirse un patrimonio**

Así, considerar la vivienda como una inversión a largo plazo es un asunto que valoran el 46 % entre los jóvenes de 25 a 34 años. Una cifra que va decreciendo progresivamente hasta alcanzar solamente al 28 % de los particulares de 55 a 75 años. La misma tendencia se aprecia respecto a considerar la adquisición de

un inmueble como un seguro a futuro. De esta manera, mientras que el 38 % los que tienen de 25 a 34 años se identifican con este motivo, solo un 29 % de los compradores que comprenden los 55 y 75 años lo consideran una razón para comprar vivienda.

Si se atiende a las razones personales que han influido en los potenciales compradores a lo largo del último año, se comprueba que, en la mayoría de los casos (46 %), se han decidido a comprar o intentar comprar un inmueble con el objetivo de mejorar su vivienda actual. A esta consideración le sigue la de los que quieren invertir en una vivienda porque proporciona una rentabilidad que no ofrece otro producto financiero. Estos suman el 24 % de los consultados. Tras estas dos cuestiones, que la familia haya crecido o vaya a crecer próximamente (16 %) o querer vivir en pareja (15 %) son los motivos personales más mencionados.

## Motivos personales para comprar una vivienda



En el ámbito de estas cuestiones personales, la edad también tiene una influencia notable. Así, podemos encontrar que el crecimiento de la familia y la búsqueda de la emancipación tiene mucho más protagonismo entre los menores de 44 años, mientras que los que superan los 45 se ven más impulsados a la adquisición de un inmueble por la rentabilidad potencial que ofrece, porque la familia se ha reducido o por motivos de convivencia (divorcio o separación).

## Vendedores: en camino hacia otra casa

Para los potenciales vendedores, la necesidad de desprenderse de esa vivienda por motivos personales es la razón principal de su decisión. Es el caso del 36 %, un porcentaje que ha subido respecto a 2021, cuando era del 34 %. Sin embargo, aún está lejos de la cifra de 2020, año en el que alcanzaba el 40 % de los que vendían (o intentaban vender).

**El 31 % de los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos 12 meses lo ha hecho porque quiere comprarse otra**

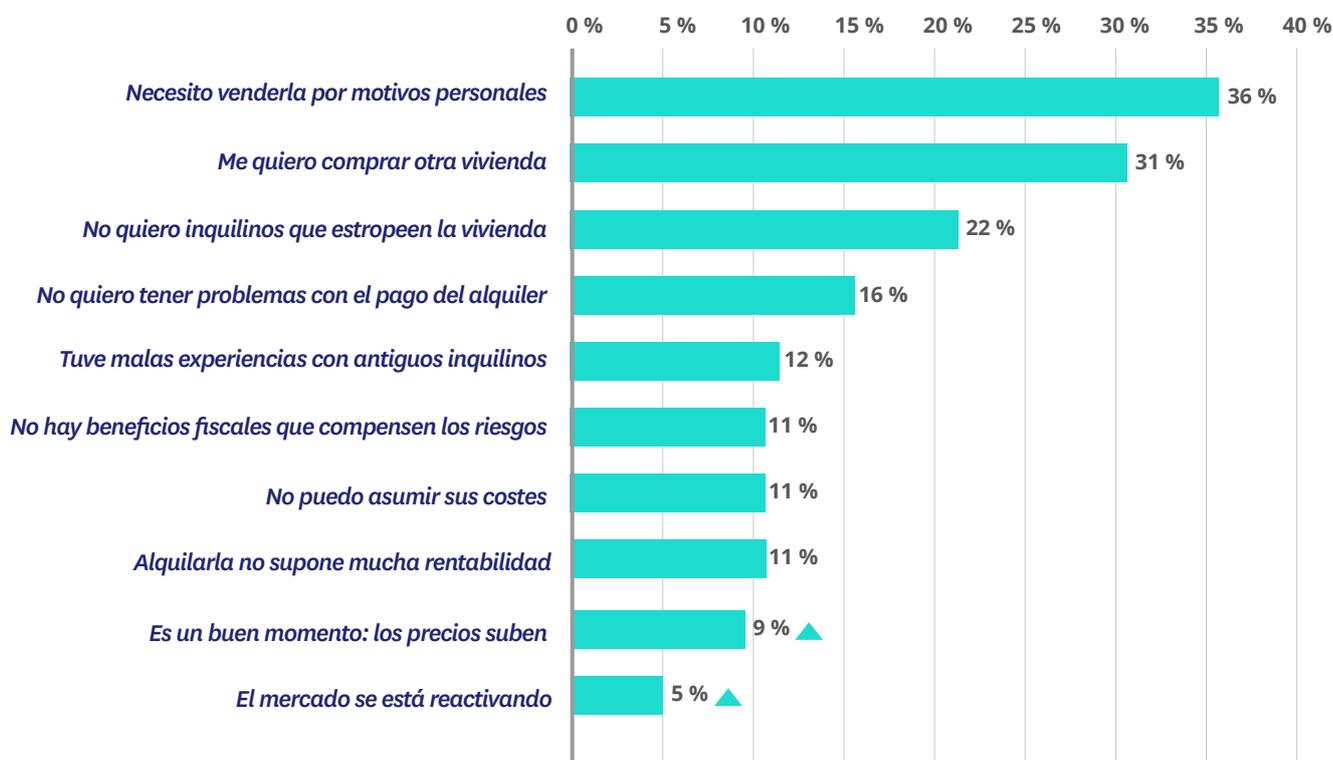
A continuación, se sitúan los que han vendido o intentado vender una vivienda durante el último año porque querían comprarse otra casa, que son el 31%. Un porcentaje, sin

embargo, significativamente más bajo que el año anterior, cuando alcanzaba el 35 %.

No es este el único parámetro que ha experimentado modificaciones en relación con el año 2021. Por ejemplo, la sensación de que los precios suben está detrás de la decisión del 9 % de los potenciales vendedores y otro 5 % lo hace motivado por la percepción de que el mercado se está reactivando, cuando hace un año estas dos cuestiones eran prácticamente irrelevantes.

También aumenta el protagonismo de quienes venden porque no quieren lidiar con inquilinos que les estropeen la vivienda (del 19 % de 2021 al 22 % actual) o los que han sufrido malas experiencias anteriores (del 10 % al 12 %).

### Motivos generales: ¿por qué venden en lugar de alquilar?



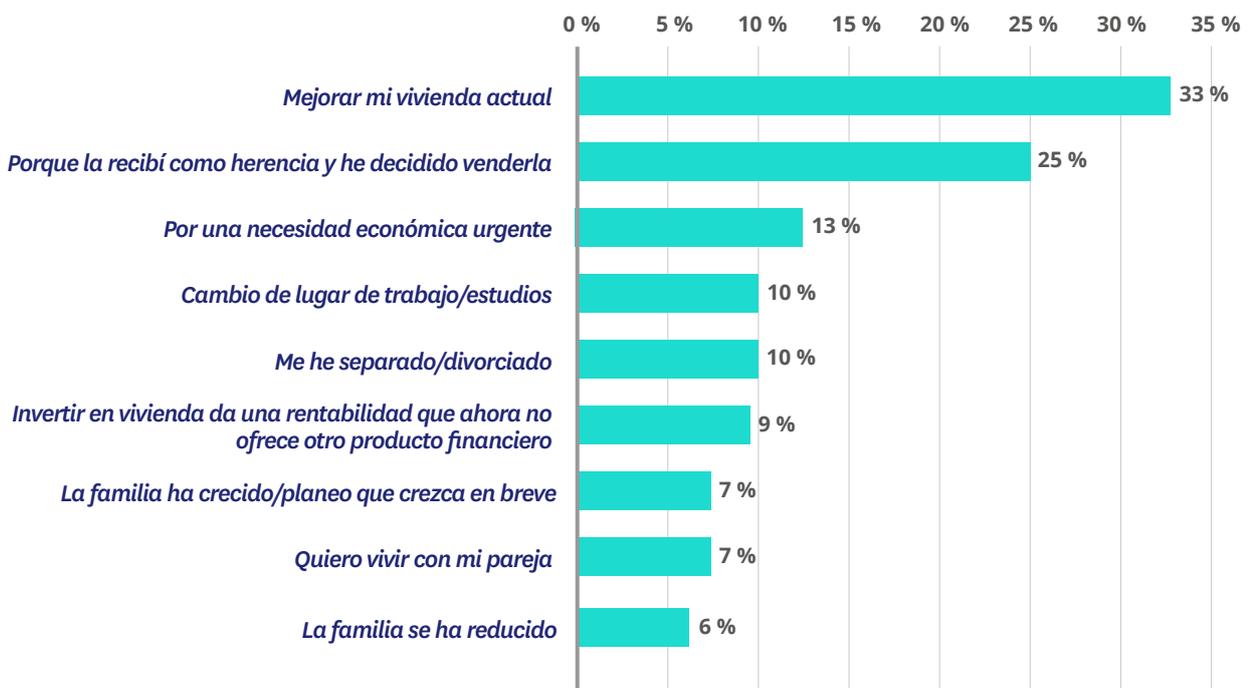
Base personas que han vendido o intentado vender un inmueble (febrero 2022): 820



Si se analizan estos motivos en función de la edad de los ofertantes, se puede descubrir que es la franja entre 45 y 54 años la que en mayor medida (36 % frente al 21 % de la media general) pretende vender su casa para poder comprarse otra. Pero más llamativo aún resulta que el porcentaje de los vendedores que creen que es buen momento porque los precios están subiendo es mucho más alto entre los 25 y los 34 años (un 19 % de ellos frente al promedio del 9 %) que en el resto de los tramos.

Existen, además, otras cuestiones de índole personal que motivan a los particulares propietarios a poner una vivienda a la venta. En este sentido, hay un 33 % que pretende mejorar su vivienda actual, otro 25 % que la recibió en herencia y ha decidido venderla y un 13 % que tenía una necesidad económica urgente.

### Motivos personales para vender una vivienda



Base personas que han vendido o intentado vender un inmueble ( febrero 2022): 820

# 6. El proceso de compraventa



## Nueve de cada diez negociaciones terminan en un precio más bajo

El 57 % de los compradores de vivienda han negociado su precio con el vendedor. Es un porcentaje ligeramente inferior al de 2021, cuando fue del 60 %, pero idéntico al de dos años antes, lo que indica que se trata de una cuestión que muestra gran estabilidad. Por parte de la oferta, son un 65 % de los que han vendido su vivienda los que afirman haber negociado el precio (*el mismo porcentaje que en 2021*).

**Un 57 % del total de los compradores negocia el precio de la vivienda. Los vendedores de los inmuebles, por su parte, aseguran haber negociado en el 65 % de los casos**

La negociación resultó fructífera para el 84 % de los compradores, que consiguieron una rebaja del precio del inmueble. Un porcentaje que crece en el bando de los vendedores, de los cuales el 91 % reconoce un descenso sobre la cantidad pedida inicialmente. Nuevamente se aprecian diferencias a la hora de calibrar la rebaja de ese precio. Así, mientras que el 66 % de los vendedores aseguran haber concedido una rebaja menor al 10 %, entre los compradores el porcentaje de los que lograron una reducción menor a esa cifra es del 73 %. Pero la mayor diferencia que muestran compradores y vendedores se registra en relación

con el tiempo durante el cual se prolongaron las negociaciones. Así, un 60 % de los compradores asegura que tardó menos de un mes en negociar el precio. Sin embargo, para los vendedores fue algo más largo, ya que solo el 31 % resolvió la venta en menos de un mes, mientras que el 58 % tardaron hasta seis meses.

Entre los motivos por los que desde ambas partes se decidió negociar el precio destaca el hecho de que era la única forma de llegar a un acuerdo. Así lo señalan el 46 % de los compradores y el 49 % de los vendedores. Otras razones para la negociación por parte de los demandantes fueron el estado de la vivienda (27 %), que el precio no correspondiese con la realidad del mercado (24 %) o la urgencia de alguna de las partes implicadas en el proceso (23 %).

Por lo que se refiere a los vendedores, aparte de que la modificación del precio fuese la única forma de llegar a un acuerdo, hay otras cuestiones como el estado de la vivienda (19 %), la escasez de demandantes (18 %) o la urgencia de alguna de las partes por cerrar la operación (17 %). En estos porcentajes se aprecia, en línea general, una continuidad respecto a los estudios llevados a cabo a lo largo de años anteriores, una vez dejada atrás la situación de incertidumbre generada por la pandemia en el mercado de 2020.

### Comprador

**57 %** ha negociado el precio de compra

**84 %** de los que negociaron han conseguido un precio más bajo

Si hay variación, solo un **27 %** de las veces supera el **10 %**

**60 %** de las veces la negociación dura menos de un mes

El precio inicial se modificó para poder llegar a un acuerdo (**46 %**) o por el estado de la vivienda (**27 %**)

### Vendedor

**65 %** ha negociado el precio de venta

**91 %** de los que negocian terminan bajando el precio

Si hay variación, el **34 %** de las veces es superior al **10 %**

**63 %** de los que bajaron el precio volvería a hacerlo

**49 %** de los que negociaron lo hicieron para poder llegar a un acuerdo

Base personas que han comprado (febrero 2022): 545 / Base compradores que pactan un precio distinto (febrero 2022): 353 / Base personas que han vendido (febrero 2022): 364 / Base vendedores que pactan un precio distinto (febrero 2022): 268

## El precio: una dificultad aún mayor

Dada la importancia y repercusión que tiene en la vida de una persona, la acción de adquirir vivienda suele comportar un proceso complejo, en el que los compradores pueden encontrarse con algunas dificultades que les compliquen o impidan completar la adquisición.

**El precio es la principal dificultad con la que se topan los compradores, dado que para el 73 % de los que ha comprado o intentado comprar en el último año ha sido una barrera**

En este punto, la principal dificultad reside en el precio, que ha supuesto un problema para el 73 % de particulares que efectivamente ha adquirido una vivienda en el último año. Este porcentaje es cuatro puntos superior al 69 % registrado el año anterior.

Además del precio, otros obstáculos indicados por los compradores son el estado de las viviendas (49 % en 2021, frente al , siete puntos más que el año anterior), su antigüedad (34 %), la cantidad insuficiente de ofertas (31 %) o el tamaño de los inmuebles (27 %). Todos estos porcentajes, excepto el ya indicado del estado de las viviendas, son muy similares a los registrados en 2021.

### Dificultades más citadas por los compradores de vivienda



Base personas que han comprado (febrero 2022): 545

Si se consultan los resultados desde el punto de vista de la edad de los compradores o potenciales compradores se comprueba que, entre los jóvenes, el precio constituye aún mayor dificultad a la hora de adquirir la vivienda.

**El precio es una dificultad para el 78 % (74 % en 2021) de los compradores entre 25 y 34 años. En el tramo de 55 a 75 años este obstáculo ha subido doce puntos: del 52 % en 2021 al 64 % en el año 2022**

Así, un 78 % de los jóvenes de 25 a 34 años apunta este motivo, un incremento de cuatro puntos respecto al año anterior. Este porcentaje se reduce progresivamente hasta llegar al último escalón, que comprende desde los 55 hasta los

75 años, donde un 64 % apunta al coste de la vivienda como una dificultad. Sin embargo, también en este segmento de edad se aprecia un gran incremento en relación con 2021, cuando el porcentaje era de doce puntos menos (52 %).

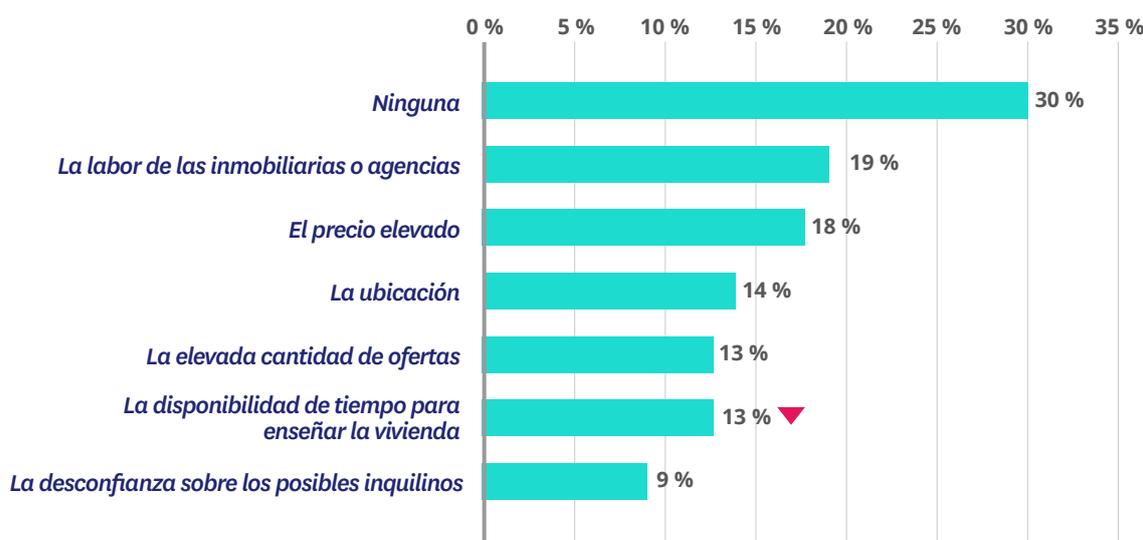
En clave territorial, se perciben de forma parecida las principales dificultades: el precio y el estado de los inmuebles. Sin embargo, en función del territorio hay algunas barreras que tienen mayor incidencia. Por ejemplo, entre los compradores madrileños y andaluces se ha dado una mayor dificultad por el tamaño de las viviendas (34 % y 31 %, respectivamente). Sin embargo, en la Comunidad Valenciana y Cataluña destaca por encima del resto como dificultad el estado de las viviendas (55 % y 51 %, respectivamente).

## Un tercio de los vendedores no tiene dificultades

La percepción de los obstáculos en el proceso es completamente distinta en función del lado del mercado en el que se encuentren los particulares mayores de 18 años. Frente a las dificultades de los compradores que acabamos de repasar, la situación de los vendedores resulta mucho más cómoda: un 30 % de ellos señala no haber tenido ninguna dificultad en el proceso de venta.

Pese a esto, sí que se mencionan algunas como la disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda, que la apuntan el 13 % de los vendedores (*frente al 20 % de 2021, un incremento que probablemente obedeciera a las dificultades planteadas por la situación de pandemia*), la labor de las inmobiliarias o agencias, que es un problema para el 19 %, o los precios elevados, a los que se refieren el 18 %.

### Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda



Base personas que han vendido (febrero 2022): 364

## Los plazos previsibles

La compra de una vivienda implica es un proceso que se puede prolongar en el tiempo, como demuestra el hecho de que únicamente dos de cada diez (21 %) compradores consiguen completar la operación en menos de dos meses.

En general, el tiempo invertido en el proceso de compra sigue siendo similar al del año anterior, o bien ligeramente superior. Así, un 26 % (*dos puntos más que en 2021*) tardó entre dos y cuatro meses en comprar un inmueble. Seguidamente, un 19 % dedicó entre cuatro y seis meses y otro 19% (*cuatro puntos más que el año anterior*) entre seis meses y un año.

Entre los segmentos de edad, destaca el notable aumento progresivo entre los más jóvenes (*entre los 18 y 24 años*) que tardan entre cuatro y seis meses en encontrar vivienda. Así, en 2022 estos han sido el 30 %, siete puntos más que en 2021 y once más que en 2020.

Por el contrario, los jóvenes de esa edad que tienen que esperar entre seis meses y un año para adquirir el inmueble han descendido del 19 % de 2021 al 7 % en 2022.

Entre los más mayores, entre los 55 y los 75 años, el tiempo de espera más frecuente se sitúa entre los dos y los cuatro meses, en un 24 % de los casos.

**En Cataluña solo completan la compra de vivienda en menos de dos meses el 15 %, siete puntos menos que los que dedicaban este tiempo en el año 2021**

También se observan diferencias cuando se miran los datos por comunidades autónomas. De este modo, el tiempo que se tarda en comprar una vivienda varía entre distintos territorios.

En Cataluña, por ejemplo, solo el 15 % tardó en conseguirlo menos de dos meses (*siete puntos menos que el año anterior*), mientras que en Madrid, Andalucía y Comunidad Valenciana el porcentaje de los que lograron su adquisición en menos de esos dos meses fue en todos los casos de al menos cinco puntos más que los compradores catalanes (*20%, 22% y 20 %, respectivamente*).

Pese a ello, en general los compradores reconocen que el periodo de tiempo que tardaron en materializar su idea fue acorde a sus expectativas previas. Así, hay un nivel considerable de satisfacción con los plazos invertidos en el proceso de compra. Así, el 72 % afirman que el tiempo que necesitó fue igual o inferior al esperado.

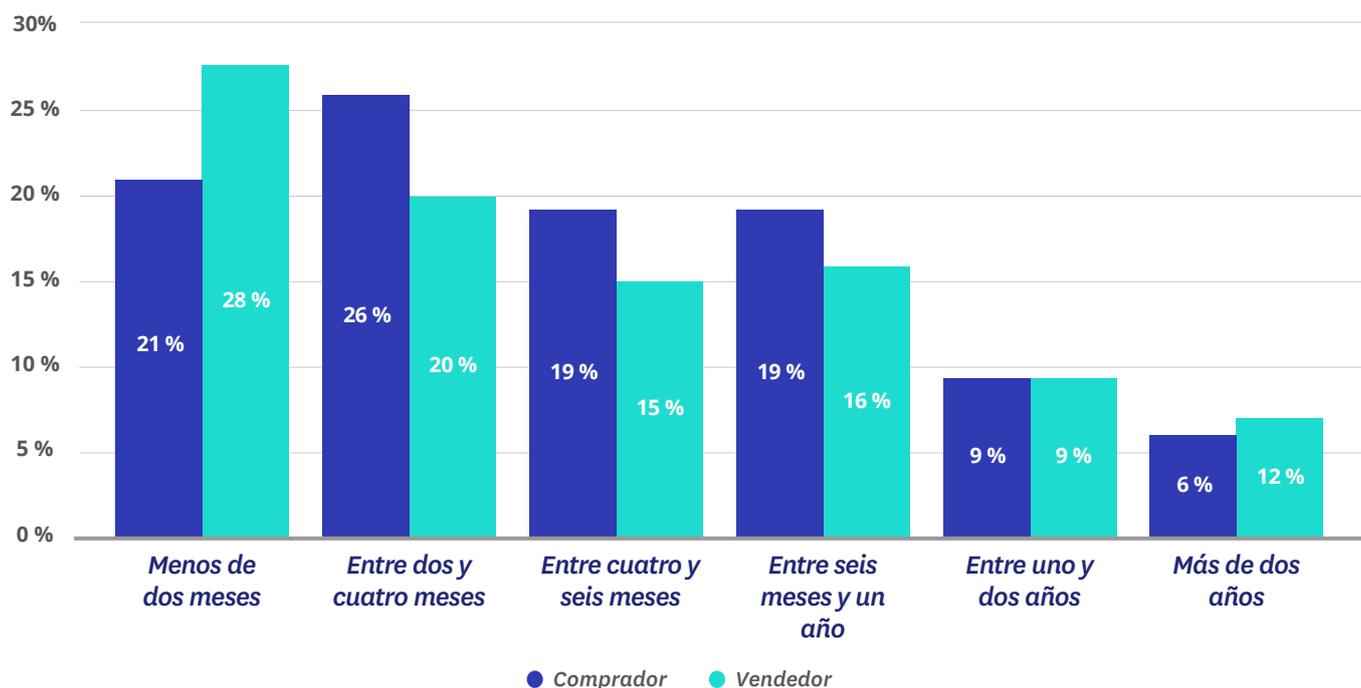
Si se contempla esta variable temporal desde el punto de vista de los vendedores que efectuaron la operación en los últimos doce meses, se constata que el 28 % logró cerrar la operación en menos de dos meses. Una cifra mejor que la registrada en 2021, cuando estos eran solo el 21 %.

Además de este horizonte temporal, hay un 20 % de los ofertantes que tardaron entre dos y cuatro meses en completar la venta; un 15 % que tardó de cuatro a seis meses; y un 16 % que invirtió de seis meses a un año. Todos estos plazos son, en general, similares a los de los años anteriores.

Lo que sí que presenta algún cambio reseñable en comparación con 2021 es la percepción que tienen los vendedores sobre esta inversión del tiempo. Por ejemplo, hay un 27 % —*frente al 22 % de 2021*— que considera que ha invertido mucho menos tiempo del esperado. La cifra del último año se acerca más, por tanto, a la de dos años antes, cuando esta sensación alcanzaba al 31 % de los vendedores.

Asimismo, hay un 31 % que considera que ha tardado más o menos el tiempo que esperaba en conseguir vender la vivienda. Es una cifra similar a la de 2021, cuando eran el 33 %.

## ¿Cuánto han tardado en comprar o vender la vivienda?



Base personas que han comprado febrero 2022: 545 / Base personas que han vendido febrero 2022: 364

# Sólo uno de cada cinco logran comprar y los precios tienen la culpa

Al igual que sucede en cualquier otro ámbito, las intenciones y/o acciones iniciales cuando se emprende un proceso de compra no implican necesariamente su culminación. De hecho, solo el 21 % de los particulares que ha realizado alguna acción de demanda de vivienda en propiedad en el último año ha llegado a adquirir un inmueble, un porcentaje aún menor que el del año anterior, cuando ascendía al 25 %.

El 79 % restante no logra completar el proceso y el principal problema, con mucha diferencia, es el precio de los inmuebles. Así, el 60 % de los demandantes que no han comprado lo atribuyen a los precios, que no encajan con su presupuesto (*un aumento de cuatro puntos sobre 2021*).

**El 60 % de los demandantes que todavía no han logrado cerrar la compra de vivienda lo achaca a que los precios no encajan con su presupuesto**

El porcentaje registrado en 2022 se ajusta más a lo que se mostraba en 2020, cuando era de un 62 %. Tras el llamativo descenso experimentado entre ambos ejercicios, la situación parece haber vuelto a su cauce anterior.

Tras este motivo, el siguiente que tiene una mayor incidencia es el de no encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades. Hay un 51 % de particulares mayores

de 18 años que no ha conseguido comprar una vivienda en los últimos doce meses por esta razón.

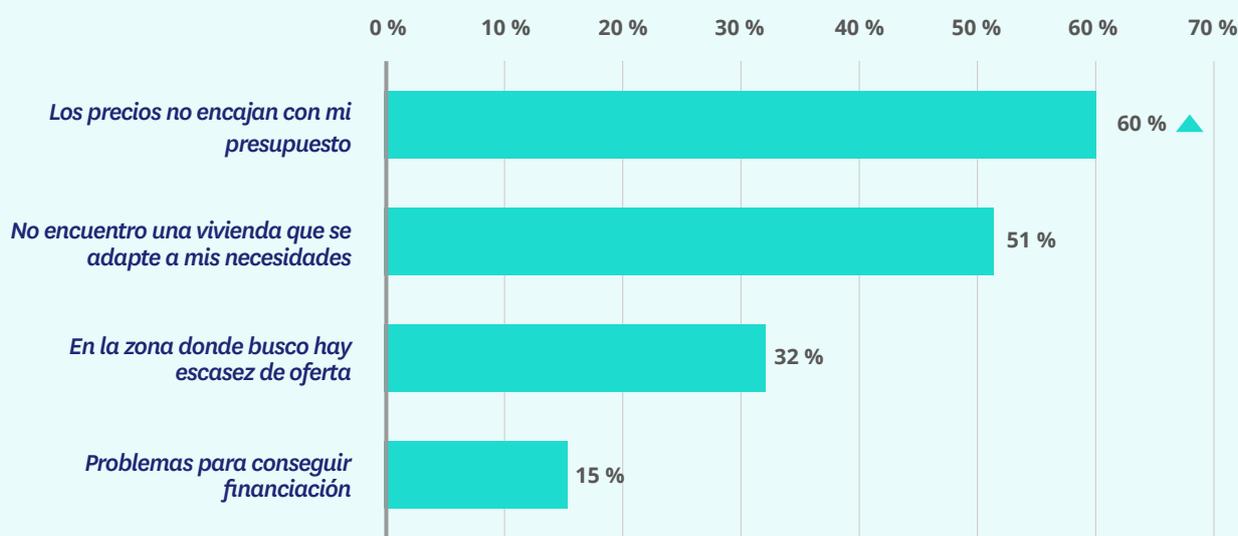
Otra cuestión que también ha evolucionado de manera estadísticamente significativa tiene que ver con la escasez de oferta en la zona donde buscan vivienda, una visión que comparten el 32 % de los consultados, dos puntos más que en 2021 y cinco más que en 2020.

Respecto a los problemas para conseguir financiación, estos son compartidos por el 15 % de los potenciales compradores. También esta variable parece recuperar los valores de hace dos años, cuando eran el 16 % los que se encontraban en esta situación (*en 2021 esta cifra se redujo hasta el 13 %*).

Y otra novedad este año: pese a que tradicionalmente son los compradores jóvenes los que padecen en mayor medida el problema del precio a la hora de adquirir una vivienda, en el último estudio son igualados e incluso superados en este parámetro por otros segmentos de mayor edad.

Así, si entre los que tienen entre 25 y 34 años hay un 63 % que afirma que el motivo por el que no han podido comprar finalmente una vivienda es que los precios no encajan en el presupuesto. Esta cifra asciende hasta el 64 % entre los que cuentan entre 35 y 45 años, mientras que en el segmento de los 45 a los 54 también se llega al 63 %.

## ¿Por qué no han conseguido comprar?



Base demandantes de vivienda que todavía no han comprado (febrero 2022): 2006

# 7. Percepción del precio



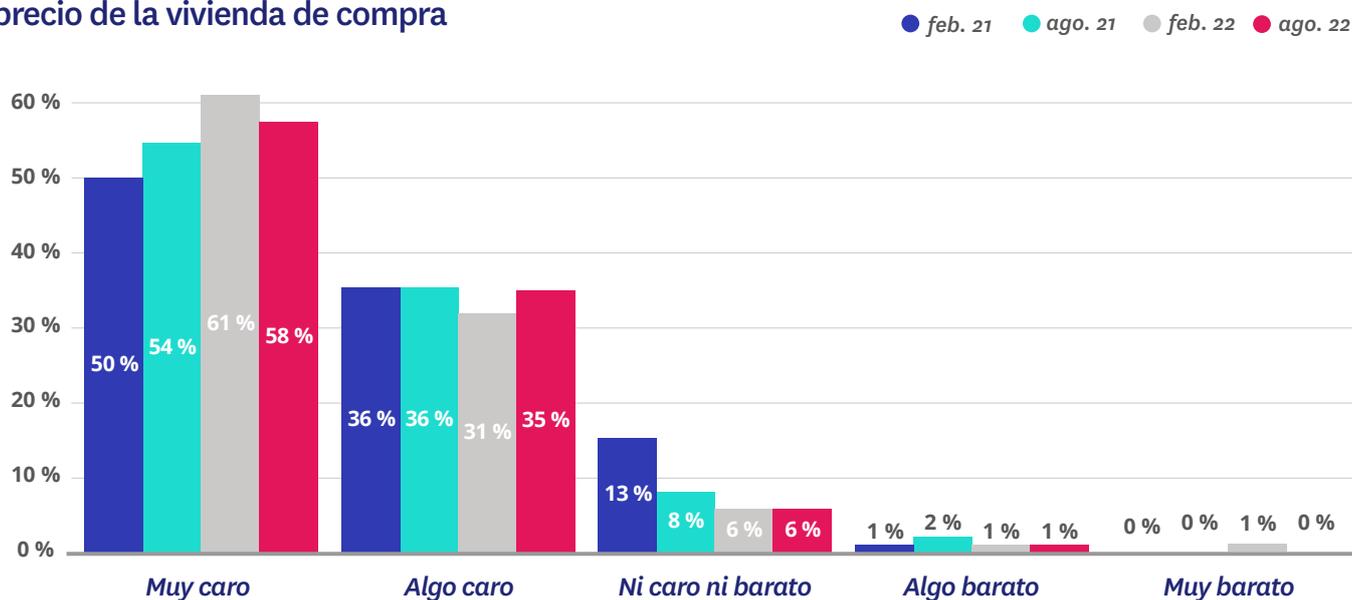
## Vivienda de compra muy cara: una opinión al alza

Según datos de agosto de 2022, un 58 % de los compradores considera que el precio de la vivienda de compra es muy caro. Es un dato algo menor al que declaraban en febrero de este mismo año, cuando un 61 % tenía esta percepción. Con todo, el dato es llamativamente superior al registrado en agosto de año anterior, cuando el porcentaje de los que así lo consideraban se quedaba en el 54 %, una diferencia aún superior si retrocedemos hasta febrero de 2021, cuando eran únicamente la mitad de los compradores los que creían que el objeto de su interés era muy caro.

Un 93 % de los demandantes de vivienda en propiedad creen que el precio actual de los inmuebles es muy caro o algo caro

Además, si se contempla conjuntamente a los que creen en agosto de 2022 que el precio es muy caro con los que lo valoran simplemente como algo caro (el 35 %), la suma revela que un abrumador porcentaje del 93 % de los demandantes de vivienda en propiedad en España perciben como caro el precio por adquirir una casa, tres puntos por encima de las mismas fechas del año anterior.

## Percepción de los compradores sobre el precio de la vivienda de compra



Base compradores (febrero 2021): 509 / Base compradores (agosto 2021): 679 / Base compradores (febrero 2022): 1.053 / Base compradores (agosto 2022): 642

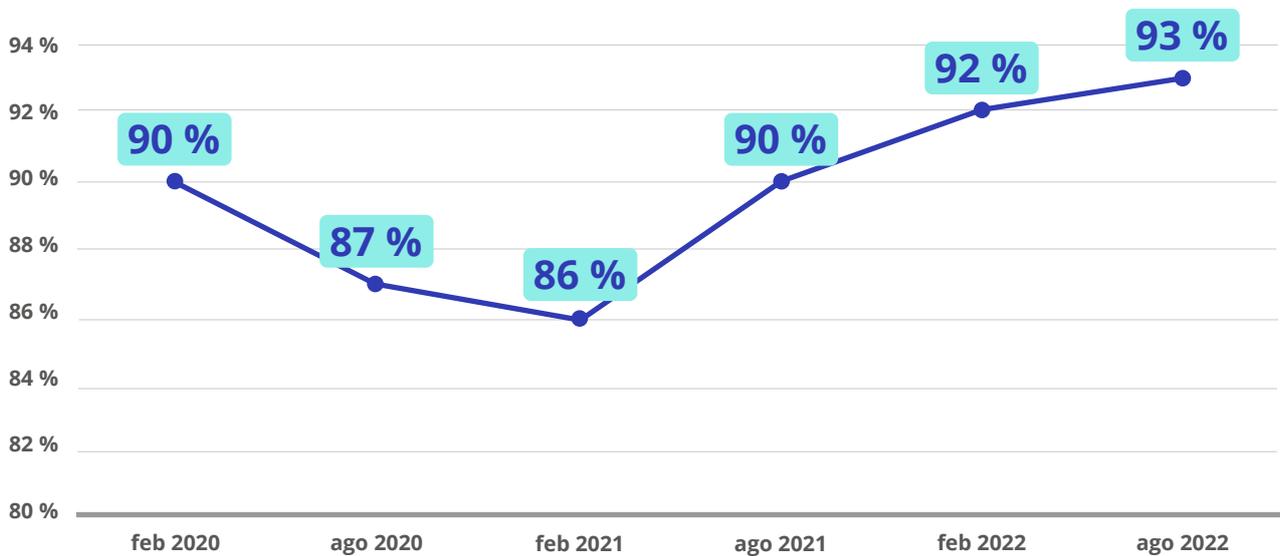
Los datos muestran que, partiendo de una percepción de precios altos, la ligera moderación al respecto que trajo la pandemia ha quedado definitivamente atrás. No es que se considerara algo o muy barato el precio de la vivienda ni siquiera en esos momentos, pero el bloque central, el que apunta a que los inmuebles no son ni caros ni baratos, también tiende a desaparecer.



Lo mejor para comprobar esto es agrupar las opiniones de que los precios con muy y algo caros y ver cómo han evolucionado. Así, quienes creían que la vivienda en propiedad es cara pasaron de ser el 90 % de los compradores en febrero de 2020, justo antes del comienzo de la pandemia, al 87 % seis meses después, en agosto de 2020, y al 86 % tras un año de pandemia, en febrero de 2021.

Sin embargo, ya en agosto de 2021 volvían a ser un 90 % los particulares que han comprado o intentado comprar quienes creían que el precio de la vivienda era caro. En 2022, esta tendencia, como vemos, se consolida plenamente, con un aumento de este porcentaje hasta el 93 % en el mes de agosto (un punto más que en febrero del mismo 2022).

### Evolución de los compradores que consideran que el precio de la vivienda es muy caro o algo caro



Base compradores febrero 2020: 535 / Base compradores agosto 2020: 516 / Base compradores febrero 2021: 509 / Base compradores agosto 2021: 679 / Base compradores febrero 2022: 1.053 / Base compradores agosto 2022: 642



## Y con expectativas de que siga subiendo

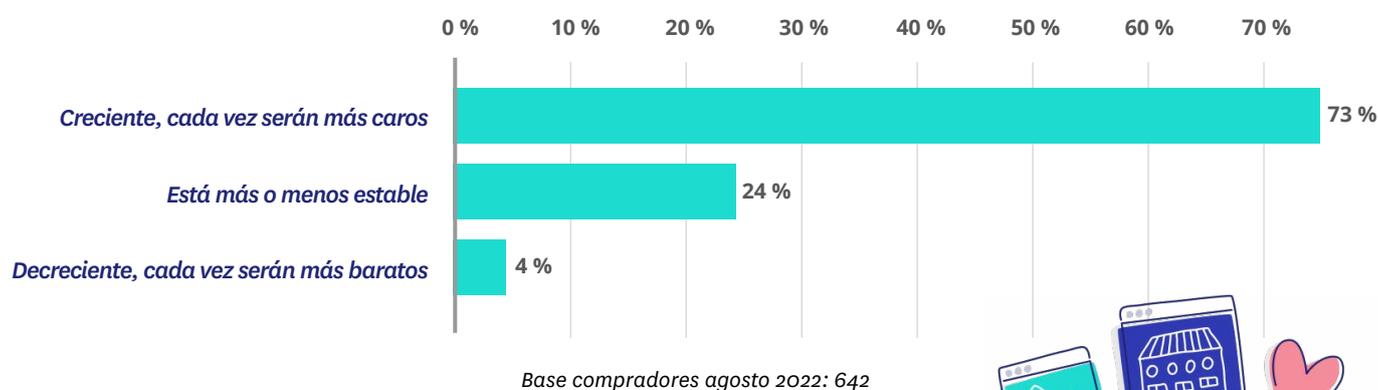
Esta visión del coste de la vivienda también tiene su reflejo en la previsión que hacen los compradores respecto a la tendencia en un futuro próximo.

**Tres de cada cuatro compradores (o aspirantes a la compra) prevén que los precios sigan subiendo**

Así, un 73 % predice que la tendencia será creciente. Un dato superior al de 2021, cuando únicamente el 65 % pensaba que los precios seguirían subiendo a corto plazo, y aún mucho mayor que el de febrero de 2021, cuando el 43 % pensaba que los precios continuarían al alza.

Este pronóstico también repercute en el descenso de los compradores que vaticinaban una estabilidad en el mercado. De este modo, este grupo ha pasado de representar al 40 % en febrero de 2021 al 22 % en agosto de 2022. Los que creían en una tendencia de precios decreciente también descienden drásticamente, del 17 % al 6 %, una caída de once puntos porcentuales.

### Tendencia de los precios de la vivienda de compra



## El alquiler: una alternativa incluso más costosa

Dado que existen particulares que participan tanto en el mercado de la compra como en el del arrendamiento, resulta consecuente que los compradores y potenciales compradores también expresen su propia percepción sobre el precio de la vivienda de alquiler.

**El 94 % de los demandantes de vivienda en propiedad creen que el precio de los alquileres es algo caro o muy caro**

Por ello, en relación con este tipo de inmuebles, el 94 % de los particulares mayores de 18 años que compran o intentan comprar consideran que el precio de la vivienda de alquiler es caro, cuatro puntos más que en 2021

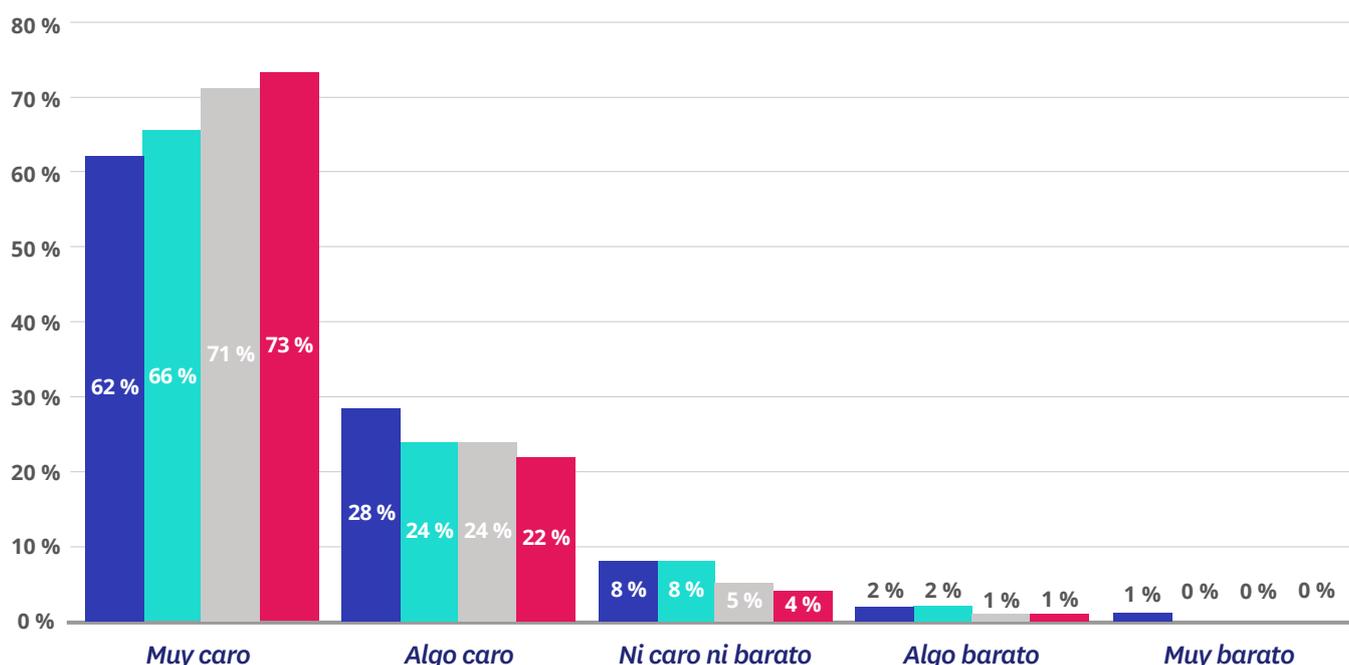
(se recupera así la percepción registrada antes del comienzo de la pandemia, en febrero de 2020, cuando también eran el 94 %).

De manera más desglosada, se comprueba que un 73 % pensaba en agosto de 2022 que los alquileres son muy caros (once puntos porcentuales más que en febrero de 2021) y un 22 % que son algo caros (seis puntos menos que en 2021, que se habrían pasado a la consideración más extrema).

De nuevo estas cifras se sitúan en las que se registraban con anterioridad a la pandemia, ya que en febrero de 2020 eran un 74 % los que pensaban que los precios eran muy caros.

## Percepción de los compradores sobre el precio de la vivienda de alquiler

● feb. 21 ● ago. 21 ● feb. 22 ● ago. 22

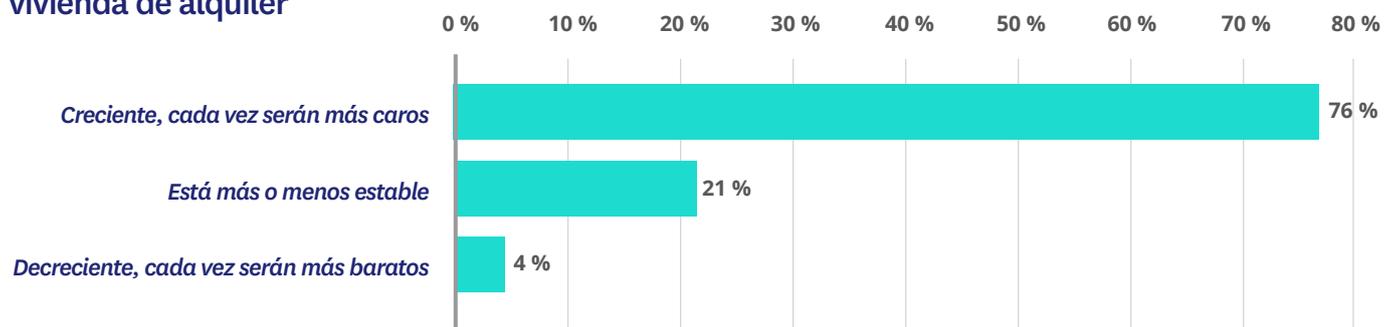


Base compradores febrero 2020: 535 / Base compradores agosto 2020: 516 / Base compradores febrero 2021: 509 / Base compradores agosto 2021: 679 / Base compradores febrero 2022: 1.053 / Base compradores agosto 2022: 642

Con respecto a la tendencia de los precios del alquiler, un 76 % piensa (*datos de agosto de 2022*) que cada vez serán más caros. Una cifra muy superior a la de un año antes, cuando eran el 65 %, y aún más en comparación con la de febrero de 2021 (57 %), pero de nuevo similar a la de febrero de 2020, antes de la llegada de la covid-19, cuando eran el 70 %.

En definitiva, la percepción sobre los precios de los demandantes de vivienda en propiedad está volviendo a los niveles previos a la pandemia ya sea cuando se analiza el mercado de compraventa o el de alquiler. Y parece haber coincidencia en que seguirán subiendo.

## Tendencia de los precios de la vivienda de alquiler



Base compradores agosto 2022: 642

## 8. Opinión del mercado



El sector inmobiliario en nuestro país sigue marcado por una perspectiva inalterada pese al paso del tiempo, y es el gran sentimiento de propiedad que poseen los ciudadanos que actúan en el mercado. De hecho, los que han comprado o intentado comprar uno en los últimos doce meses valoran con 7,8 puntos sobre 10 en febrero y 7,6 en agosto la idea de que la tenencia de casa propia es un sentimiento muy arraigado en España.

***Aumenta la percepción de los compradores sobre la proximidad a una burbuja inmobiliaria. A esta idea le dan una importancia media de 6,7 puntos sobre 10 (6,5 puntos en febrero)***

En esta misma línea, se mantienen los porcentajes de aquellos que consideran que un piso constituye la mejor herencia que se puede dejar a los hijos. De este modo, el 52 % de los consultados se muestra a favor de esta afirmación, mientras que el 35 % se posiciona en términos de neutralidad. Este dato conjunto arroja una media de 6,4 sobre diez, sin apenas variación respecto al estudio del año pasado.

También resulta muy valorado por parte de los compradores el hecho de que, dado el elevado precio actual de los alquileres, les compense más pagar por una hipoteca, algo que evalúan con 7,8 puntos.

Además, a la hora de pulsar la opinión de los compradores sobre el mercado en febrero y en agosto, hay algunas cuestiones que varían de manera llamativa.

Así es cuando se consulta a los compradores sobre el posible advenimiento de una nueva burbuja inmobiliaria. Este tema, que durante el primer año de la pandemia remitió en la sensación de los compradores, sigue recuperando

preeminencia: en agosto recibió una importancia media de 6,7 puntos sobre diez frente a los 6,5 puntos de febrero y los 6,2 registrados en agosto de 2021.

Asimismo, sube ligeramente el porcentaje de compradores que se posicionaban a favor de la idea de que la tendencia del mercado es alquilar más y comprar menos. Concretamente, en febrero había un 34 % a favor mientras que en agosto eran ya el 35 %.

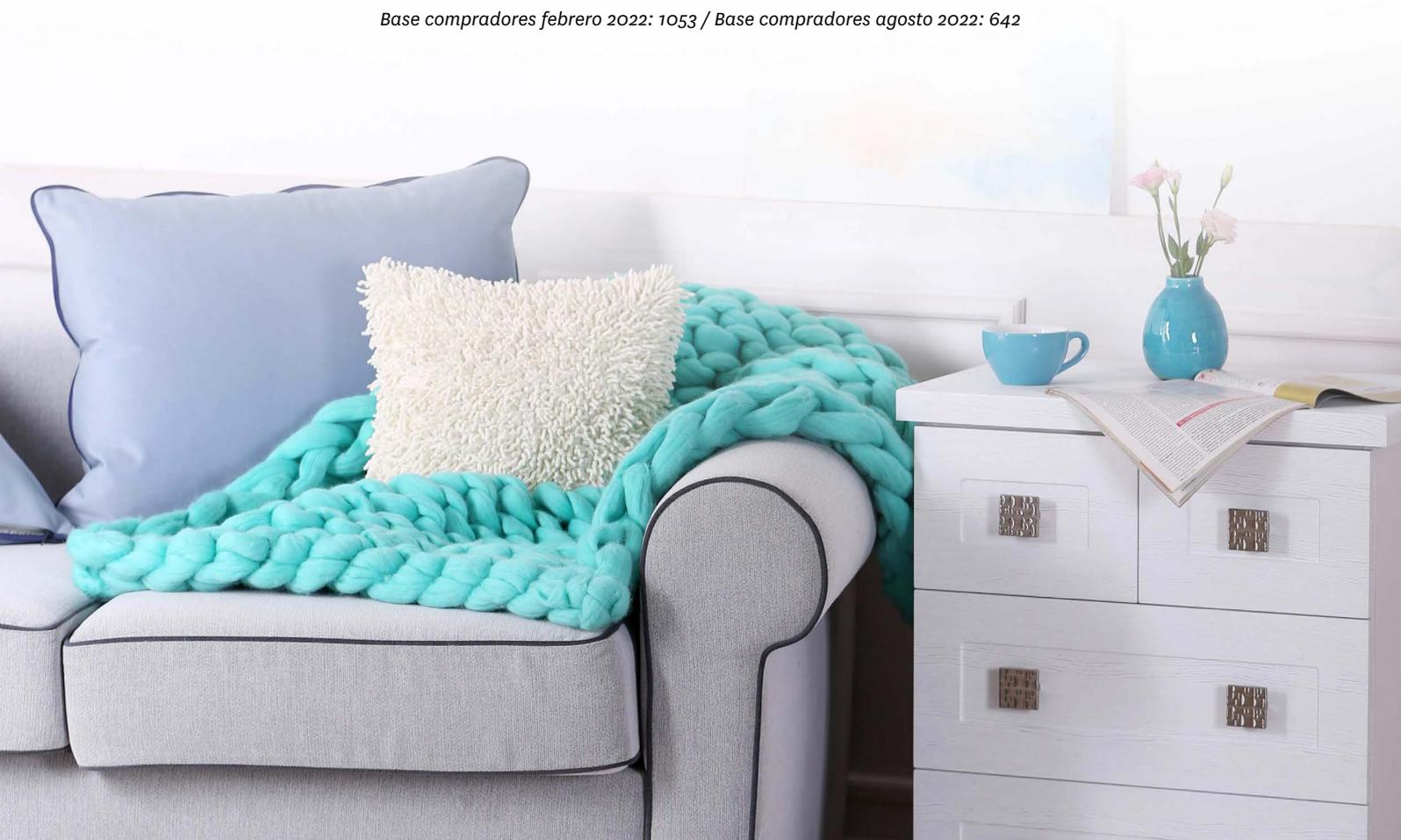
***La subida de los intereses (y el cambio en todo el panorama hipotecario) durante 2022 se ha dejado notar en la opinión de los compradores de vivienda: en febrero un 44 % de ellos concordaba con que había facilidades crediticias y en agosto ese porcentaje bajó al 27 %***

Por otro lado, también hay ideas que pierden fuerza en comparación con febrero. Por ejemplo, ahora hay menos compradores que creen que los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios, con la consiguiente repercusión al alza en la actividad del mercado inmobiliario: el efecto de la escalada de los intereses que se ha registrado durante 2022. Así, en febrero había un 44 % de compradores a favor de esta cuestión y en agosto este porcentaje había bajado siete puntos porcentuales hasta el 37 %.

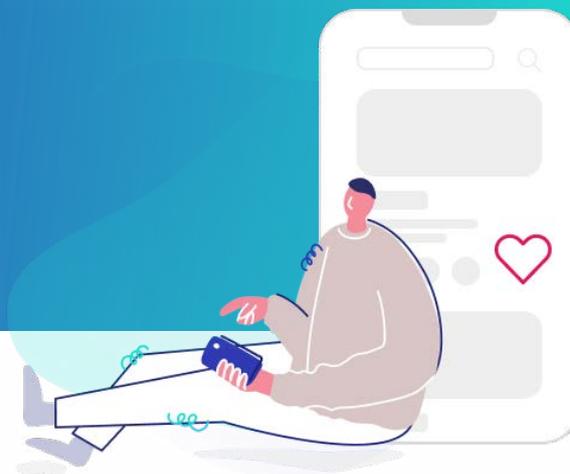
Por su parte, se mantienen estables los que ven la adquisición de una vivienda como una buena inversión: 7,3 puntos de media tanto en febrero como agosto, la misma cifra que la recogida en agosto de 2021.

	Valoración media		2022		
	Feb 2022	Ago 2022	En contra	Neutro	A favor
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,8	7,6	3 %	21 %	75 %
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	7,6	7,8	4 %	22 %	74 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,3	7,3	5 %	27 %	68 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,5	6,7 ▲	8 %	36 %	56 %
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,4	6,4	13 %	35 %	52 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,4	5,6	16 %	49 %	35 %
A raíz del covid muchos inmuebles de alquiler vacacional se convertirán en alquiler residencial/ de larga duración	6,1	5,9 ▼	12 %	48 % ▲	40 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,5	6,6	13 %	32 %	55 %
Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y esto supone un repunte de la compra de vivienda	5,9	5,6 ▼	14 %	50 % ▲	37 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	5	4,9	25 %	50 %	25 %

Base compradores febrero 2022: 1053 / Base compradores agosto 2022: 642



## 9. Conclusiones



El mercado de compraventa de vivienda, objeto de análisis en el presente informe, parece haber tocado techo en cuanto a la participación de particulares. Tras los primeros meses de incertidumbre tras la llegada de la pandemia, el volumen de personas intentando vender o comprar casa se disparó durante 2021 (*tal y como recogen las olas de encuestas de agosto de ese año y febrero de 2022*), para frenarse ligeramente durante 2022, aunque todavía en niveles muy altos dentro de la serie histórica.

Los motivos para este cambio de tendencia están en los titulares de las noticias y los reflejan también los datos de las encuestas de Fotocasa Research. Así, los precios han seguido subiendo durante 2022 y cada vez resultan un problema más difícil de superar para amplios segmentos de población que perciben con mucha claridad que los inmuebles son muy caros o, al menos, algo caros y que van a seguir subiendo. También el freno en los créditos hipotecarios y las subidas de tipos se han plasmado en la percepción que tienen los aspirantes a la compra de vivienda. Y, además, parece que el estado de las viviendas es cada vez más un problema. Por eso no es de extrañar que sólo uno de cada cinco demandantes haya llegado a completar la operación.

En el otro lado del mercado, en el de la oferta de inmuebles, lo que hay es una contracción sostenida en el tiempo del volumen de particulares que pretenden vender. En consecuencia, la brecha entre oferta y demanda por parte de particulares, sigue agrandándose y parece que solo la participación de empresas tenedoras y promotoras de obra nueva puede ayudar a sostener el mercado en términos operativos.

Pero, pese a esos inconvenientes (*precios al alza, el estado de los inmuebles y las dificultades de acceso al crédito*), la demanda de vivienda de compra no parece que vaya a desinflarse —*aunque afloje ligeramente*— en el medio plazo. Y es que hay una verdad invariable a lo largo del tiempo y es la idea de que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado entre los españoles. Además, la percepción de los precios del mercado de arrendamiento no difiere demasiado de la que se tiene del mercado de compraventa y, así las cosas, los argumentos en favor de la propiedad (*inversión a largo plazo, un seguro para futuro, sensación de despilfarro con el alquiler, creación de patrimonio*) se mantienen sólidos.

Lo que sí que cambió con la pandemia fueron las prioridades sobre las características que se le reclama a la vivienda, con algunas variables como la orientación o que disponga de terraza ganando un protagonismo que siguen manteniendo dos años después. En menor medida, con una progresión más suave pero constante, también están ganando interés los inmuebles en barrios residenciales o alejados de las aglomeraciones y el tráfico.

En conclusión, el mercado de compraventa de vivienda tras la pandemia presenta cambios relacionados con la crisis sanitaria, otros relacionados con su propia evolución (*los precios*) y otros con factores externos (*dificultades crediticias*), que conforman un panorama complejo y con crecientes retos pendientes de resolver, porque la verdad invariable es que en España sigue siendo la opción residencial preferida.

» Un **17 %** de los particulares ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa en los últimos doce meses, dos puntos menos que en 2021

» El **66 %** de los vendedores han hecho una rebaja menor al **10 %**, en los compradores el porcentaje de los que lo lograron es del **73 %**

» El gran obstáculo para comprar es el precio, que ha supuesto un problema para el **73 %** de particulares que ha adquirido una vivienda

» Aumenta la percepción sobre la proximidad a una burbuja inmobiliaria. A esta idea le dan una importancia media de **6,7** puntos sobre **10**

» Resulta muy valorado por parte de los compradores el hecho de que les compense más pagar una hipoteca, algo que puntúan con **7,8**

» Los compradores valoran con un **7,7** que la vivienda tenga terraza, un elemento que ganó protagonismo durante la pandemia pero que sigue siendo muy valorado dos años y medio después

» El **61 %** de los que han comprado o intentado comprar una vivienda ya poseen, al menos, una vivienda en propiedad

» Un **93 %** de los compradores o potenciales compradores considera que el precio de la vivienda de compra es caro

» El **89 %** de los jóvenes entre 25 y 34 años y que ha adquirido o intentado adquirir una vivienda pretenden utilizarla como primera residencia

» El **35 %** de las personas que han comprado o intentado comprar una vivienda considera que se trata de una inversión a largo plazo



# 10. Metodología



En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda en 2022”, Fotocasa ha hecho un foco en la situación y el rol de los propietarios de vivienda (aquellos que tienen una o más viviendas en propiedad), los que han buscado para comprar pero no lo han conseguido y los propietarios que venden su vivienda o la han vendido en el último año.



## 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 de 7.400 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

Error muestral:  $\pm 1,4$  %



## Ámbito



## Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el segundo semestre del año 2022





**Anaïs López García**

✉ [anaïs.lopez@adevinta.com](mailto:anaïs.lopez@adevinta.com)  
☎ 620 66 29 26

# InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>