

# Experiencia en compraventa en el primer semestre de 2023



# 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>26</b>
<b>5. Los motivos</b>	<b>30</b>
<b>6. El proceso de compraventa</b>	<b>34</b>
<b>7. Percepción del precio</b>	<b>41</b>
<b>8. Opinión del mercado</b>	<b>47</b>
<b>9. Conclusiones</b>	<b>50</b>
<b>10. Nota metodológica</b>	<b>52</b>

# Prólogo

El mercado de la compraventa vuelve a atravesar uno de sus momentos más transformadores debido al asentamiento del nuevo ciclo en la política monetaria con las diez subidas de los tipos de interés en apenas un año. El impacto en el sector inmobiliario y en el mercado de la vivienda ya es sólido. En el primer semestre de este ejercicio se detecta una ralentización del volumen de compraventas en relación con los dos años anteriores, aunque las cifras todavía son superiores a las registradas en prepandemia, lo que indica que la reducción está siendo paulatina y resiliente.

Lo mismo sucede con el principal motor que empuja el mercado: la demanda de compra. Su comportamiento ha estado ligado al agudo encarecimiento de los préstamos hipotecarios provocando una moderación en la demanda de adquisición de vivienda. Sin embargo, aun con este retroceso, las cifras de participación de particulares en el mercado de la compra (14%) están por encima de los años previos al impacto de la Covid-19 (13%). Por lo que la demanda continúa activa e intensa a pesar del endurecimiento del acceso hipotecario.

Otro de los factores que ha provocado una expulsión del mercado de los colectivos menos solventes o vulnerables, ha sido el aumento del precio de la vivienda que, debido a un efecto rebote de la subida de los tipos, ha marcado las mayores variaciones del precio *-con crecimientos del 10,8% interanual-* desde el 2006, similares a cuando el mercado comenzó a calentarse previo a la burbuja de 2007. Esta circunstancia ha agravado la dificultad de compra de las rentas más bajas. De hecho, este informe refleja cómo el perfil con un nivel socioeconómico alto se refuerza, mientras el de las clases medias que pretenden acceder a la compra pierde peso.

La fórmula de equilibrio del mercado sigue siendo la misma. La ampliación de la oferta de vivienda disponible

ayudaría a reducir el gap entre compradores y vendedores, estabilizaría los precios y evitaría encarecimientos mayores para desarrollar un mercado sostenible y acorde con las necesidades habitacionales. Aunque de momento, esa realidad se encuentra bastante alejada, las dificultades existentes para aumentar la oferta de vivienda por parte de la administración y en conjunto con el sector privado, van a marcar el futuro en los próximos ejercicios.

A pesar de las adversidades, el mercado continúa dinámico y vigoroso. El año 2023 cerrará con datos de compraventas muy positivos, por encima de las 500.000 operaciones, lo que significará un gran año para el inmobiliario. La demanda aumentará y se restablecerá en cuanto los tipos de interés tiendan a la estabilización, debido a que el interés por comprar permanece muy latente en el mercado. Por lo que nos encontraremos frente a un mercado todavía más reforzado y que tendrá que seguir dando respuesta a una de las mayores tendencias surgidas hasta ahora: la inversión.

Con este estudio, Fotocasa profundiza en la experiencia de la compraventa mostrando los cambios que ha atravesado este mercado desde el punto de vista tanto del comprador como del vendedor. Asimismo, pone de relieve los desafíos y obstáculos que surgen a la hora de convertirse en propietario.



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

# 1. El mercado de compraventa



## 1.1 La actividad continúa decayendo

El 16 % de los particulares mayores de 18 años en España ha participado en el mercado de compraventa en los últimos 12 meses. Esta cifra supone tres puntos porcentuales menos que la registrada en el mismo mes del año anterior, cuando se alcanzó el 19 %. Además, este retroceso da continuidad al apreciado en la medición anterior, correspondiente a agosto de 2022, cuando el porcentaje de personas activas en el mercado de la vivienda en propiedad ya había bajado al 17 %.

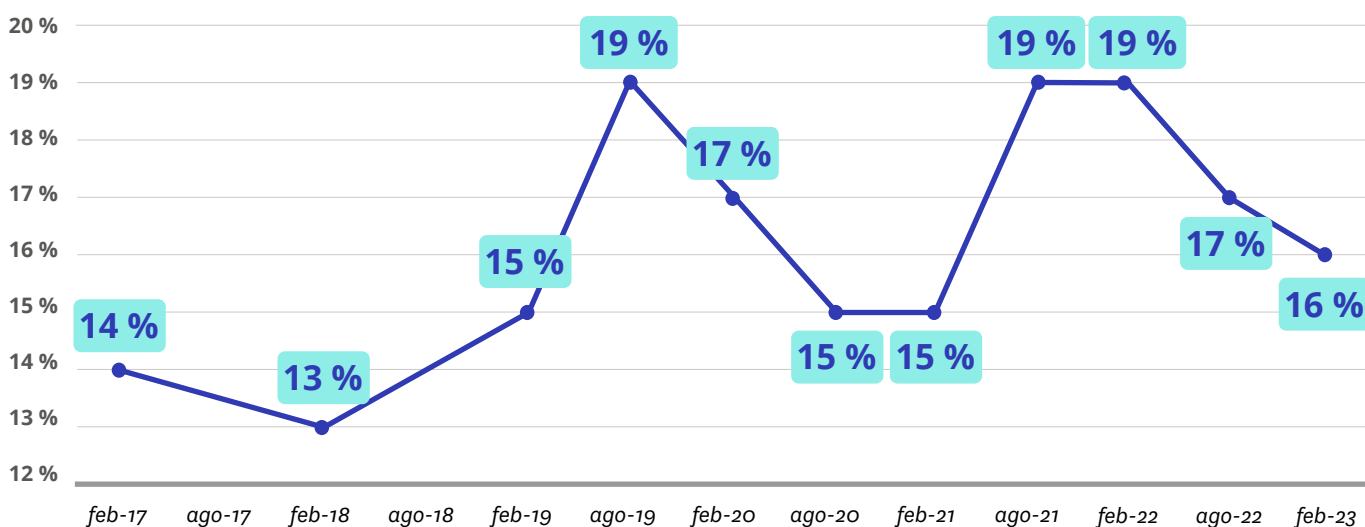
*En un año, el porcentaje de los que han llevado a cabo alguna acción de compraventa en el mercado de la vivienda en los doce meses anteriores ha bajado tres puntos porcentuales, hasta el 16 %*

Pese a que se trata de una caída estadísticamente significativa, el dato todavía se sitúa por encima del equivalente en 2021, cuando fueron el 15 % los particulares que habían

interactuado con este mercado. No obstante, también es cierto que el 16 % de febrero de 2023 ya se encuentra por debajo del dato inmediatamente anterior al estallido de la pandemia vírica, en 2020 (17 %). Sin embargo, considerando, además, que aquel momento fue muy positivo, con diferencia, respecto a su anterior trienio (ver gráfico 1), podemos concluir que, sin dejar de observar el descenso del último año, el mercado de la compraventa en España mantiene sus constantes vitales en términos razonablemente saludables.

Por lo tanto, podríamos hablar de que el mercado de compraventa, en cuanto a volumen de participación, y tras dos años de porcentajes superiores (19 % tanto en 2021 como en 2022), está empezando a mostrar signos evidentes de moderación. La actividad en este segmento venía de máximos y ahora se sitúa en la franja media de la serie histórica.

### G1. Particulares participando en el mercado de la compraventa (% Sobre la población mayor de 18 años)

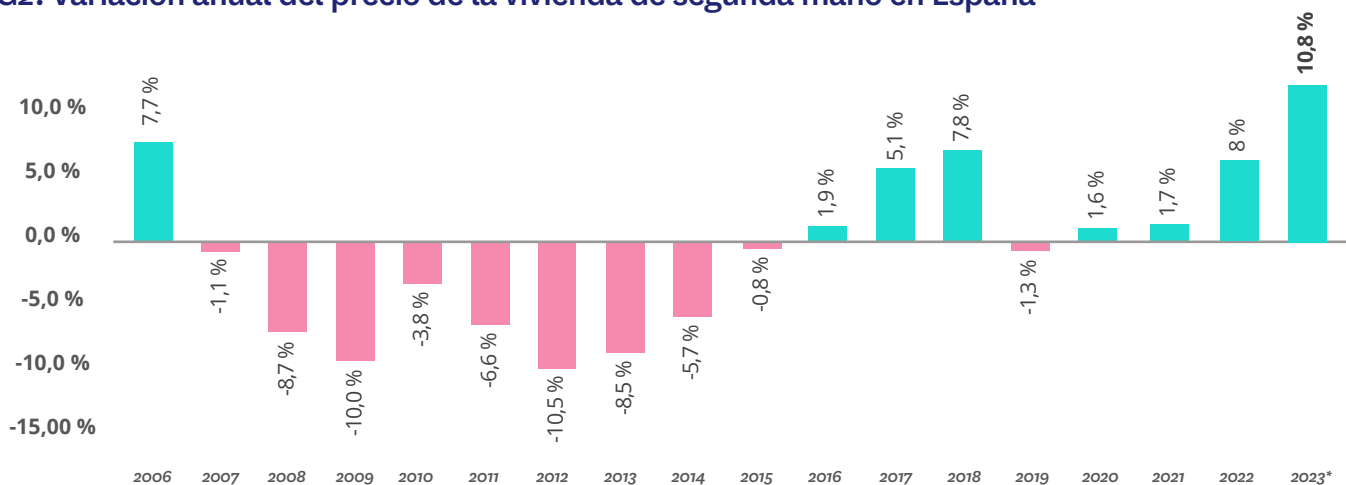


A la hora de interpretar estos datos, además, debe tomarse en consideración que el contexto actual es totalmente distinto al de febrero de 2020. Por un lado, la pandemia ha incrementado el valor que las personas otorgan tanto a la vivienda como sus prestaciones. Además, la subida de los tipos de interés que arrancó, con mucha fuerza, en 2022 y aún continúa en 2023 ha impactado de manera directa en las hipotecas y, por lo tanto, en la compraventa de viviendas. La influencia de estas incidencias ha arrojado como resultado esta línea decreciente que se aprecia de febrero de 2022, con un 19 % de particulares participando en la compraventa, a febrero de 2023, con un 16 % (pasando entre tanto por ese 17 % del mes de agosto).

Este panorama se completa con la evolución de los precios: la vivienda de segunda mano se encareció un 8 % en 2022 y su evolución sigue siendo al alza en 2023 (un 10,8 % interanual en el primer semestre del año).

Estas circunstancias también han provocado que precio de la vivienda haya crecido de manera notable. Así, según el Índice Inmobiliario Fotocasa, la variación interanual al final del primer semestre de 2023 era del 10,8 %, un incremento que nos sitúa en niveles similares al 2006, en el periodo de calentamiento previo a la burbuja inmobiliaria posterior.

## G2. Variación anual del precio de la vivienda de segunda mano en España



Fuente: Índice Inmobiliario Fotocasa. \*Variación interanual jun-23

## 1.2 La demanda desciende en mayor medida que la oferta

Al poner el foco de manera separada en compra y venta, vemos ese 16 % de actividad general se desglosa entre un 14 % de los particulares ha participado como demandante de vivienda de compra y un 4 % lo ha hecho como ofertante (hay que recordar que estos porcentajes incluyen particulares que han tomado parte en ambos mercados, por lo que su suma supera el 16 % general).

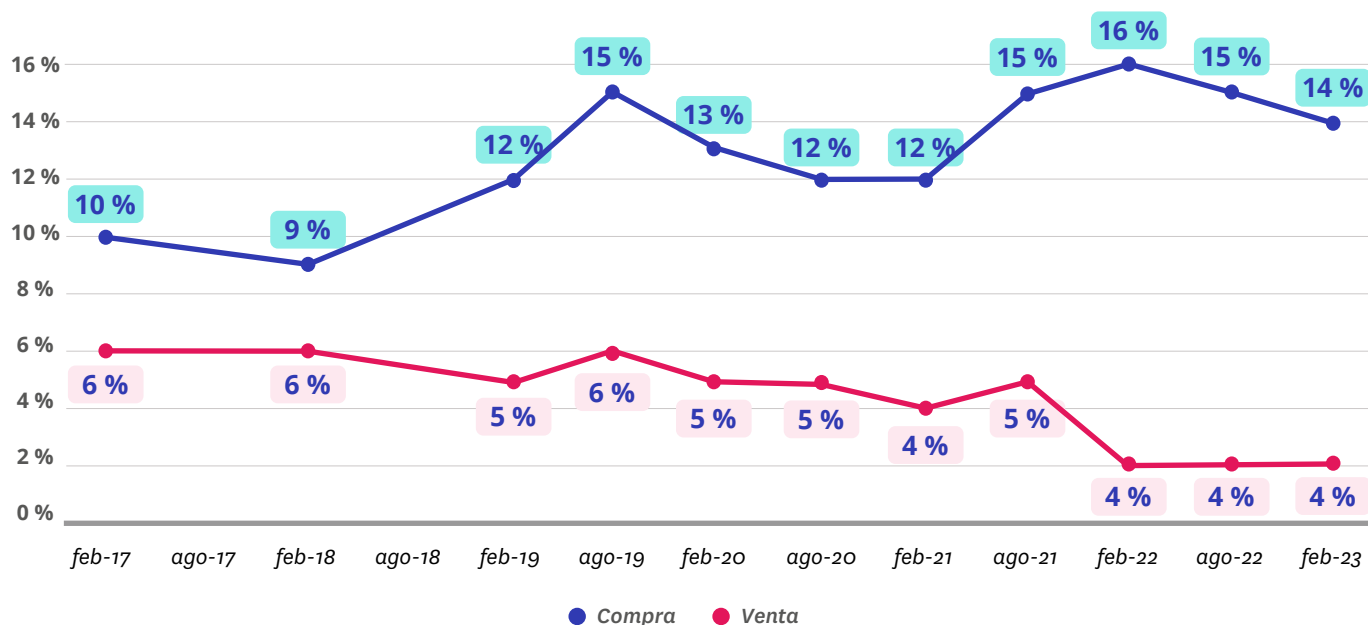
La bajada más destacable es la de la demanda de vivienda que, no encuentra su efecto similar en la oferta, ya que esta permanece en niveles similares (aunque hay una reducción progresiva, ésta no llega a ser significativa). Así, la progresiva contracción de la demanda —es decir la parte de aquellos que han adquirido o intentado adquirir una vivienda en propiedad— se produce desde el dato de febrero de 2022 (16 %), pasando por el 15 % de agosto de ese año, y cae ahora al citado 14 %.

En el caso de la oferta, ésta se mantiene en el 4 % ya registrado doce y seis meses antes, aunque, como se indicaba en el párrafo anterior, con tendencia a la baja en cada medición sucesiva.

**El 14 % de los particulares ha participado en el mercado de compraventa en calidad de demandante de vivienda. En agosto eran el 15 %**

Por lo tanto, la evolución del mercado de compraventa muestra un leve acortamiento en la brecha entre la demanda y la oferta, provocado por el retroceso en la demanda y la estabilidad en la venta (o pretensión de vender). Una diferencia entre ambos grupos que en febrero de 2022 era de doce puntos porcentuales y que ahora se queda en únicamente diez.

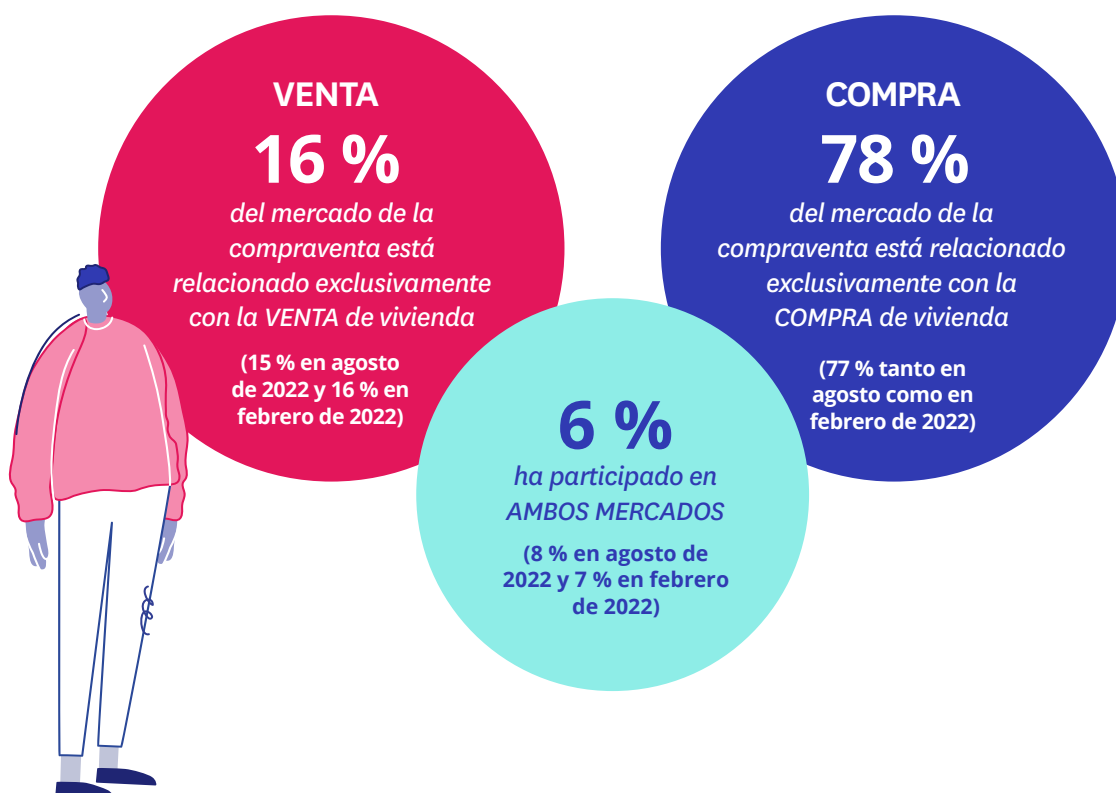
### G3. Particulares participando en la compra y en la venta de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Pero si se toma en consideración el mercado de compra-venta de manera unitaria, vemos que de la totalidad de particulares que han tomado parte en él dentro de los últimos doce meses, un 78 % se relaciona exclusivamente con la compra de vivienda (en febrero y agosto de 2022 era un 77 %) y un 16 % con la venta (en agosto de 2022 era el 15 %, y también el 16 % en febrero del pasado

año). Además de estos dos grupos, existe un 6 % de particulares que participan simultáneamente en ambos lados del mercado. En este caso se aprecia un descenso respecto a agosto de 2022, cuando eran un 8 % los que afirmaban que en el último año habían llevado a cabo acciones tanto de compra como de venta.

### G4. Particulares participando en la compraventa



## 1.3 Crece la demanda efectiva de vivienda de compra

La retracción que se registra en términos generales se ve aliviada por el buen comportamiento que se aprecia en el número de compradores efectivos, que se mantiene en el 4 % ya registrado en 2022, tanto en la ola de agosto como en la de febrero.

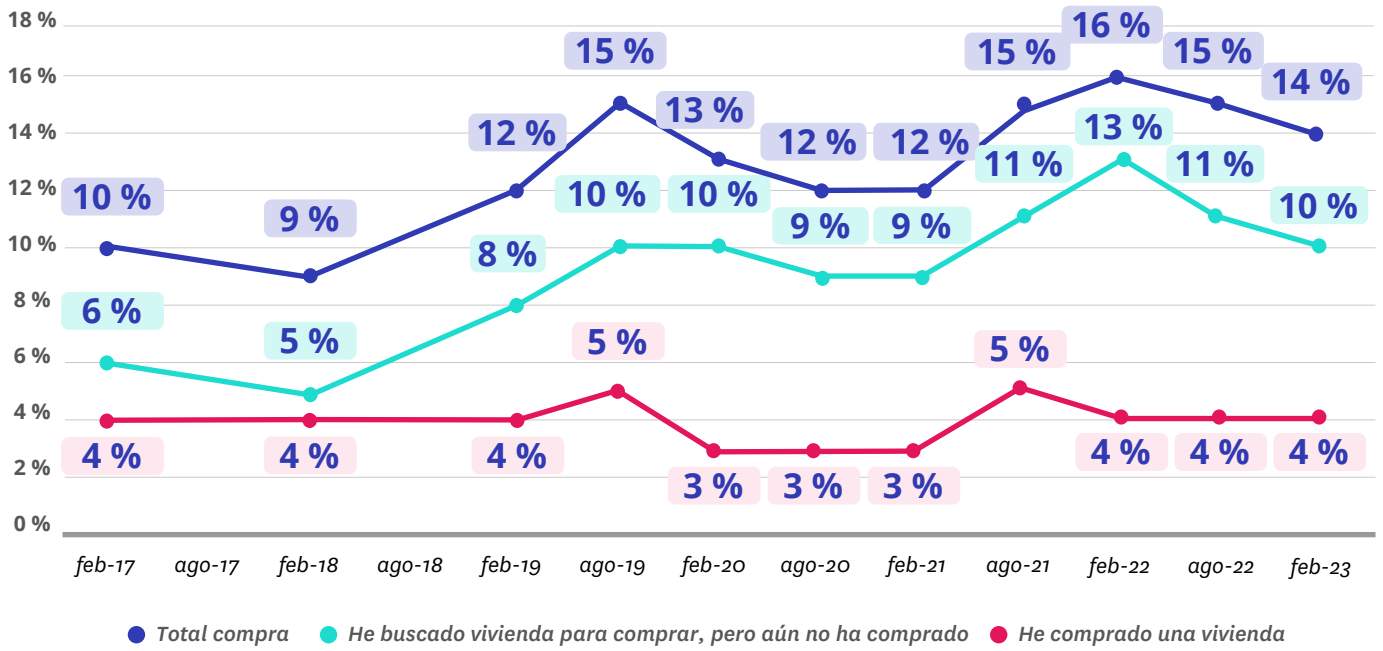
Por el contrario (*y es lo que marca el retroceso generalizado de la demanda*), descienden los compradores no efectivos de manera transversal en todas las comunidades. En total, el porcentaje de este colectivo formado por quienes han intentado comprar sin conseguirlo baja del 13 % de febrero de 2022 y 11 % de agosto al 10 % de febrero de 2023, un descenso de tres puntos porcentuales respecto a doce meses antes.

**La compra inefectiva de vivienda cae con respecto a febrero de 2022: pasa de un 13 % a un 10 %**

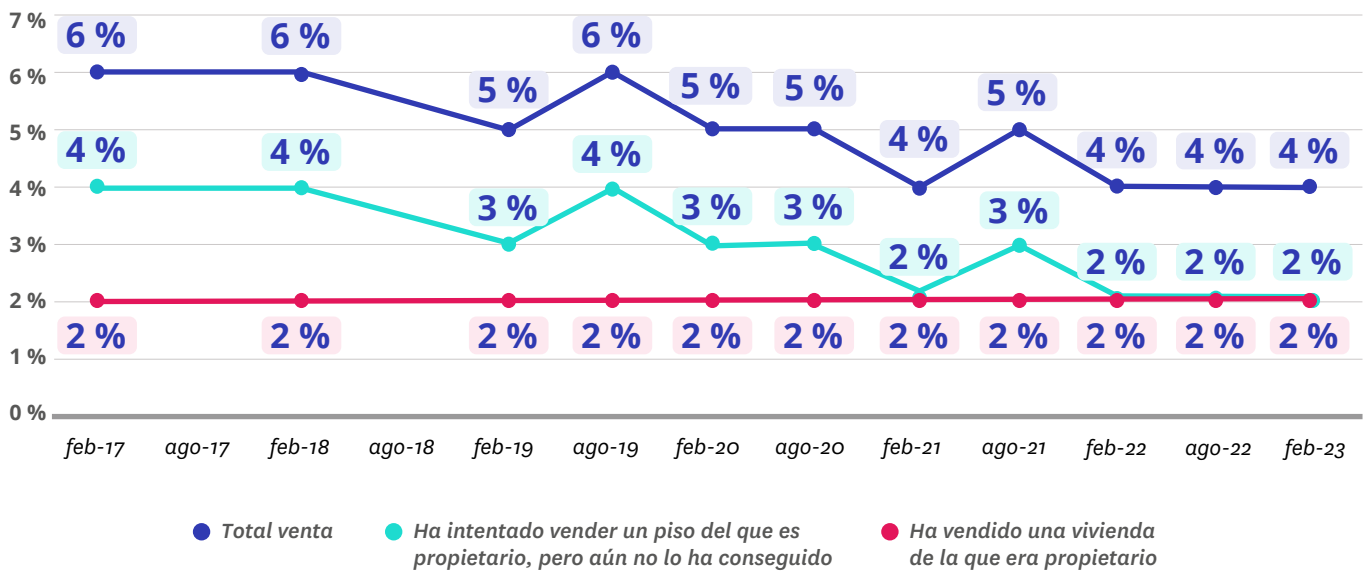
Como se ve, el porcentaje de personas que han intentado comprar pero no lo han conseguido ya se había reducido sensiblemente en agosto (11 %) con respecto al mes de febrero (13 %). La continuidad del descenso — que en febrero de 2023, como decimos, cae otro punto lastra el conjunto. De hecho, al situarse en ese 10 % se alcanza el mismo porcentaje que se daba en febrero de 2020. Una cifra que aún cayó más en febrero de 2021, cuando eran un 9 %.

Por lo que se refiere a las acciones de venta, las fluctuaciones son más limitadas. La última ola de Fotocasa Research (*febrero 2023*) no refleja cambios significativos en la venta, ya sea efectiva o inefectiva, con respecto al periodo anterior, manteniéndose el 4 % general registrado en agosto de 2022 (*repartido en ambos casos entre el 2 % de los que han vendido y el 2 % de los que han tratado de vender sin culminar aún su propósito*).

### G5. Particulares participando en el mercado de la compra (% sobre la población mayor de 18 años)



### G6. Particulares participando en el mercado de la venta (% sobre la población mayor de 18 años)





## 1.4 Andalucía, el descenso más acusado

Aunque el retroceso se aprecia de manera generalizada en todas las comunidades autónomas objeto de análisis en el presente informe, el caso de Andalucía es el más relevante. En un año ha pasado de un 21 % de particulares participando en el mercado de la compraventa (febrero de 2022) a un 15 % (febrero de 2023). Son seis puntos porcentuales de caída que, además, viene provocada por el descenso de participación tanto en el lado de la oferta (del 6% de febrero de 2022 al 3 % un año después) como en el de la demanda (del 17 % al 13 %).

**Andalucía ha pasado de un 21 % de participación en febrero de 2022 al 15 % de un año después. En Madrid y Cataluña el descenso en este mismo periodo de tiempo ha sido de cuatro puntos porcentuales**

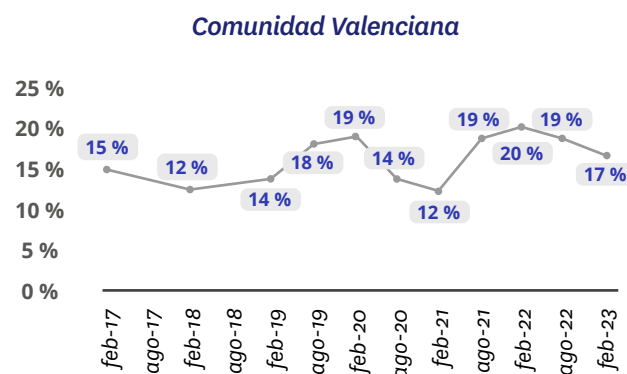
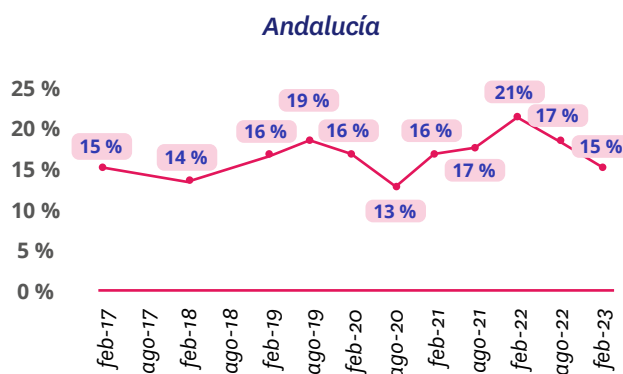
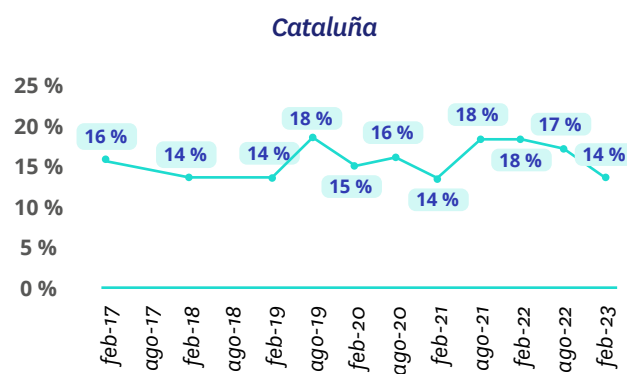
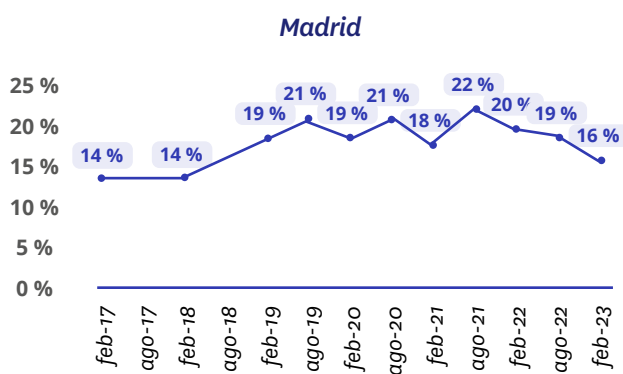
Por su parte, Madrid y Cataluña han registrado en el último año un comportamiento muy parejo: en febrero de 2023 se dejan cuatro puntos porcentuales en la participación de particulares en el mercado de compraventa con respecto a febrero de 2022. Pero eso no significa que el panorama de ambos territorios sea idéntico.

Así, Cataluña, con un 14 % de participación en la compraventa, iguala el nivel más bajo de toda su serie histórica (en 2018-2019 ya se situó en ese mismo porcentaje). Su evolución nos habla de un mercado más estable a lo largo del tiempo, pero que tras encadenar varios descensos se ha situado ahora en esa franja inferior.

Sin embargo, Madrid tiene un mercado de compraventa más dinámico y se mueve, tradicionalmente, en unos niveles más altos. El dato de participación de febrero de 2023 (16 %) no es una excepción, pero también revela una más acusada tendencia a la baja si retrocedemos hasta agosto de 2021, cuando se situaba en el 22 %.

Por último, la participación de particulares en la compraventa de vivienda en la Comunidad Valenciana se sitúa (febrero de 2023) en el 17 %, frente al 20 % registrado un año antes. Hay que tener en cuenta que este fue el territorio en el que más tarde se reactivó el mercado tras la crisis sanitaria de la covid y que, a diferencia del resto, el lado de la oferta se mantiene en este caso en niveles razonablemente altos y la caída viene provocada únicamente por la demanda.

### G7. Particulares participando en el mercado de compraventa por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años) por CCAA



	MADRID			CATALUÑA			ANDALUCÍA			C. VALENCIANA		
	Feb 2022	Ago 2022	Feb 2023	Feb 2022	Ago 2022	Feb 2023	Feb 2022	Ago 2022	Feb 2023	Feb 2022	Ago 2022	Feb 2023
Comprador	17%	16%	13%	15%	14%	12%	17%	15%	13%	17%	16%	13%
Vendedor	3%	5%	4%	4%	4%	2%	6%	4%	3%	5%	5%	5%
<b>Total</b>	<b>20%</b>	<b>19%</b>	<b>16%</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>14%</b>	<b>21%</b>	<b>17%</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>	<b>19%</b>	<b>17%</b>

## 1.5 El grupo más activo sigue siendo el de los jóvenes, aunque pierde tres puntos

Si a la hora de analizar los datos tomamos la perspectiva de la edad de los participantes en el mercado de la vivienda, se observa que, mientras los segmentos más jóvenes lideran las compras —y la participación general—, los más adultos son los que más venden. Una relación que responde a la lógica más elemental, por otra parte.

**El segmento de edad con más participación en el mercado sigue siendo el de personas entre 25 y 34 años, con un 25 %. Esta cifra supone un descenso de cinco puntos con respecto a febrero de 2022**

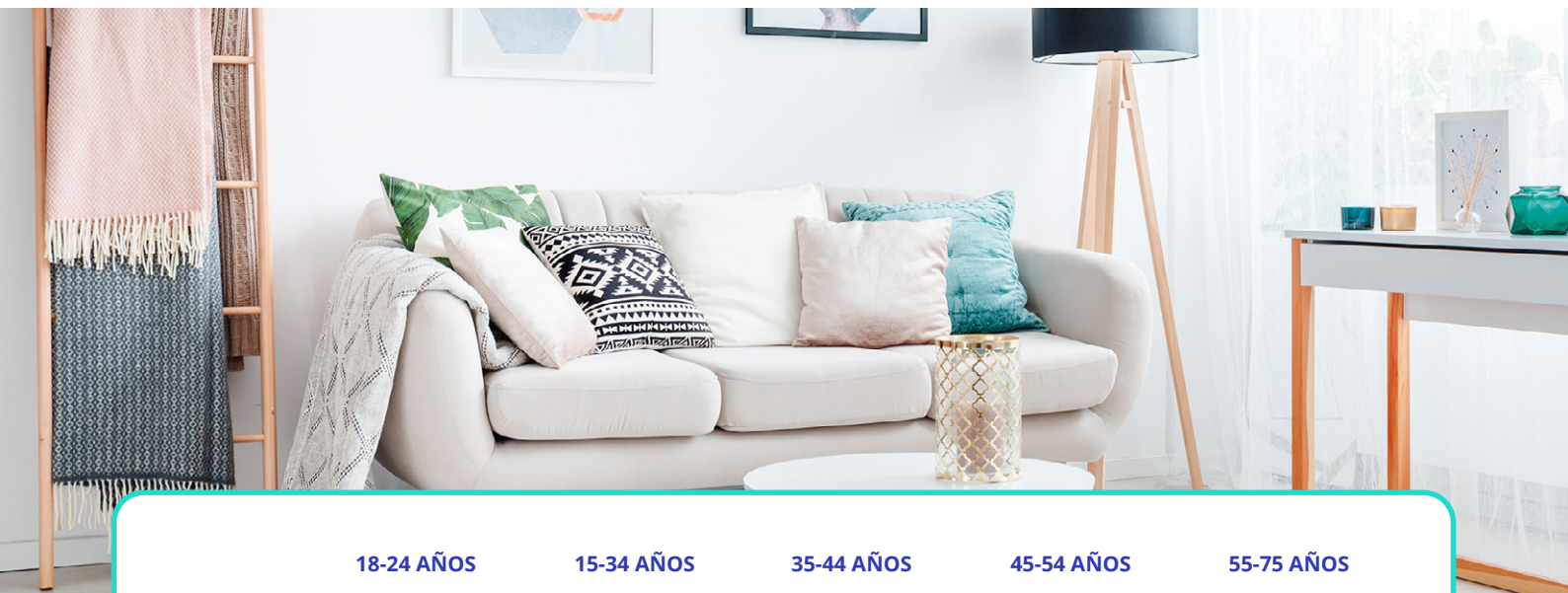
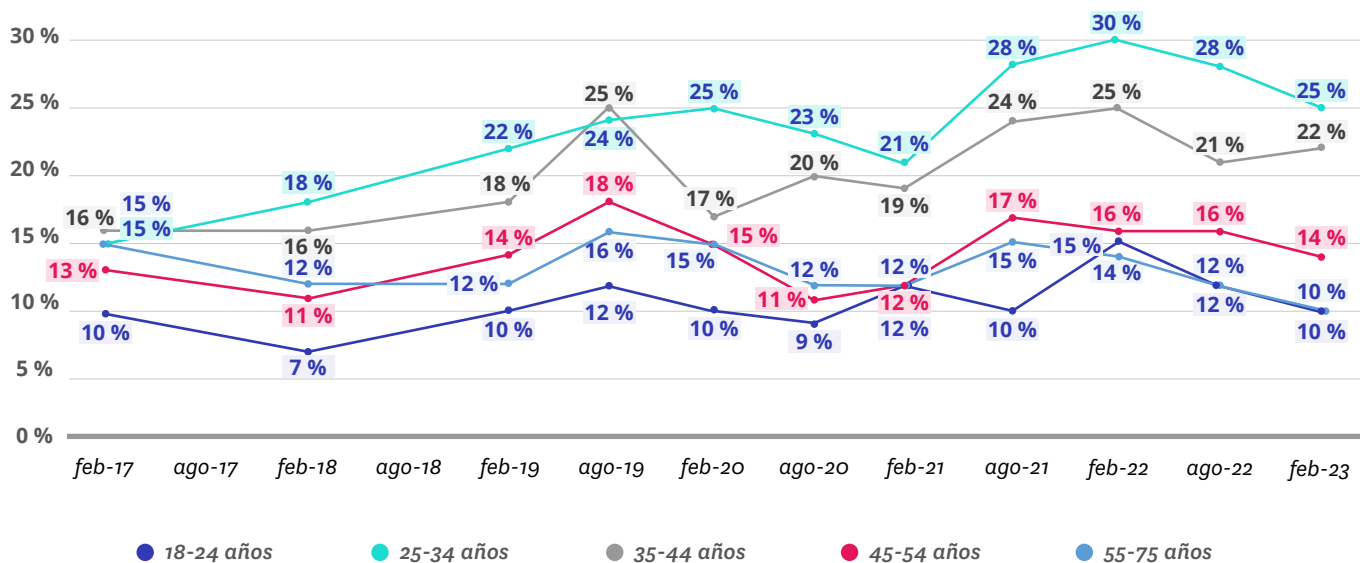
Por ello, el grupo más activo es el que comprende desde los 25 a los 34 años, entre los cuales hay (en febrero de 2023) un 25 % de los particulares ha realizado alguna acción de compra o de venta en los últimos doce meses. Se trata, no obstante, y como corresponde a la línea general de este estudio, de un dato inferior que el de los anteriores periodos estudiados (28 % en agosto de 2022 y 30 % en febrero de 2022), pero todavía muy por encima del de febrero de 2021, cuando solo eran un 21 % los activos en la compraventa.



El siguiente grupo más activo es el de los que tienen entre 35 y 44 años, con un 22 %. Cabe destacar que este colectivo ha experimentado una ligera subida respecto a la anterior medición, cuando se quedaron en un 21 %. Este incremento corrige levemente la anterior bajada de participación de cuatro puntos porcentuales respecto a febrero de 2022, cuando su porcentaje de actividad era del 25 %.

En el resto de los grupos de edad se observan ligeros descensos. Así, los que cuentan entre 45 y 54 años bajan su participación dos puntos porcentuales con respecto a agosto de 2022, del 16 % al 14 %. Por su parte, los de 55 a 75 descienden también dos puntos: del 12 % al 10 %.

## G8. Particulares participando en la compraventa por edad (% sobre la población mayor de 18 años)



	18-24 AÑOS			15-34 AÑOS			35-44 AÑOS			45-54 AÑOS			55-75 AÑOS		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Comprador	13%	11%	10%	28%	27%	23%	23%	18%	20%	13%	13%	12%	10%	8%	7%
Vendedor	3%	1%	0%	3%	2%	3%	4%	4%	3%	4%	4%	4%	5%	5%	5%
<b>Total</b>	<b>15%</b>	<b>12%</b>	<b>10%</b>	<b>30%</b>	<b>28%</b>	<b>25%</b>	<b>25%</b>	<b>21%</b>	<b>22%</b>	<b>12%</b>	<b>16%</b>	<b>14%</b>	<b>14%</b>	<b>12%</b>	<b>10%</b>

Si enfocamos la mirada hacia la compra de vivienda efectiva comprobamos que en todos los segmentos se producen descensos significativos, a excepción del colectivo entre 35 y 44, que, como ya se indicaba, experimenta un leve repunte respecto a agosto de 2022, una situación que corresponde al efecto rebote después de la brusca caída que había sufrido en relación con febrero de 2022.

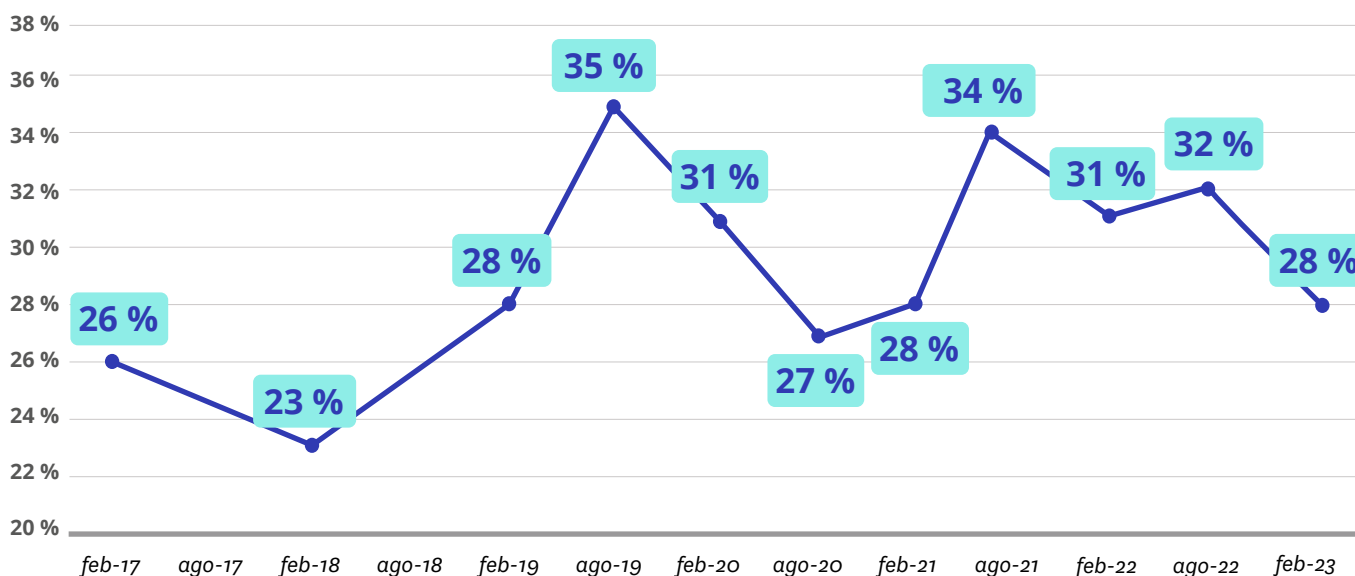
## 1.6 La compraventa ante el retroceso del conjunto del mercado

Al enfocar la mirada hacia el conjunto del mercado se observa que el 28 % de particulares mayores de 18 años (*frente al 32 % de agosto y el 31 % de febrero de 2022*) ha llevado a cabo alguna acción —*bien de oferta o de demanda; en el arrendamiento o en la compraventa*— en los últimos doce meses.

Se trata de un retroceso significativo, de cuatro puntos porcentuales, que ratifica la tendencia que se viene observando en los últimos meses.

Además, y acudiendo al conjunto de la serie histórica, vemos que, tras el fuerte rebote experimentado inmediatamente después del periodo más crudo de la pandemia, en 2023 la participación de particulares en el mercado se va alejando del rango más alto de la serie histórica, aquel 34 % registrado en agosto de 2021, situándose ya a seis puntos de distancia.

### G9. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)

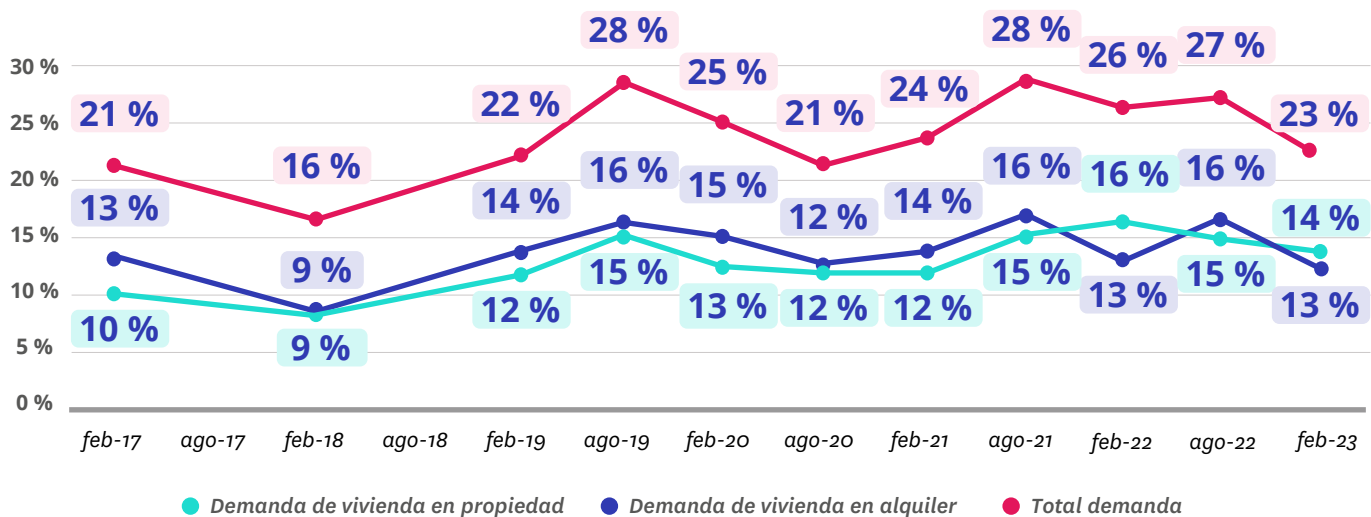


Entre los que participan en el mercado, el grupo de demandantes de vivienda tiene mucho más protagonismo que el de ofertantes. Quienes buscan casa son el 23 % de los particulares mayores de 18 años, una cifra que también presenta una reducción significativa en el último año, perdiendo cuatro puntos porcentuales.

Lo que sí ha cambiado es la distribución de esta demanda por mercados: en el alquiler ha caído desde el 16 % en agosto al 13 % de febrero de 2023 (*el mismo*

*porcentaje que doce meses antes*) mientras que en la compra cae algo menos, hasta el 14 % (*15 % hace seis meses*). Sin embargo, si la comparación se establece en términos interanuales —*las encuestas realizadas en agosto siempre registran un mayor protagonismo del alquiler por el sesgo que produce el recuerdo de los arrendamientos vacacionales*— la tendencia a la baja de la demanda en la compraventa es más acusada: se ha dejado dos puntos porcentuales, al pasar del 16 % de febrero de 2022 al 14 % en febrero de 2023.

## G10. Particulares que han realizado alguna acción de demanda de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Además, y centrándonos específicamente en la demanda, los datos señalan que el descenso de la participación está suponiendo la salida del mercado de un número creciente de segmentos sociales que abandonan la búsqueda ante el escenario actual de altos precios, fuerte inflación y costes hipotecarios al alza.

La demanda no efectiva (la que no ha logrado cerrar la operación) ha descendido desde el 18 % de febrero de 2022 al 14 % un año después, mientras que la efectiva (la que sí que ha terminado con un alquiler o una compraventa) ha ganado protagonismo y ha pasado del 10 % (febrero de 2022) al 12 % (febrero de 2023).

Es un patrón que se repite en ambos mercados, pero de forma mucho más acusada en el de la vivienda en propiedad, donde, como hemos visto, el porcentaje de personas que han comprado (4 %) se mantiene estable mientras que el de quienes han intentado comprar pero no lo han conseguido son ahora tres puntos porcentuales menos que hace un año (10 % en febrero de 2023 frente al 13 % de febrero de 2022).



## G11. Acciones en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)

Compra	Feb. 22	Ago. 22	Feb. 23
Ha comprado vivienda	4 %	4 %	4 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	13 %	11 %	10 % ▼
	16 %	15 %	14 %

Venta	Feb. 22	Ago. 22	Feb. 23
Ha vendido vivienda	2 %	2 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	2 %
	4 %	4 %	4 %

Alquiler (inquilino)	Feb. 22	Ago. 22	Feb. 23
Ha alquilado vivienda (inquilino)	6 %	8 %	6 % ▼
Ha alquilado habitación en un piso compartido (inquilino)	1 %	2 %	2 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	6 %	6 %	5 % ▼
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	2 %
	13 %	16 %	13 %

Alquiler (oferta)	Feb. 22	Ago. 22	Feb. 23
Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	3 %	2 %	3 % ▲
Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	1 %	1 %
	3 %	3 %	3 %

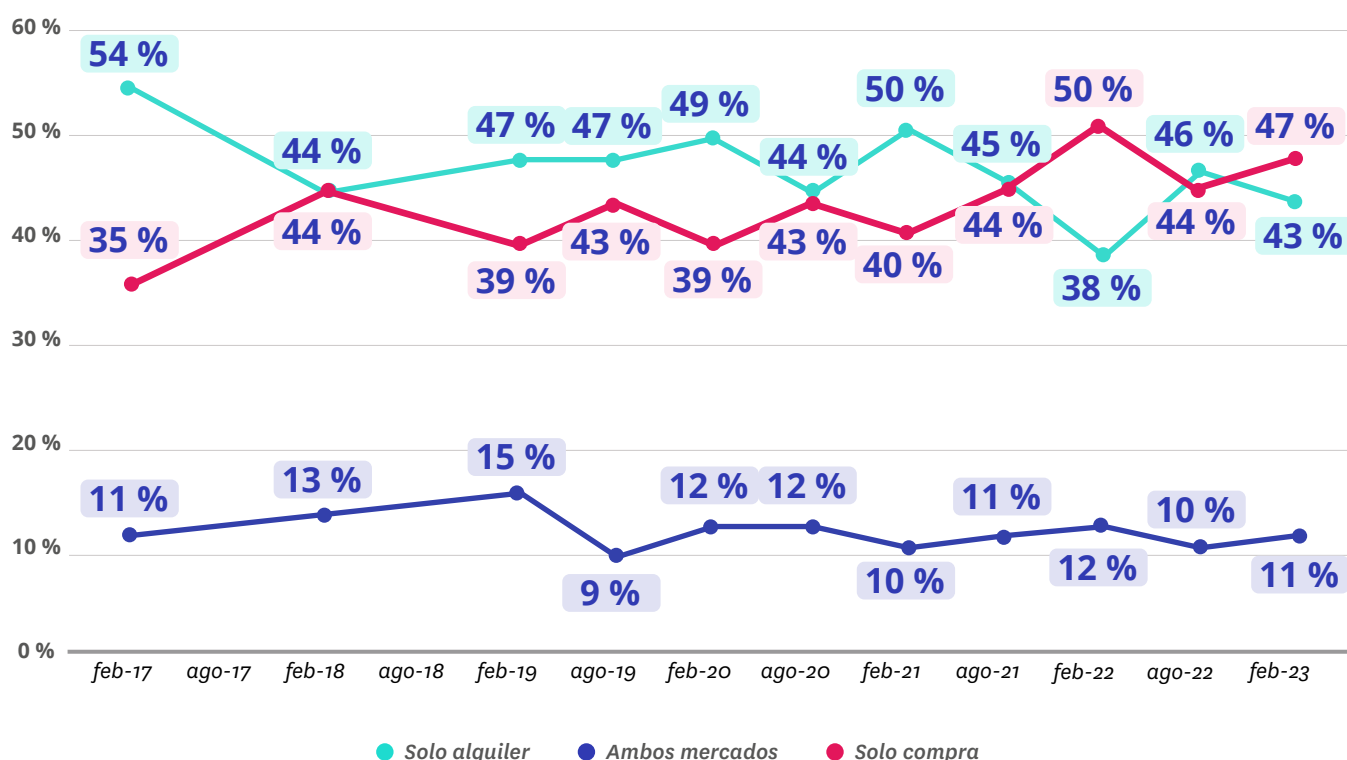
A partir de estos datos, se puede avanzar un poco más en el análisis si tomamos específicamente el conjunto de demandantes de vivienda y observamos a cuál de los dos mercados se dirigen. En 2023, el 47 % de ellos únicamente han intentado adquirir una casa en propiedad, mientras que otro 43 % se centra exclusivamente en el mercado del alquiler.

Al poner estos datos en contexto con toda la serie histórica afloran dos evidencias importantes. Por un lado, que el alquiler ha perdido peso en favor de la compraventa: las diferencias de 10 puntos porcentuales a favor que tuvo en el pasado han quedado definitivamente atrás.

Por otro, que el sorprendente dato de febrero de 2022 — cuando la exclusividad de compraventa superó por primera vez a la del alquiler y lo hizo por un margen de 12 puntos— tampoco se ajusta a un panorama más equilibrado en cuanto a la distribución de la demanda.

Además de estos dos grandes grupos, queda un tercer segmento, el integrado por los demandantes que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Es un grupo que tiende a permanecer estable a lo largo del tiempo y con variaciones muy moderadas. En febrero de 2023 se sitúa en el 11 % (en agosto era un 10 % y hace un año estaba en un 12 %).

## G12. Distribución de la demanda de vivienda entre el alquiler y la propiedad (% de demandantes)



## Acciones de la compraventa en los últimos 12 meses

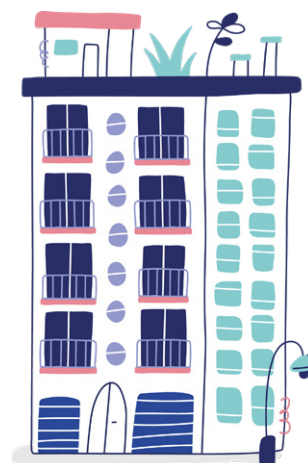
Un 16 % de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa de vivienda

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

En Andalucía la participación bajó hasta el 15 % (17 % en agosto de 2022)

Continúa la brecha entre la oferta (16 %) y la demanda (78 %)

Un 14 % actuó como demandante



## 2. Perfiles sociodemográficos



### 2.1 Compradores: las clases medias pierden algo de protagonismo

A la hora de trazar el perfil de los particulares que participan en el mercado de la vivienda, se observa que la compra continúa teniendo un perfil más joven y feminizado, mientras que en la venta el protagonismo sigue recayendo en los hombres de más edad.

Así, en el lado de los demandantes de vivienda en propiedad, vemos un equilibrio entre ambos sexos: el 50 % son mujeres y otro 50 % hombres. Son unos porcentajes muy similares a los de años anteriores, aunque sí que hay una ligera tendencia al alza de la presencia femenina.

**La demanda de vivienda en propiedad se reparte en dos mitades exactas entre hombres y mujeres. La edad media de los compradores es de 44 años**

Por lo que se refiere a la edad media de los compradores de vivienda —*ya sean efectivos o inefectivos*—, ésta se sitúa en 2023 en los 41,1 años, apenas unos meses más jóvenes que los 41,7 años que se habían registrado como promedio en los dos años precedentes (2021 y 2022).

Por tramos de edad, destacan, una vez más, los que cuentan entre 35 y 44 años, que suman el 32 % de los demandantes (*cuatro puntos más que el 28 % registrado en 2022*), seguidos por los particulares del tramo inmediatamente inferior (*los que van desde los 25 hasta los 34 años*), que alcanzan el 30 %.

La predominancia de estos tramos de edad entre los compradores resulta lógica, si se considera la relación de la vivienda con el ciclo vital de las personas: los más jóvenes compran —*o alquilan*— por necesidad: se independizan, crean una familia, cambian de domicilio por trabajo o estudios... Sin embargo, los mayores ya dirigen sus metas hacia otras cuestiones menos urgentes, como comprar una segunda residencia o invertir en el merca-

do inmobiliario, como comprobaremos más adelante en este mismo informe al analizar los usos de la vivienda objeto de la compra.

En lo que se refiere a la distribución territorial de los compradores, destaca Andalucía, con un 16 %, ligeramente por debajo de su peso en 2022 cuando alcanzaba el 18 %. A continuación, se sitúan Madrid y Cataluña, ambas con un 14 %. Sin embargo, ambos territorios vienen de escenarios dispares: mientras Cataluña se mantiene prácticamente al mismo nivel que los dos años precedentes, en Madrid hay una clara tendencia descendente desde el 20 % que representaba en la demanda de vivienda en propiedad en 2021.

Otra de las variables a tener siempre en cuenta en este análisis es el del índice socioeconómico al que pertenecen las personas que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año: un 50 % se ubican en un nivel alto o medio alto, un 23 % en el medio y el 26 % en el medio bajo o bajo. Son cifras muy similares a las de años anteriores, aunque sí que apuntan a una moderada pérdida de peso de las clases medias.

La cuestión anterior está ligada, como es natural, a los ingresos brutos mensuales de la unidad familiar de los compradores. De este modo, se observa que el 29 % se mueven entre los 2.001 y los 3.500 euros mensuales, cuando el año pasado este tramo de ingresos representaba el 35 %.

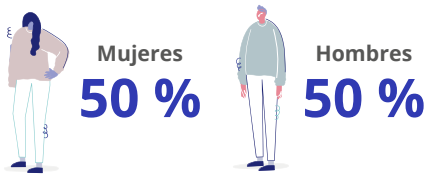
Por el contrario, el tramo de los compradores cuya unidad familiar ingresa menos de 2.000 euros gana protagonismo entre los demandantes de vivienda en propiedad y representa el 33 % frente al 28 % que suponían en 2022. Por último, el peso del grupo con mayores ingresos (*a partir de los 3.501 euros*) se mantiene estable.

En cuanto a su situación de convivencia, el 31 % vive en pareja y con hijos (*en 2022 eran el 36 %*), mientras que un 28 % vive en pareja (*en 2022 eran el 30 %*). Esta pérdida de peso de la demanda familiar se compensa por el mayor protagonismo de quienes viven solos (*del 13 % de 2022 al 16 % en 2023*) o con sus padres (*del 12 % al 16 %*).



## G13. Perfil de particulares demandantes de vivienda en propiedad

### Sexo



EDAD MEDIA **41 años**

### Nivel socioeconómico

Alto o medio alto **50 %**

Medio **23 %**

Bajo o medio bajo **26 %**

### Ingresos brutos familiares mensuales

De 1.001 € a 1.500 €: **12 %**

De 1.501 € a 2.000 €: **13 %**

De 2.001 € a 2.500 €: **10 %**

De 2.501 € a 3.000 €: **11 %**

### Vive con



Pareja e hijos **31 %**



Pareja **28 %**



Padres **16 %**



Solo/a **16 %**

### Comunidad Autónoma



**16 %**  
Andalucía



**14 %**  
Cataluña



**14 %**  
Madrid



**10 %**  
Comunidad Valenciana

## 2.2 Vendedores: hombres y doce años mayores que los compradores

En el epígrafe anterior nos hemos referido al perfil de los compradores. Ahora toca analizar cómo son los particulares que actúan en el mercado inmobiliario desde la otra posición, la de los vendedores. Aquí nos encontramos con un retrato medio de un varón (64 % de los casos) con una edad media de 53 años. Este dibujo contrasta vivamente con el que anteriormente se refería a los compradores, donde la distribución por sexos estaba equilibrada y con un carné de identidad más de una década más joven (41 años).

**El 64 % de los vendedores son hombres, con una media de edad de 53 años, doce más que la de los compradores**

Se trata, además, de unos rasgos que se han acentuado en los últimos doce meses, ya que en 2022 la media de edad era de 50 años, mientras que la predominancia de los hombres entre los vendedores se quedaba en el 61 %.

Al dirigir la mirada hacia el índice socioeconómico de los vendedores, se observa que, al igual que en los compradores, la mayoría se sitúa en la horquilla alta o media-alta, aunque en este caso en un porcentaje menor al de estos: 40 % de los que venden, frente al 50 % de los que compran. Los vendedores con un índice medio son el 25 %.

Respecto a los ingresos mensuales brutos por unidad familiar, hay un cierto desplazamiento desde las rentas bajas y, sobre todo, medias hacia las más altas. Quienes ingresan más de 3.500 euros son ahora 20 % frente al 15 % de hace un año mientras que quienes están entre los 2.000 y los 3.500 euros pasan de suponer el 33 % en 2022 al 29 % en 2023.

Por territorios, la procedencia más frecuente de los vendedores se sitúa en la Comunidad Valenciana con un 18 %, un salto adelante muy significativo respecto al 13 % de los dos ejercicios precedentes. Los vendedores madrileños y andaluces, por su parte, representan un 16 % del total, aunque

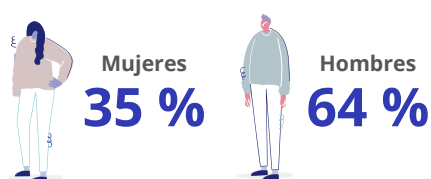
llegan a esa cifra desde lugares muy distintos: en Andalucía supone un significativo descenso desde el 22 % de 2022, mientras que el dato de Madrid es un importante incremento ya que doce meses antes suponían el 9 %. Por último, los vendedores catalanes suponen un 12 % del total, en línea con lo que venía sucediendo en años anteriores.

Otra herramienta para trazar la identidad tipo de un colectivo es su situación de convivencia. En este caso, la mayoría de los vendedores de vivienda vive con su pareja (33 %) o con su pareja e hijos (33 %, un porcentaje ligeramente más bajo que el del año anterior, cuando eran un 37 %). Les siguen los que únicamente viven solos (15 %) o con sus padres (8 %).



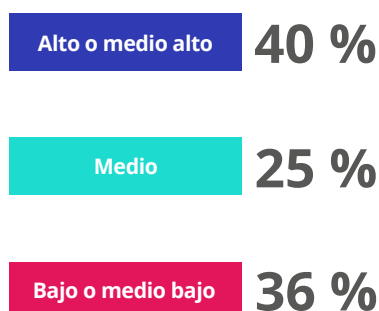
## G14. Perfil de particulares ofertantes de vivienda en propiedad

### Sexo



EDAD MEDIA **53 años**

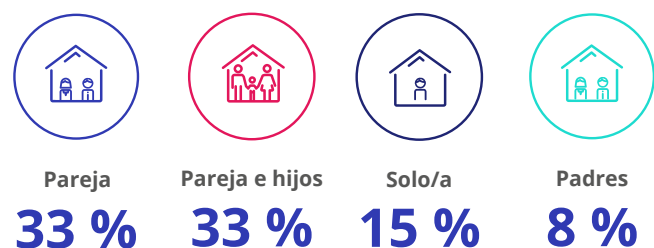
### Nivel socioeconómico



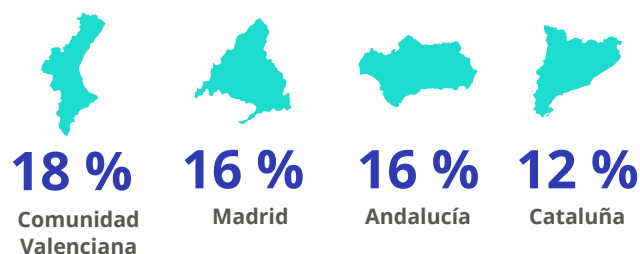
### Ingresos brutos familiares mensuales



### Vive con



### Comunidad Autónoma





## 2.3 Coincidencias y disparidades entre ambos perfiles

Como ya se ha venido indicando a lo largo de este análisis, al confrontar los perfiles de los compradores y de los vendedores —tanto los que han logrado cerrar la operación como los que no— encontramos algunos puntos comunes y también algunas diferencias.

Una de las divergencias más llamativas es que, frente al equilibrio entre los dos sexos que se da entre los compradores (50 % mujeres y 50 % hombres), entre los vendedores domina de manera más contundente la identidad masculina (64 % hombres frente al 36 % de 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 doce años: los compradores tienen, de media, 41 años, mientras que los vendedores tienen como promedio 53. Más similitud se percibe en otros indicadores. Por ejemplo, el índice socioeconómico de ambos perfiles muestra un predominio del volumen de particulares que están posicionados en un nivel alto o medio alto.

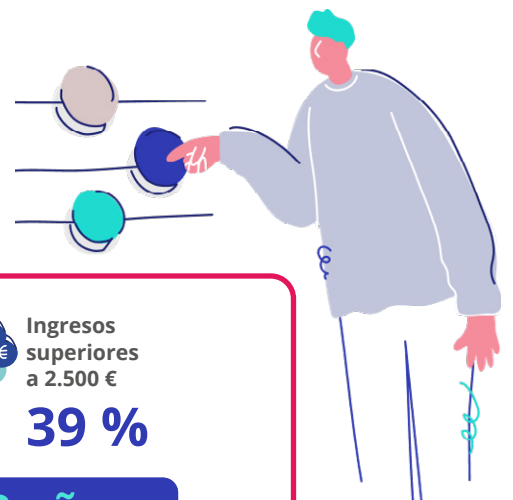
Esta última situación se corresponde, como es lógico, con el nivel de ingresos familiares de cada colectivo, aunque la tendencia en ambos colectivos es diferente: mientras entre los vendedores se incrementa ligeramente el peso de quienes tienen unos ingresos superiores a los 2.500 euros (39 % en 2023 frente al 37 % en 2022), en los demandantes disminuye (del 43 % de 2022 se ha pasado a un 40 % en 2023).

### G15. Diferencias sociodemográficas de ambos perfiles

#### Compradores



#### Vendedores



# 3. La vivienda



## 3.1 El presupuesto manda

Afrontar la compra de un inmueble para vivir supone un paso trascendental para cualquier persona. Esto hace que sea necesario estudiar minuciosamente las decisiones que se tomen en este proceso, estableciendo una clasificación en la importancia de los factores a considerar a la hora de la elección final.

*Nueve de cada diez de los demandantes de vivienda en propiedad tiene en cuenta su presupuesto inicial a la hora de elegir*

Dentro de estos factores, el que continúa pesando más es el precio, la variable que más tienen en cuenta los compradores al decantarse por un determinado inmueble. Se trata, además, de una circunstancia cuyo peso se mantiene estable respecto a años anteriores. Así, el ajuste del precio de la vivienda al presupuesto contemplado es algo

que se valora, de media, con 8,7 puntos sobre diez (*en 2022 este baremo era de 8,8 puntos*), con un porcentaje del 89 %, casi el mismo (90 %) que doce meses antes.

El segundo punto que más influencia ejerce es el número de habitaciones (77 %), seguido por que el barrio o los vecinos en el que se encuentra el inmueble sean del agrado del comprador (73 %). Estas tres circunstancias repiten en las mismas posiciones que en el estudio del pasado año.

En el polo opuesto, características como la existencia de piscina (3,8 puntos, *tres décimas más que en el estudio anterior*); que el barrio disponga de buenos colegios (4,4 puntos, *cuatro décimas más que en 2022*); o que existan zonas comunes, tales como jardines (5,1, *tres décimas por encima que el pasado año*) son factores menos atractivos para la decisión.

### G16. 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 consideran

→ Que tenga piscina

→ Que en la zona haya buenos colegios

→ Que disponga de zonas comunes

Hemos visto, sin embargo, que los tres elementos menos apreciados, pese a mantenerse en la misma posición de cola que el año anterior, experimentan leves subidas en sus respectivas valoraciones. Mayor es aún el impulso que cobran otros dos de los factores que se sitúan en las últimas posiciones: la oferta de ocio cercana y la actividad, que pasa del 31 % al 37 %; y que sea una zona en crecimiento, que salta del 30 % al 34 %.

Existen, por el contrario, otras cuestiones que, si bien se mantienen, como ya se ha visto, en lo alto de las prioridades, sí que pierden fuelle. Es el caso del segundo factor en importancia, el que se refiere al número de habitaciones, cuya valoración sobre 10 desciende del 8,1 al 7,8. Otro tanto sucede con la importancia del barrio y los vecinos, que del 7,7 de 2022 aterriza en el 7,5 de 2023 (*el respaldo de los compradores cae del 76 % al 73 %*). También desciende la valoración de la cuarta característica más apreciada: la distribución de la vivienda, que baja del 77 % al 75 %.

***Pierde fuelle la importancia de que la vivienda disponga de terraza, un factor cuya valoración creció con la pandemia***

Bastante más aliento pierde una variable que tras la pandemia pasó a ser mucho más valorada —*que la vivienda cuente con terraza*—. De hecho, este factor subió de forma contundente entre 2020 y 2021, cuando pasó de los 6,8 a los 7,6 puntos. En 2022, además, siguió creciendo,

al añadirse a su buena fama una décima más, situándose en los 7,7. Sin embargo, en 2023, con la pandemia convertida por fortuna en algo cada vez más lejano en la memoria, la puntuación de este factor desciende cuatro décimas, hasta el 7,3, con un porcentaje de respaldo del 68 %, notablemente por debajo del 74 % de 2022.

En el polo opuesto, una cuestión que cobra un significativo impulso en 2023 es que la vivienda se encuentre cerca del trabajo o del centro de estudios. Se trata de una característica cuya valoración por parte de los compradores sube desde el 42 % hasta el 46 %, cuatro puntos porcentuales. Además, la nota media que recibe crece proporcionalmente a ese porcentaje, al subir del 5,4 al 5,7.

Esta última cuestión se emparenta con el mayor relieve que adquiere también que la vivienda que se compra tenga buenas conexiones de transporte público. Esta ventaja incrementa su valoración del 6,8 al 7, subiendo su porcentaje del 62 % al 64 %.

En cambio, que el inmueble cuente con plaza de garaje parece ser este año algo menos valorado, ya que su puntuación desciende del 7 de 2022 al 6,8 actual.

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*), los metros cuadrados de que se disponga (*7,6*) o que los materiales sean de calidad (*de 7,5 a 7,4*).



## G17. Demandantes de vivienda en propiedad que consideran cada característica en su elección de inmueble (en %)

	2020	2021	2022	2023
Que el precio encaje con el presupuesto	91 %	91 %	90 %	89 % ▼
El número de habitaciones	81 %	82 %	81 %	77 % ▼
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	74 %	77 %	76 %	73 %
La distribución	73 %	78 %	77 %	75 %
Los metros cuadrados	74 %	78 %	75 %	76 %
Los materiales de la vivienda	73 %	74 %	74 %	72 %
La orientación	69 %	74 %	74 %	74 %
Que disponga de servicios cerca	72 %	71 %	72 %	74 %
Que tenga buenas conexiones de transporte público	63 %	61 %	62 %	64 %
Que tenga plaza de garaje	64 %	65 %	64 %	63 %
Que tenga buenos accesos por carretera	60 %	62 %	62 %	63 %
Que tenga terraza	61 %	72 %	74 %	68 % ▼
No tener que invertir en reformas	60 %	56 %	59 %	59 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	50 %	55 %	55 %	55 %
Que esté cerca de mi familia/amigos	48 %	44 %	44 %	45 %
Que sea una vivienda de obra nueva	42 %	41 %	37 %	36 %
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	48 %	43 %	42 %	46 % ▲
En un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	44 %	46 %	48 %	47 %
Que tenga trastero	43 %	45 %	44 %	44 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	36 %	33 %	31 %	37 % ▲
Que sea una zona en crecimiento	33 %	34 %	30 %	34 % ▲
Que tenga zonas comunes	36 %	39 %	36 %	38 %
En una zona con buenos colegios	34 %	33 %	28 %	30 %
Que tenga piscina	23 %	27 %	22 %	25 % ▲

Por edades, se aprecia que los más jóvenes, entre los 18 y los 24 años, se han acercado mucho a los promedios del resto de segmentos en lo que se refiere a buscar un inmueble que encaje con su presupuesto. Así, si en 2022 este factor era prioritario únicamente para el 68 % de los integrantes de este colectivo, otorgándole 7,7 puntos sobre diez, un año después el porcentaje alcanza ya el 81 %, y la puntuación 8,4. Se mantienen, por el contrario, menos exigentes, por ejemplo, con el tamaño o distribución de la vivienda. La valoración de estos factores aumenta notablemente a partir de los 25 años, y más desde los 35.

## 3.2 Ubicación de la compra: apego a lo cercano

Durante 2023, el 59 % de los compradores de una vivienda la adquirieron en la misma población en la que ya residían. Se trata de una cifra tres puntos porcentuales por encima de la contabilizada el pasado año. Además, este 59 % se acerca algo más al de los que arrancaron la búsqueda con esa misma intención, que fue del 64 %. Es decir, cinco puntos de distancia, mientras que en 2022 la brecha era de siete.

**Un 59 % de los particulares que han comprado un inmueble lo han hecho en la misma población en la que ya residían**

Esta diferencia estriba fundamentalmente en el hecho de que el 39 % (tres puntos más que en 2022) de los demandantes de vivienda deseaban adquirirla en el mismo

el barrio en el que ya residían, un objetivo que solo cumplieron el 28 %. Esto significa que la frustración de la intención inicial alcanzó los once puntos porcentuales, los mismos que el año anterior, si bien en ambos casos las cifras aumentaron en tres puntos.

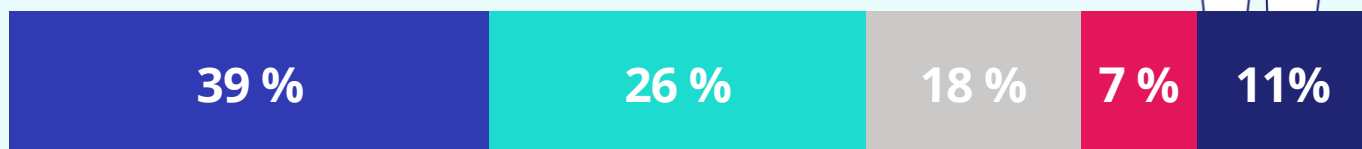
Un parámetro que sí varía respecto al de doce meses antes es el que se refiere a la compra de una vivienda en otra población distinta, aunque próxima a donde residían. Así, si en 2022 estos compradores eran el 22 %, un año después este porcentaje se rebaja hasta el 20 %.

El que sí se mantiene estable es el porcentaje de los que han comprado en una localidad de una provincia diferente: en 2022 fueron el 14 % frente al 13 % de 2022. Sin embargo, el redondeo de cifras en este caso resulta engañoso, ya que únicamente una décima separa ambos ejercicios.

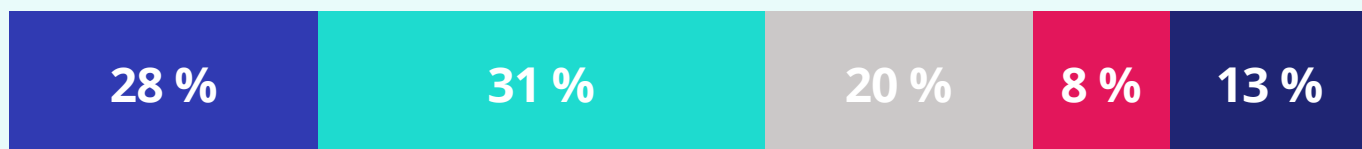


### G18. Ubicación de búsqueda y de compra de la vivienda (% sobre el total de compradores)

¿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

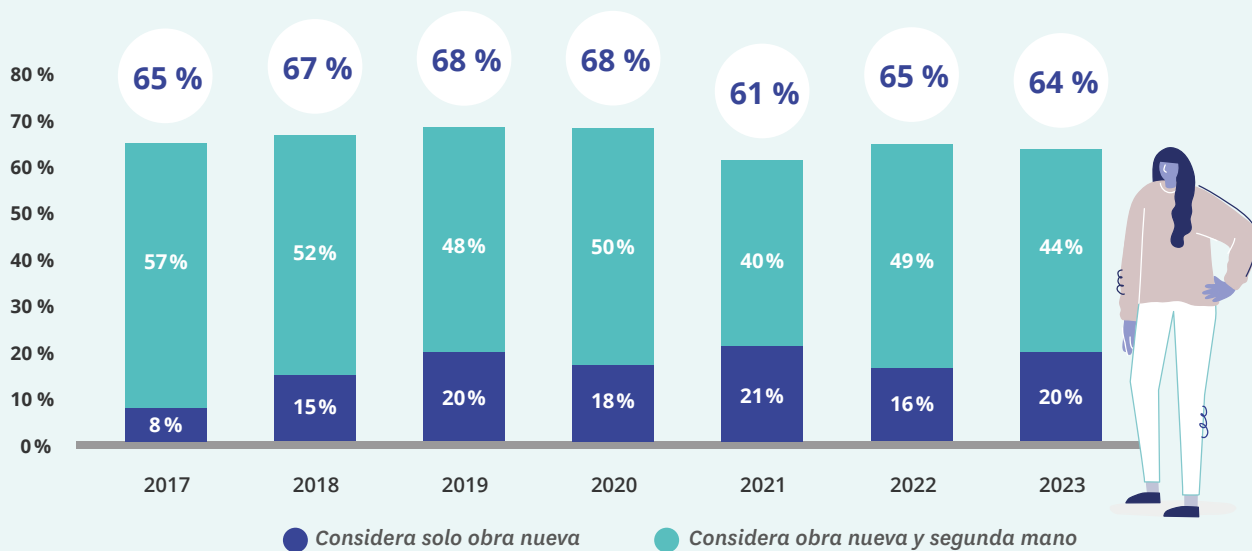
### 3.3 ¿Segunda mano u obra nueva?

En el análisis del mercado de compraventa de vivienda, otro aspecto a considerar es si los compradores o potenciales compradores prefieren inmuebles de obra nueva o de segunda mano.

*Baja el peso de los compradores de vivienda que buscan indistintamente obra nueva o segunda mano hasta el 44 % frente al 49 % de 2022*

El 64 % de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses ha considerado la opción de adquirir una vivienda de obra nueva. Este porcentaje es inferior al registrado en 2022, cuando alcanzó el 66 %, pero todavía se encuentra por encima con respecto a 2021, cuando eran un 61 %. La fluctuación de este valor es similar al de la demanda que busca vivienda indistintamente en obra nueva o en inmuebles de segunda mano, ya que del 49 % de 2022 se ha descendido doce meses después al 44 %, una cifra también superior aún a la de 2021, cuando era el 40 %.

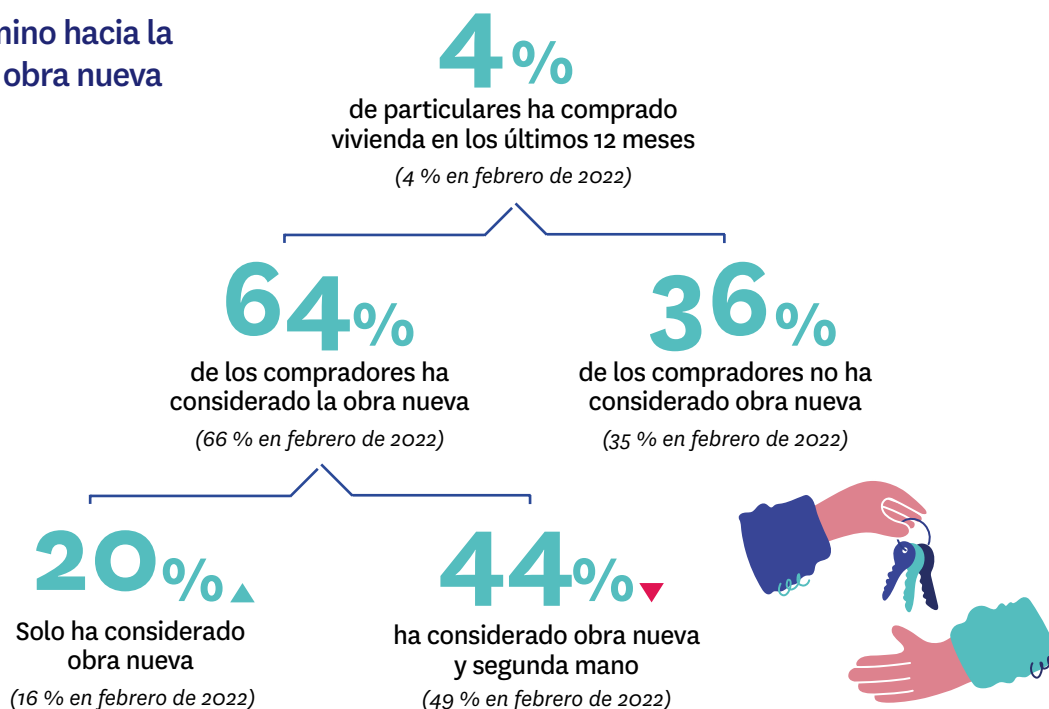
G19. Consideración de la obra nueva (% sobre el total de compradores)



Frente a estos descensos destaca el incremento de los compradores que contemplan adquirir exclusivamente obra nueva, ya que desde el 16 % del pasado año suben en 2023 hasta el 20 %. Esto se traduce, a la hora de plasmar de manera efectiva la adquisición, en una subida desde el 40 % al 46 % de los que, dentro de ese 64 % que consideraron comprar obra nueva, lo hicieron finalmente de forma efectiva. Consecuentemente, los que, dentro del grupo que se planteó comprar obra nueva pero en último término se decidieron por la segunda mano, descendieron del 60 % de 2022 al 54 % doce meses después. Por su parte, los compradores que no consideraron en ningún momento el mercado de obra nueva fueron el 36 %, un punto porcentual más que el año anterior.



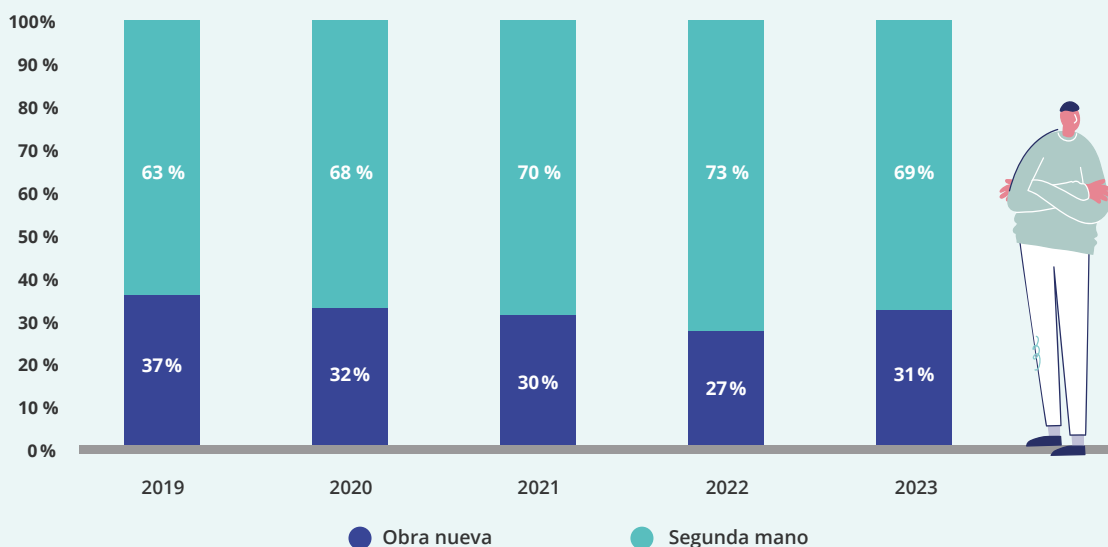
## G20. El camino hacia la compra de obra nueva



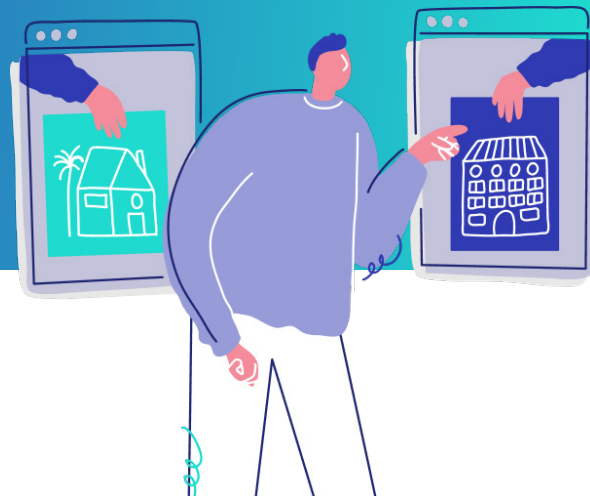
A pesar de que el interés por adquirir obra nueva parece haberse estancado, e incluso retrocedido levemente, la adquisición efectiva de este tipo de inmuebles ha experimentado un significativo avance. Así, en 2023 han sido el 31 % los compradores que han adquirido una vivienda de nueva construcción, mientras que doce meses antes este porcentaje se quedó en el 27 %, mientras que en 2021 fueron el 30 % y en 2020 el 32 %. Puede afirmarse, por tanto, que en 2023 se ha alcanzado prácticamente el mismo porcentaje en que se encontraba el mercado en el inicio de la

crisis sanitaria, después de unos años de travesía del desierto en el que las cifras fueron inferiores. Queda, sin embargo, todavía muy lejos del 37 % recogido en 2019. Como conclusión, cabe decir que la penetración de la obra nueva permanece este año constante desde 2022 debido a un doble motivo: Por un lado, aumenta la consideración de los que consideran solo obra nueva (20 %) Por otro lado, disminuye la predisposición de aquellos que compran tanto obra nueva como segunda mano.

## G21. Compradores por tipo de vivienda adquirida



## 4. La propiedad y el uso



Casi siete de cada diez (69 %) de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año ya poseen, al menos, una vivienda en propiedad. Se trata, además, de una cifra que experimenta un notable auge ya que doce meses se situaba en únicamente el 61 %. Este porcentaje incluye también los inmuebles han sido objeto de compra en los doce meses anteriores, independientemente de que los compradores posean alguno más.

De manera consecuente, el porcentaje de los demandantes que no son propietarios se desploma en un año, del 39 % de 2022 al 31 % de doce meses después.

***El 69 % 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***

Este incremento de los propietarios se refleja en casi todos los segmentos de edad de manera notable, a excepción de los más jóvenes, los que cuentan entre 18 y 24 años, que, por el contrario, muestran un retroceso en este capítulo desde el 36 % al 22 %.

Por otro lado, la cifra aumenta a medida que el demandante es mayor. Así, en esta clasificación domina claramente el colectivo integrado por los demandantes que tienen entre 55 y 75 años, los cuales cuentan con, al menos, una vivienda en propiedad en el 87 % de los casos. Resulta muy llamativo que este porcentaje sea nada menos que diez puntos superior al 77 % registrado en 2022, un ensanchamiento de la brecha incluso mayor que el medido en términos generales, que es de ocho puntos porcentuales.

Dentro de este grupo se aprecia también un crecimiento de los que son propietarios de tres o más viviendas, que del 10 % saltan al 15 %. También se incrementa el porcentaje de los que dicen poseer dos viviendas, que suben del 19 % al 25 %. Consecuentemente los miembros de este segmento que no son propietarios ni copropietarios de una vivienda descienden desde el 23 % de 2022 al 13 % de doce meses después.

Tras el grupo de los más veteranos se sitúa el de los que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año cuya edad se comprende entre los 45 y 54 años, de los que son propietarios un 80 %. Este colectivo experimenta un incremento aún mayor que el anterior, ya que en 2022 su porcentaje era del 67 %.

El porcentaje de propietarios baja hasta el 68 % entre los particulares entre los 35 y los 44 años, aunque también se dispara respecto al anterior estudio, cuando eran el 57 %.

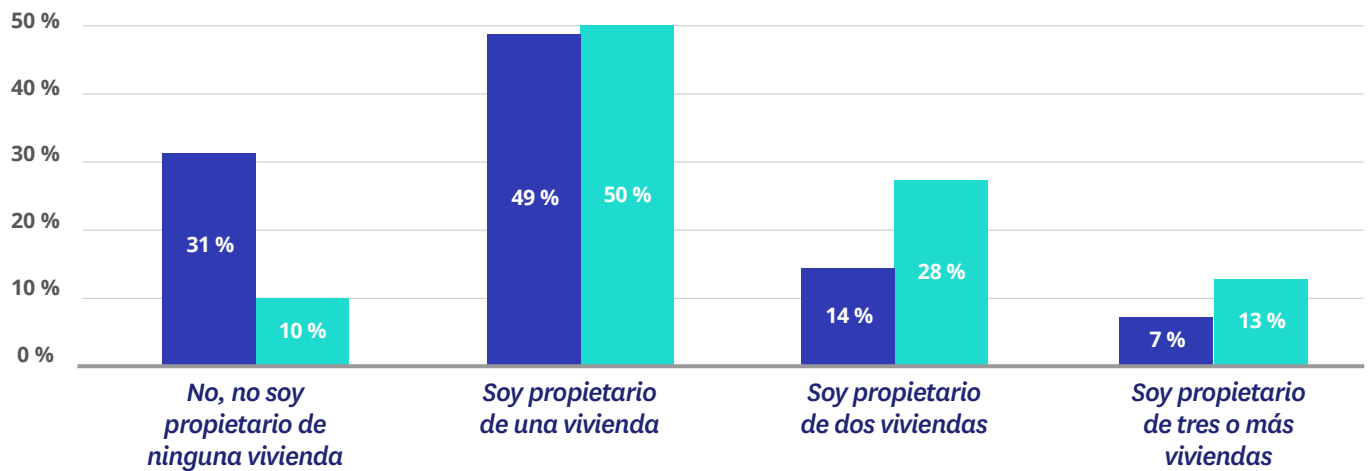
La cifra es ya mucho más reducida en los demandantes entre los 25 y los 34, al detenerse en el 49 %, cinco puntos porcentuales por encima, no obstante, del 44 % de 2022.

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. Es el mismo porcentaje que el obtenido el año anterior.

## G22. Viviendas en propiedad

(% sobre demandantes y ofertantes de vivienda en propiedad)

● Compradores ● Vendedores



Pese a que el uso mayoritario que se busca dar a ese nuevo inmueble que se compra o busca comprar continúa siendo el de primera vivienda, lo cierto es que el porcentaje en este sentido ha descendido sensiblemente, desde el 79 % del año anterior al 72 % de 2023.

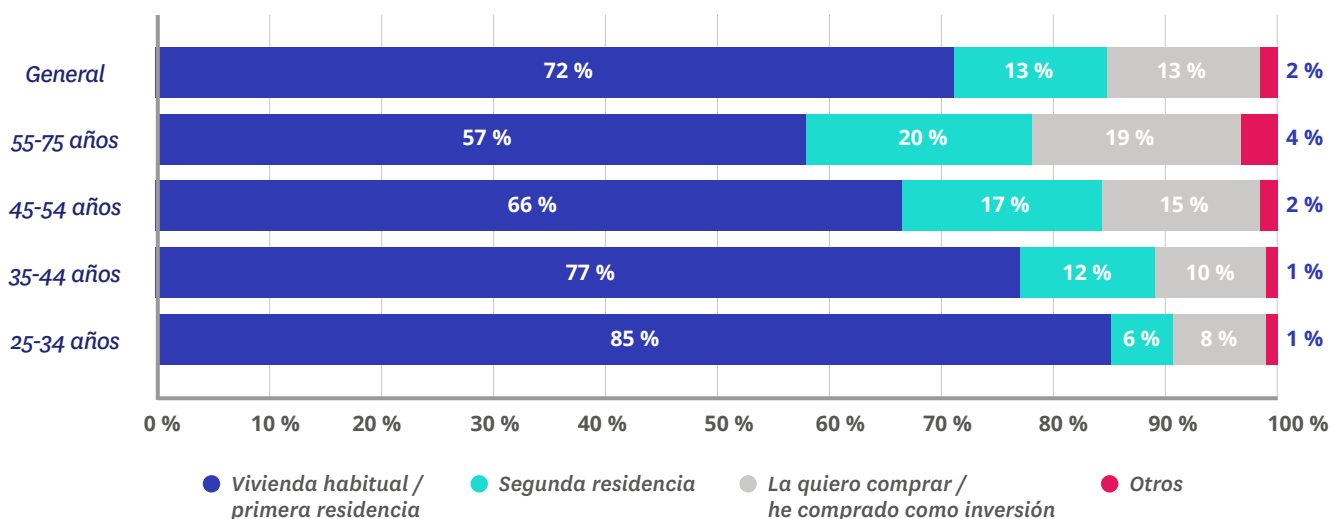
Por el contrario, la intención de convertir esa nueva vivienda en una inversión aumenta considerablemente, al pasar del 7 % al 13 %. Este propósito sube en casi todos los segmentos de edad, aunque es especialmente relevante en el segmento de edad entre los 55 y los 75 años, en el que llega al 19 %.

**Aumentan los demandantes que buscan convertir su nueva vivienda en una inversión, subiendo en un año del 7 % al 13 %. Esta intención es aún más acusada en los compradores de más edad (de 55 a 75 años), en los que alcanza el 19 %**

En cambio, son los compradores jóvenes los que en mayor medida pretenden convertir la vivienda adquirida en su primera residencia. Así, el 85 % 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 el lugar en el que habiten. Como cabía esperar, este porcentaje baja a medida que sube la edad de los compradores. Así, el siguiente grupo, los que cuentan entre 35 y 44 años, el proyecto de convertir la nueva vivienda en primera residencia se queda en el 77 %, mientras que comienzan a despuntar otras opciones, tales como convertirla en segunda residencia (12 %, dos puntos más que en 2022) o aprovecharla como inversión (10 %, un porcentaje que duplica el del año anterior). Estas últimas intenciones se hacen más evidentes en el grupo de los que cuentan entre 45 y 54, donde son ya el 17 % los que buscan segunda residencia, y el 15 % los que se plantean este movimiento como una inversión (en 2022 estos eran tan solo el 9 %).

## G23. Uso de la vivienda objeto de la compra por edad

(% sobre el total de demandantes de vivienda en propiedad en cada tramo)



## 4.1 Los usos no residenciales

Como ya se ha observado, pese a que la intención mayoritaria al comprar una vivienda es destinarla a residencia habitual (72 % de los casos), existe un porcentaje creciente de demandantes que albergan otros deseos, en especial usarla como inversión o segunda residencia (en ambos casos, un 13 %).

**El 40 % de los compradores que adquieren la nueva vivienda como inversión buscarán dedicarla a un alquiler de larga duración, lo que supone un incremento de trece puntos respecto a 2022**

Al considerara ese 26 % de compradores, lo que apreciamos es que, entre ellos hay un 61 % (el pasado año eran un 46 %) que busca poner en alquiler la vivienda que adquiere. De forma desglosada, hay una mayoría que se decanta por el alquiler de larga duración (40 %, un porcentaje sensiblemente superior al 27 % de 2022), mientras que el 21 % restante opta por estancias cortas o vacacionales.

Pero este bloque de demandantes de vivienda en propiedad que no tiene intención de usarla como primera residencia puede dividirse en dos grupos distintos en función de si está comprando segunda residencia o lo hace como inversión. En el caso de los primeros, solo el 36 % pretende alquilarla (nueve puntos más que el 27 % de 2022), mientras que entre los inversores esa intención de ponerla en arrendamiento alcanza el 88 % (frente al 81 % de 2022). Es decir: uno y otros tienen mayor interés en obtener una renta mensual del inmueble que han comprado o intentado comprar.

Ya sean demandantes de segunda residencia como de vivienda como inversión, entre los que se decantan por el alquiler de la casa que compran, la razón principal para ello reside en la rentabilidad que ofrece esta fórmula. Este es el motivo argüido por el 76 % de los consultados, un porcentaje seis puntos porcentuales por encima del registrado el año anterior. Por su parte, los que aducen que con el ingreso del alquiler pueden pagar sin esfuerzo la hipoteca que han solicitado descienden del 27 % de 2022 al 25 % de febrero de 2023. También hay un 7 % que prefiere esperar a que la vivienda incremente su valor y venderla entonces.

### G24. Intención de poner la vivienda en alquiler (% demandantes de compra como segunda residencia)

**13 %** de los que compran o pretenden comprar usarán el inmueble como segunda residencia

**64 %** No tiene pensado alquilarla

**36 %** Pretende alquilarla

**23 %** Para estancias cortas o vacacionales

+

**13 %** Para alquiler de larga duración

### G25. Intención de poner la vivienda en alquiler (% demandantes de compra como inversión)

**13 %** de los que compran o pretenden comprar usarán el inmueble como inversión

**12 %** No tiene pensado alquilarla

**88 %** Pretende alquilarla

**19 %** Para estancias cortas o vacacionales

+

**69 %** Para alquiler de larga duración

## 4.2 Cada vez son menos los que venden su vivienda habitual

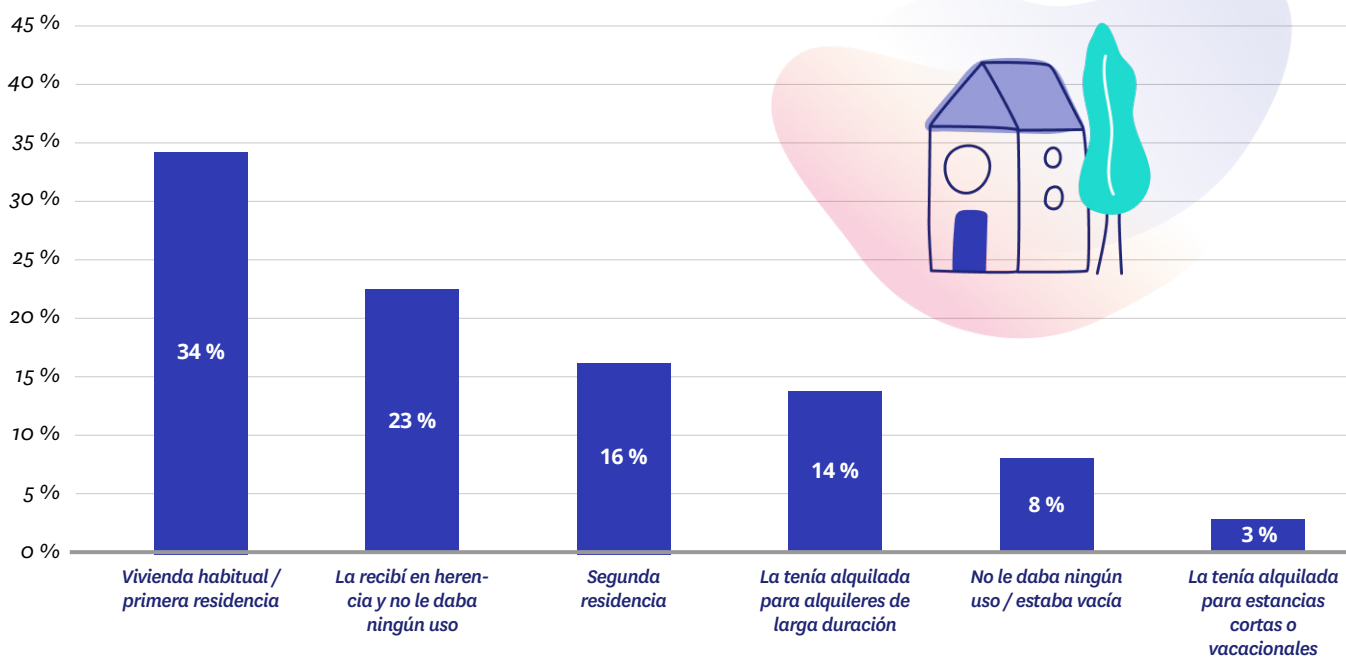
Continúa el retroceso del porcentaje de vendedores que se desprenden de su vivienda habitual. De este modo, en febrero de 2023 son tan solo el 34 % los particulares que, al vender una vivienda o pretender hacerlo, actúa sobre su propia residencia. Se trata de un porcentaje seis puntos por debajo del 40 % de 2022. Hay que reseñar que esta cifra ya significaba un descenso estadísticamente significativo sobre los años anteriores, ya que en 2021 eran el 43 % y en 2020 el 48 %. De este modo, nos encontramos con una reducción de catorce puntos en tan solo tres años.

*El porcentaje de ofertantes que ha vendido o intentando vender su vivienda habitual cae hasta el 34 %, seis puntos menos que en 2022 (40 %) y catorce menos que en 2020 (48 %)*

Del resto de potenciales vendedores, encontramos un 23 % 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 16 % 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 14 %, frente al 3 % que lo utilizaba para alquiler vacacional o de corta duración. Por su parte, los que prefieren no alquilar la vivienda fundamentan su postura en el deseo de evitar problemas con el pago de las rentas, en el 28 % de los casos, o en el miedo a que los inquilinos causen daños al inmueble (24 % de los casos).

### G26. Uso previo de la vivienda vendida o a la venta (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



# 5. Los motivos



## 5.1 Cuatro de cada diez compradores buscan una inversión a largo plazo

Para casi cuatro de cada diez compradores o potenciales compradores de una vivienda a lo largo de los últimos doce meses, la adquisición constituye una inversión a largo plazo. Este 39 % que coincide en 2023 en esta apreciación supone un retorno a los niveles en los que se ha movido tradicionalmente este motivo después de que en 2022 se situase en el 35 % tal vez influido por los altos niveles de inflación de dicho ejercicio. Sea como fuere, y al margen de fluctuaciones puntuales de las cifras, la inversión es el motivo con el que coinciden más potenciales compradores de vivienda, y así viene reflejándose en toda la serie histórica analizada.

**La inversión a largo plazo es la motivación del 40 % de los demandantes de vivienda en propiedad. Les siguen el 37 % que creen que su adquisición es un seguro de cara al futuro**

A continuación, se sitúan los que consideran que la vivienda es un seguro para el futuro, en un porcentaje del 33 %. Esta cifra supone un incremento respecto a 2022, cuando era del 31 %, revelando quizás una incertidumbre en la economía que se busca paliar mediante esta fórmula.

El podio de la clasificación de valoraciones lo completan quienes entienden que comprar es una forma de hacer patrimonio, opinión sustentada por el 27 % de los demandantes de vivienda en propiedad. Aquí también vemos un aumento porcentual sobre el año anterior, cuando solo eran el 24 % los que así se manifestaban.

Por el contrario, la idea de que comprar es una mejor opción que alquilar, ya que el arrendamiento supone “tirar el dinero”, pierde algo de fuerza, ya que cae del 28 % al 23 % de los consultados.

A la vista de estos datos, un año más se observa 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 garantía ante el riesgo de afrontar avatares económicos negativos en el horizonte.

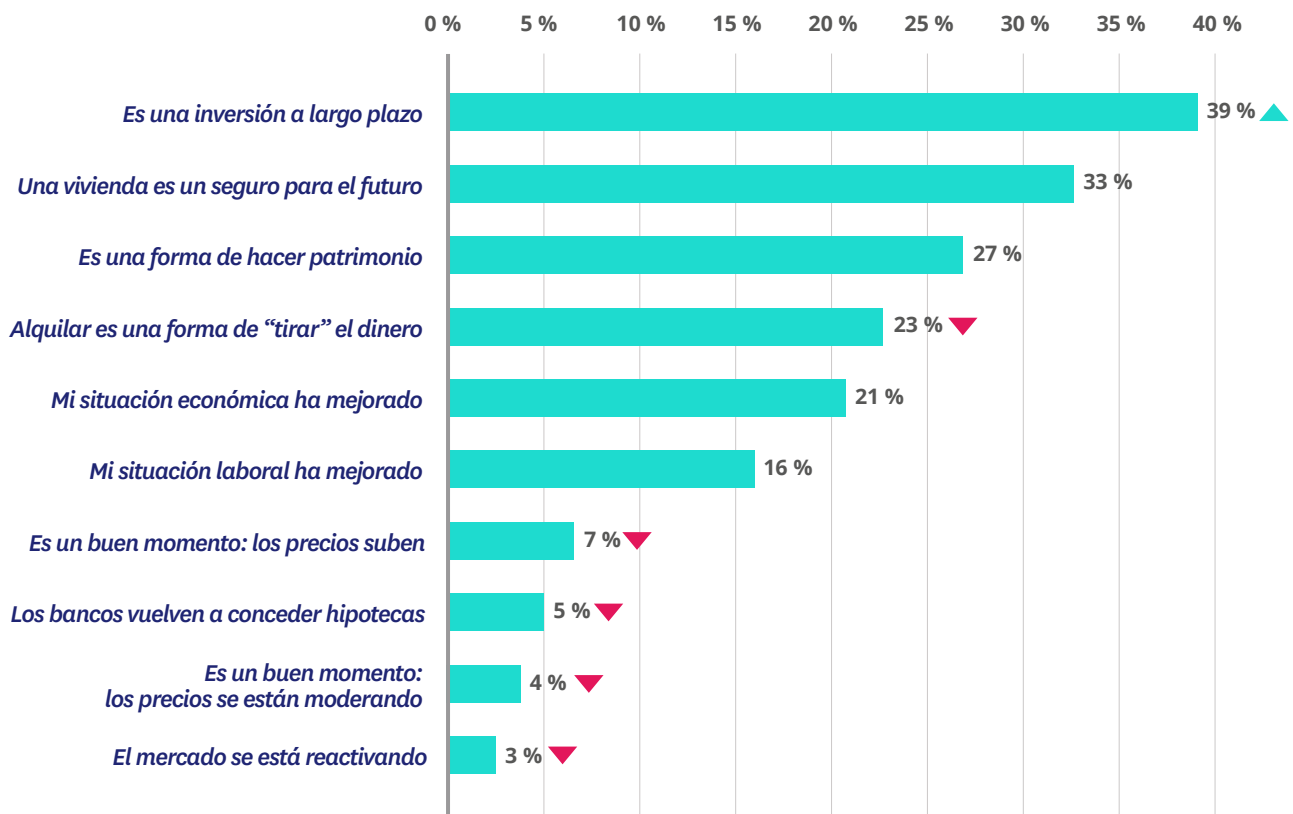
Una de las variables que reducen su peso respecto al año anterior es la del porcentaje que busca vivienda porque su situación laboral ha mejorado. Así, si en 2022 eran el 19 % los que así se manifestaban, un año después son únicamente el 16 %. Este decrecimiento agudiza, además, la línea que se viene observando desde 2020, cuando esta idea alcanzaba el 22 %.

Como contrapartida al párrafo anterior, cabe decir que, ante la pregunta —*de nuevo planteamiento en el estudio de este año*—, respecto a si la situación económica del consultado ha mejorado en el último año, la respuesta positiva alcanza al 21 %.

En otro orden de cosas, sigue oscureciéndose la visión 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 desplomó hasta el 6 %. En 2023 no solo no se recupera la percepción, sino que incluso sigue descendiendo, en este caso hasta el 4 %.

En coincidencia con el punto anterior se muestran las respuestas a la cuestión de si los bancos vuelven a conceder hipotecas. En este sentido, la percepción también cae drásticamente, del 10 % de 2022 al 5 % de un año después. La fuerte subida del euríbor está, sin duda, detrás de que esta sensación haya empeorado en tanta medida.

## G27. Motivos para comprar en lugar de alquilar (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Otro factor a considerar en este análisis en cuanto a las razones que determinan la acción es el momento de la vida en el que se encuentra el potencial comprador. Así, se aprecia que la intención de hacer patrimonio a través de la compra aumenta paulatinamente de manera paralela a la edad. En concreto este motivo es expuesto por el 31 % de los que integran el segmento más mayor, los que cuentan entre 55 y 75 años, mientras que este porcentaje se detiene en el 22 % cuando se vira la mirada hacia los jóvenes de entre 25 y 34. Entre ambos grupos, la cifra va subiendo en cada tramo.

**La intención de construirse un patrimonio con la compra de la vivienda aumenta con la edad: es la razón expuesta por el 31 % de quienes están entre los 55 y los 75 años**

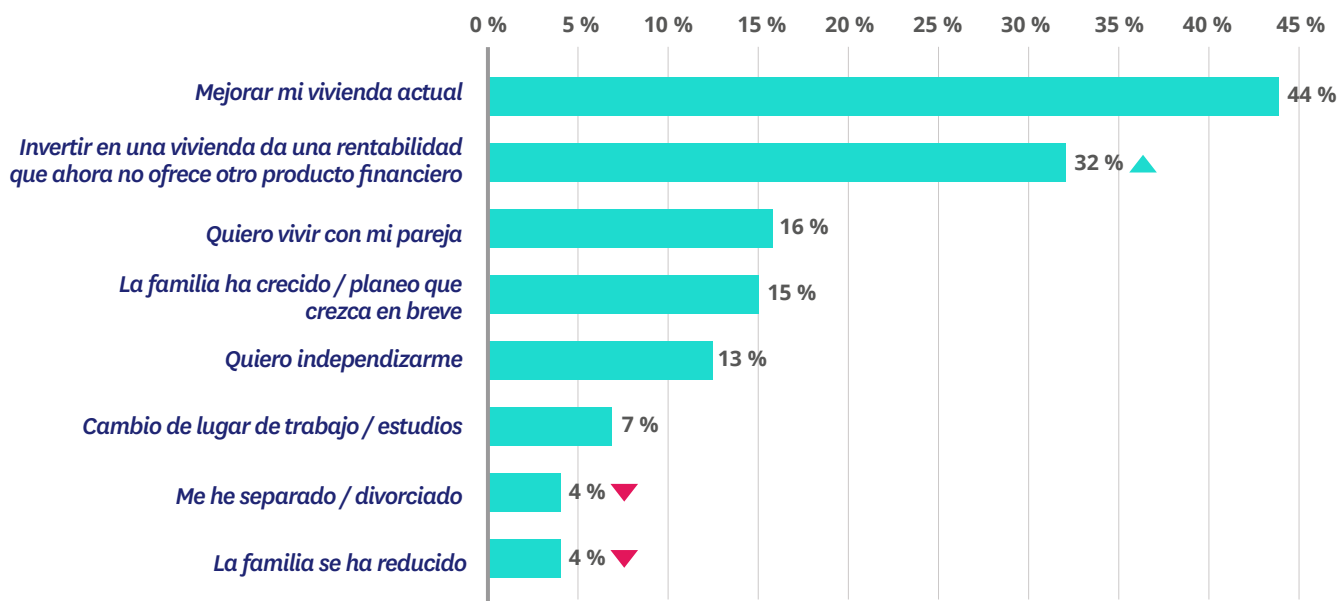
Sin embargo, en este último análisis se estrechan las diferencias que otros años se observaban al considerar la vivienda como una inversión a largo plazo. Se trata de un asunto que en 2023 actúa como motivación del 42 % de los jóvenes demandantes de 25 a 34 años, cuatro puntos porcentuales más que el pasado año. Pero es que en los particulares de 55 a 75 años, que doce meses antes únicamente consideraban este factor al adquirir el inmueble en un 28 % de los casos, lo valoran ahora en un 39 % de

las ocasiones. Como vemos, la importancia de este motivo se ha igualado prácticamente en ambos colectivos. Respecto al alquiler, los jóvenes se siguen mostrando más críticos: el 40 % de los demandantes que están entre los 24 y los 35 años creen que supone tirar el dinero, opinión que comparten el 22 % de los del segmento siguiente (34-45 años). En ambos grupos se registran descensos respecto al año anterior. Por el contrario, entre los de mayor edad (55-75), este convencimiento retrocede de forma llamativa, al pasar del 21 % al 13 %.

Por otra parte, al observar los motivos personales que han influido en los potenciales compradores a lo largo del último año, se comprueba que, en la mayoría de los casos (44 %), se han decidido a comprar o intentar comprar un inmueble movidos por la intención de mejorar su vivienda actual.

Después de esta consideración, hay que destacar el fuerte impulso que cobra el siguiente argumento, el esgrimido por los que quieren invertir en una vivienda porque proporciona una rentabilidad que no ofrece otro producto financiero. Estos pasan de ser el 24 % al 32 % de los consultados. A continuación, destacan, entre los motivos personales, el deseo de vivir en pareja, que alcanza un 16 %, que la familia haya crecido o vaya a crecer próximamente (15 %) o querer independizarse (13 %).

## G28. Motivos personales para comprar o intentar comprar una vivienda (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Como es comprensible, la edad también influye en estas cuestiones personales. De este modo, se observa cómo 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*).

## 5.2 Se vende como medio para acceder a otra vivienda

Para los ofertantes de inmuebles a la venta, la necesidad de deshacerse de esa vivienda por motivos personales es la razón principal de su decisión. Es el caso del 32 % de los consultados, un porcentaje que ha decrecido respecto a 2022, cuando era del 36 %, y que se aleja por tanto de manera notable de la cifra de 2020, año en el que alcanzaba el 40 % de los que vendían (*o intentaban vender*).

**El 29 % 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 29%. Un porcentaje que desciende desde el 31 % de 2022, y que es aún más bajo si se mide con 2021, cuando llegaba al 35 %.

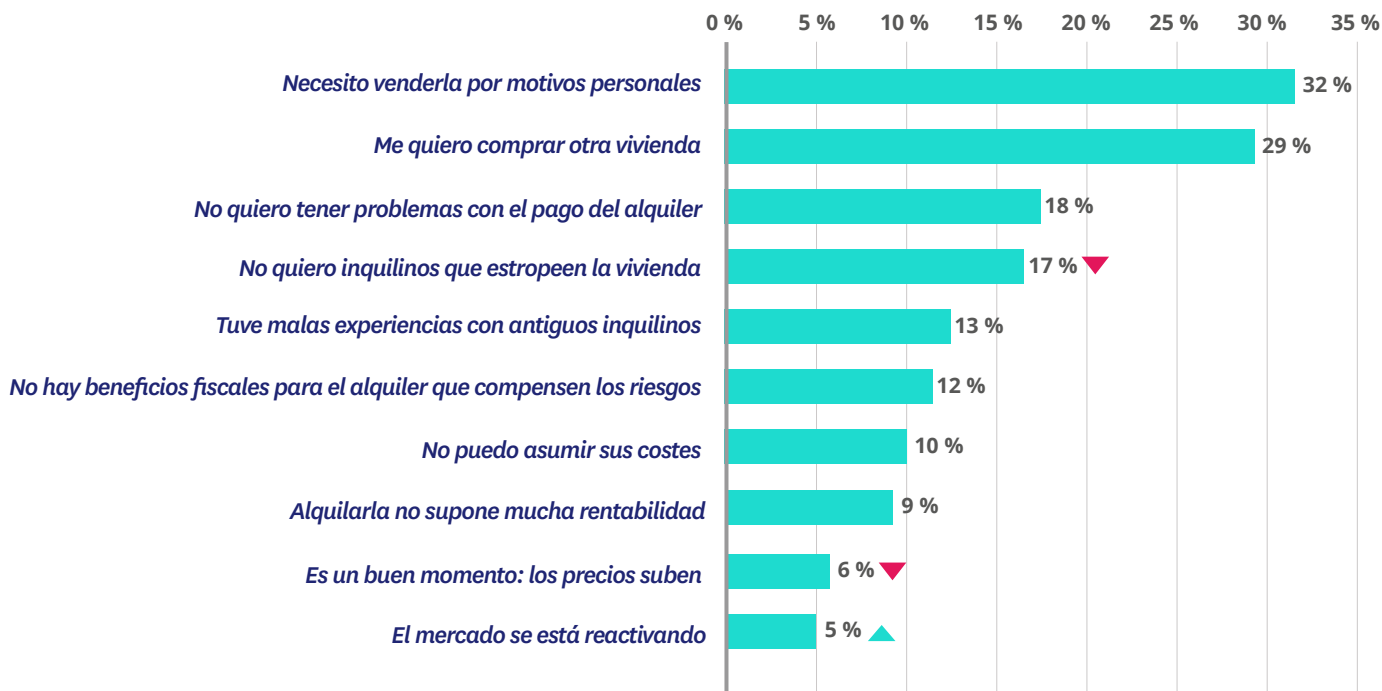
El tercer motivo planteado es que no se quiere tener problemas con el pago del alquiler. A esta razón se acogen el 18 % de los vendedores, dos puntos porcentuales más que el año anterior. En coincidencia con esta línea se sitúa el argumento de haber tenido malas experiencias con antiguos inquilinos, una cuestión que gana un punto porcentual respecto a 2022, al pasar del 12 % al 13 %.

Por el contrario, se aprecia un descenso entre los que venden porque no quieren tratos con inquilinos que les estropeen la vivienda (*del 22 % de 2022 al 17 % actual*).

También se reduce el porcentaje de los que aprecian que es un buen momento para vender, porque los precios suben. En doce meses pasan de defender este argumento el 9 % de los consultados a reducirse a únicamente el 6 %.



## G29. Motivos para vender en lugar de alquilar (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



De nuevo, al contemplar estos motivos desde el punto de vista de la edad de los ofertantes, se pueden observar diferentes tendencias. Así, es la franja entre 25 y 34 años la que en mayor medida (36 % frente al 29 % de la media general) pretende vender su casa para poder comprarse otra. Llama la atención, en este sentido, que el colectivo que lideraba este aspecto el año anterior, los que están entre 45 y 54 años, han pasado de liderar esta consideración con un 36 % en 2022, al 25 % de doce meses después. Otra diferencia llamativa la encontramos en el argu-

mento de que alquilar no brinda demasiada rentabilidad, que en el caso de los integrantes del segmento entre los 45 y 54 años pasa de ser tenido en cuenta por el 9 % en 2022 a hacerlo en el 14 % de 2023. 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 30 % que pretende mejorar su vivienda actual, otro 30 % que la recibió en herencia y ha decidido venderla (este porcentaje sube cinco puntos desde 2022) y un 11 % que tenía una necesidad económica urgente.

## G30. Motivos personales para vender o intentar vender una vivienda (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



# 6. El proceso de compraventa



## 6.1 La negociación pierde fuerza, tanto en compradores como en vendedores

Todos los procesos en los que intervienen dos partes en torno a un interés en disputa son susceptibles de acoger una negociación, y las transacciones dentro del mercado de la vivienda no constituyen una excepción. De hecho, el 54 % de los compradores que efectivamente han adquirido una vivienda en los últimos doce meses han negociado su precio con el vendedor (*datos de febrero de 2023*). Es un porcentaje inferior al de 2022, cuando fue del 57 %, y más aún que el 60 % de 2022, lo que da indicios de un cierto declive de esta herramienta en los últimos años.

*En el periodo de únicamente dos años, los compradores que negocian el precio de la vivienda han bajado seis puntos porcentuales, desde el 60 % de 2021 al 54 % de 2023*

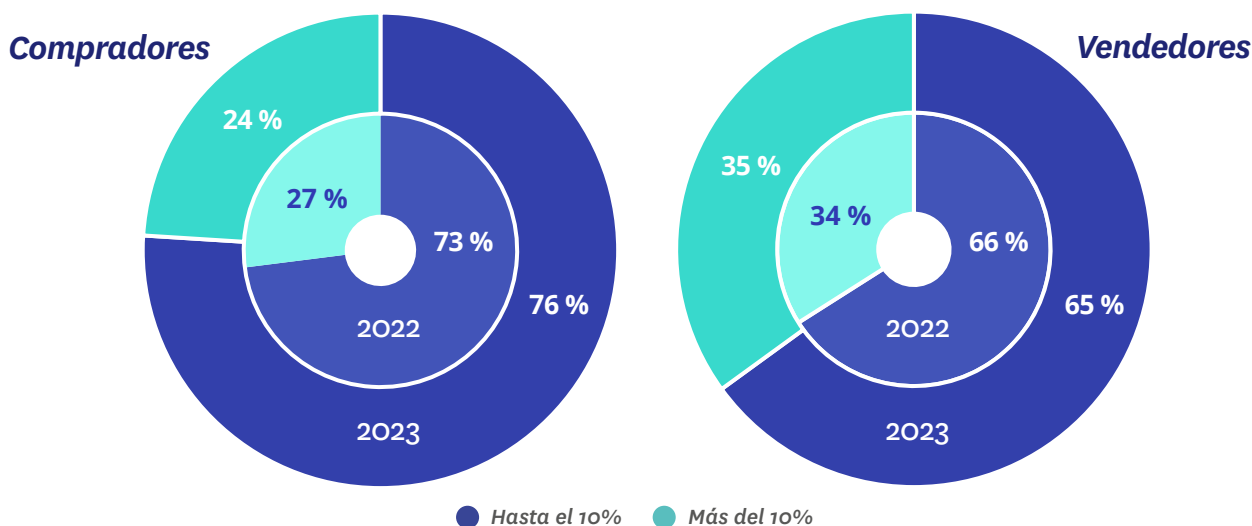
Desde el lado de los vendedores, el porcentaje de negociadores también se reduce significativamente, descendiendo cinco puntos porcentuales, desde el 65 % de 2022 al 60 % de doce meses después.

Como se puede apreciar, se trata de un recorte revelador en ambas partes del proceso, que muestra claramente una línea de retroceso en el recurso de la negociación de cara a la compraventa de una vivienda en España.

Además, este camino parece haber reducido su eficacia, ya que en 2023 acabó con éxito para el 80 % de los compradores que negociaron, frente al 84 % de 2022. Asimismo, del lado de los vendedores son menos los que admiten una rebaja sobre la cantidad pedida inicialmente (*del 91 % en 2022 al 90 % en 2023*).

Respecto a la magnitud de esa variación cuando se produce una negociación o cambia el precio respecto al inicialmente fijado, el 76 % de los compradores la sitúa por debajo del 10 %, mientras que desde el lado de los vendedores este porcentaje lo establecen el 65 % de ellos. Entre el 10 % y el 15 % de rebaja se sitúan el 15 % de los compradores, y el 18 % de los vendedores.

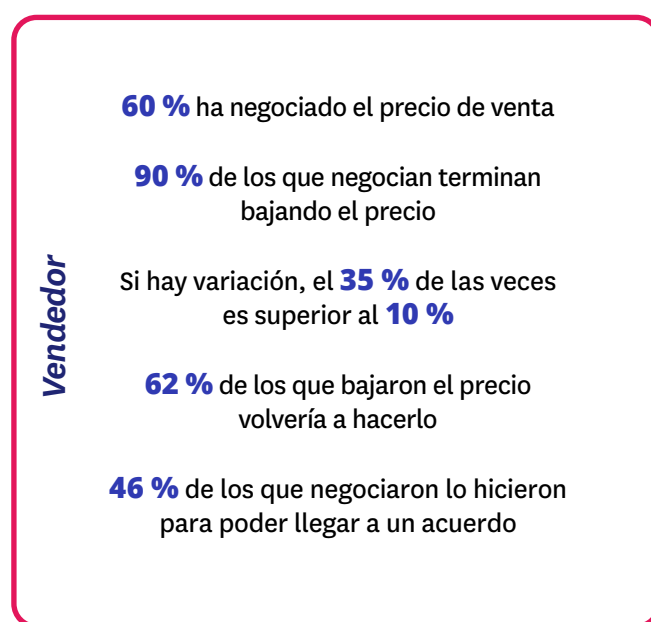
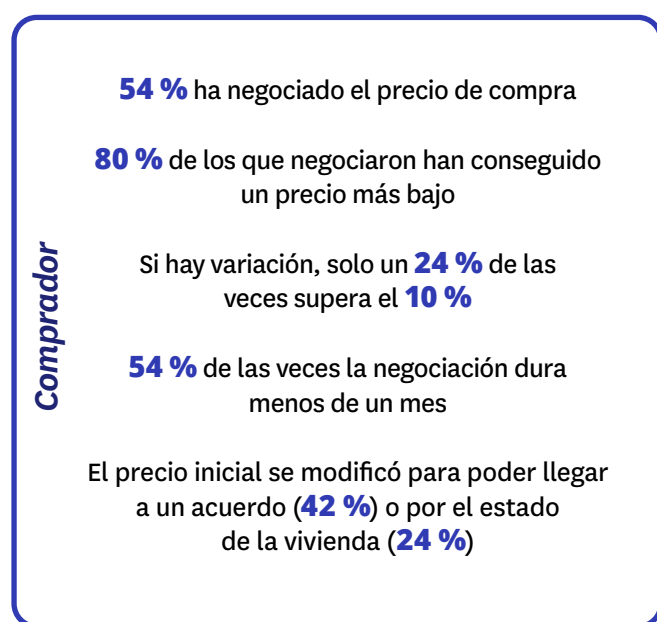
### G31. Variación del precio final respecto del inicial (% sobre compradores y vendedores que han negociado)



Mucha más distancia entre compradores y vendedores se aprecia respecto al tiempo que duraron las negociaciones. Así, un 54 % de los compradores que ha negociado asegura que tardó menos de un mes en concretar el cambio de precio. Sin embargo, para los vendedores fue algo más largo, ya que solo el 29 % tardó menos de un mes en modificar las condiciones. Respecto a las razones por las que desde los dos bandos se decidió negociar el precio destaca el hecho de que era la única forma de llegar a un acuerdo. Así lo señalan el 42 % de los compradores y el 46 % de los vendedores que han visto modificado el precio inicialmente estipulado. En ambos casos se observa, de nuevo, un retroceso respecto a los porcentajes del año anterior, cuando fueron un 46 %

y un 49 %, respectivamente. Otras razones para la negociación por parte de quienes han adquirido una casa fueron la urgencia de alguna de las partes implicadas en el proceso (26 %); el estado de la vivienda (24 %); o que el precio no correspondiese con la realidad del mercado (19 %, lo que significa cinco puntos porcentuales menos que en 2022). Entre a los vendedores, aparte de que la modificación del precio fuese la única forma de llegar a un acuerdo, hay otras cuestiones como la urgencia de una de las partes del proceso (21 %); la escasez de interesados en el inmueble (20 %); o el estado de la vivienda (18 %). Estos porcentajes, con ligeras variaciones, dan continuidad a los resultados de las encuestas efectuadas los años anteriores.

### G32. El proceso de negociación en la compraventa de la vivienda



## 6.2 La dificultad del precio se modera ligeramente

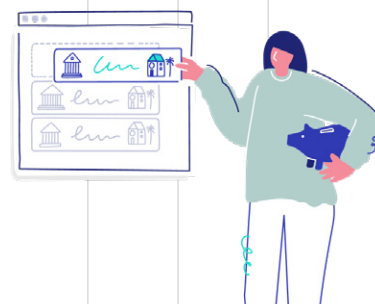
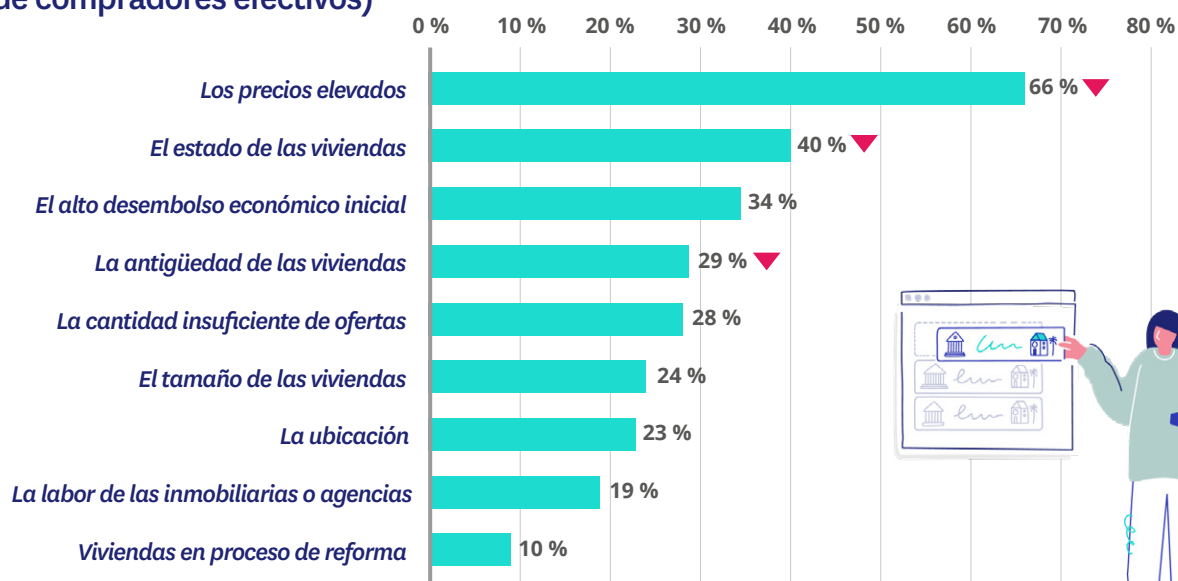
La adquisición de un inmueble suele implicar un proceso complejo, en el que los demandantes pueden encontrarse con algunas dificultades que les compliquen o impidan culminar la compra.

*El precio es la principal dificultad con la que se topan los compradores, dado que para el 66 % 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 66 % de

particulares que efectivamente ha adquirido una vivienda en el último año. Este porcentaje, sin embargo, es siete puntos inferior que el 73 % registrado el año anterior. Además del precio, otros obstáculos indicados por los compradores son el estado de las viviendas (40 %, frente al 49 % de 2022), su antigüedad (29 %), la cantidad insuficiente de ofertas (28 %) o el tamaño de los inmuebles (24 %). Todos estos porcentajes, excepto los indicados, registran descensos de entre tres y cinco puntos porcentuales respecto al año anterior. También entra en liza una nueva pregunta que obtiene un resultado preeminente: el alto desembolso inicial, que alcanza un resultado del 34 %.

### G33. Dificultades más citadas por los compradores de vivienda (% de compradores efectivos)



Al observar esta cuestión desde el prisma de la edad, vemos que, en función del segmento en el que nos fijemos, la dificultad del precio puede variar en muchos puntos porcentuales de uno a otro grupo.

**Los compradores entre los 45 y los 54 años señalan la dificultad de los precios elevados en un 70 % de los casos. Entre los jóvenes de 25 a 34, el porcentaje se sitúa en el 66 %, doce puntos menos que en 2022**

Por ejemplo, en 2023 esta cuestión adquiere especial relevancia en el colectivo de compradores efectivos entre los 45 y los 54 años, que así lo señalan en un porcentaje del 70 %, si bien esta cifra es un punto más baja que la anotada el año anterior.

Mucho más apreciable es el descenso de esta dificultad en el grupo de los jóvenes de 25 a 34 años, que si en 2022 alcanzaba el 78 %, liderando así esta clasificación, doce meses después apenas llega al 66 %. Similar comportamiento se advierte en el siguiente colectivo de edad, el comprendido entre los 35 y los 44 años, que en 2023 señala los precios elevados como principal dificultad en el 67 % de los casos, nueve puntos porcentuales menos que en el ejercicio anterior.

En cuanto a la siguiente dificultad de los compradores, el estado de las viviendas, el comportamiento por grupos de edad es bastante parejo al de la cuestión anterior.

En todos los segmentos se dan reducciones muy sensibles, en especial en los que suman entre 45 y 54 años, que pasan del 52 % al 39 % a la hora de valorar este problema, es decir, una contracción de trece puntos porcentuales en tan solo un año.

Si contemplamos los datos por comunidades autónomas, se observa que se manifiestan de modo paralelo los obstáculos a la hora de comprar una vivienda, encabezados por el precio y el estado de los inmuebles. Pese a ello, lo cierto es que si aproximamos la lente a la muestra ya se aprecian algunas disparidades entre territorios.

Así, en Cataluña se presenta una mayor preponderancia de la dificultad de los precios elevados que en el resto de las comunidades. De este modo, mientras que los compradores catalanes subrayan este obstáculo en el 67 % de los casos, en Madrid, Andalucía y Comunidad Valenciana el porcentaje se queda en el 64 %.

Por el contrario el estado de las viviendas preocupa más a los valencianos (42 %) y andaluces (41 %) que a los catalanes (39 %) y, sobre todo, a los madrileños (35 %).

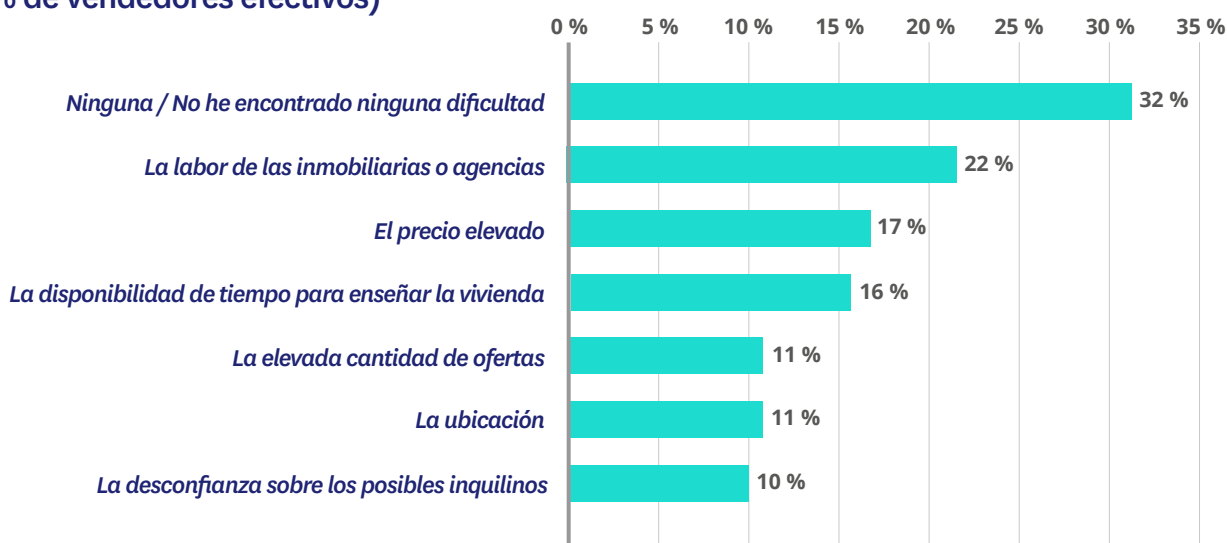
El asunto que completa el Top 3 de dificultades, los elevados gastos iniciales que se deben afrontar en la compra, resulta especialmente relevante en el caso de Madrid, donde crece hasta el 38 %, muy por encima del resto de territorios.

## 6.3 Los vendedores lo afrontan con más tranquilidad

Por otro lado, la manera en la que se sienten las dificultades en la compraventa difiere en gran medida en función del lado del mercado en el que se encuentren los actores del proceso. De ese modo, frente a las ya conocidas dificultades de los compradores, la situación de los vendedores es mucho más ventajosa. Lo prueba el dato de que un 32 % de ellos reconoce no haber tenido ninguna dificultad en el proceso de venta. Entre los que

sí admiten haberse topado con obstáculos en el proceso, la dificultad más señalada es la labor de las inmobiliarias o agencias, que es un problema para el 22 % de los consultados, tres puntos porcentuales más que en 2022. Le siguen el precio elevado (17 %) y la disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda, señalada por el 16 % de los vendedores (frente al 13% de 2022).

### G34. Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda (% de vendedores efectivos)



## 6.4 Una cuestión de tiempo

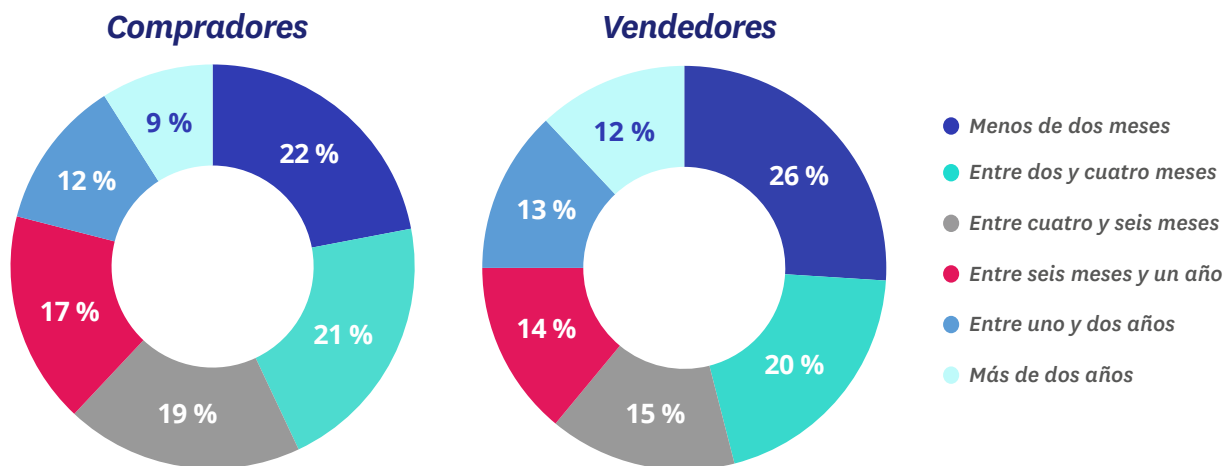
Adquirir una vivienda rara vez conjuga con la inmediatez. Y es que el proceso de comprar un inmueble puede prolongarse durante varios meses, e incluso años. Este aserto queda demostrado por el hecho de que, de acuerdo con los resultados del Fotocasa Research, solo el 22 % de los compradores consiguen completar la operación en menos de dos meses.

Se trata de un porcentaje muy parejo al de 2022, cuando era del 21 %, y que indica que, en términos generales, el tiempo invertido en el proceso de compra sigue siendo similar al del año anterior, o bien incluso inferior. Es el caso de los que emplearon entre dos y cuatro meses en adquirir el inmueble, que fueron el 21 %,

cinco puntos porcentuales menos que el 26 % registrado dos meses antes. Por su parte, los que necesitaron entre cuatro y seis meses siguen siendo el mismo 19 % que en 2022. Algo más de paciencia requirieron el 17 % de compradores que debieron aguardar entre seis meses y un año. Pese a ello, fueron dos puntos porcentuales menos que el año anterior.

Mayor diferencia respecto al año anterior se aprecia en las esperas más prolongadas. De este modo, los que emplearon entre uno y dos años para comprar la vivienda pasaron del 9 % al 12 %, mientras que aquellos que tardaron más de dos años pasaron del 6 % al 9 %.

## G35. ¿Cuánto han tardado en comprar o vender la vivienda? (% de compradores y vendedores efectivos)



Entre los segmentos de edad, destaca el fuerte incremento de los más mayores (*entre los 55 y los 75 años*) a los que les lleva menos de dos meses encontrar vivienda, y que en un año pasan del 22 % al 32 %.

Por el contrario, los más jóvenes de entre 18 y 24 años que compran en menos de dos meses son muchos menos que el año anterior, ya que su porcentaje baja del 23 % al 14 %. Este hecho repercute sin duda en el fuerte incremento de los que emplean entre dos y cuatro meses en el proceso, que suben del 25 % al 49 %.

**Los jóvenes de entre 18 y 24 años que compran en menos de dos meses son muchos menos que el año anterior, ya que su porcentaje desciende del 23 % de 2022 al 14 % de doce meses después**

Al consultar los datos por territorios se encuentran también algunas diferencias, de manera que el tiempo que se tarda en comprar una vivienda varía función de la comunidad autónoma de que se trate.

En este sentido, Cataluña sigue siendo la zona en la que menos compradores resuelven el proceso en menos de dos meses (*el 15 %, mismo porcentaje 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 muy superior (*25%, 27% y 19 %, respectivamente*).

Otra cuestión es la percepción de los compradores respecto al cumplimiento de las expectativas que tenían antes de comenzar el camino. Así, el 71 % afirman

que el tiempo que necesitó fue igual o inferior al esperado. De manera desglosada, el 40 % admite el periodo fue el calculado previamente; el 14 % cree que fue algo menos; y el 17 % que mucho menos.

Al poner el foco en el factor temporal desde el punto de vista de los vendedores que efectuaron la operación en los últimos doce meses, observamos que el 26 % logró cerrar la operación en menos de dos meses. Una cifra algo inferior que la registrada en 2022, cuando estos eran el 28 %, pero todavía muy superior a la de 2021, cuando solo alcanzaban el 21 %.

Más allá de ese periodo, encontramos que un 20 % de los vendedores (*el mismo porcentaje que el año anterior*) tuvo que esperar entre dos y cuatro meses para ver culminado su propósito; un 15 % tardó de cuatro a seis meses; y un 14 % que invirtió de seis meses a un año. Todos estos plazos son, en general, iguales o cercanos a los de anteriores ejercicios.

En lo que se refiere a la sensación de los ofertantes sobre esta inversión del tiempo, no hay grandes diferencias con respecto a los datos de hace un año. Por ejemplo, hay un 24 % —*frente al 27 % de 2022*— que considera que ha invertido mucho menos tiempo del esperado. También hay un 17 % que manifiesta que el proceso ha tardado algo menos tiempo del esperado, y un 32 % que considera que ha tardado más o menos el tiempo que esperaba en conseguir vender la vivienda. Es una cifra similar a la de 2022, cuando eran el 31 %.

**G36. Percepción del tiempo invertido en el proceso**  
(% de compradores y vendedores efectivos)

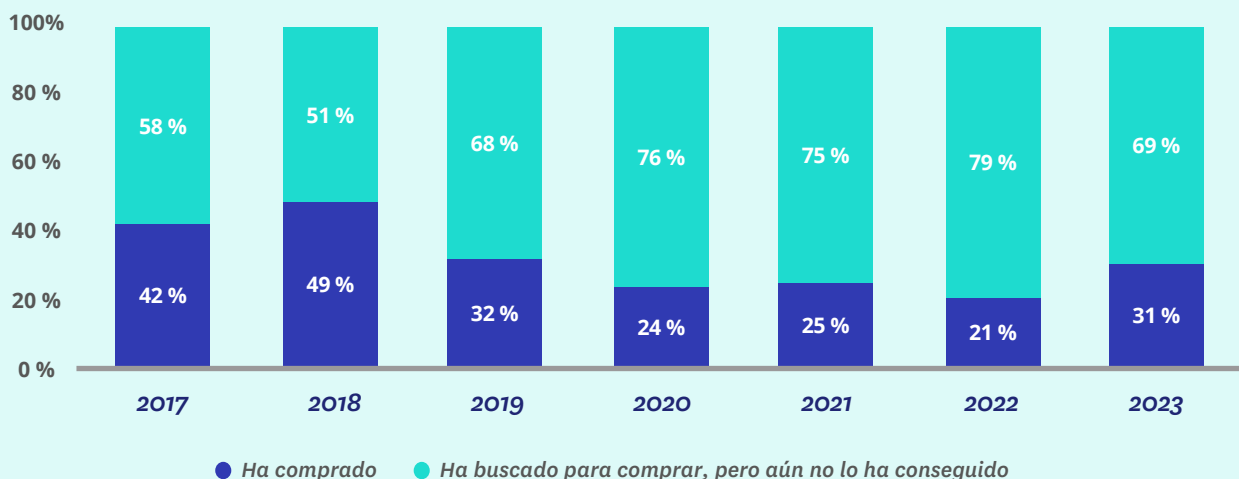
	<b>Compradores</b>	<b>Vendedores</b>
<i>Mucho menos de lo esperado</i>	17 %	24 %
<i>Algo menos de lo esperado</i>	14 %	17 %
<i>Más o menos lo esperado</i>	40 %	32 %
<i>Algo más de lo esperado</i>	21 %	16 %
<i>Mucho más de lo esperado</i>	8 %	12 %

## 6.5 Suben significativamente los compradores que logran culminar el proceso

Como cabría esperar, no siempre se logran culminar las intenciones y/o acciones iniciales cuando se emprende un proceso de compra de una vivienda. Pero, pese a esta evidencia incontestable, en 2023 el porcentaje de los particulares que han llevado a cabo alguna acción de demanda de vivienda en propiedad en

el último año y han logrado su objetivo, esto es, los compradores efectivos, han experimentado un gran impulso, pasando del 21 % de 2022 al 31 % tan solo un año después, casi igualando incluso el porcentaje de 2019, cuando ascendía al 32 %.

**G37. Compradores efectivos e inefectivos**  
(% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



En consecuencia, en 2023 hay un 69 % de demandantes que no logra completar el proceso y el principal problema, con mucha diferencia, es el precio de los inmuebles. Así, el 57 % de los demandantes que no han comprado lo atribuyen a los precios, que no encajan con su presupuesto (*un descenso de tres puntos sobre 2022, cuando fue del 60 %*).

**El 57 % de los demandantes que todavía no han logrado cerrar la compra de vivienda lo atribuye a que los precios no encajan con su presupuesto**

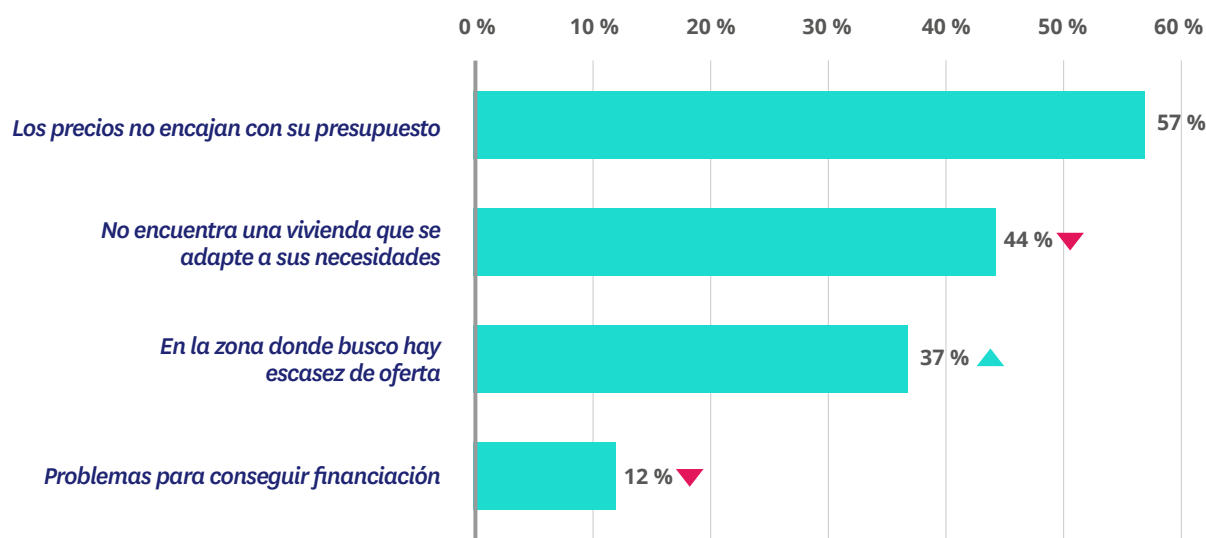
La segunda razón a la que los demandantes achacan no haber logrado su objetivo es la de no encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades. Un motivo al que se acoge el 44 % de los encuestados, un porcentaje siete puntos porcentuales menos que el 51 % de doce meses antes. Frente a los descensos porcentuales de las dos razones expuestas anteriormente, vemos que

el tercer argumento al que se recurre experimenta, en cambio, una significativa subida. Se trata de la escasez de oferta en la zona donde buscan vivienda, una visión que comparten en 2023 el 37 % de los consultados, cinco puntos más que en 2022 y siete más que en 2021, lo cual indica una línea ascendente muy llamativa.

Otra de las dificultades que plantean los demandantes es la de lograr financiación, problema que expresan el 12 % de los potenciales compradores. Una cifra, no obstante, inferior a la del anterior ejercicio, cuando fueron el 15 %.

En cuanto a tramos de edad, cabe resaltar que el notable descenso en la dificultad de hallar un inmueble acorde a las necesidades del demandante (*segunda razón esgrimida, con un 44 %*) se apoya, sobre todo, en los colectivos que cuentan entre los 25 y 34 años, y entre los 35 y 44. Así, en el primero se produce una rebaja desde el 49 % de 2022 al 38 % de 2023; en el segundo, la caída es del 54 % al 45 %.

### G38. ¿Por qué no han conseguido comprar? (% sobre el total de demandantes inefectivos)





# 7. Percepción del precio



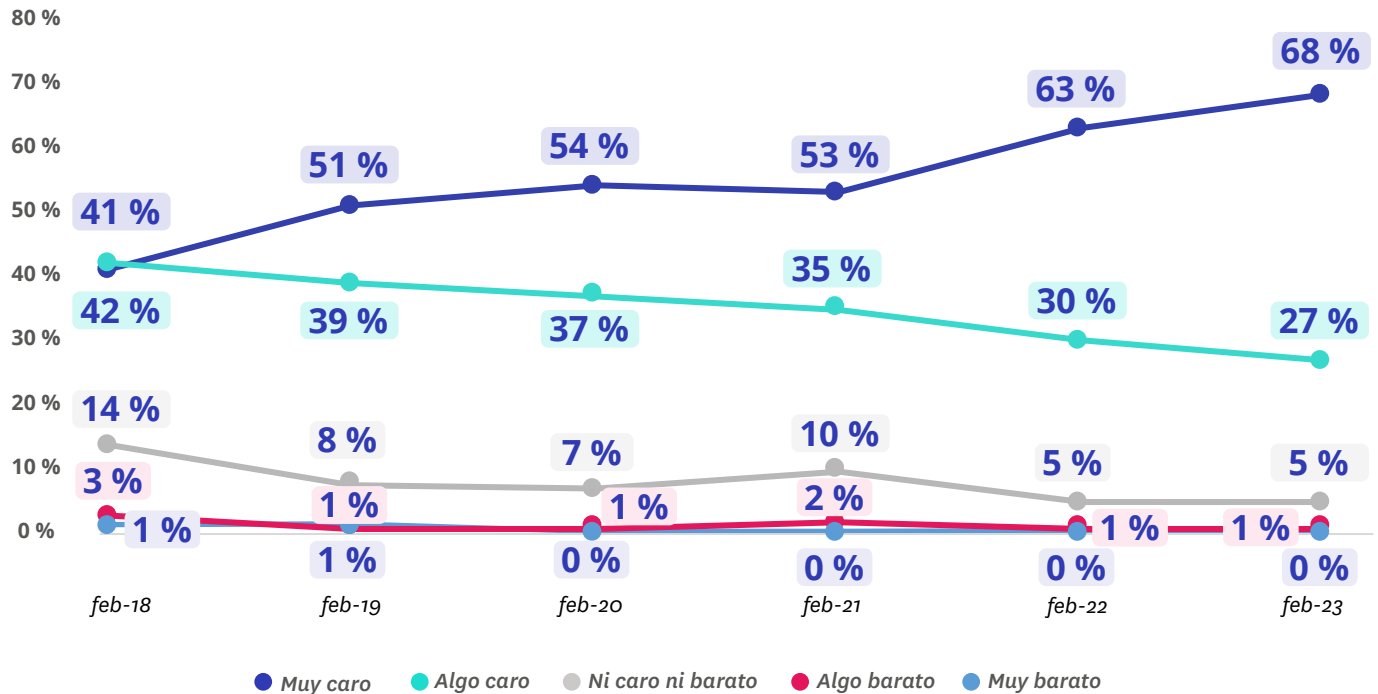
## 7.1 Cada vez son más los demandantes que creen que el precio es muy caro

El 68 % de los demandantes de vivienda en propiedad considera que su precio es muy caro. Es un dato cinco puntos porcentuales por encima del registrado en 2022, cuando eran el 63 %, y quince puntos por encima del 53 % de 2021.

Por otra parte, si a este 68 % se le añaden los que consideran el precio de la vivienda simplemente como algo caro, que constituyen el 27 %, la suma arroja un porcentaje del 94 % de los demandantes de vivienda en propiedad en España que perciben como caro el precio de adquirir una casa. Es decir, casi la totalidad de quienes componen este grupo.

*Un 94 % de los demandantes de vivienda en propiedad creen que el precio actual de los inmuebles es muy caro o algo caro*

G39. Percepción de los demandantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Los datos muestran, por lo tanto, que la ligera moderación al respecto que trajo la pandemia ha quedado definitivamente atrás. En este sentido, no solo es que la inmensa mayoría de los particulares crea que los precios son muy caros (o simplemente caros), sino que los veían esos precios como ni caros ni baratos son ahora la mitad que hace dos años, situándose en un 5 % con tendencia a la baja.

## 7.2 ¿Expectativas de precios a la baja?

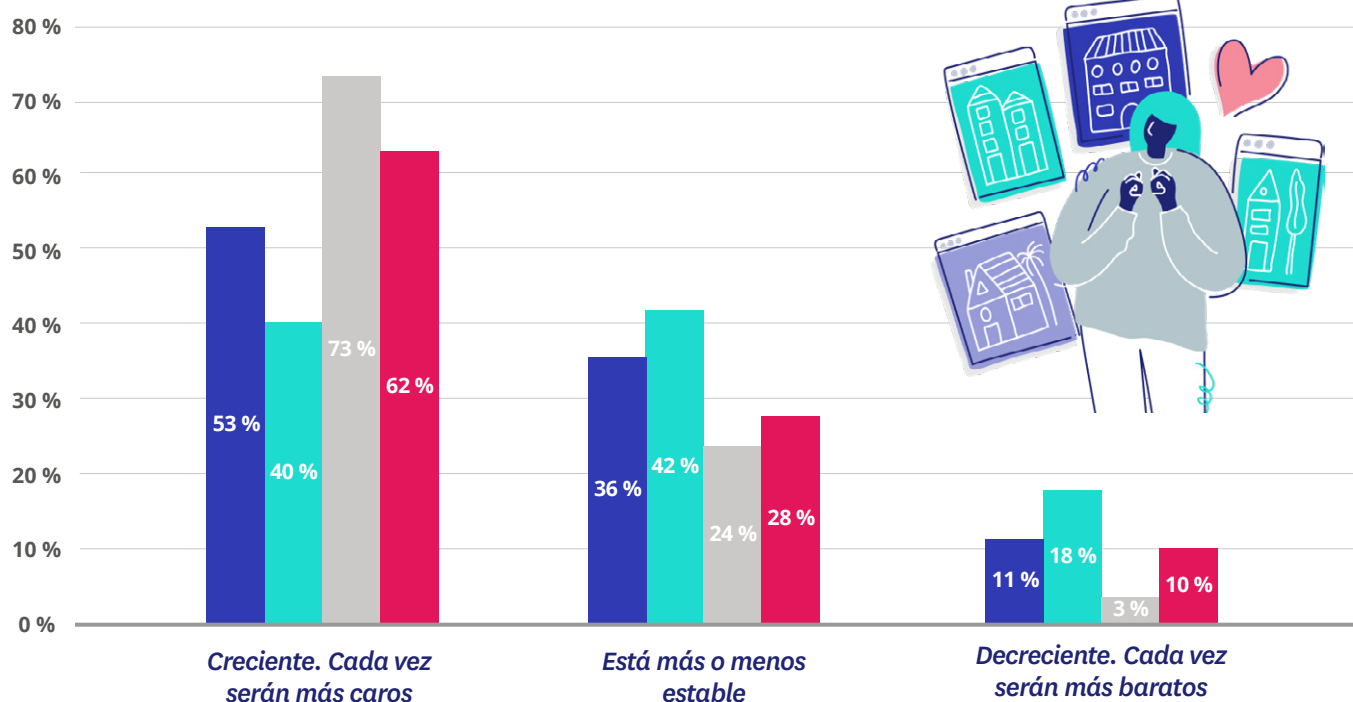
Sin embargo, entre los demandantes de vivienda parece que la percepción de los precios como muy altos o altos está tocando techo, ya que su previsión respecto a que estos se sigan incrementando ha descendido de forma notable respecto al año anterior. Así, si en 2022 eran un 73 % los que predecían que la tendencia sería creciente, doce meses después este porcentaje ha descendido hasta el 62 %, es decir, once puntos porcentuales.

Los que creen que los precios seguirán subiendo son menos que hace un año, cuando eran hasta el 73 %. En febrero de 2023 son solo el 62 %

Este vaticino tiene también su reflejo en el aumento de los compradores (o aspirantes a serlo) que auguran una estabilidad en el mercado. De este modo, este grupo ha pasado de representar al 24 % en 2022 al 28 % en 2023, es decir, un incremento de cuatro puntos porcentuales que deja traslucir una mayor percepción de estabilidad.

### G40. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

● 2020 ● 2021 ● 2022 ● 2023



## 7.3 El alquiler: una alternativa cara o muy cara

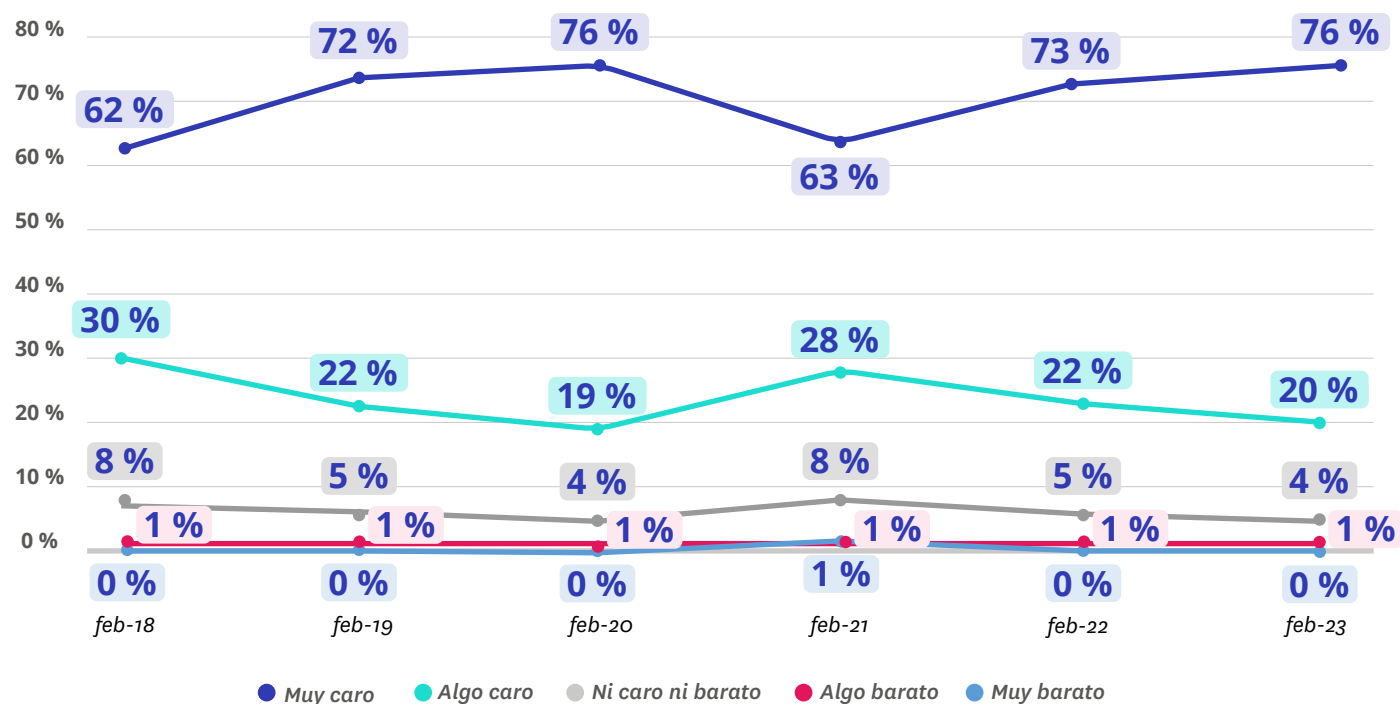
Si tenemos en cuenta que existen particulares que participan tanto en el mercado de la compra como en el del alquiler, es natural que los demandantes cuenten también con su propia percepción respecto al precio de la vivienda de arrendamiento.

*El 96 % de los demandantes de vivienda en propiedad creen que el precio de los alquileres es algo caro o muy caro*

Así, en relación con este tipo de inmuebles, el 96 % de los particulares mayores de 18 años que compran o intentan comprar consideran que el precio de la vivienda de alquiler es caro o muy caro. Es un porcentaje un punto por encima del de 2022.

De manera más desglosada, se comprueba que si el año anterior eran un 73 % los que creían que los alquileres son muy caros, doce meses más tarde esa cifra ha subido hasta el 76 %. Por su parte, los que consideran que el precio de los alquileres es simplemente algo caro han descendido desde el 22 % al 20 %. En cuanto a los que juzgan que el alquiler no es ni caro de ni barato, su porcentaje también se ha contraído, pasando del 5 % del año anterior al 4 % actual.

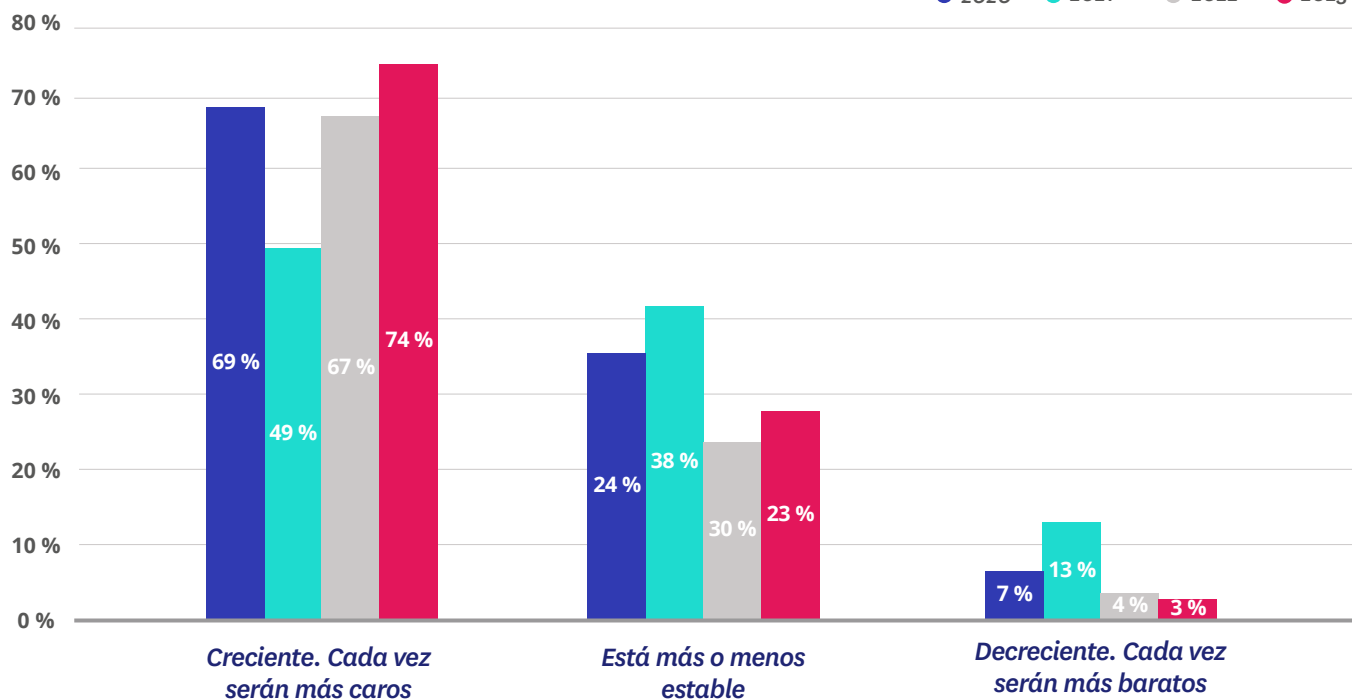
G41. Percepción de los demandantes sobre el precio de la vivienda en alquiler (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Respecto al futuro próximo, un 74 % piensa que los precios de los alquileres serán cada vez más caros. Una cifra muy superior a la de un año antes, cuando eran el 67 %, y mucho más en comparación con la de febrero de 2021 (49 %). Por el contrario, solo el 23 % cree que los precios del alquiler están más o menos estables, un porcentaje muy inferior al 35 % registrado el año anterior.

## G42. Tendencia de los precios de la vivienda en alquiler (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

● 2020 ● 2021 ● 2022 ● 2023



## 7.4 Los vendedores también ven los precios más caros

Aunque actuar a uno u otro lado del mercado implica una percepción diferente de los precios, entre quienes han vendido o intentado vender un inmueble también hay una sensación mayor de que la vivienda en propiedad es cara. En concreto, un 87 % de ellos se sitúan en esa posición en 2023, frente al 82 % de 2022. La diferencia se acentúa si retrocedemos un poco más y hacemos la comparación con el 72 % que tenían esta percepción en 2021.

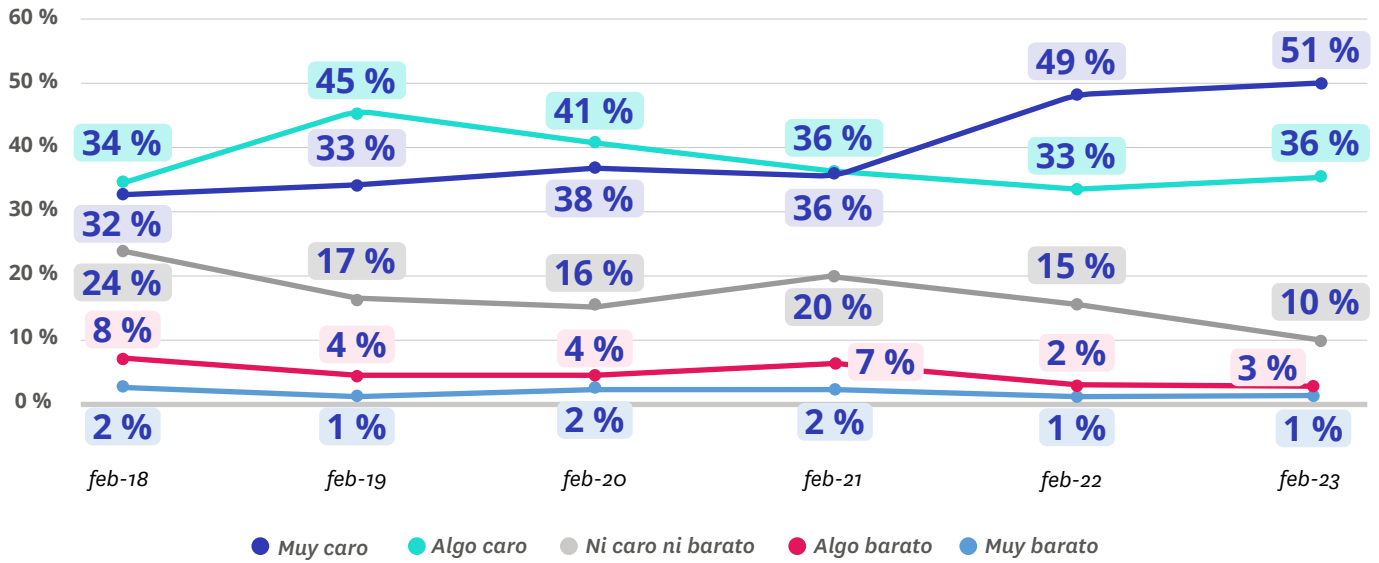
*Entre los ofertantes hay cada vez más (un 51 % en 2023) que consideran que comprar una vivienda es muy caro*

No solo eso, sino que si entramos en el desglose de estos porcentajes vemos que hasta 2021 había más ofertantes de vivienda en propiedad que pensaban que la vivienda era algo cara que los que creían que era muy cara. Pero en 2021 esos porcentajes se igualaron y a partir de 2022 se invirtieron hasta llegar a la situación actual, con un 51 % de ofertantes que creen que comprar vivienda es muy caro y un 36 % que opinan que es algo caro.

En consecuencia, la línea de los ofertantes que sitúan los precios en una posición equilibrada (“ni caro ni barato”) ha descendido en los dos últimos años en diez puntos porcentuales, del 20 % de 2021 al 10 % de 2023.



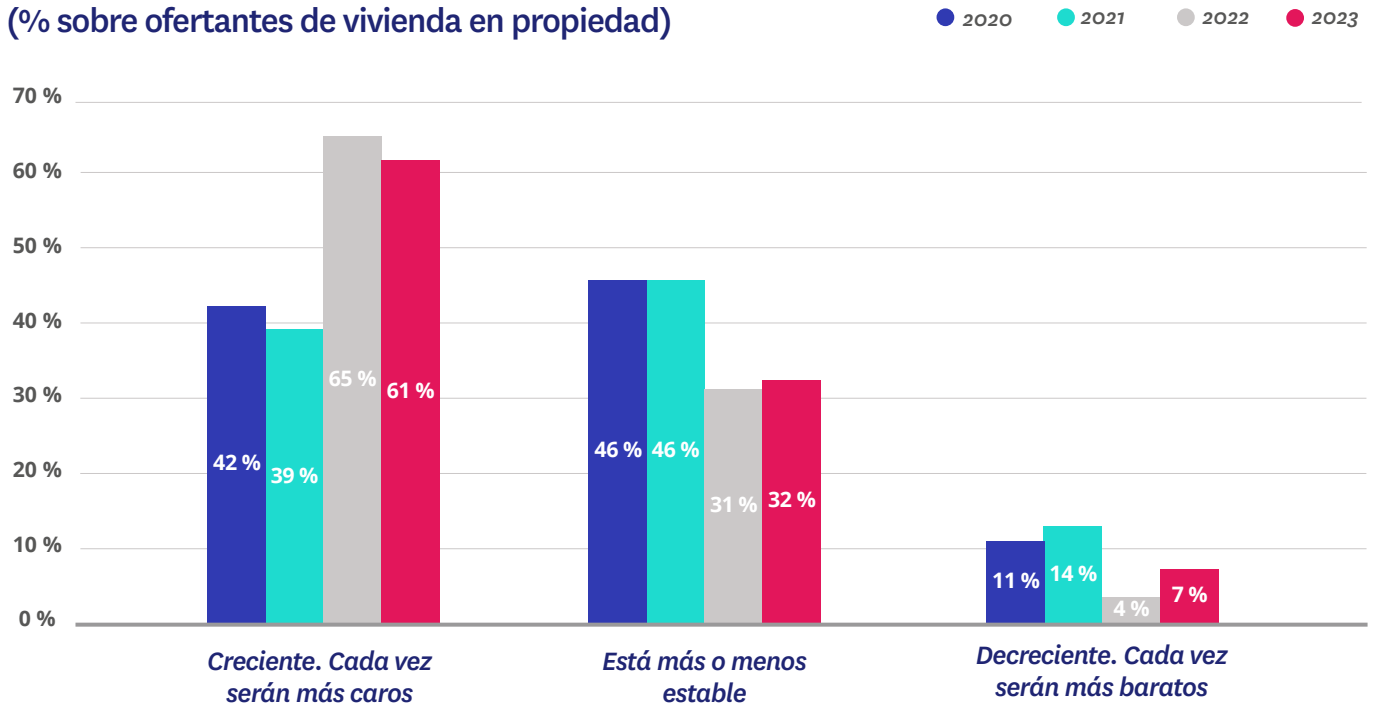
### G43. Percepción de los ofertantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



En cuanto a la evolución futura de los precios, entre los ofertantes se repite el patrón de vaticinar un escenario más estable que el que pronostican los demandantes. Además, también entre ellos hay una perspectiva más contenida que en 2022, aunque todavía muy lejos de los porcentajes de los años 2020 y 2021, inmediatamente después de la pandemia.

Así, un 61% de los ofertantes de vivienda en propiedad creen que los precios seguirán subiendo (eran un 65% en 2022 y se situaban en torno al 40% en 2020 y 2021). Otro 32% de ellos (eran el 46% hace dos años) creen que el mercado está más o menos estable. Y aumenta el porcentaje de vendedores —del 4% de 2022 al 7% en 2023— que auguran bajadas de precio en el futuro inmediato.

### G44. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



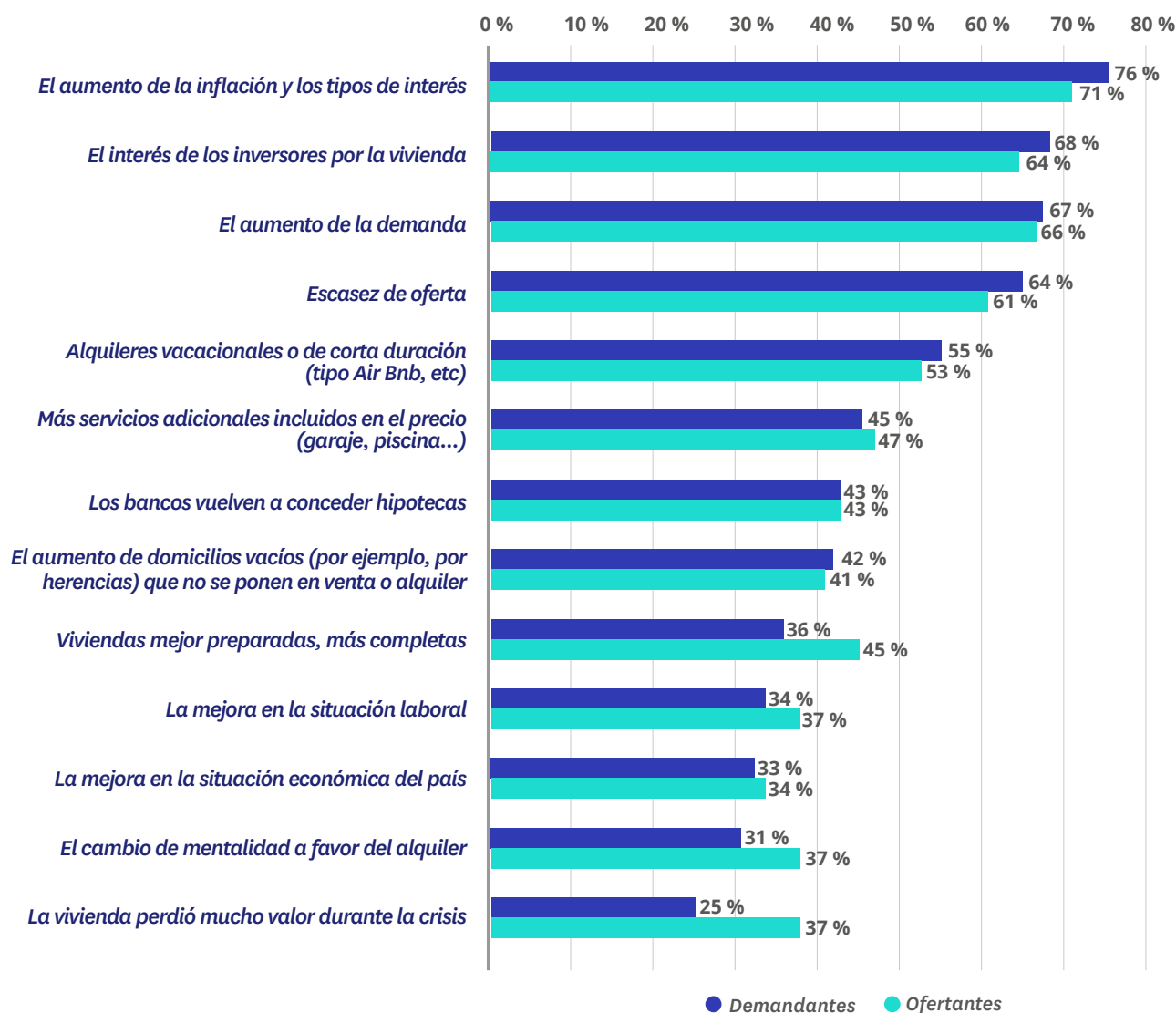
## 7.5 Y la sensación es que los precios seguirán subiendo

En general, tanto los demandantes como los ofertantes de vivienda en propiedad que creen que los precios van a seguir subiendo apuntan a los mismos motivos para explicar ese encarecimiento. En primer lugar, en ambos casos se sitúa el aumento de la inflación y los tipos de interés (76 % entre los compradores y 71 % entre los vendedores creen que influye mucho o bastante).

Le siguen el interés de los inversores por la vivienda (68 % y 64 % respectivamente), el aumento de la demanda (67 % de los compradores y 66 % de los vendedores) y la escasez de oferta (64 % y 61 %). A todas estas cuestiones le dan más importancia en relación con las subidas de precios los demandantes que los ofertantes.

Pero también hay una serie de cuestiones en las que pasa justo lo contrario. La más destacada entre estas es el peso que tiene la adecuación de los inmuebles en las subidas de precio: un 45 % de los ofertantes creen que el hecho de que las viviendas estén mejor preparadas o sean más completas influye mucho o bastante, frente al 35 % de los demandantes. La brecha también es grande en relación a la pérdida de valor durante la crisis (37 % en el lado de la oferta; 25 % en el de la demanda) y algo más moderada en otras cuestiones como el cambio de mentalidad frente al alquiler o la mejora de en la situación laboral.

### G45. Palancas de las subidas de precio: influye mucho o bastante (% sobre demandantes y ofertantes que creen que hay una tendencia creciente de los precios)



## 8. Opinión del mercado



El fuerte sentimiento de propiedad sigue marcando el mercado inmobiliario español. De este modo, los demandantes que han comprado o intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses valoran en un 80 % y 7,9 puntos sobre 10 en febrero de 2023 la idea de que la tenencia de casa propia es un sentimiento muy arraigado en España. Es una décima menos que la puntuación de 2022 (8) y dos que en 2021 (8,1). Pese a estas leves variaciones, la línea de estabilidad en un rango tan elevado define que se trata de una percepción muy asentada en nuestro país.

*Se mantienen en un porcentaje del 56 % los demandantes que creen que un piso es la mejor herencia que se puede dejar a los hijos, con una puntuación de 6,6 sobre diez*

También permanece estable el porcentaje de los que valoran que un piso constituye la mejor herencia que se puede dejar a los hijos. De este modo, el 56 % de los consultados se muestra a favor de esta afirmación, la misma cifra que el año anterior. Además, los que están en contra de este supuesto descienden, desde el 16 % al 13 %. Esta proporción da como resultado una puntuación de 6,6 sobre diez, una décima más que en el estudio del año pasado.

Un concepto que irrumpe este año con mucha fuerza, y sobre el que en esta ocasión se ha preguntado como novedad respecto al anterior ejercicio, es el de si las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda. La respuesta, mayoritaria e inequívoca, es afirmativa, puesto que así lo creen el 80 % de los consultados, con una puntuación de 8 sobre diez.

*El 80 % de los demandantes de vivienda consideran que las condiciones hipotecarias actuales hacen mucho más difícil la adquisición de un inmueble. Este concepto recibe una puntuación de ocho sobre diez*

Otro aspecto que recibe mucha atención por parte de los compradores es el hecho de que, dado el elevado precio actual de los alquileres, les compense más pagar por una hipoteca, algo que evalúan con 7,4 puntos, si bien a la baja respecto al año anterior, cuando recibió un 7,9. En este sentido, no resulta llamativo que siga recibiendo una valoración elevada la afirmación de que alquilar es tirar el dinero, algo que sostienen el 54 % de los encuestados, concediéndole una puntuación global de 6,5, bien ésta es también dos décimas inferior que la plasmada en el estudio del año precedente.

Una de las percepciones que se incrementa en notable medida es la que se refiere a la posibilidad de que el mercado se interne en una nueva burbuja inmobiliaria. Así lo creen el 55 % de los consultados, cinco puntos porcentuales más que en 2022. Este aumento se traduce, además, en una puntuación de 6,6 puntos sobre diez, frente a los 6,4 registrados en la encuesta del año anterior.

Asimismo, sube 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 2022 eran un 32 % a favor mientras que doce meses más tarde ya son el 38 %.

Por su parte, se mantienen estables los que ven la adquisición de una vivienda como una buena inversión: 7,6 puntos de media, la misma cifra que la recogida en 2022.

## G46. Opinión sobre el mercado (compradores) (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

	Valoración media			2023		
	2021	2022	2023	En contra	Neutro	A favor
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	-	-	8	4 %	16 %	80 %
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	8,1	8	7,9	2 %	18 %	80 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,4	7,6	7,6	3 %	23 %	74 %
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	7,7	7,9	7,4 ▼	7 % ▲	23 % ▲	70 % ▼
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	5,6	6,4	6,6 ▲	10 %	35 % ▼	55 % ▲
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,3	6,5	6,6	13 % ▼	32 % ▲	56 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,4	6,7	6,5 ▼	16 %	31 %	5 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,6	5,2	5,6 ▲	18 % ▼	45 %	38 % ▲
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,8	4,8	4,6 ▼	31 % ▼	44 %	25 %





## 8.1 España sigue siendo país de propietarios

Si se pregunta sobre estas mismas cuestiones en el otro lado del mercado, en el de la oferta, el resultado es similar, con el arraigo del sentimiento de la propiedad (8 puntos sobre 10) y las dificultades que han traído las actuales condiciones hipotecarias (7,8 puntos) de nuevo en cabeza.

Pero también con algunas diferencias significativas. Así, por ejemplo, hay una diferencia de 10 puntos en relación con la idea de que comprar una vivienda es una buena inversión, un argumento que apoyan el 64 % de quienes han vendido o intentado vender y un 74 % de quienes han comprado o intentado comprar. Es, además, una diferencia que se mantiene a lo largo del tiempo pese a las fluctuaciones que se producen en ambos lados del mercado.

Entre los ofertantes también crece la sensación de que estamos próximos a una burbuja inmobiliaria: en 2022 lo pensaban el 37 % y en 2023 ese porcentaje sube hasta el 42 %

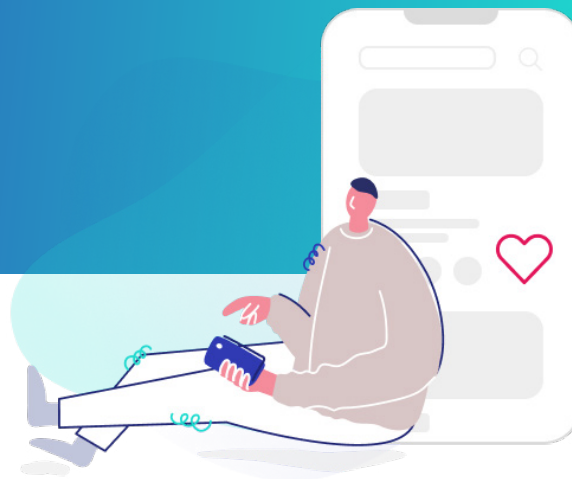
Esta misma situación se repite cuando se pregunta si estamos próximos a una burbuja inmobiliaria: el 42 % de los ofertantes (en 2022 eran el 37 %, lo que demuestra que entre ellos también está ganando importancia) cree que sí, un porcentaje que, como hemos visto, ascendía al 55 % entre los demandantes.

Por último, también hay que mencionar que ha perdido fuerza el argumento de que el precio del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca: un 62 % de los vendedores se muestran de acuerdo en 2023 frente al 67 % de 2022.

### G47. Opinión sobre el mercado (vendedores) (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)

	Valoración media			2023		
	2021	2022	2023	En contra	Neutro	A favor
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	8	8,1	8	3 %	16 %	81 %
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	-	-	7,8	5 %	18 %	77 %
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	6,9	7,1	7	7 %	31 %▲	62 %▼
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6	6,2	6,5	12 %▼	34 %	54 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	5,9	6,2	6,2	16 %	35 %	50 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	5	5,7	6 ▲	15 %	43 %	42 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	5	5,7	6 ▲	15 %	43 %	42 %▲
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,8	5,4	5,8 ▲	15 %	47 %	38 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,5	4,8	4,4 ▼	34 %▲	41 %	25 %

## 9. Conclusiones



La participación de particulares en el mercado de compraventa está en retroceso. Todos los mercados, y el inmobiliario no es una excepción, funcionan de forma cíclica. La fase expansiva en relación con la vivienda en propiedad se inició en 2019 y fue bruscamente interrumpida a comienzos de 2020 por la irrupción de la covid-19. Tardó un año en volver al punto en el que se encontraba y durante buena parte de 2021 y 2022 marcó máximos históricos, hasta empezar a dar signos de agotamiento a finales de ese ejercicio. Las cifras de 2023 que se han analizado en el presente informe constatan que la actividad ya se ha moderado de forma sustancial aunque todavía no tiene su reflejo en los precios.

En términos territoriales, Andalucía es la comunidad autónoma donde el frenazo está siendo más brusco, aunque en Madrid también ha sido intenso. En la Comunidad Valenciana, que sufrió más con la crisis sanitaria e inició más tarde su reactivación, la compraventa todavía aguanta en niveles altos. Por último, el mercado de la vivienda en propiedad en Cataluña, tradicionalmente menos activo que el de las otras comunidades analizadas, se sitúa en mínimos históricos.

Dejando al margen estas cuestiones territoriales, lo cierto es que la reducción de actividad también conlleva cambios en la configuración del mercado. Por ejemplo, tienen mucho menos protagonismo en la oferta quienes están vendiendo la casa en la que residen. Es decir, hay menos actividad de compraventa en rotación (*vender para comprar otra casa*). Y, sin embargo, gana peso la demanda de vivienda como inversión.

La reconfiguración del mercado también conlleva que, ante la salida de ciertos perfiles que renuncian a buscar casa ante los altos precios y las dificultades de financiación (*otra de las claves que ha quedado patente en varios capítulos de este informe*), la tasa

de efectividad de los demandantes se incrementa de forma significativa. Hay menos personas intentando comprar, pero quienes están haciéndolo en un escenario como el actual cuentan con mayor capacidad económica y logran cerrar la operación en mayor medida que en años anteriores.

Por último, la cuestión del precio, que siempre es clave en cada edición de este análisis del mercado de compraventa elaborado por Fotocasa Research, en esta ocasión lo es aún más. Por ejemplo, en relación con los motivos para comprar en lugar de alquilar: en los dos últimos años se ha desplomado el porcentaje de quienes pretendían comprar porque los precios se estaban moderando. O en el retroceso que ha sufrido el recurso de la negociación entre ofertantes y demandantes.

Y, sobre todo, en la percepción de los precios, con cada vez más particulares, ya sean compradores o vendedores, considerando que están muy altos en detrimento de quienes creen que están algo altos, una valoración que tiene también su reflejo en la creciente sensación de que estamos próximos a una burbuja inmobiliaria.

Son todas ellas señales lógicas que nos apuntan a ese cambio de ciclo en el mercado de la compraventa, que se encamina a menores tasas de actividad, previsiblemente con mayores porcentajes de efectividad en las acciones de demanda y que pueden conllevar una corrección o moderación en los precios en el medio plazo si la fase contractiva se prolonga en el tiempo.



Un **16 %** de los particulares ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa en los últimos doce meses, tres puntos menos que en 2022



El porcentaje de compradores que negocia ha bajado del **60 %** en 2021 al **54 %** en 2023. De ellos, solo el **24 %** (eran el **27 %** en 2022) lograron una rebaja superior al **10 %** del precio inicial



El gran obstáculo para comprar es el precio, que ha supuesto un problema para el **66 %** de particulares que ha adquirido una vivienda



Aumenta la percepción sobre la proximidad a una burbuja inmobiliaria. Esta idea la comparten más de la mitad (**55 %**) de los demandantes y un **42 %** de los ofertantes



El **80 %** de los compradores considera que las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra. El **76 %** cree que la inflación y los tipos de interés son una de las causas de las subidas de precio



Con la pandemia cada vez más atrás pierde fuerza la importancia de que la vivienda tenga terraza. Así, la valoración que le dan a este factor los compradores pasa del 7,7 otorgado en 2022 al 7,3 doce meses después



El **31 %** de los demandantes han logrado su propósito y han cerrado la operación de compra de vivienda, frente al **21 %** registrado en 2022



Entre los demandantes, el peso de quienes quieren comprar como inversión ha pasado del **7 %** de 2022 al **13 %** en 2023, con especial protagonismo en este perfil del segmento de **55 a 75 años**



El **32%** de los compradores considera que la inversión en una vivienda proporciona una rentabilidad que no ofrece ningún otro producto financiero



Un **94 %** de los compradores o potenciales compradores considera que el precio de la vivienda de compra es caro o muy caro

# 10. Nota metodológica



En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda en 2023”, Fotocasa ha hecho 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 5.002 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 primer semestre del año.



# Bases de los gráficos

## **G1. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA COMPRAVENTA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002

## **G3. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRA Y EN LA VENTA DE VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002

## **G4. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA**

Base particulares participando en la compraventa (ómnibus). Feb-22: 1.432 / Ago-22: 863 / Feb-23: 796

## **G5. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA COMPRA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002

## **G6. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VENTA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002

## **G7. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS DE CADA CCAA)**

Base particulares mayores de 18 años. Madrid. Feb-17: 743 / Feb-18: 756 / Feb-19: 746 / Ago-19: 726 / Feb-20: 730 / Ago-20: 684 / Feb-21: 730 / Ago-21: 712 / Feb-22: 1.084 / Ago-22: 717 / Feb-23: 700  
Base particulares mayores de 18 años. Cataluña. Feb-17: 824 / Feb-18: 877 / Feb-19: 777 / Ago-19: 794 / Feb-20: 749 / Ago-20: 795 / Feb-21: 783 / Ago-21: 781 / Feb-22: 1.154 / Ago-22: 783 / Feb-23: 765  
Base particulares mayores de 18 años. Andalucía. Feb-17: 842 / Feb-18: 895 / Feb-19: 880 / Ago-19: 871 / Feb-20: 879 / Ago-20: 904 / Feb-21: 875 / Ago-21: 857 / Feb-22: 1.295 / Ago-22: 852 / Feb-23: 870  
Base particulares mayores de 18 años. Comunidad Valenciana. Feb-17: 588 / Feb-18: 612 / Feb-19: 578 / Ago-19: 584 / Feb-20: 567 / Ago-20: 588 / Feb-21: 616 / Ago-21: 558 / Feb-22: 844 / Ago-22: 603 / Feb-23: 575

## **G8. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)**

Base particulares 18-24 años. Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456  
Base particulares 25-34 años. Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851  
Base particulares 35-44 años. Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043  
Base particulares 45-54 años. Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900  
Base particulares 55-75 años. Feb-17: 1766 / Feb-18: 1763 / Feb-19: 1772 / Ago-19: 1784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752

## **G9. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002

## **G10. PARTICULARES QUE HAN REALIZADO ALGUNA ACCIÓN DE DEMANDA DE VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002

## **G11. ACCIONES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.027 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002

## **G12. DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA ENTRE EL ALQUILER Y LA PROPIEDAD (% DE DEMANDANTES)**

Base particulares demandantes de vivienda (ómnibus). Feb-17: 1.033 / Feb-18: 795 / Feb-19: 1.113 / Ago-19: 1.404 / Feb-20: 1.273 / Ago-20: 1.055 / Feb-21: 1.190 / Ago-21: 1.380 / Feb-22: 1.950 / Ago-22: 1.371 / Feb-23: 1.171

## **G13. PERFIL DE LOS PARTICULARES DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad (ómnibus). Feb-23: 591

## **G14. PERFIL DE LOS PARTICULARES OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD**

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad (ómnibus). Feb-23: 129

## **G15. DIFERENCIAS SOCIODEMOGRÁFICAS DE AMBOS PERFILES**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad (ómnibus). Feb-23: 591 / Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad (ómnibus). Feb-23: 129

## **G16. LO QUE MÁS/MENOS CONSIDERAN**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 2.073

## **G17. DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD QUE CONSIDERAN CADA CARACTERÍSTICA EN SU ELECCIÓN DEL INMUEBLE (EN %)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073

## **G18. UBICACIÓN DE BÚSQUEDA Y DE COMPRA DE LA VIVIENDA (% SOBRE EL TOTAL DE COMPRADORES)**

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 642

## **G19. CONSIDERACIÓN DE LA OBRA NUEVA (% SOBRE EL TOTAL DE COMPRADORES)**

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-17: 860 / Feb-18: 899 / Feb-19: 552 / Feb-20: 609 / Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-23: 642

## **G20. EL CAMINO HACIA LA COMPRA DE OBRA NUEVA**

Base particulares mayores de 18 años. Feb-23: 5.002 / Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 642

## **G21. COMPRADORES POR TIPO DE VIVIENDA ADQUIRIDA**

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-19: 552 / Feb-20: 609 / Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-23: 642

**G22. VIVIENDAS EN PROPIEDAD (% DE DEMANDANTES Y OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 2.073  
Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 712

**G23. USO DE LA VIVIENDA OBJETO DE LA COMPRA POR EDAD (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD EN CADA TRAMO)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 2.073  
Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 25-34 años. Feb-23: 478  
Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 35-44 años. Feb-23: 626  
Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 45-54 años. Feb-23: 514  
Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 55-73 años. Feb-23: 415

**G24. INTENCIÓN DE PONER LA VIVIENDA EN ALQUILER (% DEMANDANTES DE COMPRA COMO SEGUNDA RESIDENCIA)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad para usarla como segunda residencia. Feb-23: 279

**G25. INTENCIÓN DE PONER LA VIVIENDA EN ALQUILER (% DEMANDANTES DE COMPRA COMO INVERSIÓN)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad para usarla como inversión. Feb-23: 261

**G26. USO PREVIO DE LA VIVIENDA VENDIDA O A LA VENTA (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 712

**G27. MOTIVOS PARA COMPRAR EN LUGAR DE ALQUILAR (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 2.073

**G28. MOTIVOS PERSONALES PARA COMPRAR O INTENTAR COMPRAR UNA VIVIENDA (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 2.073

**G29. MOTIVOS PARA VENDER EN LUGAR DE ALQUILAR (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 712

**G30. MOTIVOS PERSONALES PARA VENDER O INTENTAR VENDER UNA VIVIENDA (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 712

**G31. VARIACIÓN DEL PRECIO FINAL RESPECTO DEL INICIAL (% SOBRE COMPRADORES Y VENDEDORES QUE HAN NEGOCIADO)**

Base compradores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-22: 353 / Feb-23: 403 / Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-22: 268 / Feb-23: 276

**G32. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA**

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 642 / Base compradores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-23: 403 / Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 381 / Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-23: 276 / Base vendedores que han bajado el precio tras la negociación. Feb-23: 219

**G33. DIFICULTADES MÁS CITADAS POR LOS COMPRADORES DE VIVIENDA (% DE COMPRADORES EFECTIVOS)**

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 642

**G34. DIFICULTADES MÁS CITADAS POR LOS VENDEDORES DE VIVIENDA (% DE VENDEDORES EFECTIVOS)**

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 381

**G35. ¿CUÁNTO HAN TARDADO EN COMPRAR O VENDER LA VIVIENDA? (% DE COMPRADORES Y VENDEDORES EFECTIVOS)**

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 642 / Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 381

**G36. PERCEPCIÓN DEL TIEMPO INVERTIDO EN EL PROCESO (% DE COMPRADORES Y VENDEDORES EFECTIVOS)**

Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 642 / Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-23: 381

**G37. COMPRADORES EFECTIVOS E INEFECTIVOS (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-17: 2.068 / Feb-18: 1.850 / Feb-19: 1.738 / Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073

**G38. ¿POR QUÉ NO HAN CONSEGUIDO COMPRAR? (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES INEFECTIVOS)**

Base demandantes de vivienda que todavía no han comprado. (Feb-22): 1.431

**G39. PERCEPCIÓN DE LOS DEMANDANTES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-18: 1.850 / Feb-19: 1.738 / Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073

**G40. TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073

**G41. PERCEPCIÓN DE LOS DEMANDANTES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-18: 1.850 / Feb-19: 1.738 / Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073

**G42. TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ALQUILER (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-20: 2.567 / Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073

**G43. PERCEPCIÓN DE LOS OFERTANTES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN ALQUILER (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-18: 898 / Feb-19: 814 / Feb-20: 831 / Feb-21: 897 / Feb-22: 820 / Feb-23: 712

**G44. TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN ALQUILER (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-20: 831 / Feb-21: 897 / Feb-22: 820 / Feb-23: 712

**G45. PALANCAS EN LAS SUBIDAS DE PRECIO: INFLUYE MUCHO O BASTANTE (% SOBRE DEMANDANTES Y OFERTANTES QUE CREEN QUE HAY UNA TENDENCIA CRECIENTE DE LOS PRECIOS)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 2.073  
Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-23: 712

**G46. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO (COMPRADORES) (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares demandantes de vivienda en propiedad. Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073

**G47. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO (VENDEDORES) (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad. Feb-21: 897 / Feb-22: 820 / Feb-23: 712



**Anaïs López García**

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

# InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>