

El segmento inversor en el mercado inmobiliario en 2023



Índice

1. ¿Cuál es el volumen de inversores que tiene el mercado de la vivienda?	4
2. Perfil de los inversores en vivienda	7
3. La vivienda	9
4. Motivos de la compra como inversión	14
5. Proceso	16
6. Percepción de los precios	18
7. Opinión del mercado	21
8. Conclusiones	23
9. Nota Metodológica	24

Prólogo

La inversión en el sector inmobiliario europeo ha estado marcada por tres preocupaciones macroeconómicas que son la escalada de los tipos de interés, la evolución de la inflación y, por supuesto, la fragilidad económica que atraviesa la eurozona, dando señales de recesión técnica durante 2023.

Por ello, ahora más que nunca, los ahorradores se preguntan dónde guardar sus ahorros para evitar la silenciosa pérdida de poder adquisitivo y seguir obteniendo rendimientos. En 2024 nos adentramos en el final del ciclo donde la actividad inversora se acelera gracias a las evidencias de fortaleza y resistencia que está mostrando el mercado inmobiliario español. Mientras las tensiones inflacionistas van menguando, las altas rentabilidades que ofrece la vivienda en las grandes ciudades de nuestro país siguen atrayendo a inversores. De hecho, Madrid, se acaba de coronar como la tercera urbe europea más atractiva para invertir por ser un epicentro de crecimiento económico, por su capacidad de atracción turística, por la solidez de sus infraestructuras y por su estabilidad.

Según los datos del Índice Inmobiliario Fotocasa, la rentabilidad de adquirir una vivienda y ponerla en alquiler muestra una tendencia al alza, situándose en niveles elevados con un rendimiento bruto del 6,4%. Esta estrategia no solo permite obtener rentabilidades más altas que la cifra que presenta la subida de los bienes y servicios (3,1%), sino que en comparación con otros activos como los Bonos del Estado o los depósitos bancarios, la inversión en vivienda se consolida como uno de los productos financieros más rentables de los últimos años, y en muchos casos, el de mayor rendimiento.

Buscando precisamente una alta rentabilidad, impresionados por la resiliencia del sector y con vistas a crear un patrimonio futuro, un volumen importante de compradores de vivienda (13%) se han lanzado a invertir al percibir este mercado como seguro y uno de los dinamizadores y motores económicos del país. También destaca el comprador extranjero que pone el foco en el ladrillo español, y particularmente el estadounidense, gracias a la paridad euro-dólar, que hace que el precio de compra y la menor vulnerabilidad a los encarecimientos de préstamos financieros sean de gran atractivo.

La inversión en activos inmobiliarios se considera un valor refugio frente a las épocas de incertidumbre como la actual. El precio de los inmuebles indica una tendencia alcista, pero en menor medida que el precio del alquiler, que se mantiene en máximos desde hace dos años, por lo que se prevé que el 2024 también exhiba cifras muy positivas en cuanto a rentabilidad.

La vivienda se posiciona no solo como una inversión segura y rentable a largo plazo, sino que también se revaloriza con el paso del tiempo. Lo que cada vez despierta el interés de más ahorradores. En este informe de Fotocasa Research se desgana el perfil del inversor en nuestro país.

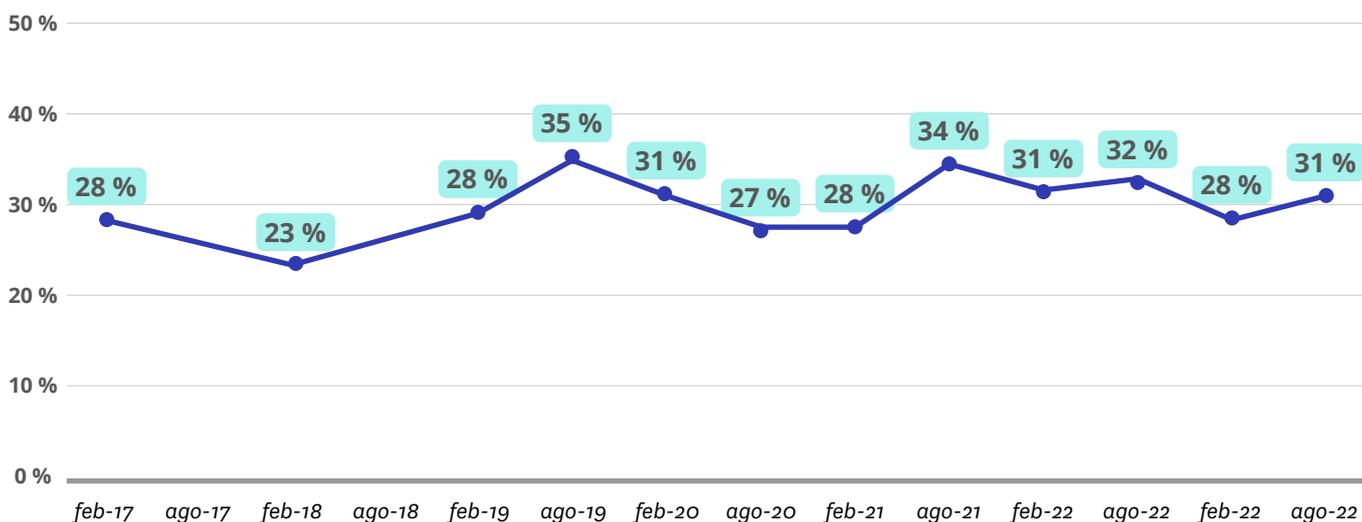


María Matos
Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa

1. ¿Cuál es el volumen de inversores que tiene el mercado de la vivienda?

El 31 % de particulares mayores de 18 años ha participado en el mercado de la vivienda en España en los últimos doce meses. Este dato se extrae de la segunda ola de Radiografía del mercado de la vivienda (agosto de 2023) elaborada por Fotocasa Research, y refleja un ligero repunte respecto al dato de febrero (28 %) y un nivel prácticamente idéntico (32 %) al de agosto de 2022.

G1. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Este panorama general ofrece una lectura más interesante cuando se desglosan los datos por mercados, con la demanda de compra de vivienda al alza (se sitúa en el 16 % frente al 14 % de febrero de 2023) y la de alquiler a la baja (el 13 % de agosto y febrero de 2023 es tres puntos porcentuales más baja que el 16 % de agosto de 2022).

En este sentido, el descenso en la demanda de alquiler se concentra principalmente en el conjunto de particulares que efectivamente han cerrado un contrato de arrendamiento como inquilinos. El 8 % de particulares lo habían hecho en agosto de 2022 y un año después la cifra se ha reducido hasta situarse en el 5 %.

G2. Actividad por segmentos en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)

Compra

Ago. 22 Feb. 23 Ago. 23

Ha comprado vivienda

4 % 4 % 5 %

Ha buscado vivienda para comprar
(no lo ha conseguido)

11 % 10 % 11 % ▲

15 % 14 % 16 % ▲

Venta

Ha vendido vivienda

2 % 2 % 2 %

Ha tratado de vender vivienda
(no lo ha conseguido)

2 % 2 % 2 %

4 % 4 % 4 %

Alquiler (demanda)

Ha alquilado vivienda (inquilino)

8 % 6 % 5 %

Ha alquilado una habitación en un
piso compartido (inquilino)

2 % 2 % 2 %

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

6 % 5 % 6 % ▲

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

2 % 2 % 2 %

16 % 13 % 13 %

Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda
(propietario)

2 % 3 % 3 %

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

1 % 1 % 1 %

3 % 3 % 4 %

1.1 El encarecimiento de las hipotecas provoca una redistribución en los objetivos: se disparan los inversores a costa de los que buscan primera vivienda

El hecho de adquirir o pretender adquirir una vivienda puede responder a distintas finalidades. La mayor parte de las veces se trata de convertir ese inmueble en el lugar de residencia habitual, pero también existen particulares que buscan una segunda residencia, o bien rentabilizar la compra como inversión.

La demanda de compra como inversión ha crecido seis puntos respecto a 2022: entonces eran un 7 % de particulares los que invertían o pretendían invertir en vivienda y en 2023 son un 13 %

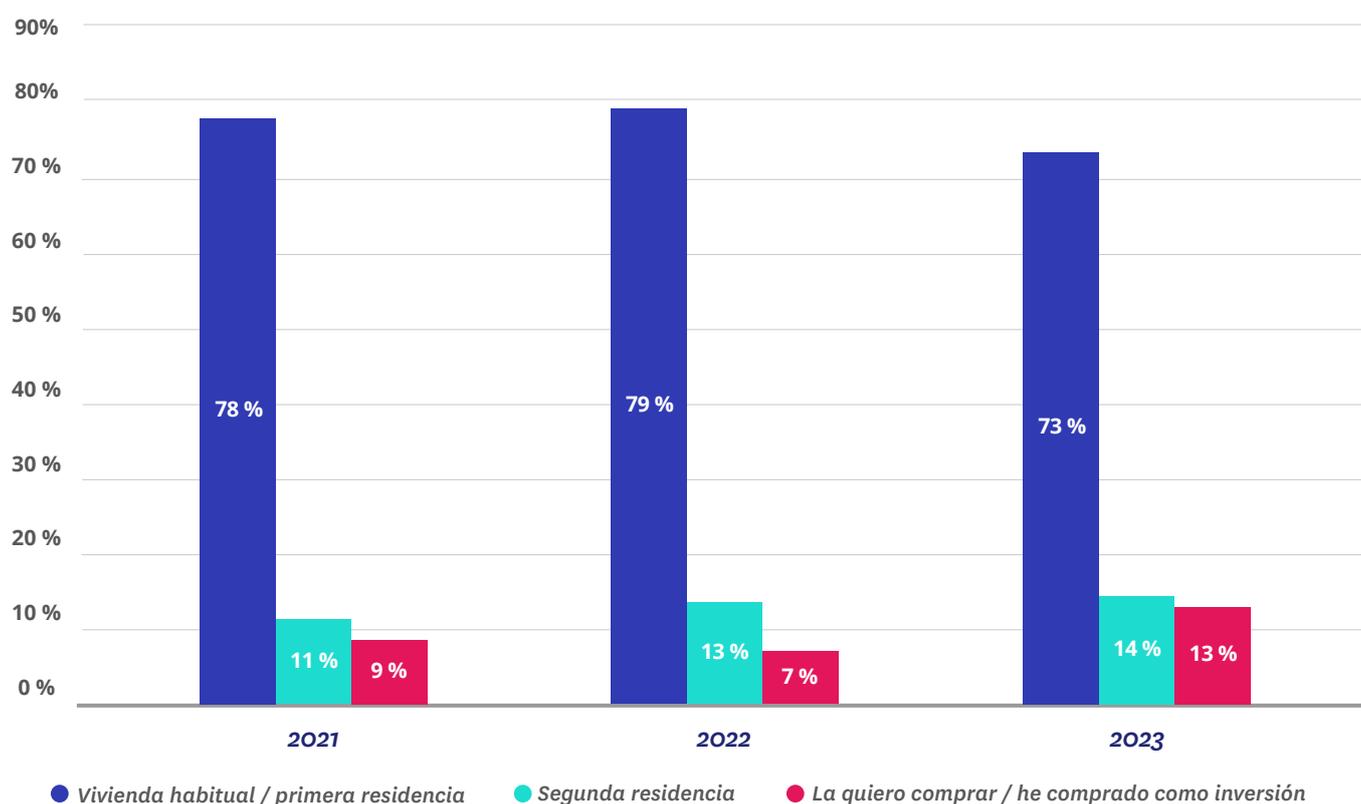
Al traducir intenciones a porcentajes, se constata que, del colectivo en general de demandantes de vivienda — esto es, el conjunto de particulares en España que han comprado o han intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses—, un 73 % de ellos busca adquirir un inmueble para convertirlo en su vivienda habitual. Por su parte, otro 14 % ha buscado una casa para utilizarla como segunda residencia. El restante 13 % ha comprado o intentado comprar como inversión.

Hay que destacar que esta distribución porcentual presenta diferencias significativas respecto a la de 2022, cuando las cifras eran del 80 % de demandantes de primera residencia, 13 % que compraron o trataron de comprar una vivienda para utilizarla como segunda residencia y un 7 % restante de compradores o potenciales compradores que acudieron al mercado para realizar una inversión.

Es decir, hablamos de un trasvase muy significativo desde el grupo de compradores de vivienda habitual (que bajan seis puntos porcentuales) hacia el de demandantes inversores (que se incrementan dentro del conjunto general en seis puntos porcentuales, del 7 % al 13 %).

Resulta, por tanto, evidente que en un escenario como el actual, con altos costes hipotecarios como consecuencia de las subidas de tipos de interés y los precios inmobiliarios en niveles también históricamente altos, la distribución de la demanda de compra se ha desequilibrado, con una creciente presencia del perfil inversor en detrimento de la opción de primera vivienda.

G3. Usos de la vivienda entre los compradores



2. Perfil de los inversores en vivienda



La primera incorporación al mercado de la compra de vivienda por parte de un particular suele tener como objetivo la búsqueda de un lugar que se convierta en su residencia habitual. En este sentido, lo común es encontrar en este escenario personas jóvenes, en las primeras etapas de su carrera profesional. Este retrato medio se distingue a simple vista del de aquellos que adquieren un inmueble como inversión, ya que estos, en lugar de adquirir un lugar donde vivir, ni siquiera como segunda residencia, lo que persiguen es llevar a cabo una adquisición que les proporcione una rentabilidad.

El perfil del comprador inversor es claramente masculino, con un 58 %, un porcentaje que se invierte cuando hablamos de compradores de primera vivienda, donde las mujeres son el 56 %

Por eso, los que invierten en vivienda tienen, de media, 48 años (edad que se mantiene estable respecto al año anterior), si bien el tramo con mayor presencia es el que abarca desde los 55 hasta los 75 años, con un 31 % (*tres puntos porcentuales menos que en 2022*). Por el contrario, incrementa su actividad el grupo de los que cuentan entre 45 y 54, que pasan en doce meses del 28 % al 30 %.

Frente a este perfil, el correspondiente al comprador que busca adquirir su vivienda habitual peina menos canas, ya que su media de edad únicamente alcanza los 43 años. Además, en este grupo, el estrato con mayor volumen de compradores es ostensiblemente más joven: entre los 25 y los 44 años es donde se concentra un mayor porcentaje (59 %). Curiosamente la media de edad de los que buscan con su compra una segunda residencia es la misma que la de los inversores (48 años).

Retomando el retrato tipo del inversor en vivienda, se observa una clara predominancia masculina, con un 58 % de hombres, un porcentaje dos puntos por encima del

registrado doce meses antes. Frente a esto, el porcentaje se invierte cuando se pone el foco en los particulares que compran residencia habitual, ya que en este caso las mujeres suponen el 56 %.

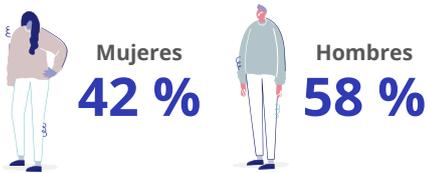
Otra cuestión relevante en este perfil es el lugar donde se asientan los inversores en vivienda. En este apartado destaca Madrid, con un 26 %, experimentando un salto muy importante respecto al año anterior, cuando el porcentaje era diez puntos inferior (16 %). Por el contrario, destaca el retroceso de Cataluña, que baja del 23 % al 16 %. También sufre un descenso notable Andalucía, al retraerse desde el 15 % al 10 %. Por su parte, la Comunidad Valenciana se mantiene en el 13 %.

Respecto al nivel socioeconómico, encontramos que el perfil de inversor pertenece en una mayor proporción a las clases alta y media/alta (75 %, *un porcentaje muy superior al del año anterior, cuando era del 59 %*) y cuenta con más ingresos que el resto de perfiles, mientras que es algo más habitual encontrarse con clases medias entre los compradores de vivienda habitual (*un 24 %, frente al 17 % en el caso de los inversores*).

Si nos atenemos a los ingresos brutos mensuales de la unidad familiar, entre los inversores también se observa una situación más ventajosa, de manera que el 38 % se sitúa por encima de los 4.001 euros al mes (*entre los compradores de vivienda habitual, este porcentaje es únicamente del 17 %*). De los inversores, el grupo más numeroso es el que percibe unos ingresos entre los 5.001 y los 8.000 euros mensuales, que representan un 20 % del total. Un 5 %, además, ingresa más de 8.001 euros cada mes. Otra diferencia se da en la situación de convivencia. Entre los particulares que tienen el objetivo de invertir hay un 44 % que vive con su pareja y sus hijos. Sin embargo, entre los que compran para crear su vivienda habitual solo hay un 33 % en esta situación.

G4. Perfil del comprador de vivienda como inversión

Sexo



EDAD MEDIA **48 años**

Nivel socioeconómico

Alto o medio alto **75 %**

Medio **17 %**

Bajo o medio bajo **8 %**

Ingresos brutos familiares

Hasta 2.000 €: **13 %**

De 2.001 € a 2.500 €: **4 %**

De 2.501 € a 3.000 €: **10 %**

De 3.001 € a 3.500 €: **10 %**

Más de 3.500 €: **57 %**

Vive con



Pareja
30 %



Pareja e hijos
44 %



Padres
5 %



Solo/a
10 %

Comunidad Autónoma



26 %
Madrid



16 %
Cataluña



13 %
Comunidad Valenciana



3. La vivienda



3.1 El inmueble de inversión

Las características del inmueble que se adquiere también pueden variar en función del destino que se busque para el mismo, dado que su funcionalidad diverge si se trata de una residencia habitual o si se destina a segunda residencia o inversión.

El factor que más consideran los particulares que invierten en vivienda a la hora de elegir un inmueble es que el precio se ajuste al presupuesto, con un 64 %

Así, según revelan los datos de Fotocasa Research, existen variaciones en los requisitos de la vivienda que se demanda, los cuales permiten reconocer su destino final.

En general, se observa que los inversores son menos exigentes que los compradores que buscan adquirir su vivienda habitual, si bien en la principal característica ambos se sitúan en porcentajes próximos. Hablamos de la importancia de que el precio del inmueble se ajuste al presupuesto con el que se parte, un aspecto que los inversores valoran en el 64 % de los casos, solo tres puntos porcentuales menos que los demandantes de primera residencia (67 %). Los que buscan segunda residencia, por su parte, se muestran en este caso algo más flexibles, pues el porcentaje en este capítulo se queda en el 59 %.



G5. Características de la vivienda más valoradas por los demandantes inversores

	2021	2022	2023
Que el precio encaje con el presupuesto	63 %	60 %	64 %
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	42 %	37 %	33 %
El número de habitaciones	38 %	32 %	33 %
Que tenga buenas conexiones de transporte público	27 %	32 %	31 %
Los metros cuadrados	26 %	31 %	30 %
Que tenga buena orientación	32 %	29 %	28 %
La distribución	35 %	29 %	28 %
Que tenga servicios cerca	25 %	26 %	27 %
Que tenga terraza	35 %	26 %	24 %
Materiales de calidad	24 %	26 %	24 %
No tener que invertir dinero en reformarlo	31 %	26 %	23 %
Que tenga plaza de garaje	31 %	23 %	20 %
Que sea energéticamente eficiente	26 %	23 %	18 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	26 %	22 %	17 %
Que la ubicación tenga buenos accesos por carretera	18 %	18 %	16 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	14 %	17 %	12 %
Cerca del trabajo/centro de estudios	11 %	17 %	12 %
Que sea un barrio residencial, alejado de aglomeraciones	12 %	17 %	12 %
Cerca de mis amigos/familiares	15 %	16 %	11 %
Que tenga zonas comunes	13 %	14 %	11 %
Zona en crecimiento	12 %	11 %	9 %
Que tenga trastero	13 %	10 %	9 %
Que tenga piscina	10 %	9 %	6 %
En una zona con buenos colegios	8 %	8 %	6 %
Que sea vivienda de obra nueva	16 %	3 %	3 %

Sin embargo, a partir de la segunda característica las valoraciones se distancian entre los tres grupos. De este modo, el número de habitaciones que tenga la vivienda únicamente es importante para el 33 % de los inversores, mientras que se trata de una cuestión valorada por el 49 % de los compradores de primera residencia, y por el 39 % de los demandantes de segunda vivienda.

En tercer lugar encontramos el factor de que el barrio o los vecinos sean del agrado del demandante, una cuestión que es valorada por el 33 % de los inversores (*el mismo porcentaje que se refiere al número de habitaciones*). Los compradores de primera vivienda, por su parte, le conceden un 42 % de importancia, mientras que los que buscan adquirir segunda vivienda le otorgan tan solo un 30 %.

Algo más próximos en su valoración se encuentran los inversores de los compradores de primera residencia en cuanto a las conexiones de transporte público cercanas. Así, los primeros lo ponderan en un 31 %, mientras que los segundos le conceden un 36 %.

Los compradores de segunda residencia, por su parte, se fijan más en algunos extras de la vivienda como la terraza o la plaza de garaje. Por el contrario, estos valores han

caído drásticamente entre los inversores a medida que se ha ido alejando en el tiempo la crisis sanitaria que estalló en 2020. De este modo, si en 2021 que el inmueble contase con terraza era importante para el 35 % de los demandantes inversores, dos años después este porcentaje es de tan solo el 24 % (26 % en 2022). Por su parte, la existencia de garaje era valorada por los inversores en un 31 % en 2021, mientras que en 2023 esta característica únicamente resulta importante para el 20 %.

G6. Comparativa de las características más valoradas entre inversores y no inversores

	Compradores inversores	Compradores no inversores
Que el precio encaje con el presupuesto	64 %	67 %
El número de habitaciones	33 %	49 %
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	33 %	42 %
Buenas conexiones de transporte público	31 %	36 %
Los metros cuadrados	40 %	30 %
La orientación	29 %	41 %
La distribución	28 %	40 %
Que disponga de servicios cerca	27 %	42 %
Que tenga terraza	24 %	44 %
Que los materiales de la vivienda sean de calidad	23 %	37 %
Que no tenga que invertir en reformarlo	22 %	32 %
Que tenga plaza de garaje	20 %	43 %
Que sea energéticamente eficiente	18 %	26 %
Que tenga buenos accesos por carretera	17 %	28 %
Que sea energéticamente eficiente	18 %	26 %
Que sea un piso de una altura que yo busque	17 %	28 %
Buenos accesos por carretera	16 %	29 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	12 %	11 %
Cerca del trabajo/centro de estudios	12 %	22 %
En un barrio residencial, alejado de aglomeraciones	12 %	21 %
Que el barrio esté cerca de mi familia/amigos	11 %	23 %
Que tenga zonas comunes	11 %	17 %
Que sea una zona en crecimiento	9 %	10 %
Que tenga trastero	9 %	22 %



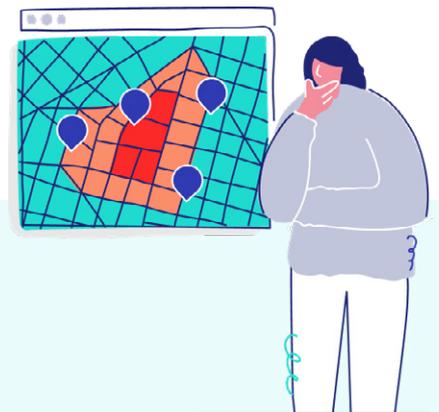
3.2 Dónde buscan y dónde encuentran vivienda

Al iniciar el proceso de búsqueda de vivienda para invertir, casi seis de cada diez inversores en vivienda lo hicieron en la misma localidad en la que viven. Esta proporción se desglosa entre el 33 % que comenzó la prospección en el mismo barrio en que reside y un 26 % que lo hizo en otro barrio de la misma localidad. Esto refleja que el inversor apuesta por invertir en inmuebles que se encuentren lo más cercanos posible a su propio lugar de residencia.

Estos deseos iniciales, lógicamente, se topan durante el proceso con circunstancias que modifican los porcentajes antes citados. Así, los inversores que finalmente adquirieron un inmueble en su mismo barrio fueron el 21 %, mientras que los que lo hicieron en otro vecindario, pero dentro todavía de su localidad de residencia, supusieron el 37 %.

Casi seis de cada diez inversores que han comprado casa inician su búsqueda en la misma localidad en la que viven. El 21 % de ellos incluso han terminado adquiriendo un inmueble en el mismo barrio

Respecto a los que compran o tratan de comprar más allá de los límites de su localidad, el 24 % lo hacen en una población cercana a donde viven, mientras que el 6 % compran en una localidad lejana a su residencia, pero sin salir de la provincia; otro 13 %, por su parte, opta por comprar la vivienda en otra provincia.



G7. ¿Dónde está la vivienda que han comprado?



- En la misma localidad y en el mismo barrio donde ya residía o residía
- En la misma localidad, pero en distinto barrio del que residía o residía
- En una localidad diferente cercana a la que residía o residía, pero en la misma provincia
- En una localidad diferente alejada de la que residía o residía, pero en la misma provincia
- En una localidad de una provincia diferente a la que residía o residía

3.3 El alquiler, principal destino de la vivienda de inversión

La mayor parte de los inversores destinan la vivienda que compran o tratan de comprar al alquiler de larga duración. Estos compradores constituyen un 69 % del total, mientras que los que optan por los arrendamientos para estancias cortas o vacaciones suman el 19 %. La adición de ambos porcentajes revela que los inversores que destinan la vivienda que compran al mercado del alquiler representan un abrumador 88 %.

Casi nueve de cada diez compradores inversores destinarán la vivienda al alquiler, sobre todo a estancias de larga duración (69 %). Un 19 %, por su parte, opta por arrendamientos vacacionales

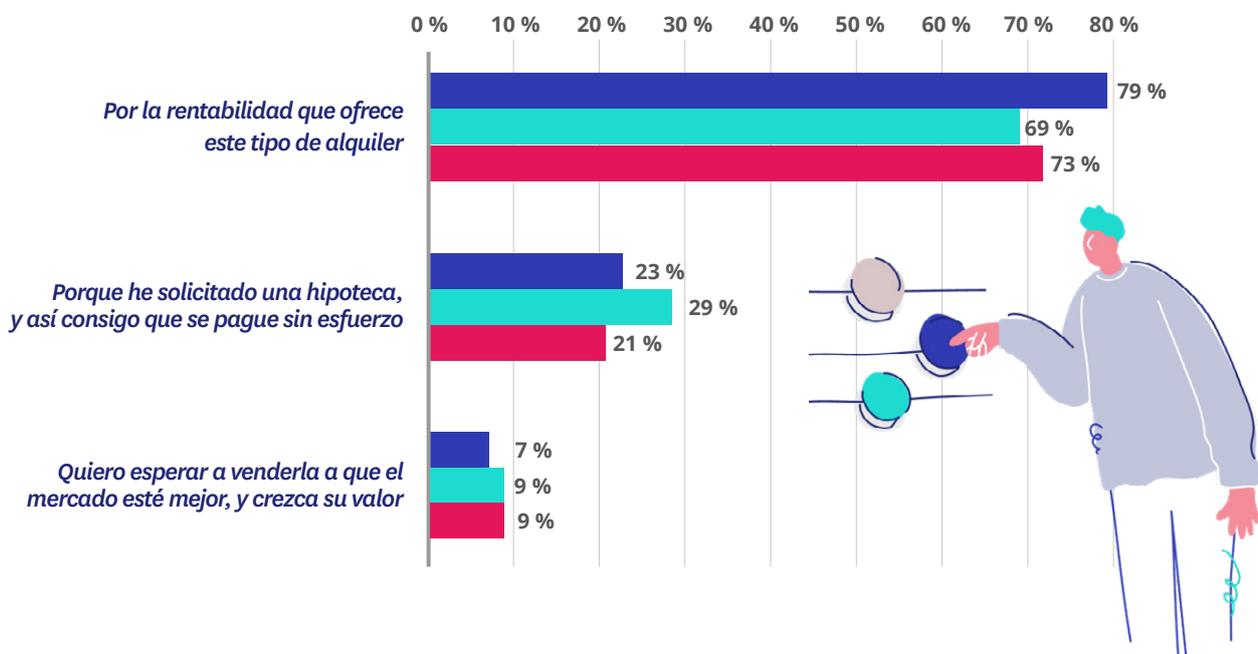
Esta cifra contrasta con la perspectiva de los compradores de segunda residencia, que mayoritariamente (64 %) descartan la idea de alquilar la propiedad.

En cuanto a las razones de los inversores para alquilar, la preponderante sigue siendo la rentabilidad que les ofrece el arrendamiento. Este motivo lo señalan el 79 % de todos ellos, un porcentaje diez puntos por encima del registrado el año anterior, el cual, a su vez, se movía en una línea estable respecto a ejercicios precedentes.

A continuación, pero a mucha distancia, se encuentran el 23 % de los particulares que deciden alquilar la vivienda en la que ha invertido para pagar la hipoteca que han solicitado, mientras que un 7 % lo hace a la espera de que el mercado esté mejor para venderla. Se trata de dos porcentajes que han retrocedido respecto a los de 2022, cuando eran el 29 % y el 9 %, respectivamente.

G8. ¿Por qué deciden alquilar la vivienda en la que han invertido o van a invertir?

● 2023 ● 2022 ● 2021



4. Motivos de la compra como inversión



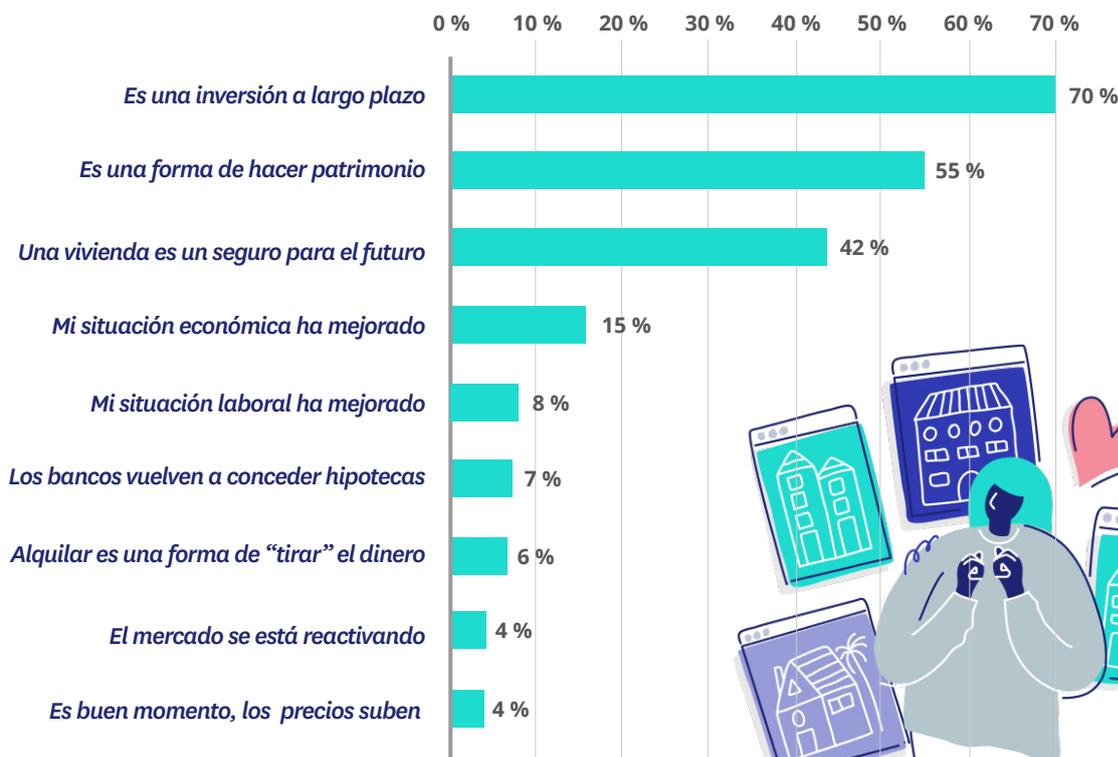
Siete de cada diez compradores de vivienda destinada a inversión están convencidos de que ésta les ofrece un recorrido a largo plazo. Concretamente, esta consideración es compartida por el 70 % de los inversores. A continuación, los dos siguientes motivos más compartidos por estos compradores es que un inmueble permite hacer patrimonio (55 %) y que constituye un seguro de cara al futuro (42 %). Es llamativo que estas dos últimas posiciones compartiesen doce meses atrás la segunda posición, ambas con un 48 % de aceptación, cuando un año después el motivo patrimonial se ha consolidado con siete puntos porcentuales más y el de la seguridad venidera ha descendido seis puntos.

Se trata, por lo general, de los mismos argumentos, y en un peso estable sobre el conjunto, con fluctuaciones estacionales de un año a otro, que se vienen registrando entre los inversores desde hace varios ejercicios.

Los inversores consideran que la compra de una vivienda es una forma de invertir a largo plazo, argumento que esgrimen el 69 % de ellos. A continuación se sitúan motivos como que supone una forma de crear patrimonio (55 %) o su percepción como un seguro para el futuro (42 %)

Por ejemplo, en 2021 creció el peso que se le daba al hecho de considerar la compra de vivienda como una inversión a largo plazo: en febrero de 2020, antes del comienzo de la pandemia, un 66 % señalaba esta cuestión y, en febrero de 2021, pasaron a ser el 73 %, alcanzando en 2022 el 67 %. Este porcentaje, como vemos, se sitúa en 2023 en un término medio, el 70 %.

G9. Porcentaje de demandantes inversores que coinciden con estos motivos



Lógicamente, el peso de estos motivos varía ostensiblemente si se pone el foco en aquellos que compran con otros objetivos distintos al de invertir. Por ejemplo, entre los compradores de primera residencia solo un 34 % menciona que lo vea como una inversión a largo plazo, frente al citado 70 % de los compradores inversores. Igualmente, se aprecia que los que no compran como inversión valoran mucho menos que la adquisición sea

una forma de hacer patrimonio, ya que únicamente son un 20 % los que hacen referencia a esta cuestión frente a un 55 % de los inversores. Sin embargo, los compradores no inversores valoran en mayor medida el hecho de que, desde su punto de vista, alquilar es una forma de tirar el dinero (28 %). Un motivo que entre los inversores resulta marginal, al ser compartido únicamente por el 6 % de los consultados.

4.1 Motivos personales: la búsqueda de rentabilidad

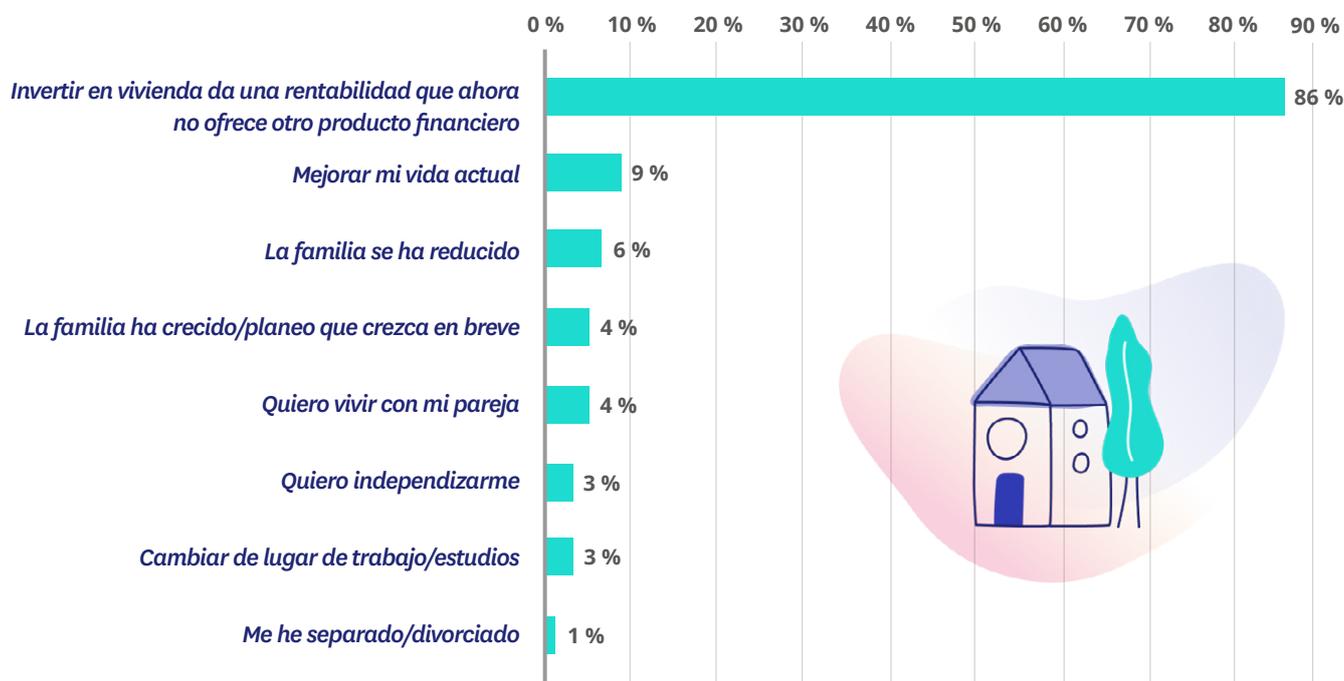
Además de los argumentos analizados a la hora de entender la inversión en un inmueble, existen otros de carácter más personal o relacionados con el momento. De estos, destaca sobremanera la consideración de que invertir en vivienda da una rentabilidad que ahora no ofrece otro producto financiero. Así lo comparten el 86 % de los inversores, un porcentaje doce puntos por encima del medido en 2022.

De este modo, nos hallamos ante una cifra que recupera el nivel de febrero de 2021, cuando un 85 % de estos

demandantes de inmuebles en propiedad como inversión se fijaban en la rentabilidad.

Tras esta visión, vemos que los motivos que guardan relación con cambios familiares, profesionales o mejoras de la residencia actual, prácticamente resultan irrelevantes para los inversores (*la segunda razón, mejorar la vivienda actual, apenas obtiene un 9 % de consideración*). Este escenario concuerda con la propia esencia de este colectivo, dado que no busca un lugar en el que vivir sino rentabilizar una acción en el mercado inmobiliario.

G10. Porcentaje de demandantes inversores que coinciden con estos motivos personales



5. Proceso



5.1 Los plazos se estabilizan

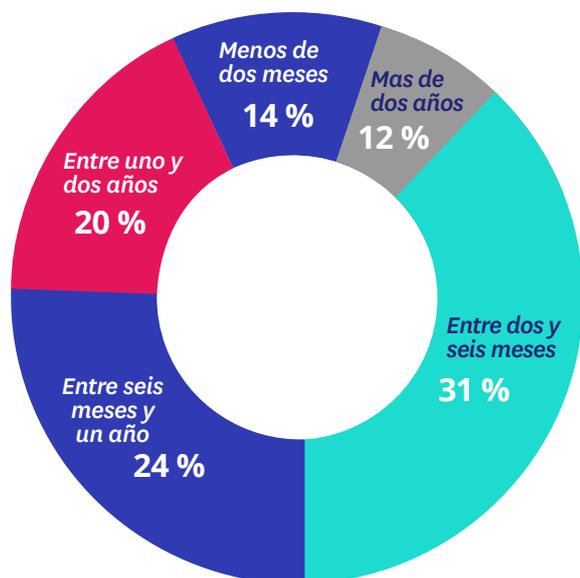
Rara vez la búsqueda y compra de una vivienda se lleva a cabo de manera inmediata, por lo que lo habitual suele ser que ese proceso se prolongue más o menos en el tiempo. En 2023 ha venido a confirmarse la tendencia del mercado registrada ya el año anterior en cuanto al incremento de esos plazos. Así, el grupo de inversores que ha empleado menos de dos meses en el proceso menos de dos meses se sitúa en el 14 %, una cifra similar a la de febrero de 2022 (12 %), cuando registró una caída de ocho puntos porcentuales respecto a 2021, ejercicio en el que eran un 20 % los que se encontraban en esta situación.

Únicamente el 14 % de los compradores inversores logran adquirir la vivienda que buscan en un plazo de tiempo inferior a dos meses

Donde sí se suavizan los datos en comparación con un año antes es en el grupo que debe esperar plazos superiores a seis meses, que tras un importante incremento en 2022 cae doce meses después incluso por debajo de 2021. Así, si en 2022 eran un 30 % los que dedicaban entre seis meses y un año a esta búsqueda, un año después este porcentaje se retrae hasta el 24 %, por debajo incluso del 25 % de 2021.

Por el contrario, aumentan levemente los que dedican entre uno y dos años, que en 2023 son el 20 %, frente al 19 % de 2022 y el 16 % de 2021. También se incrementan los que han debido aguardar más de dos años para llevar a cabo su compra, que pasan del 10 % de 2022 al 12 % de febrero de 2023.

G11. ¿Cuánto tiempo han tardado en comprar o llevan intentando hacerlo?



Al margen del tiempo objetivo que haya llevado el proceso de compra de la vivienda, debe atenderse también a la percepción que tienen los particulares inversores sobre estos plazos, y, en consecuencia, a su grado de satisfacción o frustración respecto a ese tiempo empleado.

Respecto a esta cuestión, la mayoría de ellos (54 %) opina que el tiempo que han dedicado es más o menos lo que esperaba. En este aspecto también encontramos que, tras el bache de 2022, cuando solo eran el 44 % los que pensaban así, se recuperan los valores de 2021, cuando el porcentaje era del 55 %.

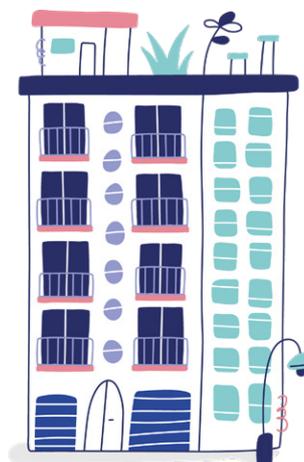
El regreso a las cifras de dos años antes provoca que el resto de consideraciones también se reequilibren, retomando la línea de 2021. No varían los que perciben que

tardaron mucho menos de lo esperado, que siguen en el 7 %, pero los que aprecian que emplearon algo menos de lo calculado vuelven a ser el 8 %, tras caer al 6 % en 2022. También retornan al cauce de 2021 (18 %) los que piensan que agudaron más de lo imaginado, después de que en 2022 estos alcanzaran el 27 %. Lo mismo sucede con los que lamentan haber esperado mucho más

de lo previsto, que del 16 % de hace doce meses bajan al 12 % en febrero de 2023. Es decir, que tras un 2022 donde se incrementó en gran medida la percepción de los inversores en cuanto a los plazos que necesitaban para dar con una vivienda, en 2023 los valores se han serenado para reencontrarse con los de 2021.

G12. Percepción sobre el tiempo empleado en el proceso

	Inversores 2022	Inversores 2023
Mucho menos de lo esperado	7 %	7 %
Algo menos de lo esperado	6 %	8 %
Más o menos lo esperado	44 %	54 % ▲
Algo más de lo esperado	27 %	18 % ▼
Mucho más de lo esperado	16 %	12 %



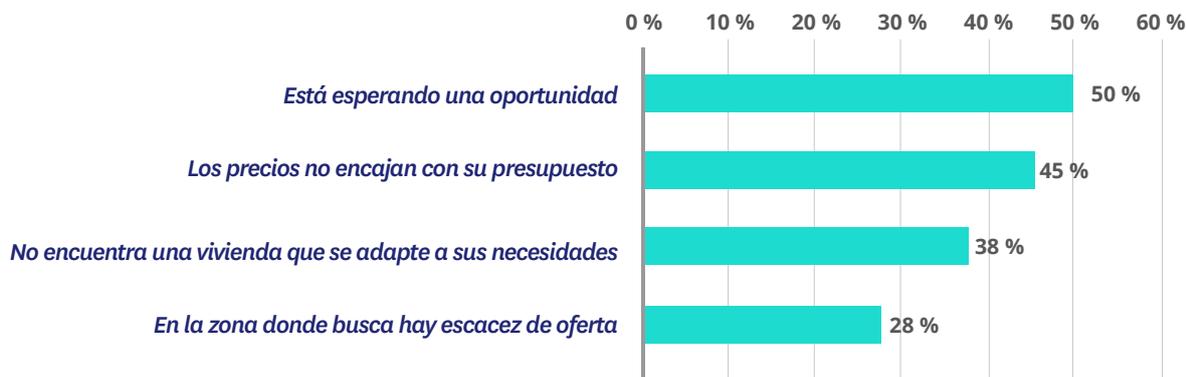
5.2 Operaciones inconclusas

Resulta una obviedad recordar que no todos los participantes en el mercado de la compra de vivienda logran sus objetivos, ya sea para adquirir el inmueble como inversión o para cualquier otro uso.

Así, si dirigimos el foco exclusivamente hacia los que buscan inmueble en propiedad como inversión vemos que el 86 % de ellos todavía no han completado la operación. Es decir, no han encontrado aun una vivienda de compra para invertir en ella.

Los cuatros motivos principales para estas operaciones inconclusas son: que están esperando una buena oportunidad, porque creen que los precios van a bajar (50 %); que los precios de la vivienda no encajan con su presupuesto (45 %); la dificultad para encontrar viviendas que se adapten a sus necesidades (38 %); y, por último, la falta de oferta en la zona en la que buscan (28 %).

G13. Motivos para no haber comprado todavía de los demandantes como inversión



6. Percepción de los precios



6.1 Percepción de los precios de la vivienda de compra

Los inversores en vivienda, por su propia esencia y actividad, son un segmento propicio para tomar el pulso a la consideración de los compradores respecto a los precios del mercado inmobiliario. En este sentido, el 88% cree la vivienda de compra es cara o muy cara. Se trata de un porcentaje tres puntos porcentuales superior al 85 % del pasado año.

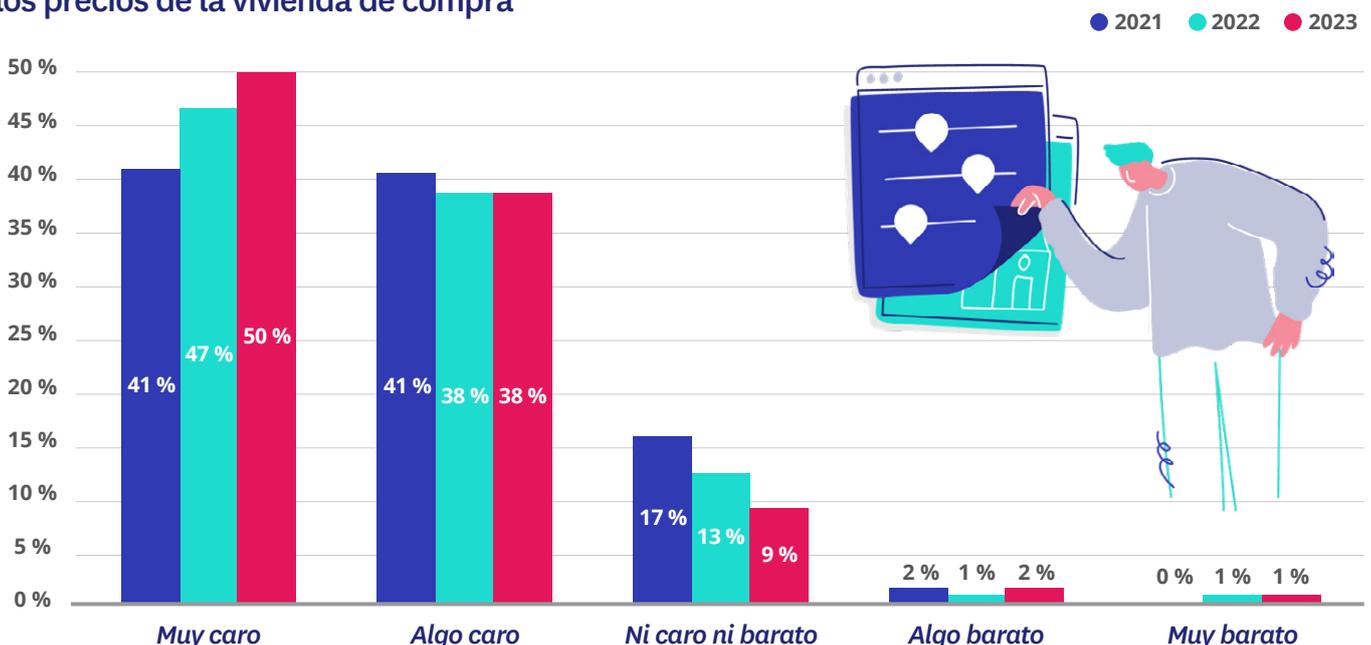
Un 50 % de los compradores inversores considera que los precios de la vivienda en propiedad son muy caros. El 38 % los califica como algo caros

Esta cifra se desglosa entre el 50 % que los califica como muy caros y el 38 % que opina que son algo caros. En el extremo opuesto se ubican únicamente un 3 % de demandantes como inversión que creen que la vivienda de compra es algo barata o muy barata. Y, entre ambos grupos están aquellos que aseguran que no es ni cara ni barata, que son un 9 %.

En este sentido, este porcentaje de 'neutros' se ha reducido en cuatro puntos respecto a 2022, cuando fue del 13 %. Aunque el reparto de inversores en relación con la percepción del precio de la vivienda de compra no ha mostrado grandes modificaciones desde febrero de 2020, sí que se aprecia una cierta tendencia a la sensación de encarecimiento de los precios. Así, en 2022 eran 'solo' el 47 % los que valoran la vivienda de compra como muy cara, mientras que en 2020 lo aseguraban el 44 % y en 2021 el 41 %. Ahora, como se ha indicado anteriormente, el porcentaje ya ha alcanzado el 50 %.

La comparativa que sí deja diferencias estadísticamente significativas es la que se hace entre compradores inversores y compradores no inversores. Mientras que entre los primeros son un 88 % los que piensan que la vivienda de compra es cara, entre los segundos, los compradores no inversores, son un 96 %.

G14. Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de compra

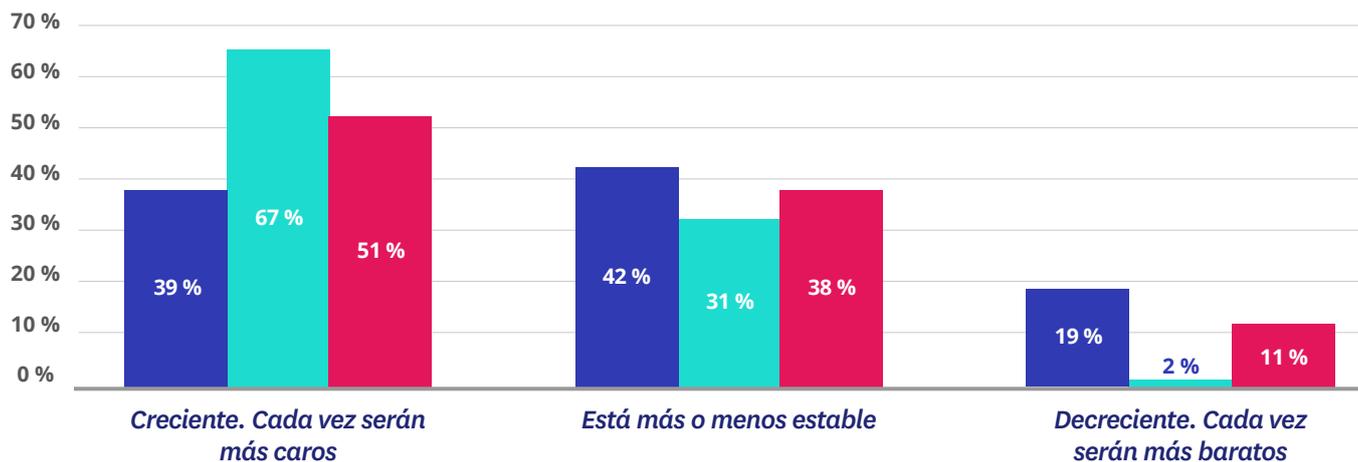


Respecto a la previsión de los inversores sobre la evolución de los precios, el 51 % cree que los inmuebles cada vez van a ser más caros, un 38 % que van a mantenerse estables y el 11 % espera una bajada de los precios. Son unas expectativas mucho más optimistas que las del año anterior, cuando los porcentajes eran del 67 %, 31 % y 2 %, respectivamente, lo cual indica un notable incremento en la confianza de los inversores de cara a un futuro próximo.



G15. Percepción de los inversores sobre la tendencia de precios de la vivienda de compra

● 2021 ● 2022 ● 2023



6.2 Percepción de los precios de alquiler

Los compradores de vivienda a modo de inversión también suelen estar ligados al mercado del alquiler puesto que, en muchos casos, la forma de rentabilizar esta inversión pasa por un contrato de arrendamiento.

Por lo que se refiere a los precios del alquiler, para el 62 % de los compradores inversores son muy caros o algo caros (33 %)

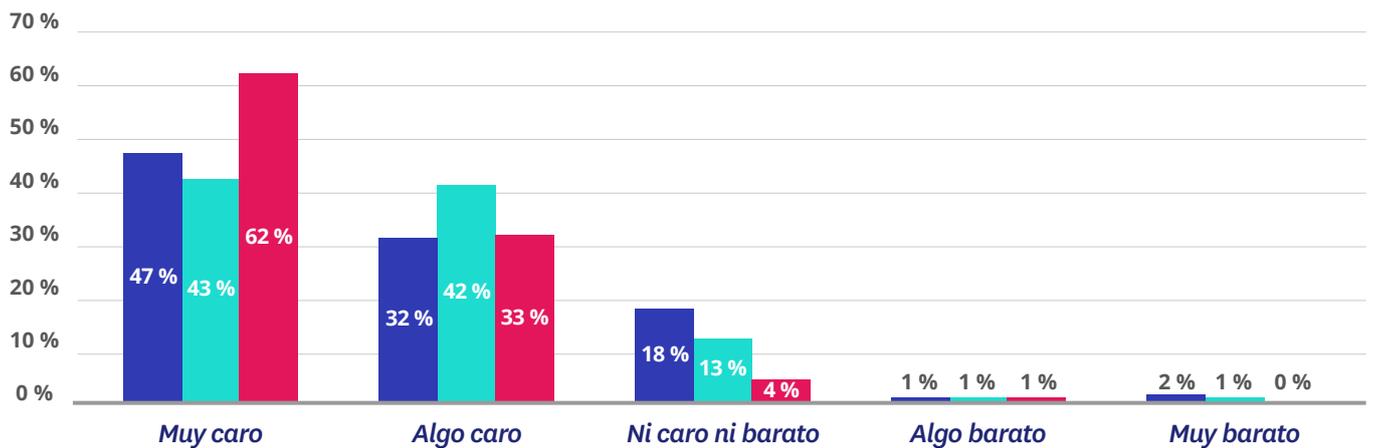
En este sentido, en febrero de 2023 un 95 % de ellos (*diez puntos porcentuales más que doce meses antes*) considera que los alquileres son caros. De forma desagregada, este porcentaje se desglosa entre el 62 % que cree que los precios son muy elevados (*nada menos que 19 puntos más que en 2022*) y el 33 % que los percibe como algo elevados.

Unas cifras que, como vemos, se han incrementado notablemente en apenas un año, recuperando por otra parte los niveles respecto a hace dos años, ya que en 2021 el volumen de compradores inversores que creían que los alquileres eran muy caros eran el 64 %, casi la misma cifra que en 2023.



G16. Percepción de los inversores sobre los precios de la vivienda de alquiler

● 2021 ● 2022 ● 2023

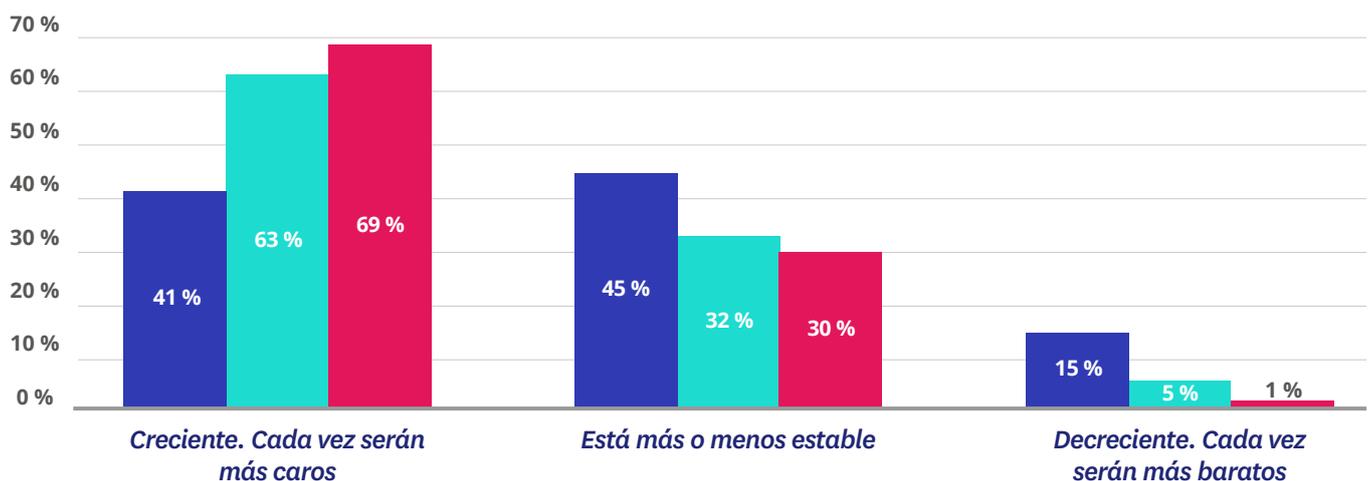


Consultados también acerca de su vaticinio respecto al comportamiento futuro de los precios del alquiler, el 69 % considera que cada vez serán más caros, seis puntos más que el porcentaje registrado en 2022 (63 %). Por su parte, el 30 % vislumbra que se mantendrán estables. Por último, solo el 1 % considera que los alquileres cada vez serán más baratos, mientras que doce meses antes

lo preveía así el 5 %. Estos datos muestran un oscurecimiento de la previsión, que apunta al encarecimiento de los precios. Se confirma así la quiebra producida en 2022 del equilibrio que se había mantenido entre 2020 y 2021, cuando, como consecuencia de la pandemia, los inversores suavizaron sus previsiones.

G17. Percepción de los inversores sobre la tendencia de los precios de la vivienda de alquiler

● 2021 ● 2022 ● 2023



7. Opinión del mercado



La visión que los inversores tienen sobre el mercado de la vivienda resulta especialmente relevante, dado que, si su actividad primaria les vincula con la compra, ésta, con frecuencia, también se extiende al mercado del alquiler en condición de arrendadores. Por otra parte, su demanda y su búsqueda no están condicionadas por las necesidades y urgencias que pueden darse cuando se busca una primera vivienda.

El 80 % de los compradores inversores cree que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado entre los españoles

Al analizar la mirada de los inversores sobre el mercado de la vivienda, lo primero que destaca es su fidelidad al concepto del sentimiento de propiedad, una opinión que se mantiene estable año tras año. Así, el 80 % considera que este sentimiento continúa muy arraigado entre los españoles. Además, le dan una nota media de 7,9 puntos sobre diez. Una cifra que es prácticamente igual que la de los tres años anteriores.

A continuación, destaca la consideración de que comprar una vivienda es una buena inversión, postura que comparten, como no podía ser de otro modo, mayoritariamente desde este colectivo (78 %), con una puntuación de 7,8, remontando de ese modo el bajón de 2022, cuando la valoración se quedó en tan solo 7,4 puntos y el 74 % de los consultados.

Una opinión que ha cobrado mucha fuerza en 2023 es la complicación que supone el endurecimiento de las condiciones hipotecarias para la compra de vivienda

Otra cuestión que ha ganado importancia en 2023 es la que se refiere al endurecimiento de las condiciones hipotecarias, lo cual complica la adquisición de vivienda. Esta idea resulta importante para el 78 % de los inversores, que la valoran con una puntuación de 7,8.

Otra idea que continúa implantándose entre los inversores y que en el conjunto del mercado se ha comportado del mismo modo es la de que estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria. En relación con este tema, al que se le da una puntuación media de 6,1 puntos sobre 10 (5,9 en 2022 y 5,2 en 2021), se ha producido un incremento estadísticamente significativo de particulares que se posicionan a favor: si en 2023 son un 51 % los particulares inversores que creen que estamos próximos a una burbuja inmobiliaria, en 2022 eran un 44 % y en 2021 el 31 %, una cifra trece puntos menor al del año siguiente.

Asimismo, también ganan protagonismo los partidarios de la idea de que existe un cambio de tendencia en el mercado de la vivienda: alquilar más y comprar menos. Esta postura es compartida por el 52 % de los inversores, con una puntuación de 6,3.

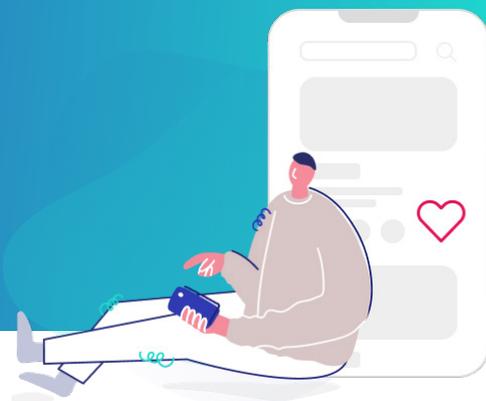


G18. Opinión de los demandantes de vivienda como inversión sobre el mercado

	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	8,3	8	7,9	2 %	19 %	80 %
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	-	-	7,8	4 %	19 %	78 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,9	7,4 ▼	7,4	1 %	21%	78 % ▲
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar por una hipoteca	7,4	7	6,6	14 %	29 %	57 %
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,7	6,6	6,7	11 %	28 %	61 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	5,2	5,9	6,1	15 %	34 %	51 % ▲
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6	5,9	5,9	24 %	31 %	45 %
La tendencia del mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,8	5,6	6,3	11 %	38 %	52 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,2	4,2	3,7	44 %	40 %	16 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,2	4,2	3,7	44 %	40 %	16 %



8. Conclusiones



Los particulares que compran o pretenden comprar una vivienda como mecanismo de inversión cuentan con un perfil propio que les otorgan una identidad propia y única dentro del mercado inmobiliario. Uno de sus rasgos diferenciales es que no toman parte en el mercado para procurarse su residencia habitual, sino que sus acciones tienen como objetivo emprender o consolidar un proyecto de inversión a largo plazo, lo cual les libera de las ansiedades y prisas que afectan a los que necesitan encontrar una casa para vivir. Así, en un escenario marcado por una cierta retracción del mercado de la demanda debido al endurecimiento de las condiciones hipotecarias, lo cual afecta principalmente a los compradores que buscan su primera residencia, no resulta llamativo que los inversores mantengan su presencia, y que incluso la incrementen en gran medida porcentualmente, ante el descenso de otros colectivos.

Del presente informe se deduce que los inversores continúan considerando el mercado inmobiliario como un lugar propicio en el que obtener rentabilidad con sus operaciones. Un objetivo que la mayoría pretende alcanzar destinando su adquisición al mercado del alquiler, principalmente arrendamientos estables a largo plazo. De hecho, ese aumento de peso de los inversores en el conjunto de

demandantes, va acompañado de una mayor percepción por su parte de las ventajas de la rentabilidad que ofrece el alquiler. No en vano, este colectivo también es consciente de las subidas que se han producido en el mercado del arrendamiento y confían en que los precios seguirán subiendo. La inversión a largo plazo y la propiedad como una forma de hacer patrimonio son motivos de compra que están ganando peso en este escenario.

El comprador inversor también se distingue del resto de compradores a través de perfil sociodemográfico: son más mayores, tienen un poder adquisitivo más alto y entre ellos son más los que viven con su pareja e hijos. En definitiva, los particulares que invierten en vivienda, tal y como se refleja en este informe, permiten tomarle la temperatura al mercado de un modo muy fiable. Gracias a su análisis se pueden corroborar cuáles son las grandes preocupaciones que afectan a todo el mercado como es la cuestión de los precios y, al mismo tiempo, perfilar cuáles son los intereses y prioridades de las personas cuya meta en el mercado va más allá de adquirir un lugar donde vivir.



El **13 %** de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses lo ha hecho con el objetivo de invertir. En 2022 eran el **7 %**



El perfil del inversor en vivienda es predominantemente masculino, con un **58 %** de participantes hombres. Su edad media es más elevada que la de los compradores de primera residencia, situándose en los 48 años



Ocho de cada diez particulares que ha comprado una vivienda como inversión o pretende hacerlo la pondrá en alquiler. Esto lo hacen, sobre todo, por la rentabilidad que les ofrece el alquiler



El **88 %** de los particulares que compran o intentan comprar una vivienda a modo de inversión consideran que tanto los precios de compra como los de alquiler son algo caros o muy caros



El **80 %** de los demandantes de vivienda como inversión consideran que el sentimiento de propiedad está muy arraigado entre los españoles

9. Nota metodológica



En el contexto del estudio “Radiografía del mercado de la vivienda en 2023”, Fotocasa ha hecho foco de la situación del inversor español que ha comprado vivienda en 2023 (aquellos que han comprado vivienda el pasado año con la idea de invertir en un inmueble).



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: +-1,4 %



Ámbito



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el segundo semestre del año 2023





Bases de los gráficos

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

Base particulares mayores de 18 años. Feb-17: 5.029 / 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 / Ago-23: 5.002

G2. ACTIVIDAD POR SEGMENTOS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

Base particulares mayores de 18 años. Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002

G3. USOS DE LA VIVIENDA ENTRE LOS COMPRADORES

Base demandantes de vivienda en propiedad. Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.037

G4. PERFIL DE LOS COMPRADORES COMO INVERSIÓN

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261

G5. CARACTERÍSTICAS MÁS VALORADAS POR LOS DEMANDANTES INVERSORES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-21: 231 / Feb-22: 181 / Feb-23: 261

G6. COMPARATIVA DE CARACTERÍSTICAS MÁS VALORADAS ENTRE INVERSORES Y NO INVERSORES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261
Base demandantes de vivienda otros usos. Feb-23: 1.497

G7. ¿DÓNDE ESTÁ LA VIVIENDA QUE HAN COMPRADO?

Base demandantes de vivienda como inversión que han comprado. Feb-23: 37

G8. ¿POR QUÉ DECIDEN ALQUILAR LA VIVIENDA EN LA QUE HAN INVERTIDO O VAN A INVERTIR?

Base demandantes de vivienda como inversión que van a alquilarla. Feb-23: 229

G9. PORCENTAJE DE DEMANDANTES INVERSORES QUE COINCIDEN CON ESTOS MOTIVOS

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261

G10. PORCENTAJE DE DEMANDANTES INVERSORES QUE COINCIDEN CON ESTOS MOTIVOS PERSONALES

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261

G11. ¿CUÁNTO TIEMPO HAN TARDADO EN COMPRAR O LLEVAN INTENTANDO HACERLO?

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261

G12. PERCEPCIÓN SOBRE EL TIEMPO EMPLEADO EN EL PROCESO

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-23: 261

G13. MOTIVOS PARA NO HABER COMPRADO TODAVÍA DE LOS DEMANDANTES COMO INVERSIÓN

Base demandantes de vivienda como inversión que aún no han logrado comprar. Feb-23: 224

G14. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE COMPRA

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-21: 231 / Feb-22: 181 / Feb-23: 261

G15. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LA TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE COMPRA

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-21: 231 / Feb-22: 181 / Feb-23: 261

G16. PERCEPCIÓN DE LOS INVERSORES SOBRE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA DE ALQUILER

Base demandantes de vivienda como inversión. Feb-21: 231 / Feb-22: 181 / Feb-23: 261



Anaïs López García

✉ anaïs.lopez@adevinta.com
☎ 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

📘 Facebook.com/fotocasa

🌐 <https://research.fotocasa.es/>