

## PERFIL DEL DEMANDANTE DE SEGUNDA RESIDENCIA

# Cambio en el perfil del comprador de segunda residencia: nivel socioeconómico más alto y menos dificultades frente a los altos precios

- Bajan 17 puntos porcentuales quienes señalaban el precio como primer obstáculo al comprar una segunda vivienda, del 68% al 51%
- El mal estado de las viviendas ha sido un problema para el 35% de los compradores y el 31% de los inquilinos
- El 17% de los compradores de segunda residencia ha tardado más de dos años en encontrar la vivienda
- Un tercio de quienes han desistido de la compra de segunda vivienda lo han hecho por culpa de los precios
- [Aquí se puede ver un vídeo con la valoración de la directora de Estudios](#)

Madrid, 26 de julio de 2024

La búsqueda de una vivienda de segunda residencia, ya sea de alquiler o de compra, viene con frecuencia aparejada a ciertas dificultades, de las cuales la más nombrada es **el precio, aspecto compartido por el 51% de los compradores** — el mismo porcentaje que en 2023, **tras el descenso significativo desde el 68% de 2022**— que efectivamente han adquirido una segunda residencia; mientras que quienes han alquilado un inmueble de vacaciones lo expresan en un 48% de los casos, una cifra que supone una caída muy considerable desde el 60 % de 2023. Así lo muestra el análisis "**Perfil del demandante de segunda residencia**" que realiza cada año **Fotocasa Research**.

"Existe un cambio relevante en la percepción del comprador de segunda residencia, en el que se reduce el obstáculo del precio de adquisición. En 2024, el 66% de los compradores pertenecen a un nivel socioeconómico alto o medio-alto, en comparación con el 40% de hace dos años. Esta transformación explica por qué el precio ha dejado de ser un problema para una mayor parte de los compradores. Anteriormente, el 52% de los compradores eran de nivel socioeconómico medio,

pero este porcentaje ha disminuido al 27% en 2024. Este cambio refleja una mayor capacidad adquisitiva y un interés creciente en propiedades de mayor valor entre los compradores actuales”, **explica María Matos, directora de Estudios y portavoz de [Fotocasa](#).**

**[Declaraciones en vídeo de María Matos, directora de Estudios de Fotocasa](#)**

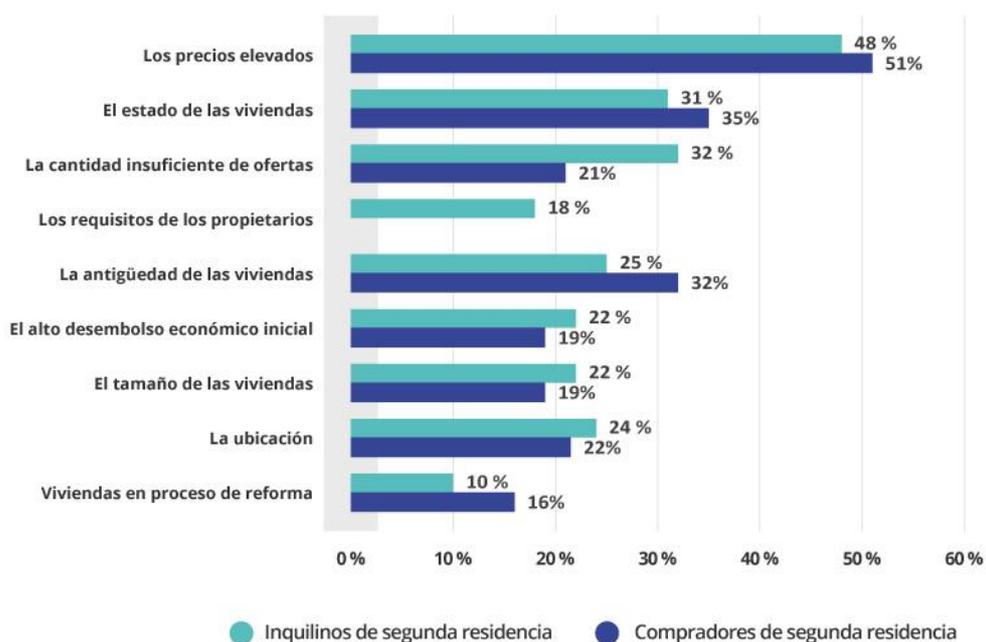


El siguiente obstáculo con el que se han topado compradores e inquilinos de segunda residencia es **el estado de las viviendas, en un 35% y un 31% de los casos**, respectivamente.

Y en el caso de los compradores, **la ubicación (22%) y la cantidad insuficiente de ofertas (21%)** son citados también como dificultades relevantes. El desembolso inicial se sitúa en la quinta posición, con un 19%.

**La escasa cantidad de oferta** también constituye un obstáculo para los inquilinos, circunstancia citada por el 32% de los encuestados. Tras ello, **el estado de las viviendas (31%) y su antigüedad (25%)** son otras dificultades reseñadas por los arrendatarios de segunda vivienda.

## Dificultades de los compradores e inquilinos de segunda residencia



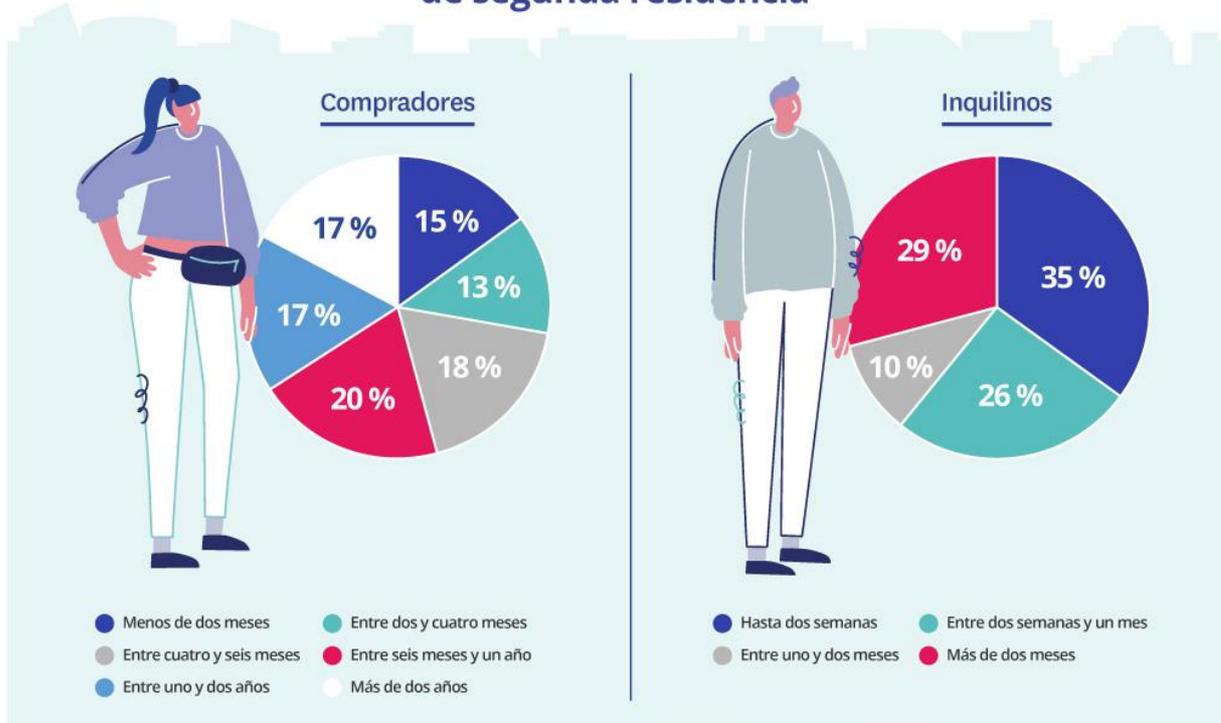
### Los compradores se toman su tiempo

El plazo para la compra de segunda residencia no está, lógicamente, tan marcado por la urgencia que connota la adquisición de un inmueble destinado a vivienda habitual. Prueba de ello es que **en 2024 aumenta de forma considerable la proporción de demandantes que emplea más de dos años en este cometido**, al subir desde el 10% del año anterior hasta el 17% actual.

Este incremento se nutre de los periodos inmediatamente anteriores, los que aglutinan a **los que tardan entre seis meses y dos años en completar la operación**, que si en 2023 ascendían a más de la mitad de los casos (51%), un año después se quedan en el 37%.

**Mucha más agilidad muestran en este sentido los inquilinos** ya que en este caso, el 60% necesita menos de un mes para encontrar una vivienda de segunda residencia en alquiler. Se trata, no obstante, de un porcentaje más bajo que el de 2023, cuando alcanzaba el 65%.

## Plazo invertido en la búsqueda por los demandantes de segunda residencia



### Los que no logran comprar segunda residencia: culpa del precio

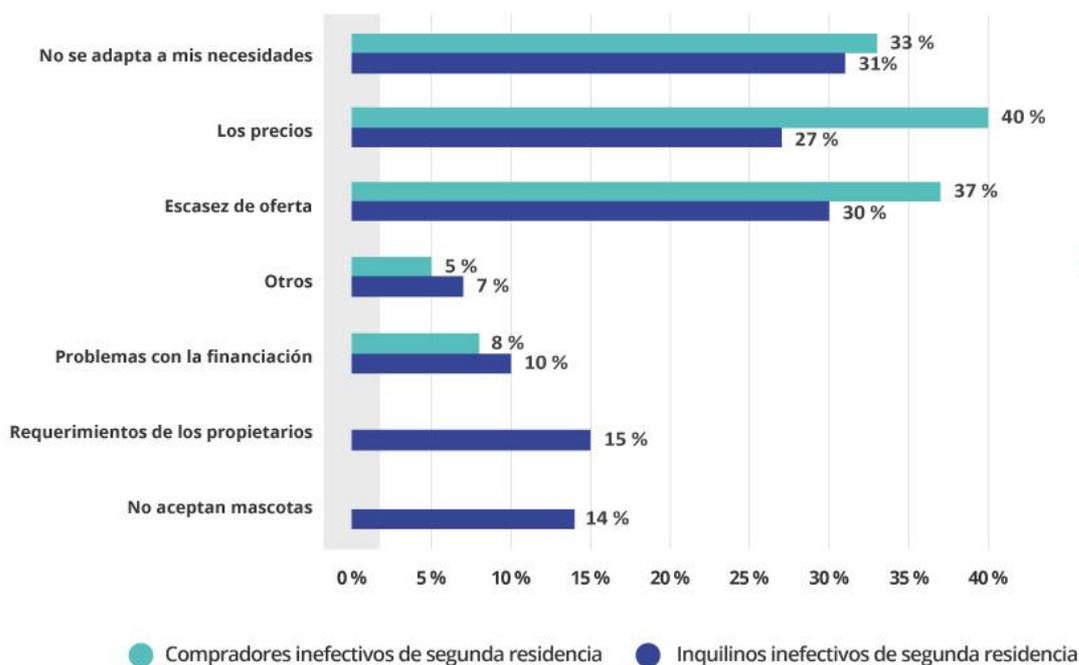
Al dirigir la mirada hacia las causas por las que se producen **operaciones fallidas** en la búsqueda de segunda vivienda, se observa que este mercado presenta una característica propia que le distingue, y es que, al margen de que como primera razón aducida se acude, al igual que en el mercado inmobiliario en general, al **desajuste entre los precios del mercado y el presupuesto de los demandantes (40%)**, otro **37% explica que no ha culminado la compra debido a la escasez de oferta en la zona en la que busca**, mientras que otro **33% fundamenta su ineficacia en el hecho de que no haya encontrado una vivienda que se adapte a sus necesidades**. Destaca, en este caso, el fuerte descenso que se observa en este último punto, ya que el año anterior alcanzó el 48%, quince puntos porcentuales menos.

En cuanto a los inquilinos, el principal argumento que frena sus intenciones es el no haber encontrado una vivienda que se adapte a las necesidades, cuestión esgrimida por el 31% de los consultados. Muy cerca de ésta se encuentra como argumento la escasez de oferta en la zona donde se busca, con un 31%. tiene que

ver con una decisión personal: se está esperando a que los precios bajen en los próximos meses. Así lo afirma el 33% de los consultados. El problema de los precios queda, en este caso, relegado a la tercera posición, con un 27%.

Otras razones de los inquilinos inefectivos de segunda residencia son no reunir los requisitos exigidos por los arrendadores (15%) o que estos no acepten mascotas en la vivienda (14%).

### Motivos de los demandantes de segunda residencia por los que no han logrado cerrar la operación



#### Sobre Fotocasa

Portal inmobiliario que cuenta con inmuebles de segunda mano, promociones de obra nueva y viviendas de alquiler. Cada mes genera un tráfico de 34 millones de visitas (75% a través de dispositivos móviles). Mensualmente elabora el [índice inmobiliario Fotocasa](#), un informe de referencia sobre la evolución del precio medio de la vivienda en España, tanto en venta como en alquiler. Toda nuestra información la puedes encontrar en nuestra [Sala de Prensa](#).

**Fotocasa** pertenece a **Adevinta**, una empresa 100% especializada en Marketplaces digitales y el único “pure player” del sector a nivel mundial.

[Más información sobre Fotocasa.](#)

## Sobre Adevinta Spain

Adevinta Spain es una compañía líder en marketplaces digitales y una de las principales empresas del sector tecnológico del país, con más de 18 millones de usuarios al mes en sus plataformas de los sectores inmobiliario (**Fotocasa** y **habitaclia**), empleo (**InfoJobs**), motor (**coches.net** y **motos.net**) y compraventa de artículos de segunda mano (**Milanuncios**).

Los negocios de Adevinta han evolucionado del papel al online a lo largo de más de 40 años de trayectoria en España, convirtiéndose en referentes de Internet. La sede de la compañía está en Barcelona y cuenta con una plantilla de 1.200 personas comprometidas con fomentar un cambio positivo en el mundo a través de tecnología innovadora, otorgando una nueva oportunidad a quienes la están buscando y dando a las cosas una segunda vida.

Adevinta tiene presencia mundial en 10 países. El conjunto de sus plataformas locales recibe un promedio de 3.000 millones de visitas cada mes.

Más información en [adevinta.es](http://adevinta.es)

Departamento Comunicación Fotocasa

**Anaïs López**

[comunicacion@fotocasa.es](mailto:comunicacion@fotocasa.es)

620 66 29 26

Llorente y Cuenca

**Fanny Merino**

[emerino@llyc.global](mailto:emerino@llyc.global)

663 35 69 75

**Judit Campillos**

[jcampillos@llyc.global](mailto:jcampillos@llyc.global)

699 13 91 53

**Alicia Salvatella**

[alicia.salvatella@llyc.global](mailto:alicia.salvatella@llyc.global)

697 65 54 68