

# Experiencia en compraventa en 2024



# Índice

<b>1. El mercado de compraventa</b>	<b>4</b>
<b>2. La vivienda</b>	<b>13</b>
<b>3. La propiedad y el uso</b>	<b>18</b>
<b>4. Los motivos</b>	<b>22</b>
<b>5. El proceso de compraventa</b>	<b>27</b>
<b>6. Percepción del precio</b>	<b>34</b>
<b>7. Conclusiones</b>	<b>39</b>
<b>8. Nota metodológica</b>	<b>41</b>

# Prólogo

El mercado de la compraventa de vivienda sigue atravesando un periodo de transformación, consolidándose como uno de los sectores más dinámicos y relevantes de la economía española. La actividad de los últimos cuatro años ha sido frenética. Un nuevo boom se ha despertado tras el impacto de la pandemia y el interés por comprar se ha convertido en el auténtico protagonista del sector. Este año, se prevé que el número de operaciones se sitúe alrededor de las 650.000, marcando un hito en la historia reciente del sector y posicionándose como el mejor registro desde 2007. Este comportamiento es especialmente destacable considerando el impacto inicial de los tipos de interés restrictivos durante la primera mitad del año 2024.

Por ello, este ejercicio no solo refleja resiliencia, sino también una evolución constante. Entre los aspectos más significativos, se encuentra el creciente interés de los jóvenes años por adquirir una vivienda en propiedad, una tendencia que desafía la histórica preferencia de este segmento por el mercado de alquiler. Asimismo, la tasa de ahorro de los hogares y unas condiciones hipotecarias más competitivas están promoviendo un entorno favorable para la compraventa, con una actividad mensual promedio superior a las 50.000 transacciones.

Sin embargo, este dinamismo se enfrenta a desafíos. La escasez de oferta disponible que desemboca en un incremento constante de los precios, están configurando un entorno altamente competitivo, donde cada vez más

demandantes encuentran en el coste una barrera para la adquisición de la vivienda. Este fenómeno, junto con la percepción generalizada de que los precios son elevados, está redefiniendo las prioridades y estrategias tanto de compradores como de vendedores.

Con este informe Fotocasa Research profundiza en estas dinámicas y muestra las motivaciones, obstáculos y tendencias que marcan la experiencia de compraventa. En él, se analiza cómo la búsqueda de una primera vivienda, la compra por reposición o el arraigo de la vivienda en propiedad en la sociedad siguen siendo motores clave del mercado, aunque con matices que responden a un contexto económico y social en constante cambio.

Con estos datos, este análisis, que lleva realizándose ocho años, reafirma su compromiso de aportar claridad y perspectiva al complejo mercado de la compra y venta de vivienda, ayudando a entender las necesidades y por tanto, los retos que marcarán los próximos años del sector inmobiliario.



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

# 1. El mercado de compraventa



## 1.1 La actividad se mantiene, con leve tendencia al alza

De acuerdo con los datos obtenidos en la ola de agosto de 2024 de Fotocasa Research, la participación de particulares en el mercado de la compraventa de vivienda en los doce últimos meses se sitúa en el 18 %, ligeramente por debajo del 19 % registrado en el mismo mes de 2023 y dos puntos por encima del 16 % del pasado mes de febrero.

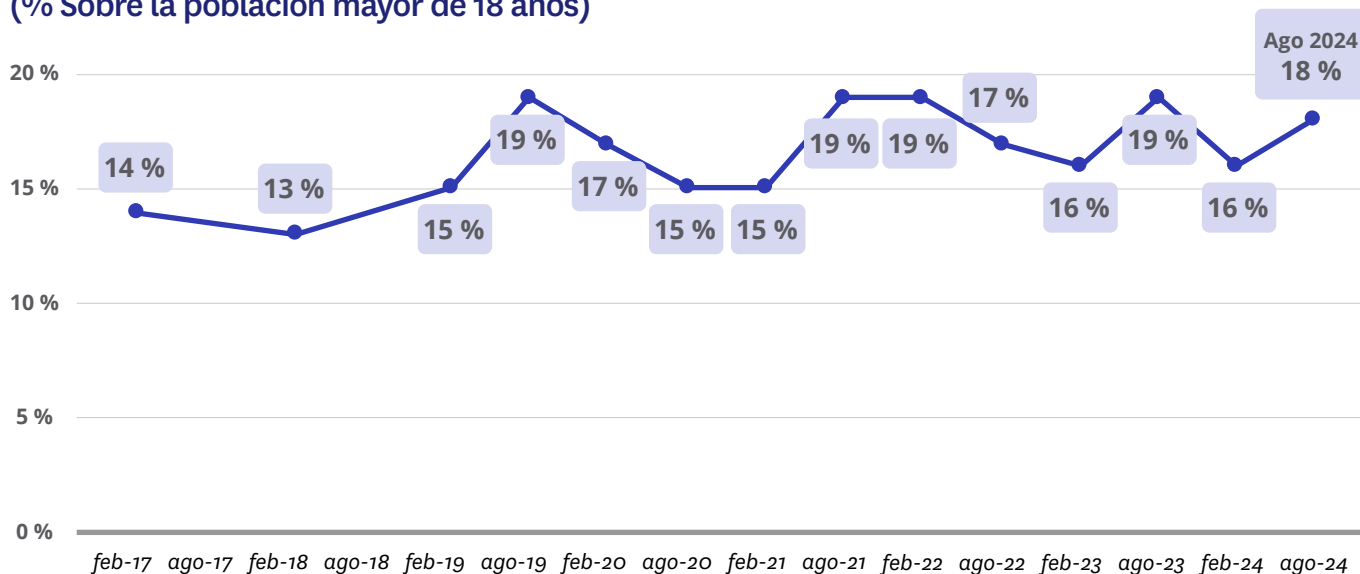
*El porcentaje de particulares que ha realizado alguna acción en el mercado de la compraventa en los últimos 12 meses se sitúa en el 18 %*

Si se analiza el largo plazo, se puede observar que el porcentaje de particulares actuando en la compra-

venta se encontraba en línea claramente ascendente hasta la irrupción de la pandemia (19 % en agosto de 2019). La crisis sanitaria abrió un paréntesis de dos años hasta que en agosto de 2021 volvió a repetirse ese porcentaje. Desde entonces ha tenido ciertos altibajos, sobre todo durante el año y medio en que la política monetaria incrementó los tipos de interés para hacer frente a la amenaza inflacionaria, complicando así el acceso a financiación hipotecaria de los particulares.

Pero con la corrección del euríbor, 2024 muestra unos registros que apuntan a la estabilidad, dentro de la franja alta de la serie histórica, en la participación de particulares en el mercado de compraventa.

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



Estas cifras se concretan en el 4 % de particulares que han adquirido un inmueble en los últimos doce meses, frente al 3 % registrado en febrero. No obstante, el dato actual sigue por debajo del 5 % de doce meses antes, si bien las cifras sin redondeo se encuentran muy próximas entre sí.

Por su parte, el porcentaje de particulares que demandan vivienda de compra pero no han concretado la operación se mantiene estable en el mismo 11 % medido ya tanto en agosto de 2023 como en febrero de 2024.

En cuanto a la oferta, el porcentaje de vendedores se mantiene estable en el 4 %, con una cierta tendencia positiva en relación con la venta efectiva de vivienda, una operación que en la ola de agosto de 2024 han realizado el 3 % de particulares frente al 2 % de las dos mediciones anteriores.

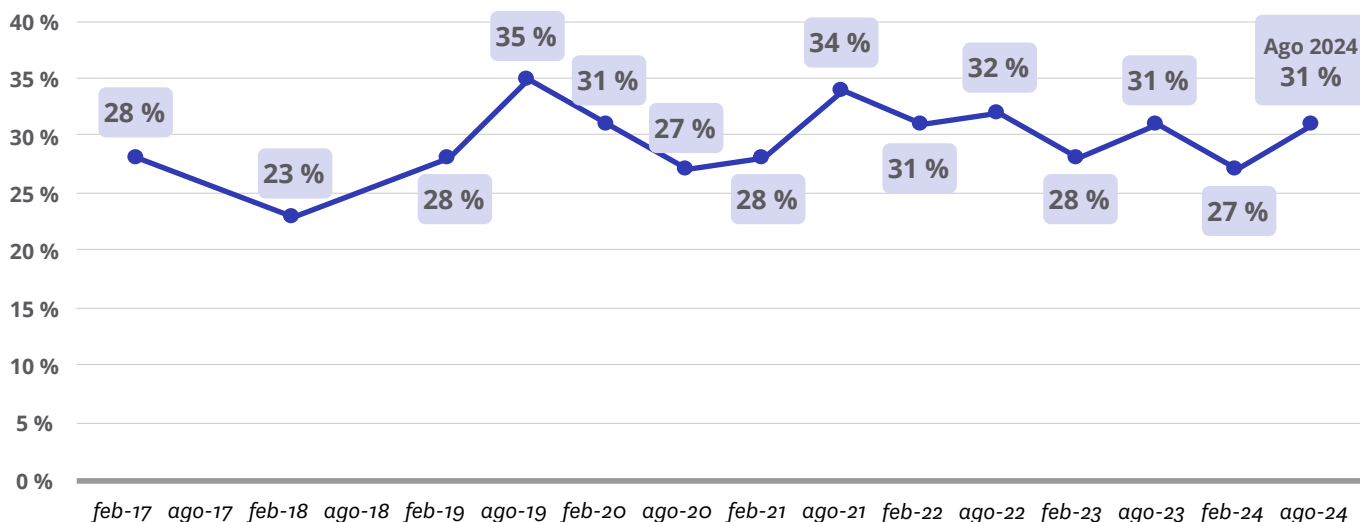
## G2. Acciones múltiples en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses (% sobre la población mayor de 18 años)

Compra	Ago. 23	Feb. 24	Ago. 24
Ha comprado vivienda	5 %	3 %	4 % ▲
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	11 %	11 %	11 %
	16 %	14 %	15 %
<b>Venta</b>			
Ha vendido vivienda	2 %	2 %	3 % ▲
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	2 %
	4 %	4 %	4 %
<b>Alquiler (inquilino)</b>			
Ha alquilado vivienda (inquilino)	5 %	6 %	7 % ▲
Ha alquilado habitación en un piso compartido (inquilino)	2 %	2 %	2 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	6 %	5 %	5 %
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	2 %
	13 %	12 %	14 %
<b>Alquiler (oferta)</b>			
Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	3 %	3 %	3 %
Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	1 %	1 %
	4 %	4 %	4 %

## 1.2 El mercado de la vivienda, en un cruce de caminos

Al enfocar la mirada hacia el conjunto del mercado de la vivienda se observa que el 31 % de particulares mayores de 18 años ha llevado a cabo alguna acción —bien de oferta o de demanda; en el arrendamiento o en la compraventa— en los últimos doce meses, una cifra idéntica a la de un año antes.

### G3. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% Sobre la población mayor de 18 años)

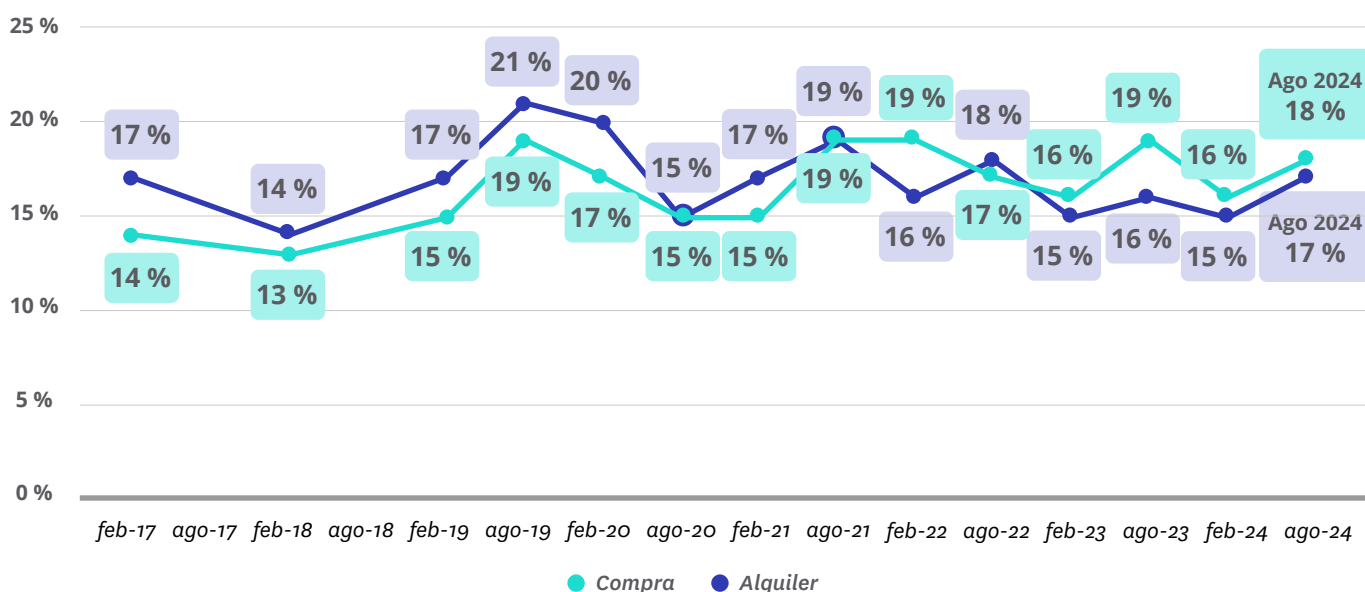


Si se hace una observación comparada de los mercados de compraventa y alquiler se comprueba que en el arrendamiento se ha producido un incremento al menos tan significativo como el que ya hemos señalado en la vivienda en propiedad. Así, se ha pasado de un 16 % de particulares actuando en el alquiler en agosto de 2023, a un 15 % en febrero de 2024 y un muy destacado 17 % en agosto de 2024.

De este modo, se estrecha el margen entre ambos mercados tras un periodo, después de la excepcionalidad que supuso la pandemia, en el que la compraventa había tenido una clara preponderancia sobre el alquiler.



## G4. Particulares participando en el mercado de compraventa y de alquiler (% sobre la población mayor de 18 años)



Por eso, el panorama que se obtiene en esta medición de agosto de 2024 se encuentra en un cruce de caminos. Por un lado, la proximidad entre ambos mercados y el significativo aumento de la participación de los jóvenes (*sobre todo en el alquiler*) parecen augurar el fin de estos tres

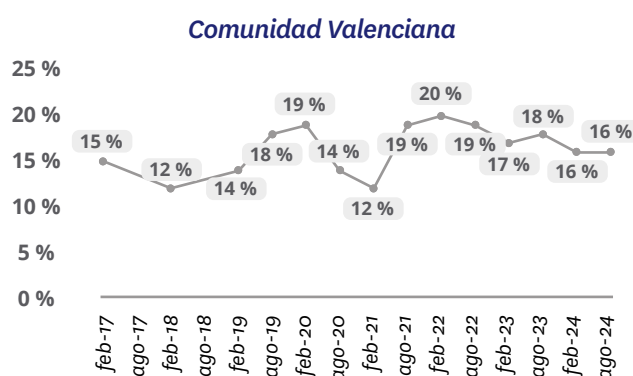
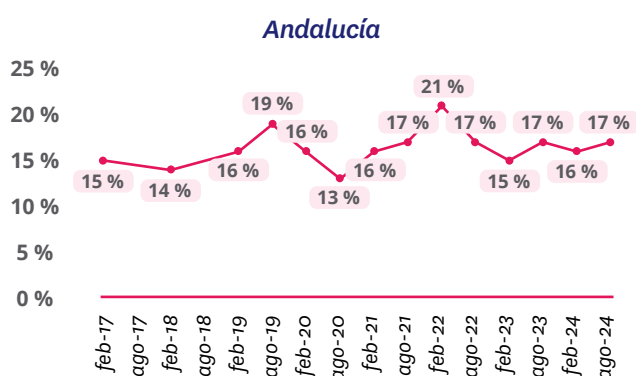
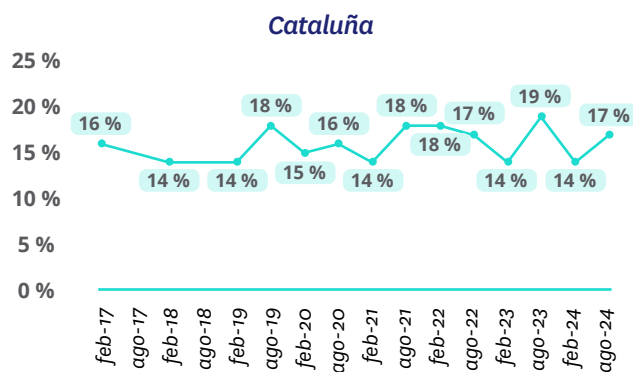
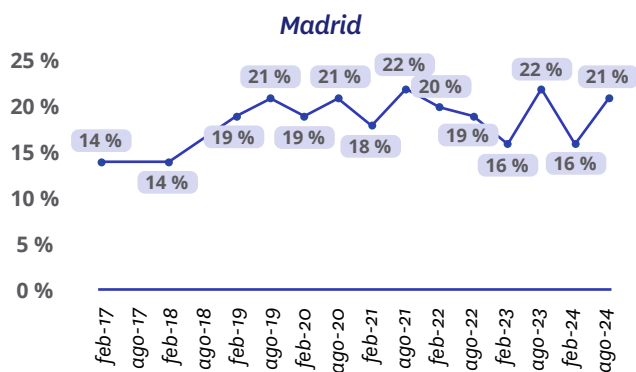
años de preponderancia de la compraventa. Y, sin embargo, también hay datos para pensar que el mercado continuará por la misma senda toda vez que los tipos de interés y el euríbor han iniciado sus respectivos descensos: sus picos han sido breves y su efecto, por tanto, limitado.

### 1.3 Los fuertes altibajos de Madrid y Cataluña

La citada recuperación de la participación en mercado de la compraventa registrada en la última medición de Fotocasa Research (*agosto de 2024*), sin embargo, no es homogénea en todo el territorio. De este modo se comprueba que tiene mucho que ver con los fuertes altibajos que lleva dos años registrando el nivel de actividad en Madrid (*16 % en las olas de febrero y entorno al 21 % en las de agosto*) y Cataluña (*14 % en los febreros y entre 19 % y 17 % en los agostos*).

En Andalucía y la Comunidad Valenciana se mantiene un comportamiento bastante más estable en este mismo periodo, pero con señales opuestas: mientras que en Andalucía el 17 % de participación en la compraventa registrado en agosto de 2024 apunta a una cierta tendencia al alza, el 16 % de la Comunidad Valenciana confirma un muy ligero retroceso de la actividad en este mercado.

## G5. Participación en el mercado de compraventa por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años por CCAA)



El liderazgo de Madrid en términos de actividad en la compraventa se sustenta tanto en la alta participación en la demanda (un 17 % en agosto de 2024) como en la oferta (un 5 %). En Cataluña, por su parte, el porcentaje de particulares que han vendido o intentado vender vivienda se mantiene en mínimos (3 %), mientras que el de ofertantes tampoco remonta y se sitúa en 15 %.

En cuanto a la Comunidad Valenciana, destaca que mantiene un alto nivel de participación en la oferta de vivienda en propiedad (5 %) para una participación en la demanda relativamente baja (14 %).

## G6. Oferta y demanda de vivienda en propiedad por comunidades autónomas (% sobre la población mayor de 18 años por CCAA)

	MADRID			CATALUÑA			ANDALUCÍA			C. VALENCIANA		
	Ago 2023	Feb 2024	Ago 2024	Ago 2023	Feb 2024	Ago 2024	Ago 2023	Feb 2024	Ago 2024	Ago 2023	Feb 2024	Ago 2024
Comprador	18%	14%	17%	15%	13%	15%	14%	13%	14%	14%	13%	14%
Vendedor	5%	3%	5%	5%	5%	3%	4%	4%	4%	5%	5%	5%
<b>Total</b>	<b>22%</b>	<b>16%</b>	<b>21%</b>	<b>19%</b>	<b>14%</b>	<b>17%</b>	<b>17%</b>	<b>16%</b>	<b>17%</b>	<b>18%</b>	<b>16%</b>	<b>16%</b>



## 1.4 Los más jóvenes (18-24 años) irrumpen con fuerza en la compraventa

Al tomar la perspectiva de la edad de los participantes en el mercado de la vivienda, se observa que, respondiendo a la lógica, mientras que los segmentos más jóvenes lideran las compras —y la participación general—, los más adultos son los que más venden.



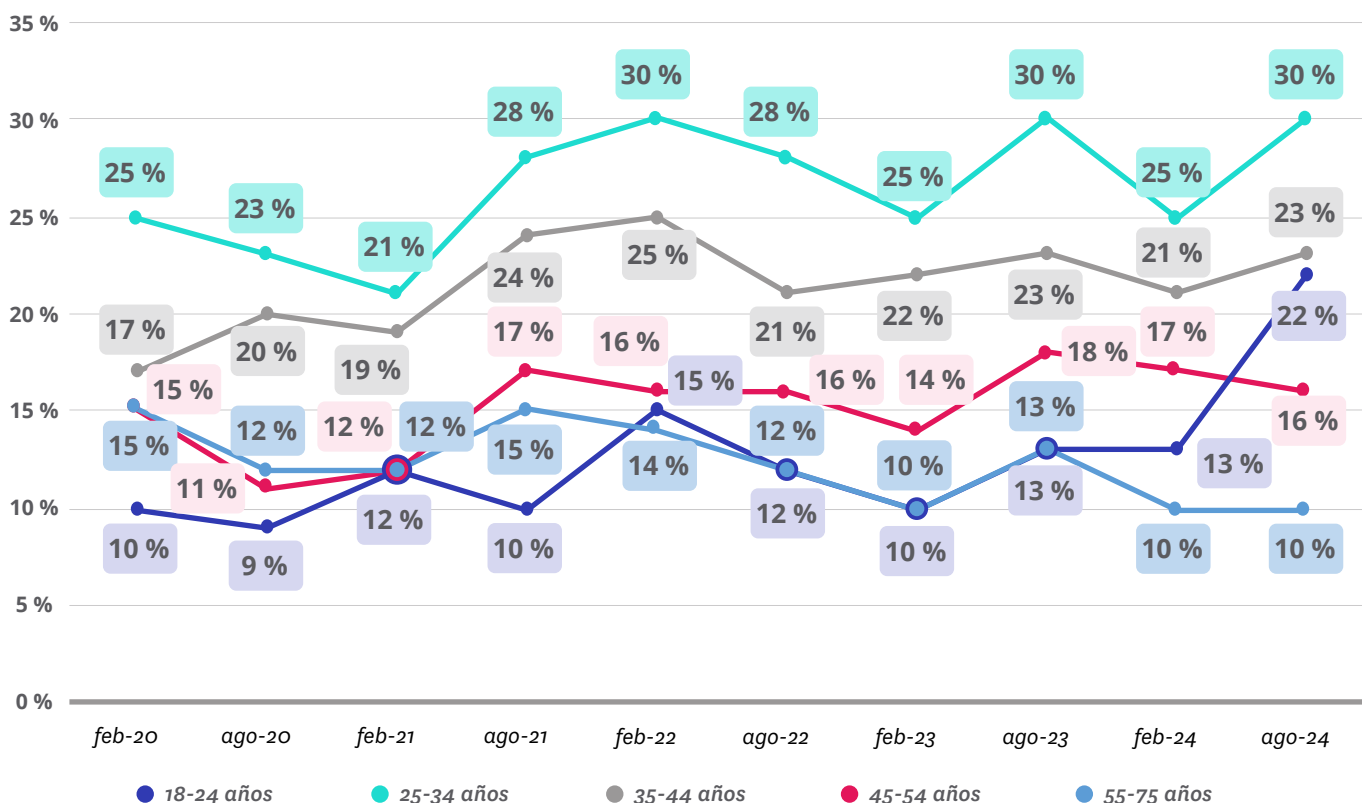
**El segmento de edad con más participación en el mercado sigue siendo el de personas entre 25 y 34 años, con un 30 %, igualando el registro más alto de toda la serie histórica**

Consecuentemente, el segmento de edad más activo es el que se sitúa entre los 25 a los 34 años, entre los cuales un 30 % de los particulares ha realizado alguna acción de compra o de venta en los últimos doce meses. Se trata de la misma cifra que la anotada un año antes y también la más alta de toda la serie histórica.

El siguiente grupo más activo es el de los que tienen entre 35 y 44 años, con un 23 %. En este caso se produce un ligero descenso respecto a la anterior encuesta, cuando fueron un 22 %.

Pero el cambio más significativo se ha producido en el tramo más joven, el compuesto por las personas de 18 a 24 años, cuya participación en el mercado de compraventa se ha disparado en agosto de 2024 hasta el 22 %, nueve puntos porcentuales por encima del porcentaje registrado en febrero y muy por encima de los registros habituales de este grupo. Puede que los altos precios del alquiler (que solía ser el primer paso habitual en la fase de emancipación) y la bajada de los tipos de interés hayan despertado este repentino interés por la compraventa. Habrá que seguir su evolución en los próximos meses para comprobar si se consolida esta tendencia.

### G7. Particulares participando en la compraventa por edad (% sobre la población mayor de 18 años)



Cuando se desglosan estos porcentajes de participación en la venta y en la compra es cuando se percibe esa diferencia en cuanto al ciclo vital que se mencionaba anteriormente. Así, el segmento de 55 a 75 años, aunque tiene una participación en general mucho más baja en el mercado, en la oferta de vivienda en propiedad tiene tasas similares o incluso superiores (del 4 % en agosto de 2024) a las del resto de grupos.

En cuanto al resto de grupos, destacan los fuertes incrementos en la demanda tanto del ya mencionado segmento de 18 a 24 años (que pasa del 11 % de febrero al 18 % en agosto de 2024) y del tramo de 25 a 34 años (del 24 % al 28 %).



## G8. Oferta y demanda de vivienda en propiedad por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

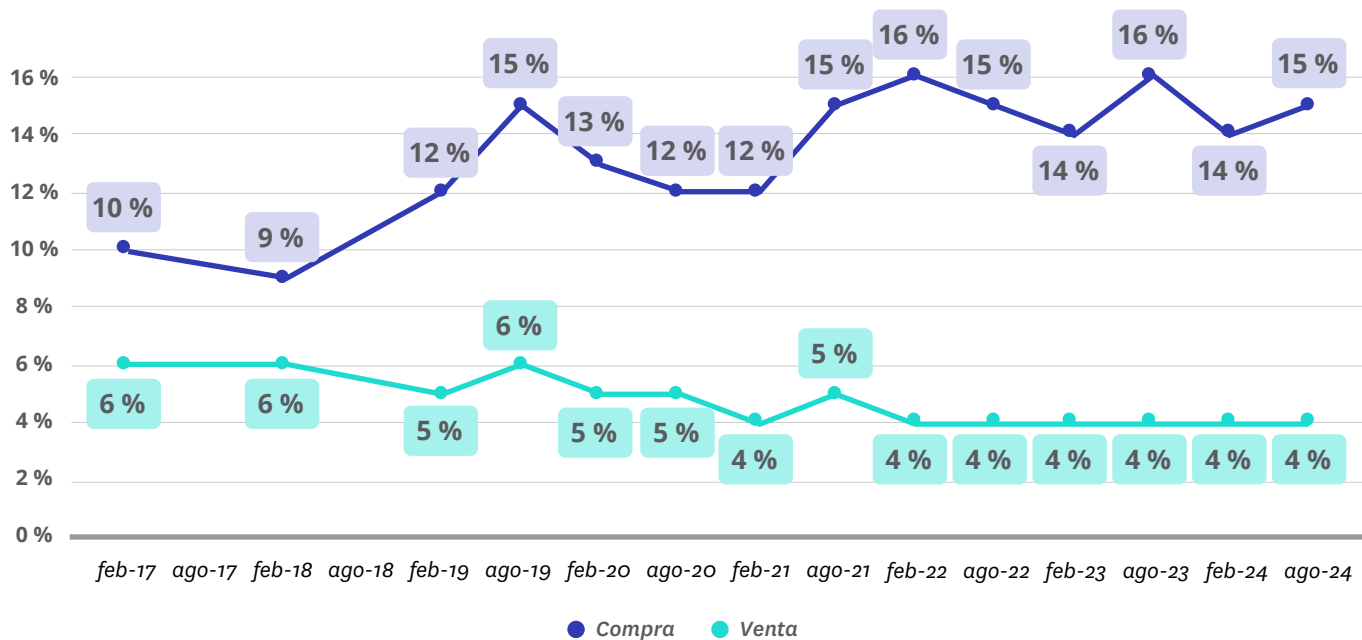
	18-24 AÑOS			15-34 AÑOS			35-44 AÑOS			45-54 AÑOS			55-75 AÑOS		
	Ago-23	Feb-24	Ago-24	Ago-23	Feb-24	Ago-24	Ago-23	Feb-24	Ago-24	Ago-23	Feb-24	Ago-24	Ago-23	Feb-24	Ago-24
Compra	10%	11%	18%	28%	24%	28%	20%	19%	20%	15%	14%	14%	9%	6%	7%
Venta	4%	3%	5%	4%	2%	3%	4%	3%	4%	4%	4%	4%	5%	5%	4%
<b>Total</b>	<b>13%</b>	<b>13%</b>	<b>22%</b>	<b>30%</b>	<b>25%</b>	<b>30%</b>	<b>23%</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>18%</b>	<b>17%</b>	<b>16%</b>	<b>13%</b>	<b>10%</b>	<b>10%</b>

## 1.5 El desequilibrio entre oferta y demanda se mantiene en la compraventa

Si en este análisis distinguimos entre la actividad de compra y la de venta, se observa que ese 18 % de actividad general se reparte entre un 15 % de los particulares han participado como demandantes de vivienda de compra y un 4 % lo han hecho como ofertantes (hay que recordar que estos porcentajes incluyen particulares que han tomado parte en ambos mercados, por lo que su suma supera el 18 % total).

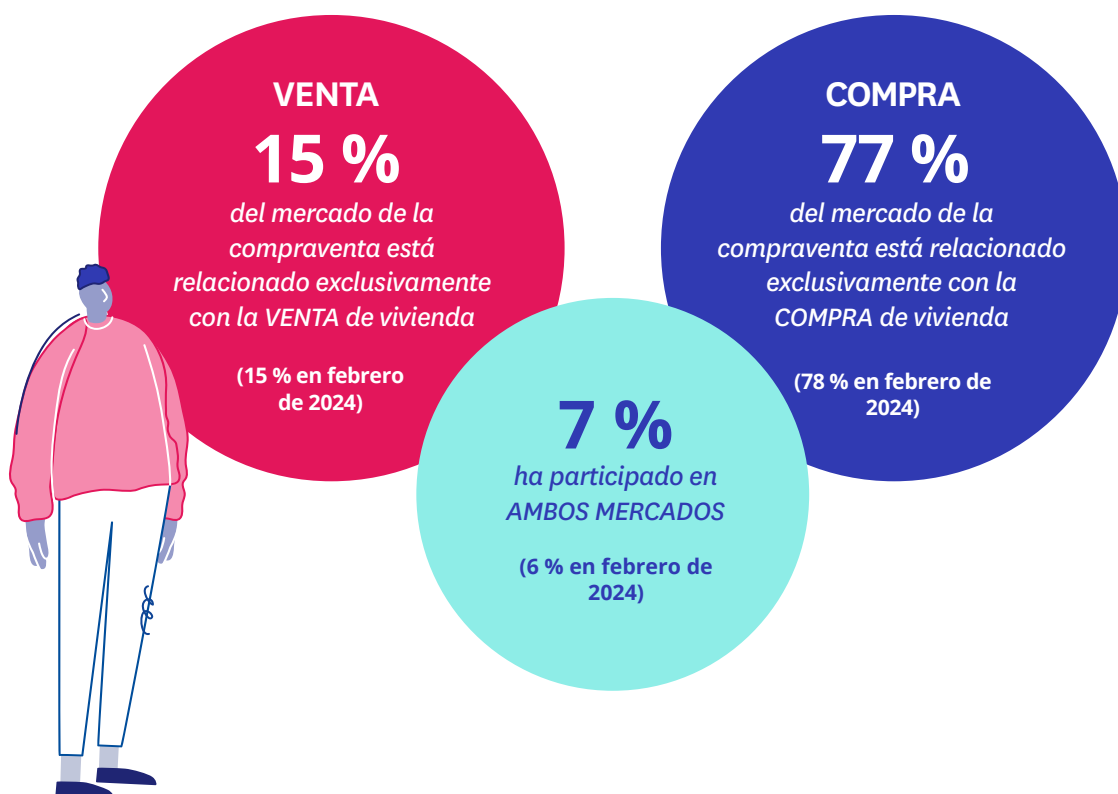
El desequilibrio, por tanto, entre oferta y demanda se mantiene por tanto en niveles muy similares a los de los últimos tres años, desde la salida de la pandemia. Desde entonces, el porcentaje de particulares que han comprado o intentado comprar se ha mantenido entre el 14 % y el 16 %. Y el porcentaje de quienes han vendido o intentado vender no se ha movido del 4 %, significativamente por debajo del 6 % en que solía situarse antes de la irrupción de la crisis sanitaria.

### G9. Particulares participando en la compra y en la venta de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



Si se toma en consideración el mercado de compraventa 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 y un 15 % con la venta. Además, hay un 6 % de particulares que participan en ambos lados del mercado.

### G10. Particulares participando en la compraventa



## Acciones de la compraventa en los últimos 12 meses

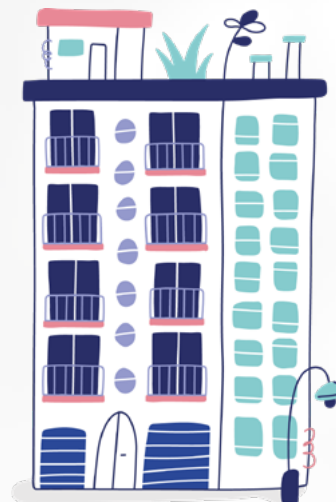
*Un 18 % de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa de vivienda*

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

*En Madrid, uno de cada cinco particulares (21 %) ha participado en el mercado de compraventa*

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

*Un 15 % actuó como demandante*



## 2. La vivienda



### 2.1 Factores a considerar: el dinero, a la cabeza

Cuando se adquiere una vivienda con la intención de residir en ella deben sopesarse diferentes factores que condicionan la elección. Dentro de estos, el que sigue mandando de manera fundamental en la toma de decisiones es el precio, la piedra clave que marca la línea que siguen los compradores para elegir un inmueble.

*Casi el 90 % de los compradores de vivienda se ve condicionado en su decisión, por encima de todo, por su presupuesto inicial*

Hablamos, además, de una circunstancia cuyo peso se mantiene estable estudio tras estudio. Así, el ajuste del precio de la vivienda al presupuesto contemplado es algo que se valora, de media, con 8,7 puntos sobre diez (*el mismo baremo que en 2023*), con un porcentaje del 89 %, también el mismo que doce meses antes.

A continuación, como segundo factor más valorado (*el 78 % de los demandantes lo señalan*), encontramos el número de habitaciones seguido por que el barrio o los vecinos en el que se encuentra el inmueble sean del agrado del comprador (*71 %*). Estas tres circunstancias repiten en las mismas posiciones que en el estudio del pasado año, con iguales o muy similares porcentajes que los de entonces en los dos primeros casos, mientras que la importancia del barrio o los vecinos cae dos puntos porcentuales respecto a 2023.

Como características menos influyentes encontramos la existencia de piscina (*3,5 puntos, tres décimas menos que en el estudio anterior*); que el barrio disponga de buenos colegios (*4,5 puntos, una décima más que en 2023*); o que existan zonas comunes, tales como jardines (*5,1, igual que el pasado año*).

#### G11. 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

Se observa, por lo tanto, que tanto los elementos más estimados como los que lo son menos mantienen no solo las mismas posiciones, sino que también lo hacen en lo que se refiere a sus porcentajes. Sin embargo, otros factores sí experimentan alguna evolución. Algunos pierden fuerza —como es el caso de que sea de obra nueva, que pasa del 48 % al 42 %—, mientras que otros cobran auge —como que se la vivienda se encuentre cerca del trabajo o centro de estudios, que se impulsa desde el 46 % de 2023 hasta el 50 % de doce meses más tarde—. Otra cuestión que retrocede es la de la orientación de la vivienda, que pasa del 74 % al 71 %.

**Gana peso la importancia de que la vivienda esté cerca del trabajo o del centro de estudios, pasando del 46 % al 50 %**

De manera más leve, aunque constante en los últimos años, es la pérdida de importancia de 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, desde entonces, con la pandemia convertida por fortuna en algo cada vez más lejano en la memoria, la puntuación no ha dejado de caer hasta situarse en 2024 en los 7,2.



## G12. Demandantes de vivienda en propiedad que consideran cada característica en su elección de inmueble (en %)

	2021	2022	2023	2024
Que el precio encaje con el presupuesto	91 %	90 %	89 %	89%
El número de habitaciones	82 %	81 %	77 %	78%
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	77 %	76 %	73 %	71%
La distribución	78 %	77 %	75 %	74%
Los metros cuadrados	78 %	75 %	76 %	75%
Los materiales de la vivienda	74 %	74 %	72 %	73%
La orientación	74 %	74 %	74 %	71% ▼
Que disponga de servicios cerca	71 %	72 %	74 %	75%
Que tenga buenas conexiones de transporte público	61 %	62 %	64 %	65%
Que tenga plaza de garaje	65 %	64 %	63 %	64%
Que tenga buenos accesos por carretera	62 %	62 %	63 %	65%
Que tenga terraza	72 %	74 %	68 %	67%
No tener que invertir en reformas	56 %	59 %	59 %	64% ▲
Que sea un piso de una altura que yo busco	55 %	55 %	55 %	51% ▼
Que esté cerca de mi familia/amigos	44 %	44 %	45 %	45%
Que sea una vivienda de obra nueva	41 %	37 %	48 %	42% ▼
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	43 %	42 %	46 %	50% ▲
En un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	46 %	48 %	47 %	50%
Que tenga trastero	45 %	44 %	44 %	45%
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	33 %	31 %	37 %	35%
Que sea una zona en crecimiento	34 %	30 %	34 %	32%
Que tenga zonas comunes	39 %	36 %	38 %	38%
En una zona con buenos colegios	33 %	28 %	30 %	31%
Que tenga piscina	27 %	22 %	25 %	22%

Al poner el foco en los segmentos de edad, se aprecia que se da un descenso entre los más jóvenes, entre los 18 y los 24 años, en cuanto al factor de buscar una vivienda que encaje con su presupuesto, después de que en 2023 su porcentaje se acercase mucho al promedio general. 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 alcanzaba el

81 %, y la puntuación media de 8,4. Sin embargo, en 2024 las cifras decrecen, con un 75 % y una puntuación de 7,7.

Los jóvenes, además, siguen mostrándose menos exigentes que el resto de los grupos de edad ante otros aspectos como el tamaño o distribución de la vivienda. La consideración de estas condiciones aumenta de modo significativo desde los 25 años, y más después de los 35.

## 2.2 Uno de cada cinco solo busca obra nueva

Otro aspecto a considerar es si los compradores o potenciales compradores prefieren obra nueva o vivienda de segunda mano. En este sentido, el 65 % 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 repunta levemente respecto al 2023, cuando alcanzó el 64 %, con lo que incrementa la distancia con el dato de 2021, cuando eran un 61 %.

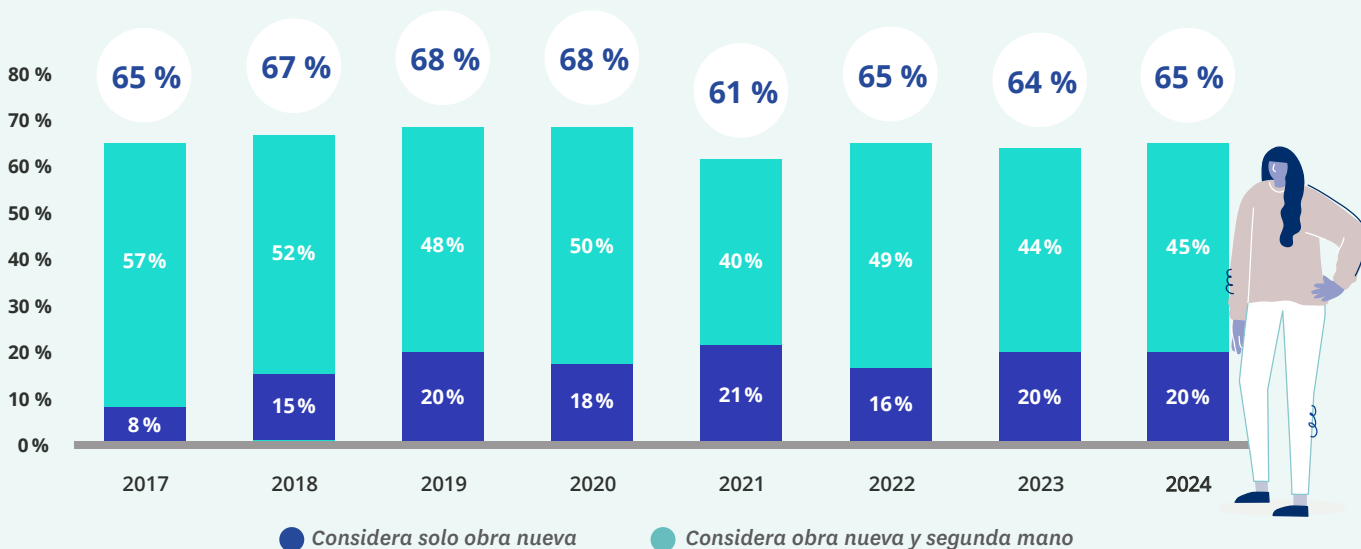
Por su parte, los que buscan vivienda indistintamente en obra nueva o en inmuebles de segunda mano constituyen el 45 %, también un punto porcentual más que la cifra del año anterior, un dígito también superior aún al de 2021, cuando era el 40 %, pero todavía muy inferior al 49 % alcanzado en 2022.

**Aumentan levemente los compradores de vivienda que buscan tanto obra nueva como segunda mano. Ahora son el 45 %, frente al 44 % de 2023**

Las cifras de 2024 también suponen que el porcentaje de los compradores que contemplan adquirir exclusivamente obra nueva se mantienen en el mismo 20 % del año anterior, después de que en 2022 fueran únicamente el 16 %.

Finalmente, los compradores que descartaron desde el inicio la obra nueva fueron el 35 %, un punto porcentual menos que el año anterior.

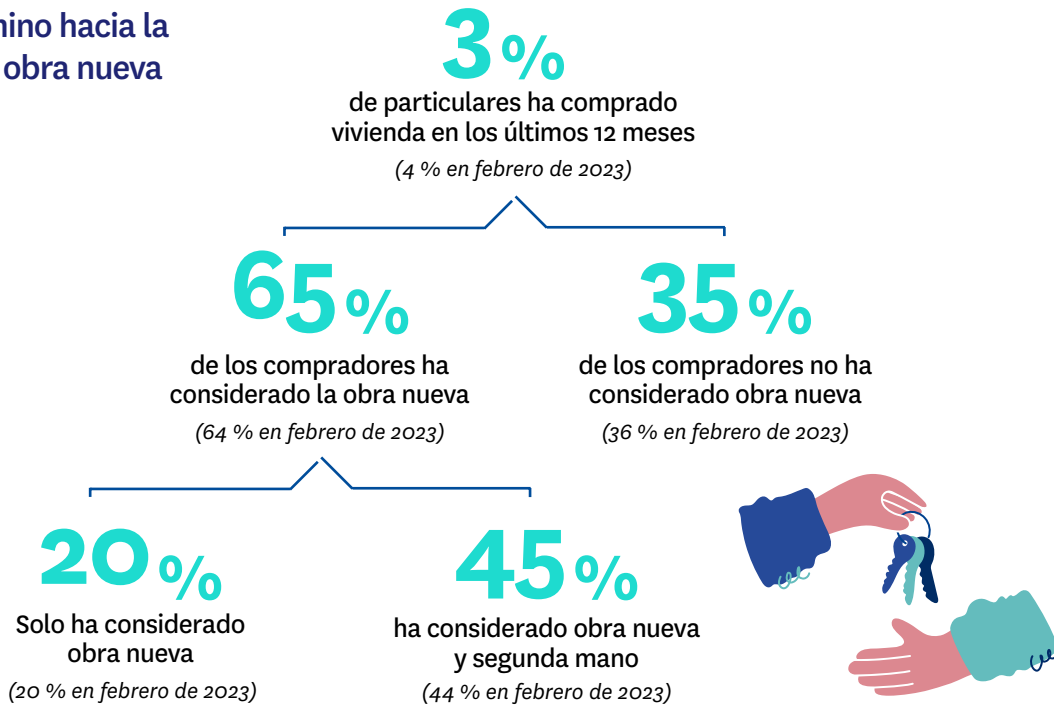
G13. Consideración de la obra nueva (% sobre el total de compradores)



Si se toma ese 65 % de compradores que consideran la opción de obra, bien en exclusiva o bien combinado con la segunda mano, y se les pregunta por la adquisición que finalmente han hecho el porcentaje está bastante equilibrado y es casi idéntico al del año anterior: el 45 % de ellos compró obra nueva y el 54 % compró segunda mano.



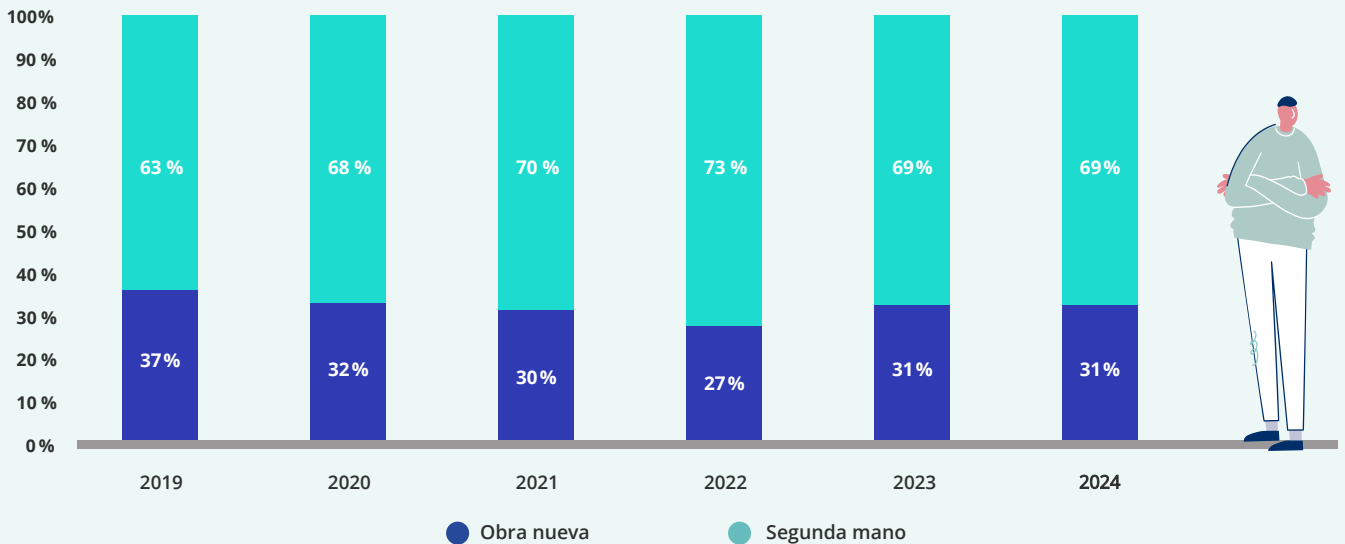
## G14. El camino hacia la compra de obra nueva



Consecuentemente, dado que el interés por adquirir obra nueva se mantiene, e incluso repunta levemente, la compra efectiva de este tipo de inmuebles también repite porcentaje: de este modo, finalmente un 31 % de los compradores de vivienda en los últimos doce meses adquirió obra nueva.

Cabe recordar que en 2022 este porcentaje se quedó en el 27 %. Y, si retrocedemos hasta el 2021 y el 2020 fueron el 30 % y el 32 % respectivamente. Puede afirmarse, por tanto, que en 2024 se sigue registrando casi el mismo porcentaje en que se encontraba el mercado al inicio de la crisis sanitaria derivada de la covid-19. Sin embargo, queda todavía muy lejos del 37 % recogido en 2019.

## G15. Compradores por tipo de vivienda adquirida



### 3. La propiedad y el uso



Seis de cada diez (61 %) personas que han adquirido o tratado de adquirir una vivienda en el último año ya poseen, al menos, una vivienda en propiedad. Esta cifra es sensiblemente inferior a la anotada en el informe del año anterior, cuando alcanzó el 69 %. Es decir, ocho puntos porcentuales más que en la actualidad. De este modo, los números regresan a la situación mostrada en 2022, cuando ya se encontraban en ese 61 %. Cabe recordar que esta cifra comprende los inmuebles que 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 dispara en un año, del 31 % de 2023 al 39 % de doce meses después.

**El 61 % de los particulares que han comprado o intentado comprar una vivienda en el último año tienen, al menos, una vivienda en propiedad. En 2023 eran el 69 %**

Este desplome de la tasa de propietarios se refleja en casi todos los segmentos de edad, aunque de forma más acusada en los tramos centrales: entre los demandantes que cuentan entre 25 y 34 años, el porcentaje de propietarios baja del 49 % de 2023 al 35 % de

2024; y en el segmento de 35 a 44 años pasan de ser el 68 % hace un año al 59 % actual.

La única excepción se encuentra entre los más jóvenes, los que cuentan entre 18 y 24 años, que, por el contrario, muestran un avance en el porcentaje de propietarios desde el 22 % de 2023 al 24 % de 2024.

Por su parte, los propietarios demandantes mayores de 55 años se mantienen en el mismo porcentaje que en 2023 (*un 87 % de propietarios*), una tasa que supera en diez puntos al 77 % registrado en 2022. Sin embargo, dentro de este grupo de los más veteranos se observa un descenso de los que son propietarios de tres o más viviendas —*que del 15 % caen al 10 %*— y de los que dicen poseer dos viviendas, que bajan del 25 % al 20 %.

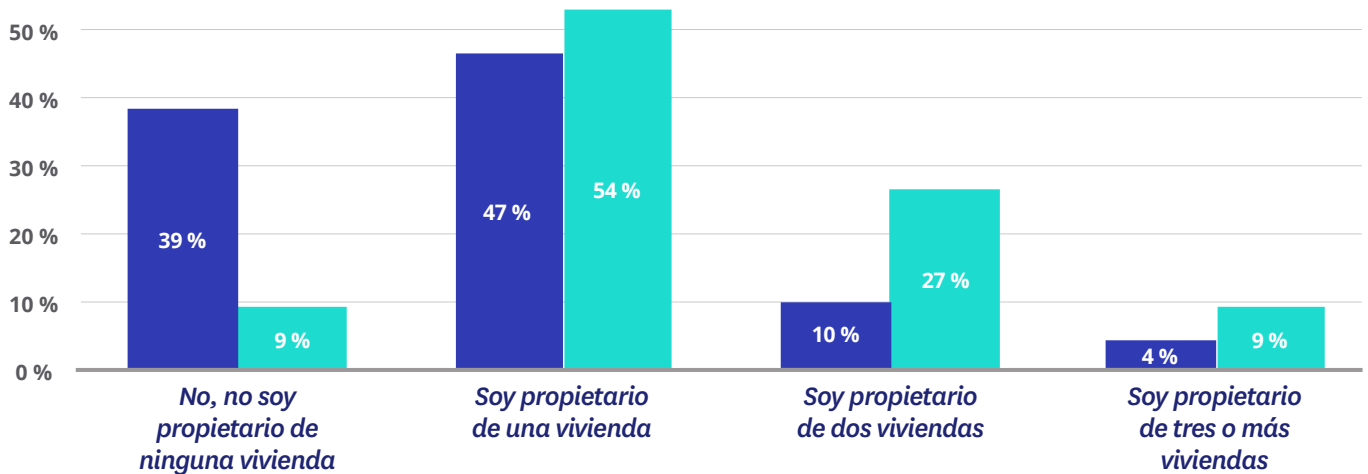
En lo que se refiere a los vendedores o potenciales vendedores este porcentaje es, como es natural, muy superior. Son, en total, un 91 % los que cuentan con, al menos, un inmueble en su patrimonio. Es un porcentaje un punto superior al obtenido el año anterior.



## G16. Viviendas en propiedad

(% sobre demandantes y ofertantes de vivienda en propiedad)

● Compradores ● Vendedores



El objetivo predominante que los compradores tienen al adquirir el inmueble es convertirlo en su primera vivienda: ese es el plan en el 79 % de los casos. Se recupera de este modo la cifra que se había registrado en 2022, después de que en el 2023 descendiera de modo abrupto hasta el 72 %.

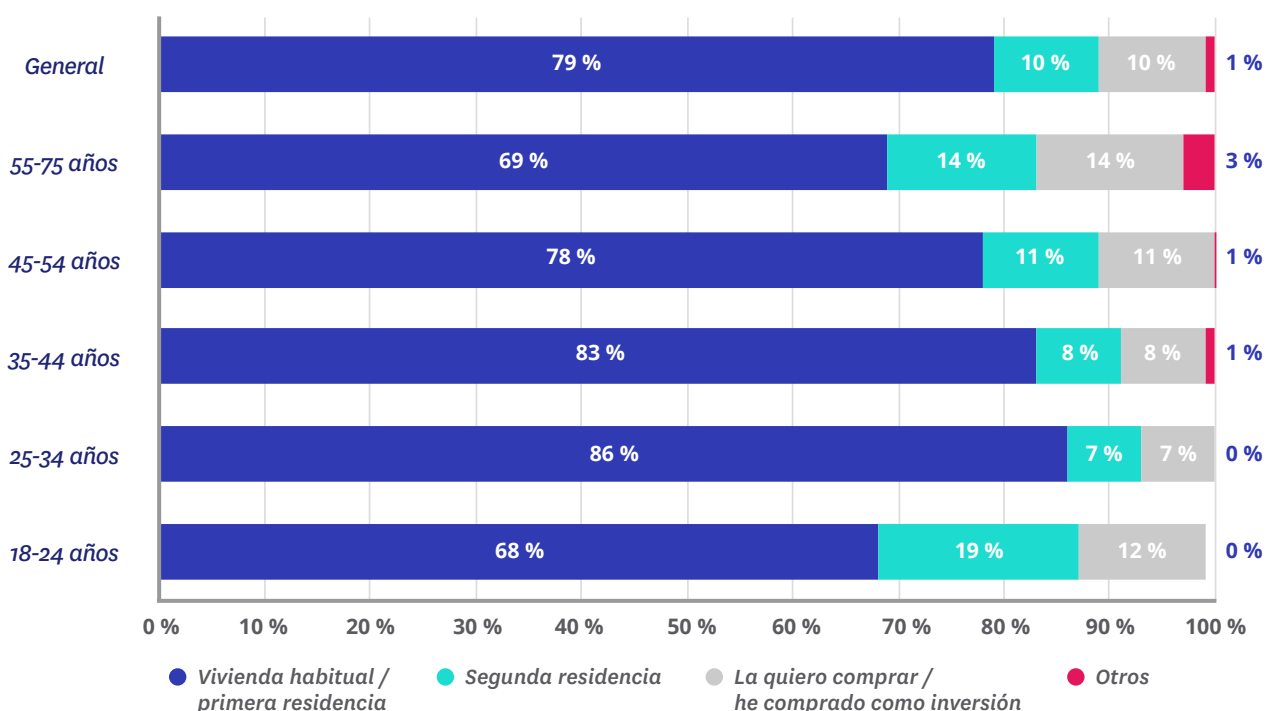
Por el contrario, bajan significativamente los porcentajes de los que la intención de convertir esa nueva vivienda en una inversión, al pasar del 13 % al 10 %, y el de los que adquieren la propiedad con la idea de hacer de ella su segunda residencia, que también descienden desde el 13 % al 10 %.

**Baja el porcentaje de demandantes que pretende comprar como inversión: del 13 % de 2023 ha pasado al 10 % en 2024**

La idea de la compra como inversión baja en casi todos los segmentos de edad, aunque de manera más aguda en los dos grupos que en 2023 más fortaleza habían mostrado en este sentido. Así, entre los compradores de 45 a 54 años la pretensión de inversión cae del 15 % al 11 %, mientras que en los mayores de 55 lo hace desde el 19 % al 14 %.

## G17. Uso de la vivienda objeto de la compra por edad

(% sobre el total de compradores efectivos en cada tramo)



### 3.1 Los usos no residenciales

Ya se ha indicado que la primera intención al comprar una vivienda es destinarla a residencia habitual (79 % de los casos). Pese a esto, existe un porcentaje significativo de demandantes que albergan otros deseos, en especial usarla como inversión o segunda residencia (en ambos casos, un 10 %).

**El 41 % de los compradores que adquieren la nueva vivienda como inversión buscan dedicarla a un alquiler de larga duración, mientras que el 17 % opta por el arrendamiento en estancias cortas**

Si observamos de manera más atenta ese 20 % de compradores, lo que apreciamos es que, entre ellos hay un 57 % (el pasado año eran un 61 %) que busca poner en alquiler la vivienda que adquiere. De forma desglosada, hay una mayoría que se decanta por el alquiler de larga duración (41 %, un porcentaje muy cercado al 40 % de 2023), mientras que el 17 % restante elige estancias cortas o vacacionales.



Por otro lado, tanto demandantes de segunda residencia como de vivienda como inversión, cuando se decantan por alquilar el inmueble que adquieren lo hacen principalmente por la rentabilidad que ofrece esta fórmula. Es la razón que exponen el 68 % de los consultados, si bien es un porcentaje ocho puntos más bajo que el de 2023. A este motivo le sigue que con el ingreso del alquiler pueden pagar sin esfuerzo la hipoteca que han solicitado, que suben al 29 % en 2024 desde el 25 % de 2023. Otro 9 % (en 2023 fueron el 7 %) opta por esperar a que la vivienda incremente su valor y venderla entonces.

#### G18. Intención de poner la vivienda en alquiler (% demandantes de compra como segunda residencia o como inversión)

**20 %**

de los que compran usarán el inmueble como segunda residencia o como inversión (10 % en cada caso)

**43 %**

No tiene pensado alquilarla

**57 %**

Pretende alquilarla

**41 %**

Para alquiler de larga duración

+

**17 %**

Estancias cortas o vacacionales

## 3.2 Aumenta el grupo de los que venden su vivienda habitual

En 2024 asistimos a un repunte del porcentaje de vendedores que se desprenden de su vivienda habitual. Así, si en febrero de 2023 eran tan solo el 34 % los particulares que, al vender una vivienda o pretender hacerlo, recurrían a su propia residencia, en 2024 este porcentaje ha subido hasta el 42 %.

Es una cifra incluso superior a la de 2022, cuando se quedó en el 40 %. De hecho, la cifra actual se aproxima mucho al 43 % de 2021, aunque aún queda lejos del 48 % de 2020.

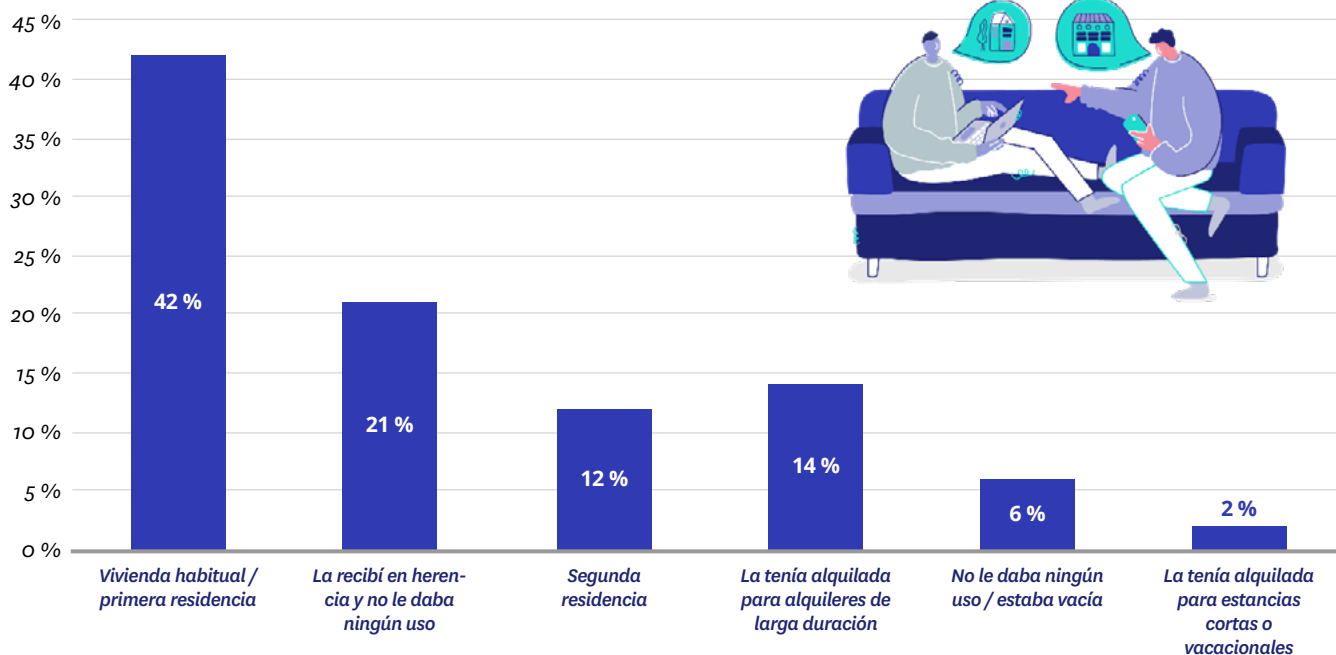
*El porcentaje de ofertantes que ha vendido o intentando vender su vivienda habitual se recupera desde el 34 % de 2023 hasta el 42 % de 2024, un incremento de ocho puntos*

Del resto de vendedores, encontramos un 21 % que ha recibido esa vivienda en herencia y no le da uso (en 2023 eran el 23 %). 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, el mismo porcentaje que el registrado el año anterior.

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 2 % 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 31 % de los casos, o en el miedo a que los inquilinos causen daños al inmueble (19 % de los casos).

### G19. Uso previo de la vivienda vendida o a la venta (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



## 4. Los motivos



### 4.1 El 37 % de los demandantes 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. El 37 % que comparte esta impresión es, sin embargo, dos puntos porcentuales menos que en 2023, aunque uno por encima de 2022. Pese a estas fluctuaciones, lo cierto es que la inversión sigue siendo el motivo con el que coinciden más potenciales compradores de vivienda, y así viene reflejándose en toda la serie histórica analizada.

*El 32 % de demandantes que creen la adquisición de una vivienda es un seguro de cara al futuro refuerzan la visión patrimonial que se tiene de los inmuebles*

A continuación, se sitúan los que consideran que la vivienda es un seguro para el futuro, en un porcentaje del 32 %. Esta cifra supone un leve descenso respecto a 2023, cuando era del 33 %.

El tercer lugar en esta clasificación de valoraciones lo ocupan los que entienden que comprar es una forma de hacer patrimonio, opinión sustentada por el 23 % de los demandantes de vivienda en propiedad. Aquí también vemos una rebaja porcentual sobre el año anterior, cuando eran el 27 % los que así opinaban.

Por el contrario, la idea de que comprar es una mejor opción que alquilar, ya que el arrendamiento supone “tirar el dinero”, gana respaldo, ya que sube del 23 % al 25 % de los consultados.

En el análisis de estas cifras vemos, al igual que en los informes de años precedentes, que el mercado inmobiliario español se define a través de elementos como la inversión y la seguridad de disponer de un patrimonio.

*La mejora de la situación laboral o de la económica pierde importancia como motivo que impulse la compra de vivienda*

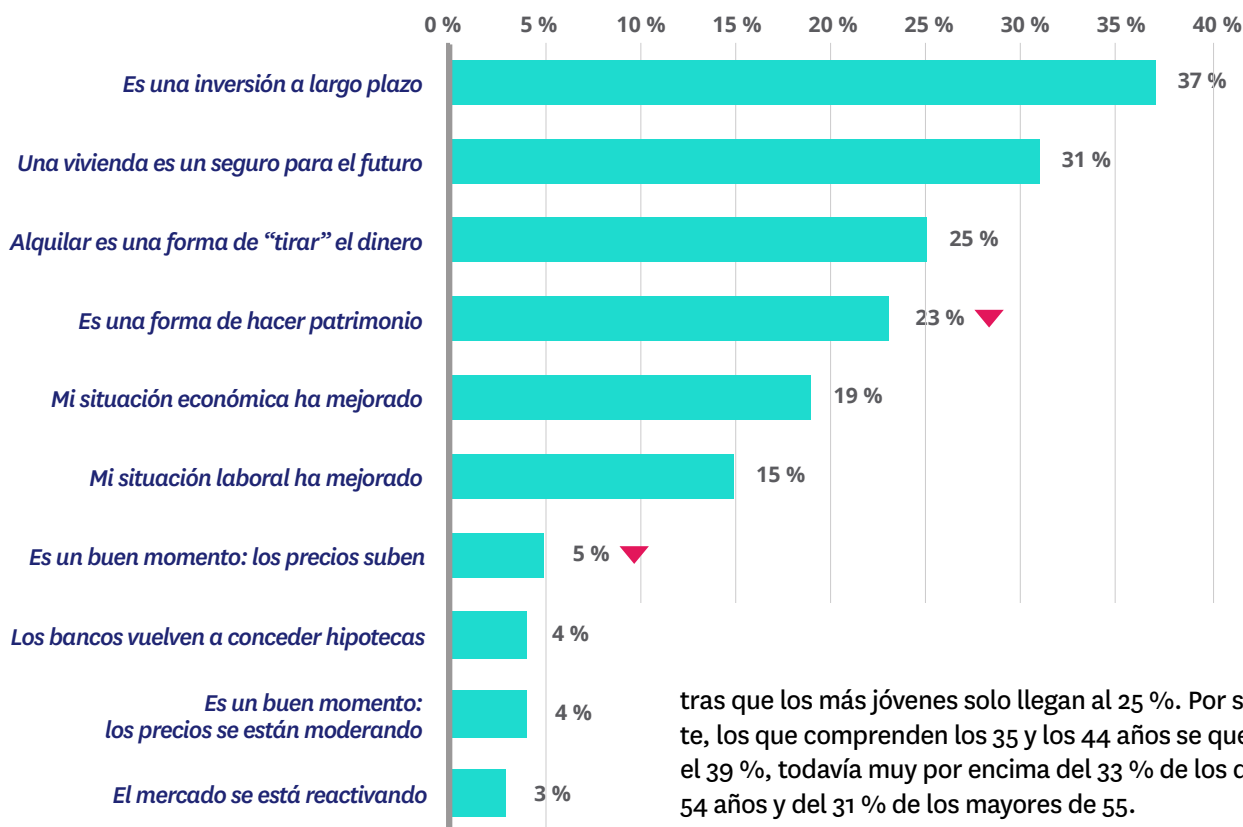
Uno de los factores que continúan perdiendo peso respecto a informes anteriores es el de la mejora de la situación laboral, de manera que quienes se acogen a esta variable bajan del 16 % de 2023 al 15 % de 2024. Este descenso agudiza, además, la línea que se viene observando desde 2020, cuando esta idea alcanzaba el 22 %.

Paralelamente a la cuestión anterior, los que aseguran que su situación económica ha mejorado en el último año también retroceden, pasando del 21 % de la encuesta anterior al 19 % de 2024.

Por otra parte, la opinión de los potenciales compradores respecto a los precios del mercado inmobiliario sigue ensombreciéndose. 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 recuperaba la percepción, sino que incluso seguía descendiendo, en este caso hasta el 4 %. Finalmente, en 2024 el porcentaje se mantiene, en términos redondos, en ese 4 %, si bien con tendencia a la baja.

De manera consecuente con lo expuesto en el párrafo anterior, la percepción sobre la concesión de hipotecas por parte de los bancos también declina, pasando del 5 % al 4 %. No debe olvidarse, además, que venimos de un 10 % alcanzado en este sentido en 2022, por lo que hablamos de una pérdida de seis puntos porcentuales en tan solo dos años.

## G20. Motivos para comprar en lugar de alquilar (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Si efectuamos este análisis desde la perspectiva de la edad con la que cuenta el potencial comprador, observamos que la intención de hacer patrimonio a través de la compra se iguala entre los distintos segmentos, a diferencia del estudio anterior, cuando crecía de manera paralela a los años de vida. Así, si en 2023 este era el motivo expuesto por el 31 % de los que integran el segmento más mayor, los que cuentan entre 55 y 75 años, este año la cifra cae hasta el 25 %, el mismo porcentaje que alcanza entre los que suman entre 45 y 54. El grupo anterior (35-44) no se queda lejos de esa cifra, al marcar un 23 %.

Pero lo que más destaca, en este sentido, es el fuerte incremento que muestran los más jóvenes en cuanto a su afán por crear patrimonio, ya que pasan del escaso 5 % de 2023 al 19 % doce meses después.

**La intención de construirse un patrimonio con la compra de la vivienda tiende a igualarse entre los distintos segmentos de edad, destacando el incremento entre los más jóvenes de la muestra**

Respecto a la consideración de la compra del inmueble como una inversión a largo plazo, vemos, sin embargo, importantes diferencias entre colectivos de edad. De este modo, los que más valoran este factor son los que cuentan entre 25 a 34 años, que alcanzan un 46 %, mien-

tras que los más jóvenes solo llegan al 25 %. Por su parte, los que comprenden los 35 y los 44 años se quedan en el 39 %, todavía muy por encima del 33 % de los de 45 a 54 años y del 31 % de los mayores de 55.

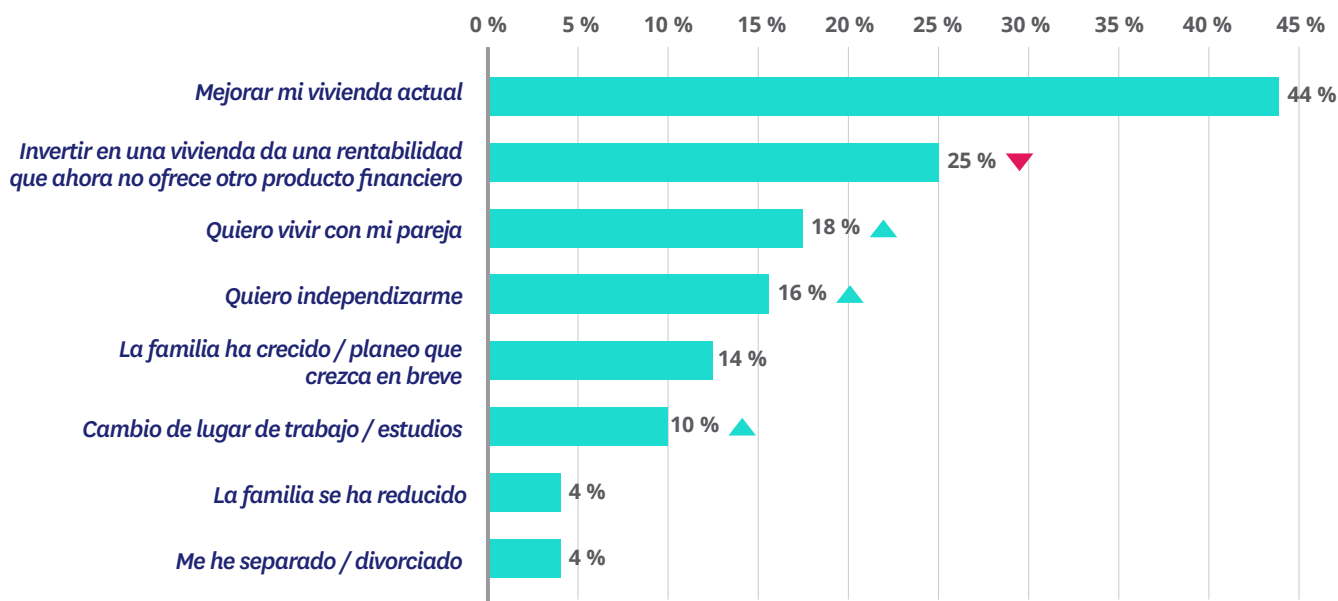
Respecto al alquiler, los jóvenes se siguen mostrando más críticos: el 39 % de los demandantes que están entre los 24 y los 35 años creen que supone tirar el dinero, opinión que comparten el 27 % de los del segmento siguiente (34-45 años). Destaca el incremento registrado en este último grupo en comparación con el año anterior, cuando la cifra era del 22 %. Esta idea también crece entre los de mayor edad (55-75), al pasar del 13 % al 15 %.

Por otra parte, cuando se examinan los motivos personales que han dirigido los deseos de los 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. Es el mismo porcentaje que el año anterior.

Tras este factor, destaca el de quienes sostienen que invertir en una vivienda proporciona una rentabilidad que no ofrece otro producto financiero. Se trata, sin embargo, de un argumento que adelgaza considerablemente respecto a 2023, cuando alcanzó el 32 %: ahora cae hasta el 25 %, casi la misma cifra que en 2022 (24 %).

A continuación, destacan, entre los motivos personales, el deseo de vivir en pareja, que alcanza un 18 %, dos puntos porcentuales más que el año anterior; o el deseo de independizarse, que con un 16 % también muestra un fuerte incremento sobre el 13 % de 2023.

## G21. Motivos personales para comprar o intentar comprar una vivienda (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



De manera lógica, la edad es otro factor determinante a la hora de expresar 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*).

## 4.2 Uno de cada cuatro vende para poder comprarse 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 34 % de los consultados, un porcentaje que crece levemente respecto a 2023, cuando era del 32 %.

**El 25 % de los particulares que han vendido o intentado vender una vivienda en los últimos 12 meses lo ha hecho porque quiere comprarse otra**

Les siguen los que han vendido o intentado vender una vivienda durante el último año porque querían comprarse otra casa, que son el 25%. Un porcentaje que desciende desde el 29 % de 2023, y que es aún más bajo si se mide con 2022, cuando era del 31 %, y todavía más respecto a 2021, cuando llegaba al 35 %.

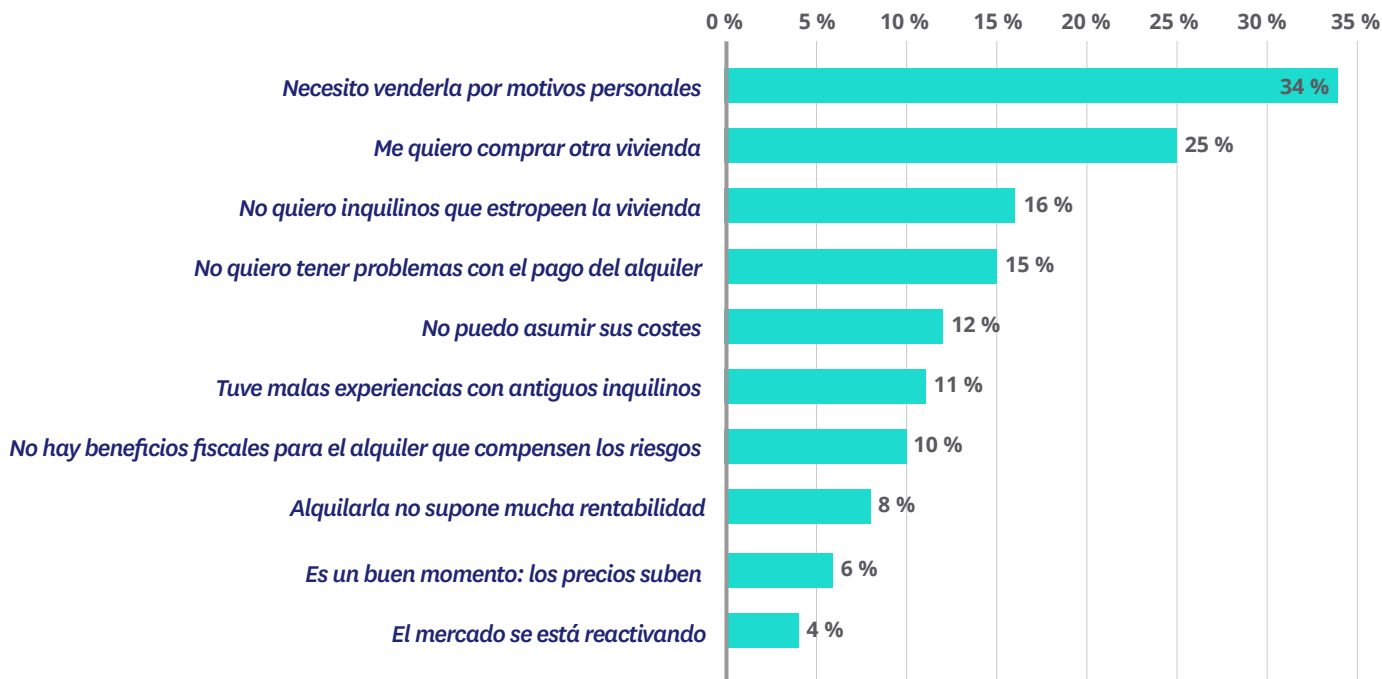
El tercer motivo planteado es evitar tener que tratar con inquilinos que estropeen la vivienda, una razón que, sin embargo, se reduce respecto al año anterior, al pasar del 17 % al 16 %.

También decrece la preponderancia del siguiente factor: tener problemas con el pago del alquiler, un argumento que sostienen el 15 %, una cifra tres puntos porcentuales más baja que en 2023. En coincidencia con esta línea descienden igualmente los que aseguran haber tenido malas experiencias con antiguos inquilinos, un asunto que retrocede desde el 13 % al 11 %.

Por su parte, el porcentaje de los que aprecian que es un buen momento para vender, porque los precios suben, se mantiene en el 6 % de doce meses antes.



## G22. Motivos para vender en lugar de alquilar (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)

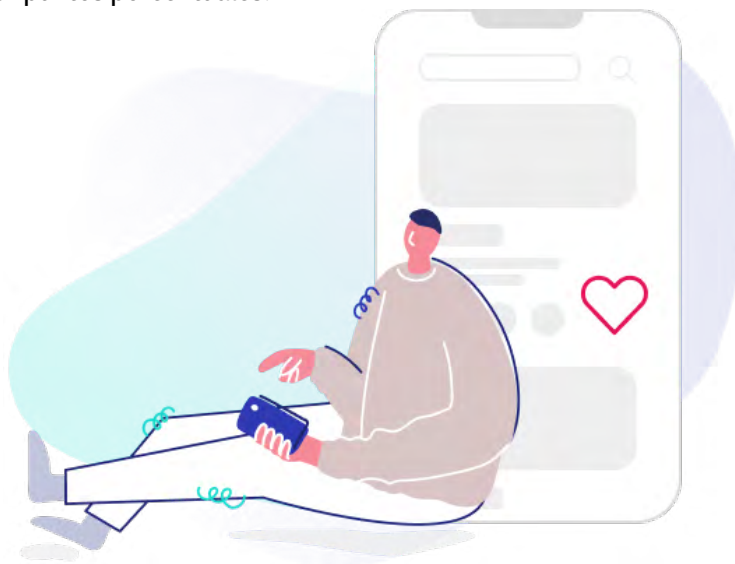


Una vez más, al observar estos motivos desde el punto de vista de la edad de los vendedores, se aprecian diferencias significativas. Así, es la franja entre 35 y 44 años la que en mayor medida (*31 % frente al 25 % de la media general*) pretende vender su casa para poder comprarse otra. En el plano opuesto destaca el hecho de que el segmento más predominante en esta cuestión el año anterior, los que están entre 25 y 34 años, hayan pasado de liderar esta consideración con un 36 % en 2023, al 27 % de doce meses después.

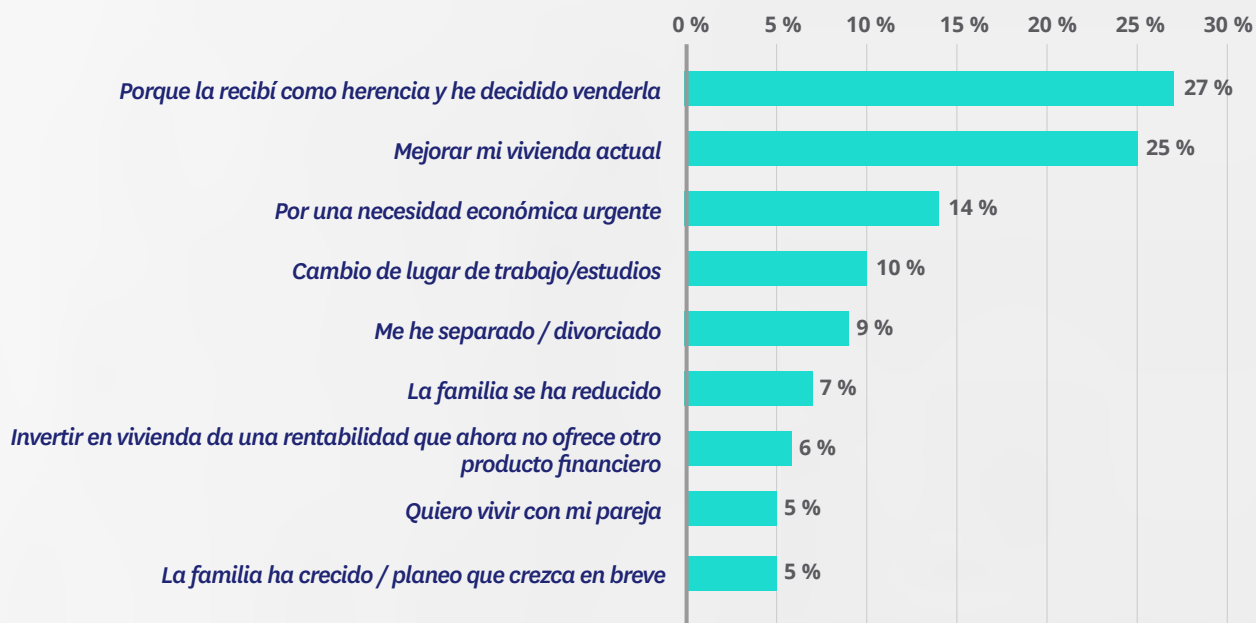
Otra diferencia llamativa respecto al año anterior se produce en el grupo más veterano, el de los mayores de 55 años, un grupo en el que la venta para otra compra ha pasado de ser un motivo para el 20 % en 2023 al 30 % en 2024, un salto de diez puntos porcentuales.

También llama la atención que el argumento de no querer alquilar por temor a que los inquilinos estropeen la vivienda descienda en el grupo situado entre los 45 y 54 años desde el 18 % en 2023 al 11 % de 2024.

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 27 % que la recibió en herencia y ha decidido venderla (*este porcentaje baja tres puntos desde 2023*); otro 25 % que pretende mejorar su vivienda actual (*en 2023 era un 30 %*) y un 14 % que tenía una necesidad económica urgente, porcentaje tres puntos por encima del de 2023



### G23. Motivos personales para vender o intentar vender una vivienda (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



# 5. El proceso de compraventa



## 5.1 Se negocia cada vez menos

Como es lógico, las transacciones dentro del mercado de la vivienda implican una parte no menor de negociación. De hecho, el 53 % de los compradores que efectivamente han adquirido una vivienda en los últimos doce meses han negociado su precio con el vendedor. Es un porcentaje un punto inferior al de 2023, cuando fue del 54 %, y más aún que el 57 % de 2022, lo que da indicios de un cierto declive de esta práctica en los últimos años.

*Se reduce el porcentaje de negociadores tanto entre los compradores (53 %) como entre los vendedores (58 %)*

Desde el lado de los vendedores, el porcentaje de negociadores también se reduce significativamente, descendiendo cinco puntos porcentuales, desde el 60 % de 2023 al 58 % de doce meses después.

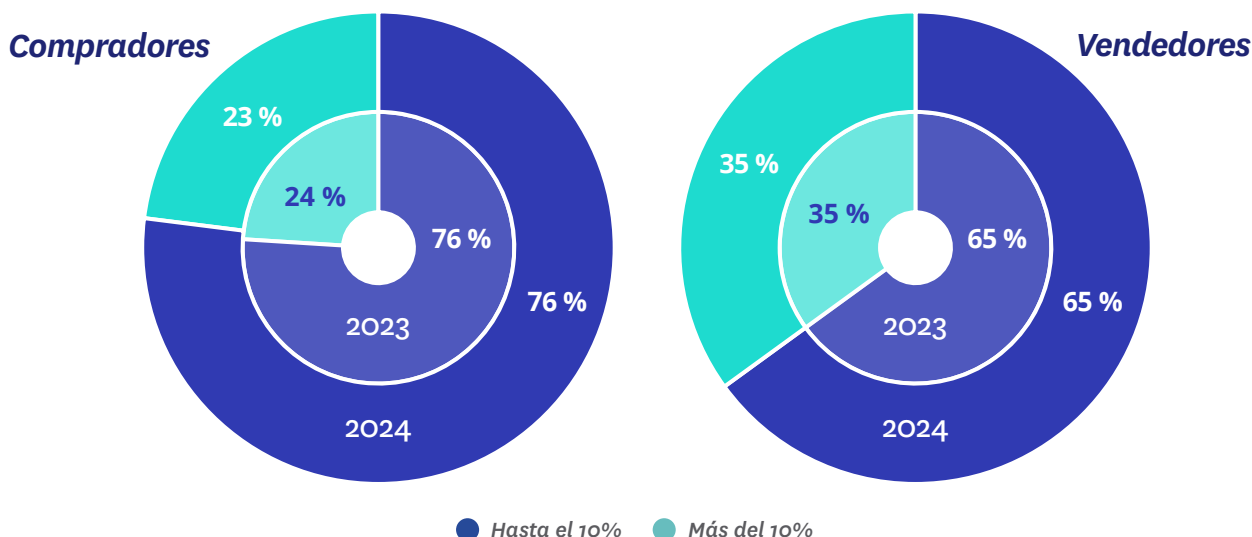
Como se puede apreciar, se trata de un recorte revelador en ambas partes, que muestra claramente una lí-

nea de retroceso en el proceso de negociación para la compraventa de una vivienda en España.

Pese a que se reduce el porcentaje de los que negocian, el resultado de las conversaciones parece mantener su eficacia: el 80 % de los compradores que negociaron, el mismo porcentaje que en 2023, obtuvieron una rebaja. Del lado de los vendedores, el porcentaje de los que negociaron que admiten que la operación se cerró por un precio menor se sitúa incluso a un nivel más alto: el 91 %. Los ofertantes que lograron una variación al alza crecen del 6 % de 2023 al 9 % de 2024.

Respecto a la cuantía de esa variación cuando se produce una negociación o cambia el precio respecto al inicialmente fijado, el 77 % 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, los mismos porcentajes del año precedente.

### G24. Variación del precio final respecto del inicial (% sobre compradores y vendedores que han negociado)



En lo que se refiere al tiempo que duraron las negociaciones se advierte una distancia considerable entre compradores y vendedores. De este modo, un 55 % de los compradores que ha negociado asegura que tardó menos de un mes en concretarse el cambio de precio. Sin embargo, para los vendedores fue algo más largo, ya que solo el 32 % tardó menos de un mes en modificar las condiciones. Este último porcentaje es, sin embargo, tres puntos porcentuales mayor que el anotado en la anterior encuesta.

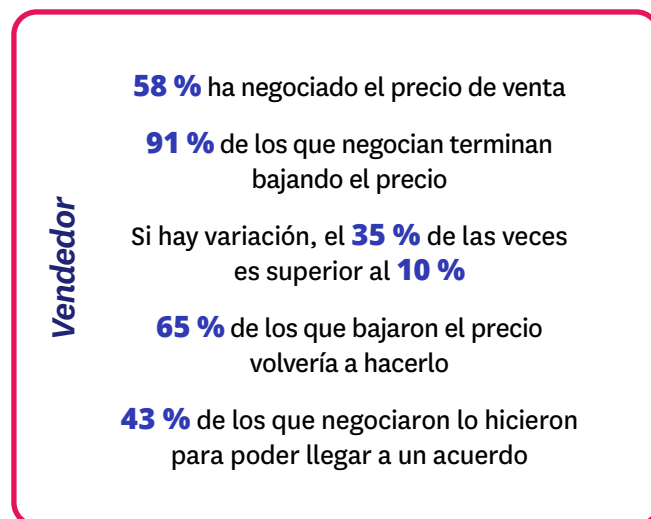
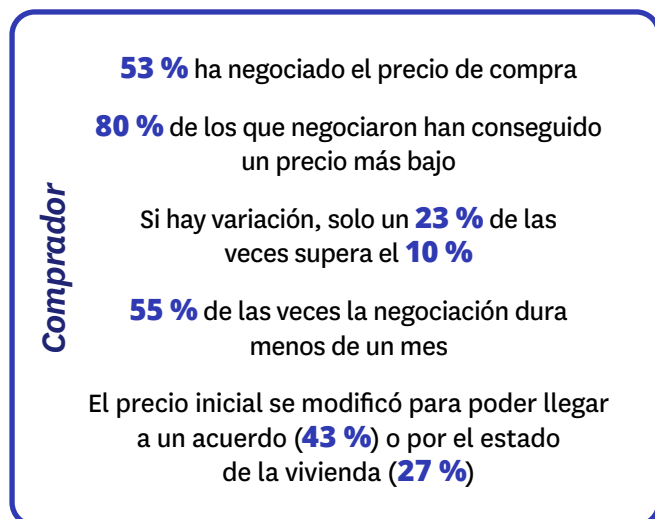
Si ponemos el foco en los motivos por los que se modificó el precio inicialmente fijado destaca el hecho de que era la única forma de llegar a un acuerdo. Así lo señalan el 43 %, tanto del lado de los compradores como de los vendedores que negociaron. En el caso de los compradores es un porcentaje un punto superior al de 2023, mientras que en el de los ofertantes la cifra retrocede tres puntos desde el 46 % de doce meses antes.

Para los vendedores, otras causas para la variación del precio fijado inicialmente fue el estado de la vivienda (27 %, *tres puntos porcentuales más que en 2023*); la urgencia de alguna de las partes implicadas en el proceso (22 %, *frente al 26 % de doce meses antes*); o que el precio no correspondiese con la realidad del mercado (21 %, *lo que significa dos puntos porcentuales más que en 2023*).

Entre los vendedores, aparte de que la modificación del precio fuese la única forma de llegar a un acuerdo, hay otras cuestiones como el estado de la vivienda (19 %); la urgencia de una de las partes (16 %); o la escasez de interesados en el inmueble (15 %).

En cualquier caso, hablamos de motivos y porcentajes que, con ligeras variaciones, reproducen los de las encuestas efectuadas los años anteriores.

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



## 5.2 La dificultad del precio se incrementa

Un año más, y como es lógico, la principal dificultad con la que se topan los compradores de vivienda reside en el precio, que en 2024 ha supuesto un problema para el 69 % de particulares que efectivamente ha adquirido una vivienda en el último año. Este porcentaje se incrementa en tres puntos porcentuales respecto al registrado el año anterior.

*El principal obstáculo al que se enfrentan los compradores sigue siendo el precio, dado que para el 69 % ha sido una dificultad, una cifra que es tres puntos porcentuales mayor que la de 2023*

Además del precio, otros obstáculos indicados por los compradores son el estado de las viviendas (41 %), la escasez de ofertas (32 %, *frente al 28 % de 2023*); el alto desembolso inicial que requería (31 %); su antigüedad (29 %); o el tamaño de los inmuebles (24 %).



## G26. Dificultades más citadas por los compradores de vivienda (% de compradores efectivos)



Como suele suceder, al contemplar esta variable desde el punto de vista de la edad se comprueba que la dificultad que presenta el precio puede variar en muchos puntos porcentuales de uno a otro grupo.

**Los compradores entre los 25 y los 34 años señalan la dificultad de los precios elevados en un 72 % de los casos. Es una cifra seis puntos porcentuales por encima de la registrada en este segmento en 2023**

Así, en 2024 esta cuestión adquiere especial relevancia en el colectivo de compradores efectivos entre los 25 y los 34 años, que así lo señalan en un porcentaje del 72 %, una cifra que es seis puntos porcentuales superior a la del año anterior.

Le siguen muy de cerca en la apreciación de esta dificultad los particulares de edades comprendidas entre los 35 y los 44 años, que alcanzan el 71 %, frente al 67 % de doce meses antes.

Sin embargo, el segmento de personas entre los 45 y 54 años, que en 2023 lideraban esta clasificación con el 70 %, parecen doce meses después mostrar menos preocupación sobre este aspecto, ya que únicamente son en este caso el 67 %.

Por su parte, los dos colectivos de edad situados en los extremos, el de los jóvenes de entre 18 y 24 años y el de los veteranos mayores de 55, también experimentan importantes incrementos porcentuales a la hora de mencionar el precio como una dificultad para la compra de vivienda. Así, entre los primeros esta subida es del 50 % al 62 %, nada menos que doce puntos porcentuales, mientras que los segundos saltan desde el 58 % de 2023 al 65 % doce meses después.

En cuanto a la siguiente dificultad de los compradores, el estado de las viviendas, asistimos a percepciones muy dispares en función de los grupos de edad, de manera que, mientras que en algunos se produce un incremento significativo, en otros se da un retroceso también notable. Entre los primeros destacan los particulares que tienen entre 25 y 34 años, que pasan del 41 % de 2023 al 48 % actual. También los más jóvenes muestran un repunte en este sentido, al crecer su sensibilización al respecto desde el 20 % al 26 %.

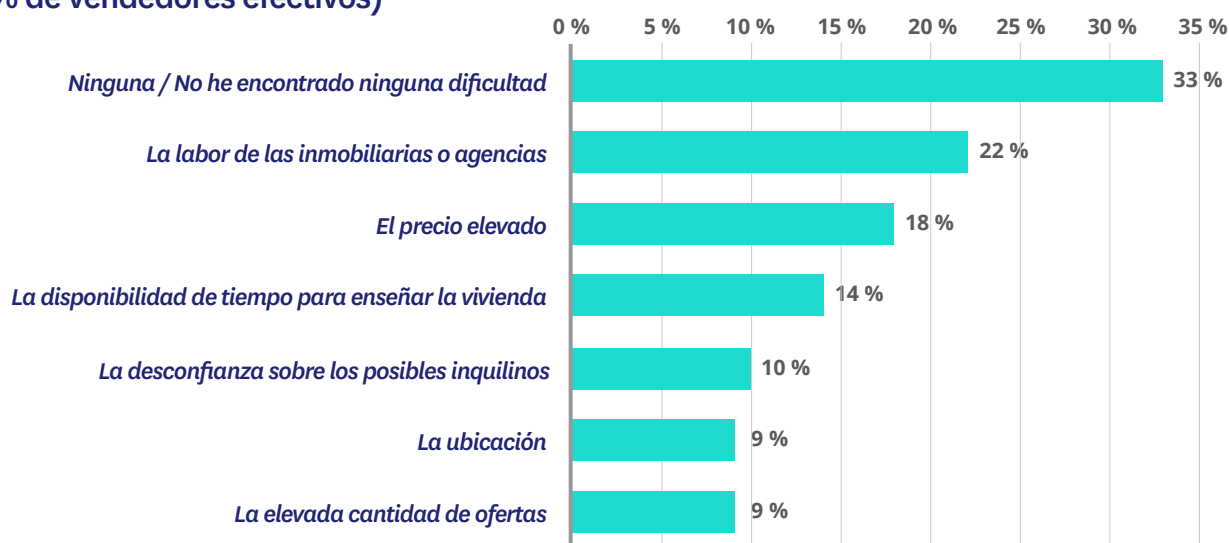
Por el contrario, los particulares entre los 35 y 44 años pasan del 42 % al 39 % en cuanto a su preocupación por el estado de las viviendas que compran. Lo mismo cabe decir del siguiente grupo de edad, el de los 45 a los 54, que lo hace desde el 39 % al 35 %. Los más veteranos, sin embargo, revelan un incremento de su inquietud en este asunto, pasando del 35 % al 43 %.

## 5.3 Los vendedores lo afrontan con más tranquilidad

Como es comprensible, el modo en que se perciben las dificultades en la compraventa varía de manera drástica en función del lado del mercado en el que se sitúen los protagonistas del proceso. No resulta extraño, en este sentido, que frente a las ya expuestas dificultades de los compradores, la situación de los vendedores resulte más cómoda, como revela el dato de que un 33 % de ellos reconoce no haber tenido ninguna dificultad en el proceso de venta, una cifra que es, además, algo mayor que la de 2023, cuando alcanzó el 32 %.

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 (18 %) y la disponibilidad de tiempo para enseñar la vivienda, señalada por el 14 % de los vendedores (frente al 16% de 2023).

### G27. Dificultades más citadas por los vendedores de vivienda (% de vendedores efectivos)



## 5.4 El factor tiempo

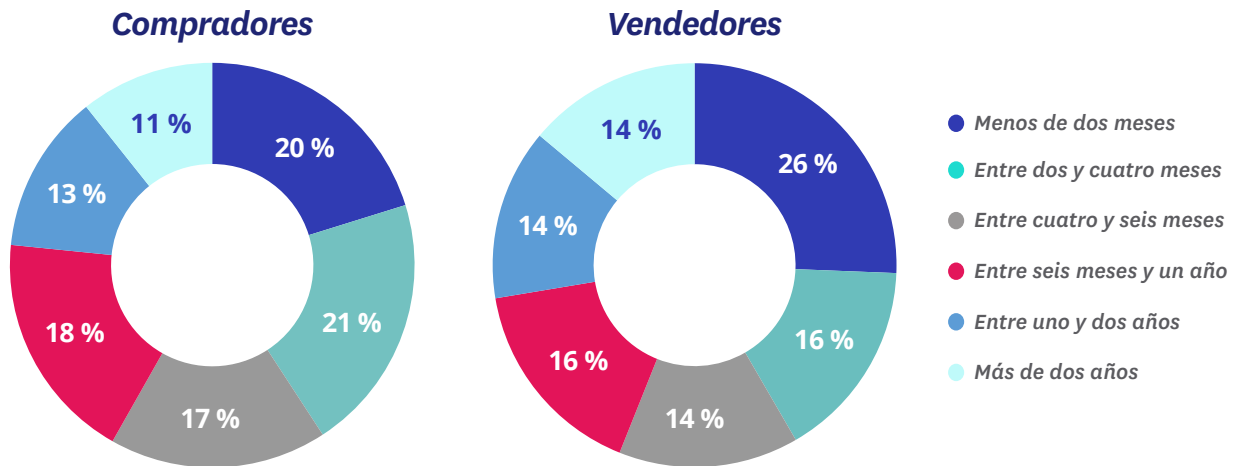
El proceso de comprar un inmueble puede prolongarse durante varios meses, e incluso años. Tanto es así que únicamente el 20 % de los compradores de vivienda logran culminar la adquisición en menos de dos meses.

En términos generales, el tiempo invertido en el proceso de compra sigue siendo similar al del año anterior, o bien incluso superior. Es el caso de los que emplearon entre dos y cuatro meses para adquirir el inmueble, que fueron el 21 %, la misma cifra que doce meses antes.

Por su parte, los que necesitaron entre cuatro y seis meses son el 17 % (en 2023 fueron el 19 %). Más tiempo requirieron el 18 % de compradores que debieron aguardar entre seis meses y un año, lo que representa un punto porcentual más que el año anterior.

Algo mayor es la diferencia con respecto al año anterior en las esperas más prolongadas. De este modo, los que emplearon entre uno y dos años para comprar la vivienda pasaron del 12 % al 13 %, mientras que aquellos que tardaron más de dos años pasaron del 9 % al 11 %.

## G28. ¿Cuánto han tardado en comprar o vender la vivienda? (% de compradores y vendedores efectivos)



**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 14 % de 2023 al 10 % de doce meses después**

Entre los segmentos de edad, destaca la rapidez en comprar la vivienda de los más mayores (*entre los 55 y los 75 años*), que en un 29 % de los casos ejecutan la operación en menos de dos meses, si bien la cifra decrece respecto a 2023, cuando eran el 32 %.

Por el contrario, los más jóvenes de entre 18 y 24 años que compran en menos de dos meses son únicamente el 11 %, una cifra aún más baja que el 14 % registrado en 2023 (*eran el 23 % en 2022*). Este hecho repercute sin duda en el fuerte incremento de los que emplean periodos muchos más largos en la compra. Así, los que emplean entre uno y dos años pasan de no contar en 2023 a sumar el 16 % en 2024.

Por otra parte, al revisar las cifras por comunidades autónomas hallamos también algunas diferencias, de manera que el tiempo que se tarda en comprar una vivienda varía función del territorio 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 18 %, tres puntos más 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 superior (*21%, 22% y 22 %, respectivamente*). También es foco de análisis en el presente informe la percepción de los compradores respecto al cumplimiento de las expectativas que tenían antes de comenzar el camino. Así, el 72 % afirman que el tiempo que necesitó fue igual o inferior al esperado (*en 2023 fueron el 71 %*). De manera desglosada, el 40 % admite que el tiempo invertido fue el esperado; el 16 % cree que fue algo menos; y el 17 % que mucho menos.

Si dirigimos la mirada hacia el tiempo que tardaron los vendedores en llevar a cabo la operación, vemos que el 26 % logró cerrar la operación en menos de dos meses. Una cifra igual que la registrada en 2022.

Rebasando ese corto periodo, encontramos que un 16 % de los ofertantes (*20 % el año anterior*) tuvo que esperar entre dos y cuatro meses para ver culminado su propósito; un 14 % tardó de cuatro a seis meses; y un 16 % que invirtió de seis meses a un año.

Por lo que se refiere a la percepción de los vendedores sobre el tiempo transcurrido hasta ver cumplidos sus objetivos, se observa que no hay grandes diferencias con respecto a los datos de hace un año. Por ejemplo, hay un 25 % —*frente al 24 % de 2023*— 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 28 % que considera que ha tardado más o menos el tiempo que esperaba en conseguir vender la vivienda. Es una cifra algo inferior a la de 2023, cuando eran el 32 %.

## G29. Percepción del tiempo invertido en el proceso (% de compradores y vendedores efectivos)

	Compradores	Vendedores
Mucho menos de lo esperado	17 %	25 %
Algo menos de lo esperado	16 %	17 %
Más o menos lo esperado	40 %	28 %
Algo más de lo esperado	17 %	17 %
Mucho más de lo esperado	11 %	13 %

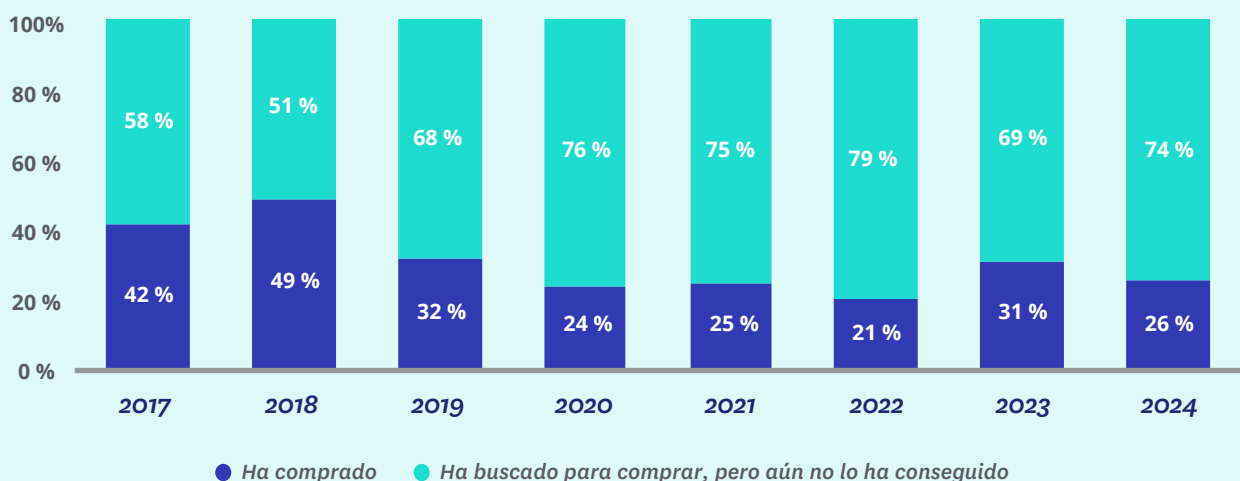
## 5.5 Menos compradores efectivos

A la hora de revisar el comportamiento del mercado inmobiliario, debe recordarse que los procesos de compra de una vivienda no siempre se logran culminar con el éxito deseado.

De este modo, en 2024 el porcentaje de los particulares que han llevado a cabo alguna acción de deman-

da de vivienda en propiedad en el último año y han logrado su objetivo, esto es, los compradores efectivos, han experimentado un retroceso respecto al año anterior, pasando del 31 % de 2023 al 26 % tan solo un año después. No obstante, hay que recordar que veníamos de un fuerte impulso entre 2022 y 2023, cuando se pasó del 21 % al 31 %, un salto de diez puntos porcentuales.

## G30. Compradores efectivos e inefectivos (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)





Esto significa que en 2024 hay un 74 % de demandantes que no logra completar el proceso y el principal problema, con mucha diferencia, es el precio de los inmuebles. Así, el 59 % de los demandantes que no han comprado lo atribuyen a los precios, que no encajan con su presupuesto (*un aumento de dos puntos sobre 2023, cuando fue del 57 %*).

**El 59 % de los demandantes que todavía no han logrado cerrar la compra de vivienda lo atribuye a que los precios no encajan con su presupuesto**

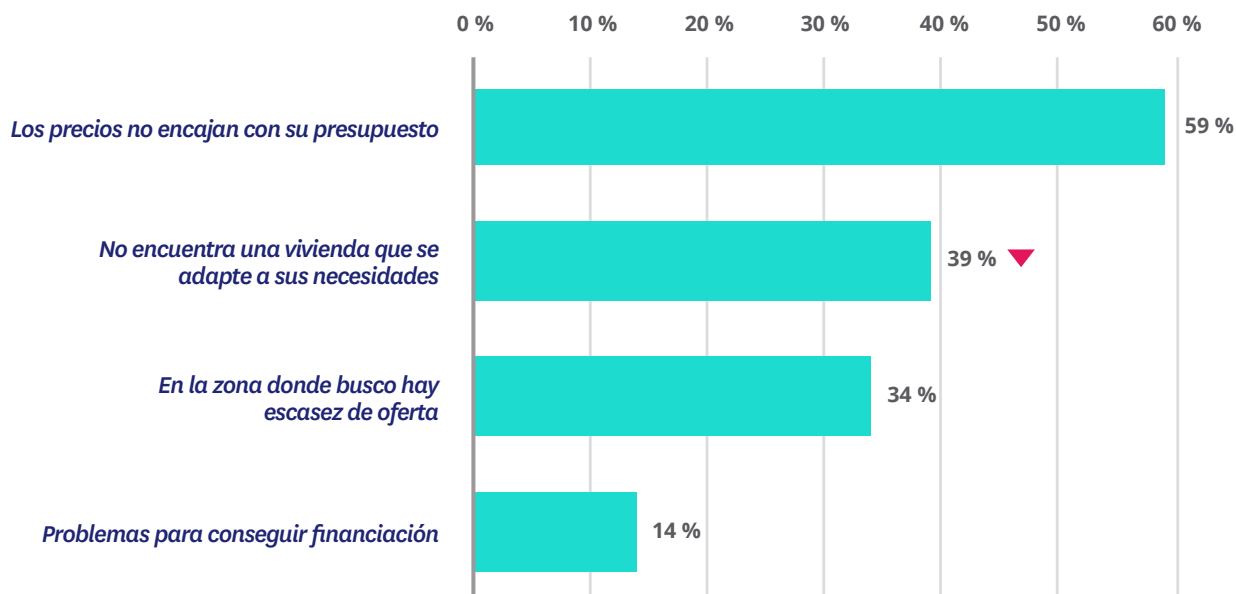
La segunda razón a la que los demandantes achacan no haber logrado su objetivo es la de no encontrar una vivienda que se adapte a sus necesidades. Un motivo al que se acoge el 39 % de los encuestados, un porcentaje cinco puntos porcentuales menor que el 44 % de 2023.

Otra razón que experimenta un notable descenso porcentual respecto al año anterior es la de la escasez de oferta en la zona donde buscan vivienda, una visión que comparten en 2024 el 34 % de los consultados, tres puntos menos que el 37 % de 2023.

La cuarta dificultad que plantean los demandantes es la de lograr financiación, problema que expresan el 14 % de ellos. Una cifra inferior a la del anterior ejercicio, cuando fueron el 12 %.

En cuanto a tramos de edad, cabe resaltar que la problemática de hallar un inmueble acorde a las necesidades del demandante (*segunda razón esgrimida, con un 39 %*) se acrecienta a medida que aumenta la edad. Así, mientras que en los segmentos más jóvenes esta dificultad alcanza al 36 % de los encuestados, a partir de los 35 años se aprecia que el problema crece. Así, entre los 35 y los 44 alcanza el 40 %; de los 45 a los 54 el 41 %; y, finalmente, en los mayores de 55 el obstáculo afecta al 42 %.

### G31. ¿Por qué no han conseguido comprar? (% sobre el total de demandantes inefectivos)



# 6. Percepción del precio



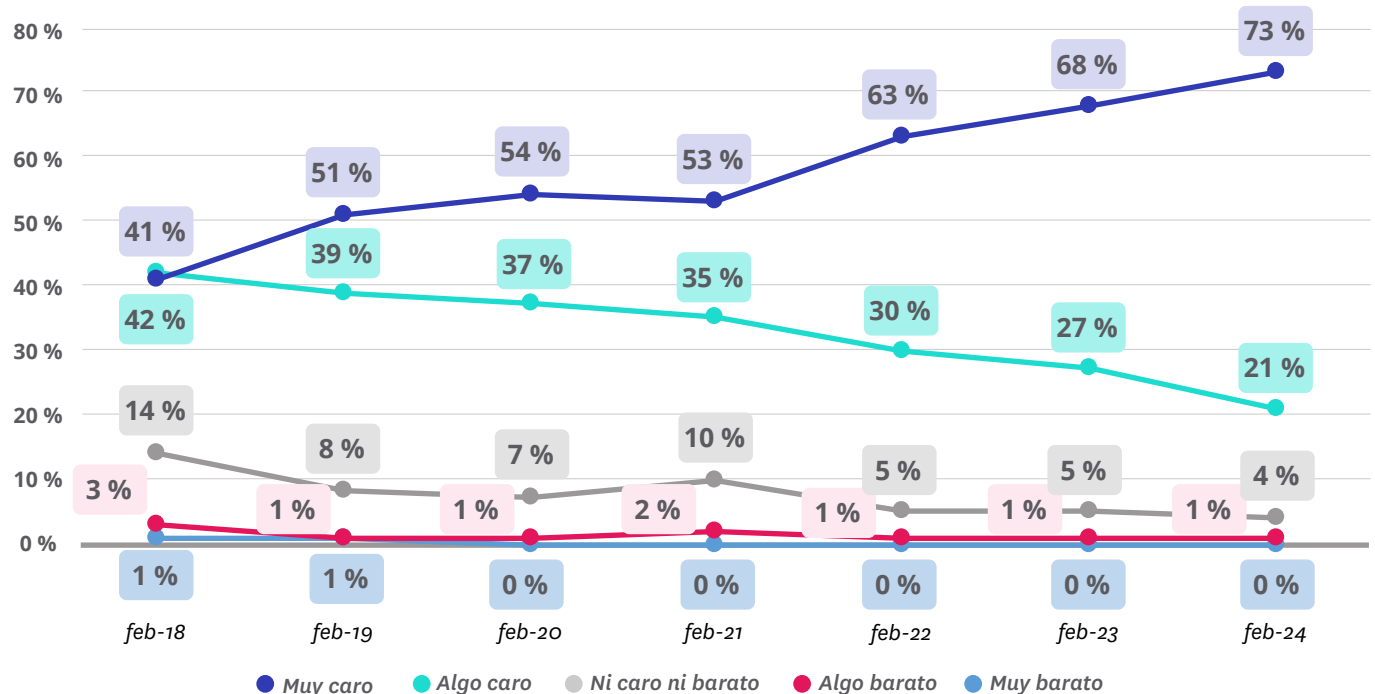
## 6.1 Tres de cada cuatro demandantes piensan ya que los precios son muy caros

El 73 % de los demandantes de vivienda en propiedad considera que su precio es muy caro. Es un dato cinco puntos porcentuales mayor que el registrado en 2023, cuando eran el 68 %, y veinte puntos por encima del 53 % de 2021.

Por otra parte, si a este 73 % se le añaden los que consideran el precio de la vivienda simplemente como algo caro, que constituyen el 21 %, 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*

G32. Percepción de los demandantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



Las cifras revelan, por lo tanto, que la percepción sobre el alto nivel que han alcanzado los precios se está extremando: ya no es solo que se haya pasado de un 14 % de opiniones neutras en 2018 a un 4 % en 2024; es que entonces había un 42 % que los consideraban “algo caros” y ahora son un 21 %. Y todo el peso que han perdido estas opciones se ha volcado en la percepción de que la vivienda en propiedad es “muy cara”.

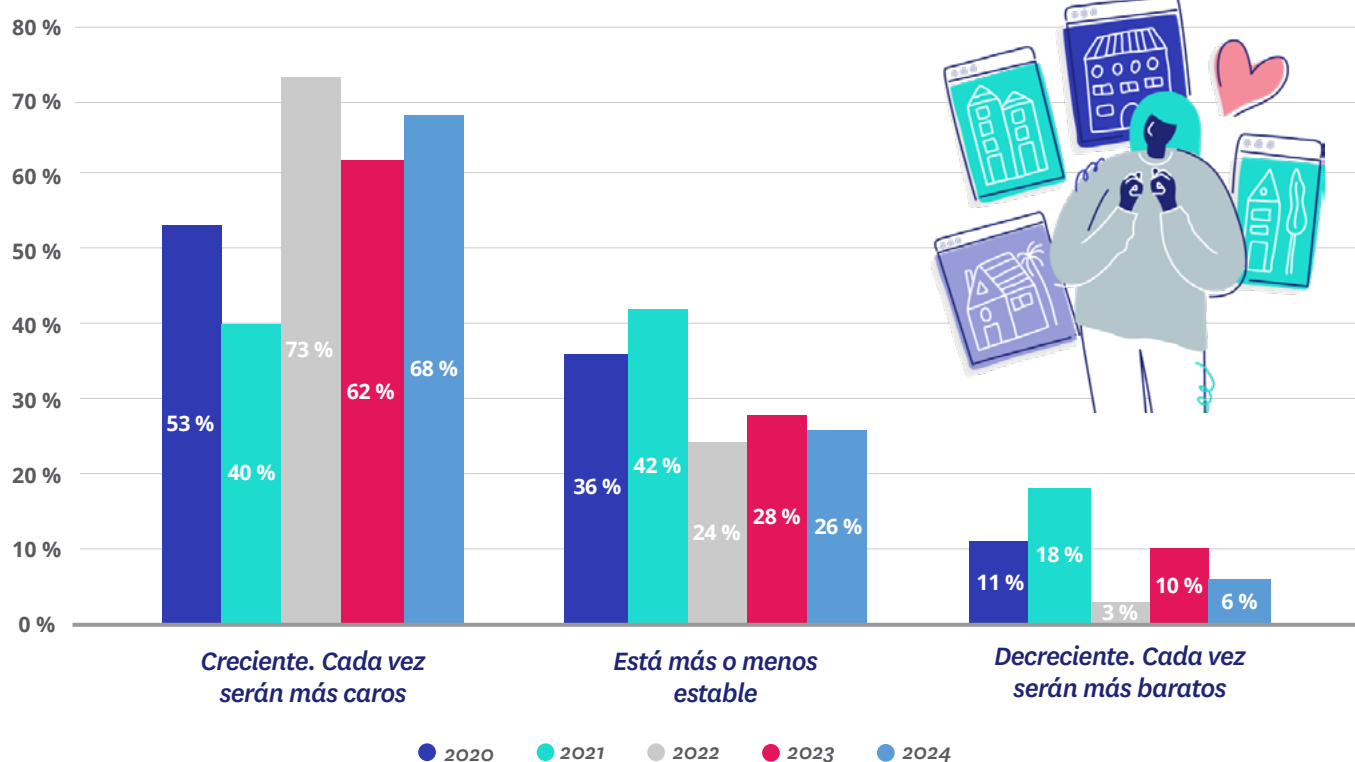
## 6.2 Previsiones al alza

Además, y ahondando en la anterior percepción, entre los demandantes de vivienda parece que la percepción de los precios como muy altos o altos no se detiene, ya que su previsión respecto a que estos se sigan incrementando crece respecto al año anterior. Así, si en 2023 eran un 62 % los que predecían que la tendencia sería creciente, doce meses después este porcentaje ha subido hasta el 68 %.

Los que creen que los precios seguirán subiendo son más que hace un año, cuando eran el 62 %. En febrero de 2024 son ya el 68 %

Este pronóstico negativo tiene también su reflejo en el porcentaje de los compradores (o aspirantes a serlo) que vislumbran estabilidad en el mercado. De este modo, este grupo ha pasado de representar al 28 % en 2023 al 26 % en 2024, es decir, un descenso de dos puntos porcentuales que revela una mayor inquietud ante la evolución del sector.

### G33. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre demandantes de vivienda en propiedad)



## 6.3 Los vendedores también creen que la vivienda es cada vez más cara

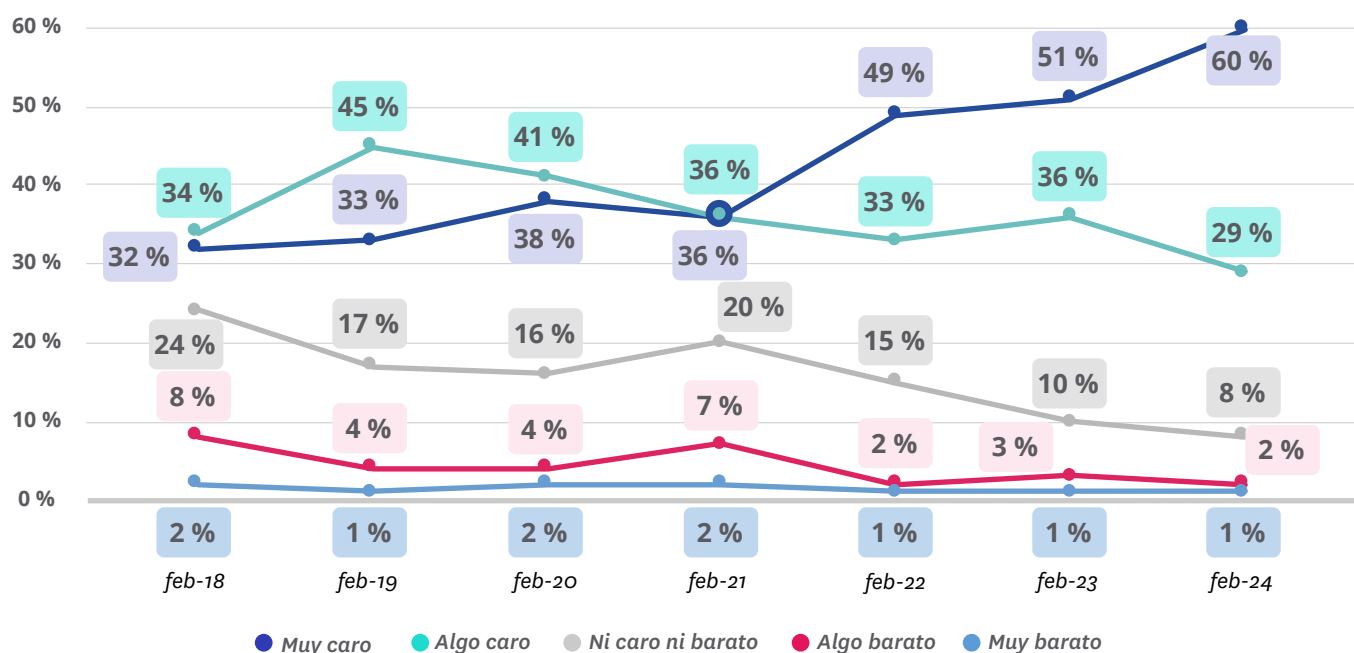
De acuerdo con el presente estudio, aquellos que han vendido o intentado vender un inmueble también tienen una mayor impresión de que la vivienda en propiedad es cara. En concreto, un 90 % de ellos se sitúan en esa posición en 2024, frente al 87 % de 2023. La diferencia se acentúa si retrocedemos un poco más y hacemos la comparación con el 82 % de 2022 y, sobre todo, con el 72 % que tenían esta percepción en 2021.

*Seis de cada diez vendedores de vivienda consideran que comprar en 2024 una vivienda en nuestro país resulta muy caro*

Además, si analizamos estos porcentajes de manera más pormenorizada 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 60 % de ofertantes que creen que comprar vivienda es muy caro y un 29 % 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 tres últimos años en doce puntos porcentuales, del 20 % de 2021 al 8 % de 2024.

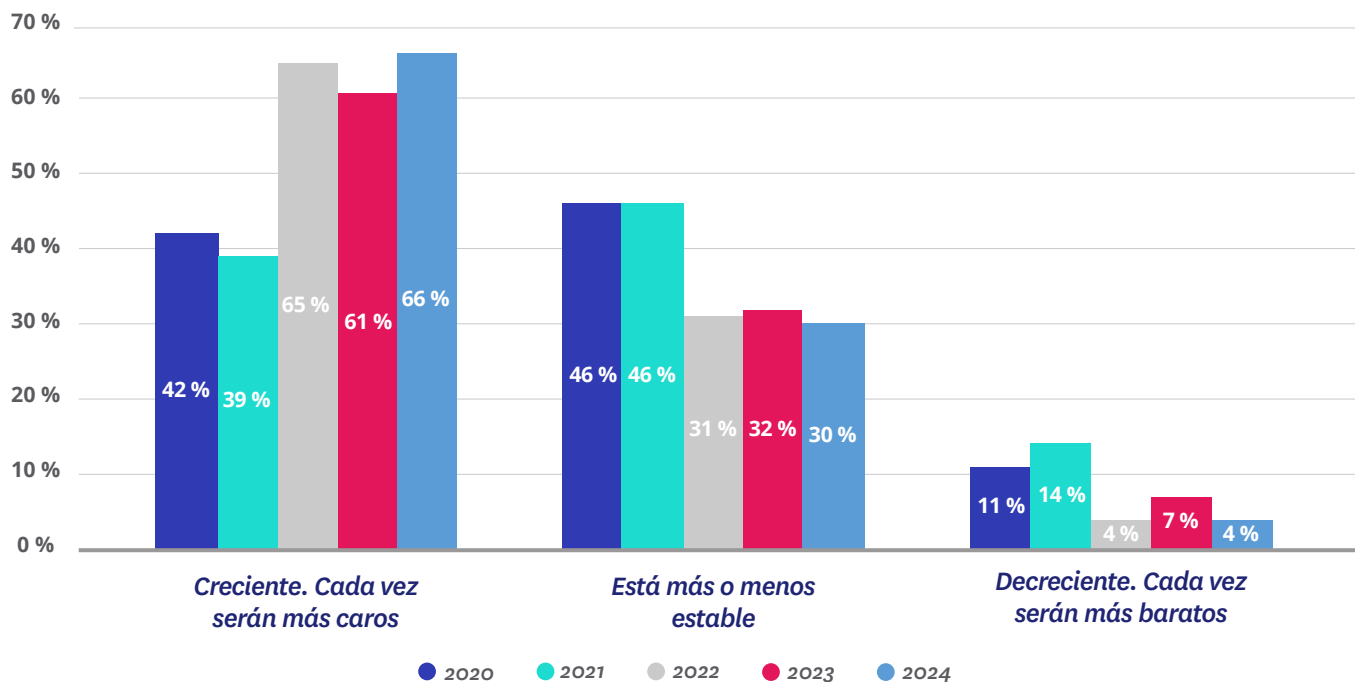
**G34. Percepción de los ofertantes sobre el precio de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)**



En cuanto a la evolución de los precios, entre los vendedores se prevé también un encarecimiento progresivo de los mismos. Apuestan por ello el 66 % de los consultados, cinco puntos porcentuales más que en 2023.

Otro 29 % de ellos (*eran el 32 % el año anterior*) creen que el mercado está más o menos estable. Y desciende, consecuentemente, el porcentaje de vendedores —*del al 7 % en 2023 al 4 % doce meses después*— que auguran bajadas de precio en el futuro inmediato.

### G35. Tendencia de los precios de la vivienda en propiedad (% sobre ofertantes de vivienda en propiedad)



## 6.4 Inflación y tipos de interés elevan los precios

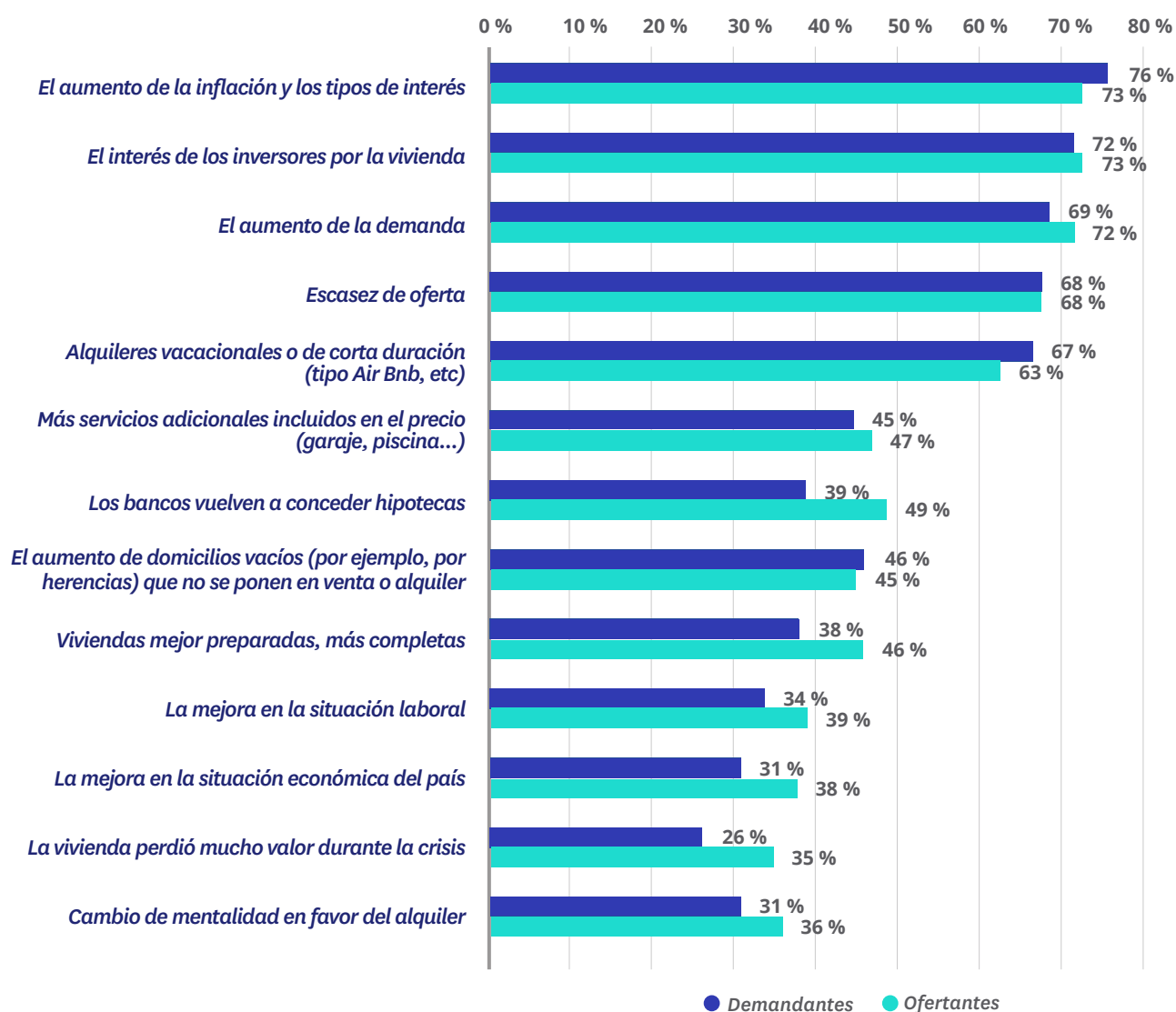
Tanto compradores como vendedores de vivienda en propiedad coinciden a la hora de señalar al aumento de la inflación y los tipos de interés (76 % entre los compradores y 73 % entre los vendedores) como principales motores de la subida de los precios. En el caso de los primeros se repite el porcentaje, mientras que en los ofertantes se incrementa dos puntos porcentuales.

Le siguen el aumento de la demanda (69 % y 72 % respectivamente); la escasez de oferta (68 % en ambos casos, lo que representa un notable incremento respecto al 64 % y 61 % de 2023); y el interés de los inversores por la vivienda, consideración que comparten el 72 % de los compradores y el 73 % de los ofertantes.

Al margen de estas cuestiones, los actores del mercado de compraventa también atribuyen las subidas al creciente peso de los alquileres vacacionales o de corta duración, opinión que comparten el 66 % de los compradores y el 63 % de los vendedores. Este factor experimenta, además, un significativo salto respecto al año anterior, cuando las cifras eran de tan solo el 55 % y el 53 %, respectivamente.

Existen también diferencias entre ambos grupos. Las más notorias se registran en la importancia que en relación al encarecimiento le atribuyen al estado de las viviendas (38 % demandantes; 46 % ofertantes) y a las facilidades crediticias (39 % y 49 % respectivamente).

### G36. Palancas de las subidas de precio: influye mucho o bastante (% sobre demandantes y ofertantes que creen que hay una tendencia creciente de los precios)



# 7. Conclusiones



El mercado de la compraventa de vivienda en los doce últimos meses se mantiene en parámetros similares a los registrados el año anterior. Al menos en términos de participación de particulares: el porcentaje de personas mayores de 18 años comprando, vendiendo o intentando alguna de estas dos acciones continúa en la franja alta de la serie histórica y sigue superando al de quienes lo hacen en el mercado del arrendamiento.

Pero eso no significa que no haya cambios a los que merezca la pena prestar atención. Uno de los más significativos tiene que ver con la incorporación del tramo más joven, de 18 a 24 años, que tradicionalmente apostaba en esa fase vital por el alquiler, pero cada vez en mayor medida presta atención a la vivienda en propiedad.

Ese panorama continuista que deja este informe también apunta a una cuestión que siempre ha estado en el centro de las interacciones en el mercado de compraventa, pero ahora más que nunca: el precio.

Cada vez más demandantes que no consiguen cerrar la operación señalan el precio como la causa de que no hayan llegado a comprar; los que sí pasaron por notario apuntan en la misma dirección como principal dificultad. Muchas características que los compradores (o aspirantes a serlo) le piden a un inmueble pierden importancia (especialmente, la terraza que tanta importancia llegó a tener durante y tras la pandemia), pero la necesidad de que encaje con el presupuesto se mantiene. Hay más demandantes que quiere comprar primera vivienda y menos que adquiere una casa como inversión, aunque el sentido patrimonial que se le otorga a la vivienda está en niveles máximos. Y cada vez se negocia menos y son más las veces en que la negociación termina con un encarecimiento del inmueble.

Todo ello tiene que ver, de una u otra forma con el precio. Pero lo más evidente es que la percepción del coste de comprar un inmueble se ha situado en niveles máximos: tres de cada cuatro demandantes y más de la mitad de los ofertantes creen que los precios de la vivienda en propiedad son muy caros. Las posiciones moderadas a este respecto llevan tiempo en retroceso.

Si los altos precios del alquiler en los últimos tiempos han puesto a la compraventa por delante en las preferencias de los particulares que demandan vivienda, la situación también en este mercado está alcanzando unos niveles de tensión que pueden condicionar su futuro inmediato.





Un **18 %** de los particulares ha realizado alguna acción en el mercado de compraventa en los últimos doce meses, tres puntos menos que en 2022



El **77 %** de la actividad está protagonizada por los demandantes de vivienda en propiedad, mientras que el **15 %** corresponde a los vendedores. Un **7 %** actúan en ambos lados del mercado



El **76 %** de los compradores consideran que la principal palanca de las subidas de precio la constituyen la inflación y los tipos de interés. Los vendedores comparten esta opinión en el **73 %** de los casos



Solo el **20 %** de los compradores de vivienda logran culminar la adquisición en menos de dos meses



El **25 %** de los compradores considera que la inversión en una vivienda proporciona una rentabilidad que no ofrece ningún otro producto financiero



La actividad general se reparte entre un **15 %** de los particulares ha participado como demandante de vivienda de compra y un **4 %** lo ha hecho como ofertante



Los que creen que los precios seguirán subiendo son más que hace un año, cuando eran el **62 %**. En febrero de 2024 son ya el **68 %**



El porcentaje de compradores efectivos se sitúa en el **4 %** de los particulares mayores de 18 años. Quienes han intentado adquirir vivienda sin conseguirlo suponen el **11 %**. Del conjunto de demandantes solo el **26 %** ha logrado comprar



El **59 %** de los demandantes que no han comprado todavía lo atribuyen a los elevados precios, que no encajan con su presupuesto (un aumento de dos puntos sobre 2023, cuando alcanzó únicamente el **57 %**)



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



# 8. Nota metodológica



## 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 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318

### G2. ACCIONES MÚLTIPLES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN EL PAÍS VASCO EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

**Base particulares mayores de 18 años.** Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318

### G3. 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 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318

### G4. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA Y DE ALQUILER (% 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 / Feb-24: 8.270 / Ago-24: 8.318

### G5. PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE 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 / Ago-23: 679 / Feb-24: 1.186 / Ago-24: 1.193

### Base particulares mayores de 18 años. Cataluña.

Feb-17: 824 / Feb-18: 787 / 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 / Ago-23: 808 / Feb-24: 1.353 / Ago-24: 1.361

### 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 / Ago-23: 895 / Feb-24: 1.479 / Ago-24: 1.488

### 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 / Ago-23: 569 / Feb-24: 898 / Ago-24: 904

### G6. OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA EN PROPIEDAD POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS DE CADA CCAA)

#### Base particulares mayores de 18 años. Madrid.

Ago-23: 679 / Feb-24: 1.186 / Ago-24: 1.193

#### Base particulares mayores de 18 años. Cataluña.

Ago-23: 808 / Feb-24: 1.353 / Ago-24: 1.361

#### Base particulares mayores de 18 años. Andalucía.

Ago-23: 895 / Feb-24: 1.479 / Ago-24: 1.488

#### Base particulares mayores de 18 años. Comunidad

**Valenciana.** Ago-23: 569 / Feb-24: 898 / Ago-24: 904

### G7. 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 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814

**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 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266

**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 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588

**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 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836

**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 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814

**G8. OFERTA Y DEMANDA DE VIVIENDA EN PROPIEDAD POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)**

**Base particulares 18-24 años.** Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816 / Ago-24: 814

**Base particulares 25-34 años.** Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254 / Ago-24: 1.266

**Base particulares 35-44 años.** Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595 / Ago-24: 1.588

**Base particulares 45-54 años.** Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794 / Ago-24: 1.836

**Base particulares 55- 75 años.** Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811 / Ago-24: 2.814

**G9. 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 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

**G10. PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA Base particulares participando en la compraventa (ómnibus).** Feb-24: 1.335 / Ago-24: 1.495

**G11. LO QUE MÁS/MENOS CONSIDERAN**

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.** Feb-24: 1.993

**G12. DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD QUE CONSIDERAN CADA CARACTERÍSTICA EN SU ELECCIÓN DEL INMUEBLE (EN %)**

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.** Feb-21: 2.484 / Feb-22: 2.551 / Feb-23: 2.073 / Feb-24: 1.993

**G13. CONSIDERACIÓN DE LA OBRA NUEVA (% SOBRE EL TOTAL DE COMPRADORES)**

**Base compradores.** Feb-17: 860 / Feb-18: 899 / Feb-19: 552 / Feb-20: 609 / Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-23: 642 / Feb-24: 508

**G14. EL CAMINO HACIA LA COMPRA DE OBRA NUEVA Base particulares mayores de 18 años.** Feb-24: 8.270

**Base compradores.** Feb-24: 508

**G15. COMPRADORES POR TIPO DE VIVIENDA ADQUIRIDA**

**Base compradores.** Feb-19: 552 / Feb-20: 609 / Feb-21: 610 / Feb-22: 545 / Feb-23: 642 / Feb-24: 508

**G16. VIVIENDAS EN PROPIEDAD (% DE DEMANDANTES Y OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.** Feb-24: 1.993

**Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.** Feb-24: 644

**G17. 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-24: 1.993

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 18-24 años.** Feb-24: 84

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 25-34 años.** Feb-24: 468

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 35-44 años.** Feb-24: 583

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 45-54 años.** Feb-24: 440

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad 55-73 años.** Feb-24: 418

**G18. INTENCIÓN DE PONER LA VIVIENDA EN ALQUILER (% DEMANDANTES DE COMPRA COMO SEGUNDA RESIDENCIA O COMO INVERSIÓN)**

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad para usarla como segunda residencia o como inversión.** Feb-24: 230

**G19. USO PREVIO DE LA VIVIENDA VENDIDA O A LA VENTA (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

**Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.** Feb-24: 644

**G20. MOTIVOS PARA COMPRAR EN LUGAR DE ALQUILAR (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.** Feb-23: 1.993

**G21. MOTIVOS PERSONALES PARA COMPRAR O INTENTAR COMPRAR UNA VIVIENDA (% SOBRE DEMANDANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**

**Base particulares demandantes de vivienda en propiedad.** Feb-23: 1.993

**G22. MOTIVOS PARA VENDER EN LUGAR DE ALQUILAR (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**  
Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.  
Feb-24: 644

**G23. MOTIVOS PERSONALES PARA VENDER O INTENTAR VENDER UNA VIVIENDA (% SOBRE OFERTANTES DE VIVIENDA EN PROPIEDAD)**  
Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.  
Feb-24: 644

**G24. VARIACIÓN DEL PRECIO FINAL RESPECTO DEL INICIAL (% SOBRE COMPRADORES Y VENDEDORES QUE HAN NEGOCIADO)**  
Base compradores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-23: 403 / Feb-24: 317  
Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial.  
Feb-23: 276 / Feb-24: 224

**G25. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN EN LA COMPRAVENTA DE VIVIENDA**  
Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 508  
Base compradores que pactan un precio distinto al inicial. Feb-24: 317  
Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 325  
Base vendedores que pactan un precio distinto al inicial.  
Feb-24: 224  
Base vendedores que han bajado el precio tras la negociación. Feb-24: 187

**G26. DIFICULTADES MÁS CITADAS POR LOS COMPRADORES DE VIVIENDA (% DE COMPRADORES EFECTIVOS)**  
Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 508

**G27. DIFICULTADES MÁS CITADAS POR LOS VENDEDORES DE VIVIENDA (% DE VENDEDORES EFECTIVOS)**  
Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 325

**G28. ¿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-24: 508  
Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 325

**G29. PERCEPCIÓN DEL TIEMPO INVERTIDO EN EL PROCESO (% DE COMPRADORES Y VENDEDORES EFECTIVOS)**  
Base particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 508

Base particulares que han vendido vivienda en los últimos 12 meses. Feb-24: 325

**G30. 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 / Feb-24: 1.993

**G31. ¿POR QUÉ NO HAN CONSEGUIDO COMPRAR? (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES INEFECTIVOS)**  
Base demandantes de vivienda que todavía no han comprado. Feb-24: 1.485

**G32. 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 / Feb-24: 1.993

**G33. 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 / Feb-24: 1.993

**G34. PERCEPCIÓN DE LOS OFERTANTES DEL PRECIO DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% 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 / Feb-24: 644

**G35. TENDENCIA DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA EN PROPIEDAD (% 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 / Feb-24: 644

**G36. 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-24: 1.993  
Base particulares ofertantes de vivienda en propiedad.  
Feb-24: 644



**Anaïs López García**

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

# InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

📘 Facebook.com/fotocasa

🌐 <https://research.fotocasa.es/>