

INFORME EXPERIENCIA EN COMPRAVENTA

Uno de cada cuatro ofertantes pone en venta una vivienda para poder comprarse otra

- Aunque representan una parte notable de los ofertantes, se reduce el porcentaje de quienes venden para evitar problemas con el pago del alquiler o con los inquilinos
- La venta tras una herencia sigue siendo la principal motivación personal de los vendedores, seguida del deseo de mejorar la vivienda actual

Madrid, 28 de febrero de 2025

El 25% de los ofertantes de vivienda en propiedad prefiere poner en venta un inmueble -en lugar de alquilarlo- como vía para poder comprarse otro. Este porcentaje ha sido en 2024 inferior a los años precedentes: desciende cuatro puntos con relación a 2023 (29%), y seis puntos en comparación con 2022 (31%). Con todo, la venta por reposición es la segunda causa más señalada por los encuestados a la hora de vender un inmueble en lugar de alquilarlo, solo superada por las motivaciones personales, que representan el 34% de los casos. Esta motivación personal es, además, mayoritaria entre todos los grupos de edad. **Estas son algunas de las principales conclusiones que se extraen del informe ["Experiencia en compraventa en 2024"](#)** en el que se analiza el comportamiento del mercado de compra y venta y de los actores que conforman el mismo.

A continuación, los ofertantes que prefieren vender su vivienda antes que alquilarla indican motivaciones relacionadas con efectos negativos vinculados a algunos inquilinos. **Un 16% se decanta por la opción de venta porque no quieren inquilinos que puedan estropear un inmueble, mientras que el 15% no desea tener problemas con el pago del alquiler.** En este mismo bloque, un 11% asegura preferir esta alternativa ya que ha tenido malas experiencias con antiguos inquilinos. No obstante, estas percepciones se sitúan ligeramente por debajo de las registradas en años anteriores, y decrecen entre uno y tres puntos porcentuales.

Otras consideraciones económicas impulsan a muchos ofertantes a preferir la venta de una vivienda antes de la opción de alquilarla. Un 12% de estos apunta que no puede asumir los costes que implica mantener un inmueble, mientras que **el 10% lamenta que no hay beneficios fiscales para el alquiler que compensen los riesgos asociados a esta modalidad**, una opción que tiene especial relevancia entre los menores de 45 años. Además, un 8% considera que el alquiler no supone suficiente rentabilidad, el 6% cree que es un buen momento para vender, ya que los precios están subiendo, y un 4% afirma que el mercado se está reactivando y quiere desprenderse de su vivienda ahora.

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



La venta de una vivienda tras una herencia predomina entre las razones personales

Si se atiende a las razones personales que hay tras la venta de una vivienda, la motivación principal de los encuestados es la herencia. **Un 27% de los españoles que han ofertado un inmueble en 2024 lo hacen porque lo han heredado (tres puntos porcentuales menos que la tasa registrada el año anterior)**. Esta opción se sitúa ligeramente por delante de quienes venden un inmueble para mejorar su vivienda actual, una motivación que comparte un 25% de los ofertantes (cinco puntos porcentuales menos que en 2023). Seguidamente, un 14% indica que se desprende de este activo inmobiliario porque tiene una necesidad

económica urgente (tres puntos más que en 2023), y un 10% argumenta que lo hace por un cambio de lugar de trabajo de estudios. Otras motivaciones de carácter personal son la separación o el divorcio (9%), la reducción de la familia que vive en un determinado inmueble (7%), o la percepción que invertir en una vivienda no ofrece la rentabilidad de otros productos financieros (6%).

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



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](#).

[Más información sobre Fotocasa.](#)

Sobre Adevinta

Adevinta es un grupo de empresas líder en marketplaces digitales y una de las principales empresas del sector tecnológico del país, con más de 18 millones de usuarios únicos 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. Con sede en Barcelona, la compañía cuenta con una plantilla de más de 1.000 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 2.500 millones de visitas cada mes.

Más información en [adevinta.es](#)

Departamento Comunicación Fotocasa

Anaïs López

comunicacion@fotocasa.es

620 66 29 26