

INFORME EXPERIENCIA EN COMPRAVENTA EN 2024

Se reduce el margen de negociación de los compradores de vivienda: solo un 53% intenta rebajar el precio de un inmueble

- Esta cifra ha disminuido en tres puntos porcentuales con relación a la registrada hace dos años
- El porcentaje de vendedores que negocia el precio de una vivienda ha caído dos puntos porcentuales en los últimos doce meses
- Un 9% de los ofertantes que negocian consigue aumentar el precio final del inmueble, tres puntos más que en el ejercicio anterior

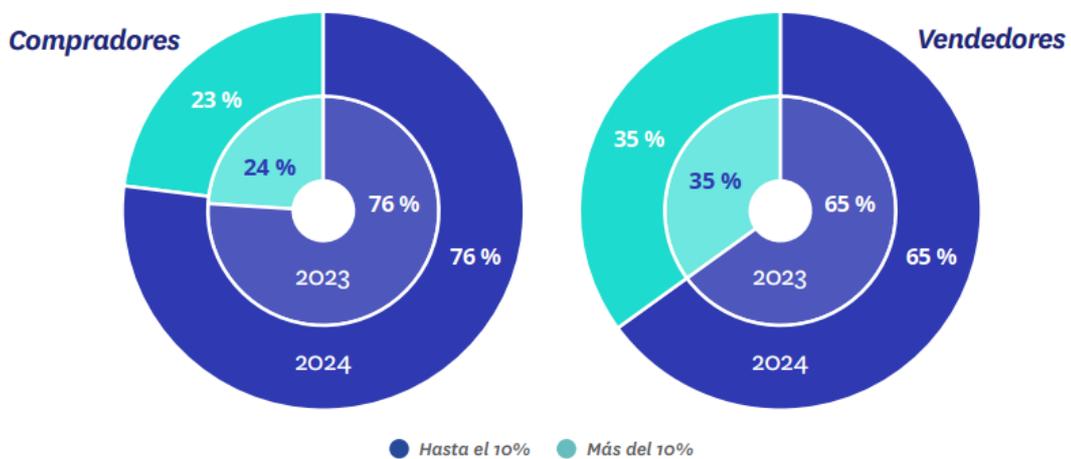
Madrid, 6 de febrero de 2025

El 53% de los españoles que han adquirido una vivienda en los últimos doce meses han negociado su precio con el vendedor. Este porcentaje, según una encuesta realizada en febrero de 2024, se encuentra en retroceso en los últimos años en el mercado inmobiliario nacional: **la cantidad de compradores que negocia el precio de un inmueble durante el proceso de compra se ha reducido en más de un punto porcentual con relación a 2023, cuando fue del 54%**, y ha caído también tres puntos en comparación con el año 2022, cuando esta tasa se elevaba al 57%.

Los datos en el campo de la oferta indican la misma tendencia hacia una menor negociación en el mercado inmobiliario. El porcentaje de vendedores que negocia el precio de una vivienda se ha rebajado en dos puntos porcentuales durante el último año, pasando de un 60% en 2023 a un 58% en 2024. Si se observan los datos de 2022, se confirma esta evolución negativa, ya que el porcentaje de vendedores que aceptaba negociar el precio de una vivienda se elevaba entonces al 65%. **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.

Por otro lado, aunque el porcentaje de compradores que negocian ha disminuido, **la efectividad de las negociaciones se mantiene intacta: el 80% de quienes lo intentaron lograron una rebaja**, el mismo nivel que el registrado en 2023. Por parte de los vendedores, un 91% de aquellos que participaron en negociaciones reconoce haber cerrado la operación a un precio más bajo. En cambio, el número de vendedores que consiguieron aumentar el precio final pasó del 6% en 2023 al 9% en 2024.

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

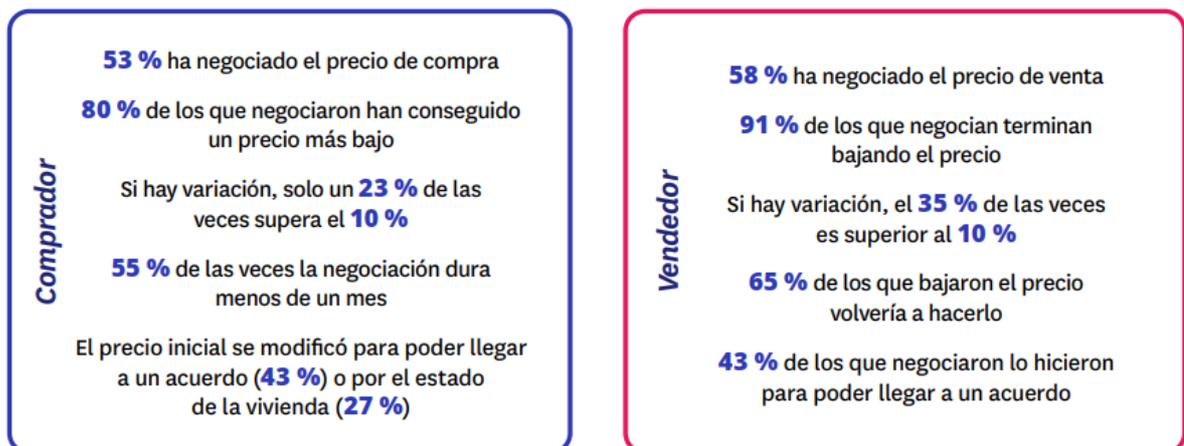


“El mercado inmobiliario español se encuentra en un momento de gran dinamismo. La gran demanda de vivienda, junto con un stock que se encuentra prácticamente congelado, está tirando de los precios claramente al alza. Esto se refleja también en el campo de la negociación: el desequilibrio entre oferta y demanda y la previsión de mayores subidas de precios está dejando a los compradores un margen de negociación cada vez más reducido. La presión en el mercado es tal que incluso se empiezan a generalizar fenómenos poco frecuentes anteriormente, como el hecho de que incremente el número de vendedores que logran subir el precio de una vivienda después de una negociación”, explica **María Matos, directora de Estudios y portavoz de Fotocasa**.

Solo uno de cada cuatro compradores que negocia logra reducciones de precio mayores al 10%

Con relación al montante que resulta del proceso de negociación de una vivienda, los márgenes de rebaja son relativos. **Cuando hay negociación, desde el ángulo de los compradores, solo se reduce el precio del inmueble en más de un 10% en prácticamente uno de cada cuatro casos (un 23%).** En tres de cada cuatro negociaciones, el precio se abarata únicamente por debajo del citado 10%. Por el contrario, **desde la óptica del vendedor, en caso de que haya variación, solo en poco más de un tercio de las negociaciones (un 35%), se rebaja el precio más de un 10%,** mientras que esta reducción es inferior al 10% en dos de cada tres casos. En estos casos, los porcentajes se han mantenido muy estables en relación con el año anterior.

El proceso de negociación en la compraventa de la vivienda



En cuanto a la duración de las negociaciones, se observa una notable diferencia entre compradores y vendedores. **El 55% de los compradores que negociaron afirma que el ajuste en el precio se concretó en menos de un mes (un punto por encima de la anterior encuesta).** Por el contrario, entre los vendedores, únicamente el 32% logró modificar las condiciones en ese mismo plazo y el resto acabó tardando más tiempo. No obstante, este porcentaje representa un aumento de tres puntos porcentuales respecto a la encuesta anterior.

La negociación se realiza de forma mayoritaria como la mejor vía para llegar a un acuerdo

Entre los motivos que llevan a los encuestados a negociar y a una eventual reducción del precio del inmueble, también existen diferencias entre ambos lados del mercado. **En un 43% de los casos, se modifica el precio como la mejor vía para llegar a un acuerdo, una proporción en la que coinciden ofertantes y demandantes de vivienda.** En el caso de los compradores es un porcentaje un punto superior al de 2023, mientras que en el de los vendedores la cifra retrocede tres puntos desde el 46% de doce meses antes.

Entre los compradores, otras razones influyeron en la modificación del precio inicialmente establecido. El estado de la vivienda fue mencionado por el 27%, un incremento de tres puntos porcentuales respecto a 2023. La urgencia de alguna de las partes involucradas alcanzó el 22%, aunque disminuyó en comparación con el 26% registrado el año anterior. Además, el desajuste entre el precio y la realidad del mercado fue señalado por el 21%, dos puntos más que en 2023.

Para los vendedores, además de ajustar el precio como fórmula imprescindible para cerrar el acuerdo, hubo otros factores relevantes para acceder a negociar y abaratar el precio de la vivienda. **Estos incluyeron el estado del inmueble (19%), la urgencia de una de las partes (16%), y la falta de interesados en el piso (15%).**

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

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. 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