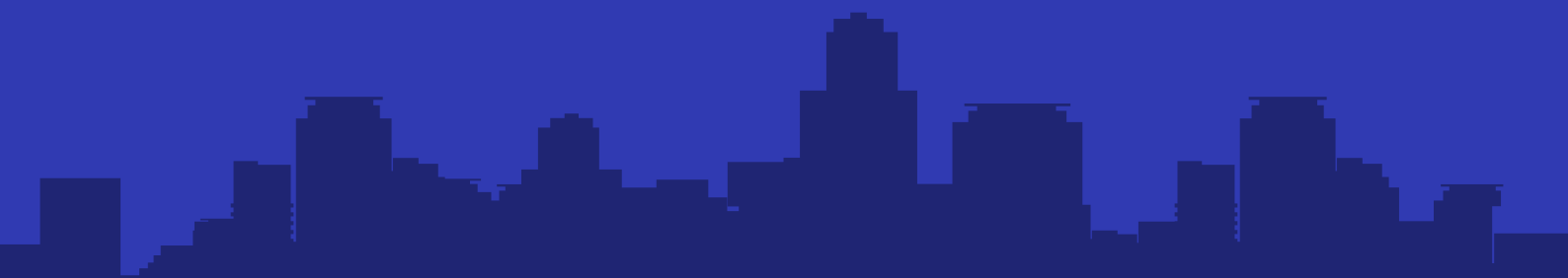


La vivienda de obra nueva en 2025





Índice

1. El mercado de compraventa	4
2. Perfil del comprador de obra nueva	6
3. La vivienda	8
4. Motivos para comprar obra nueva	9
5. Proceso: ubicación y plazo	12
6. Opinión de mercado	14
7. Conclusiones	15
8. Nota metodológica	16

Prólogo

La obra nueva en España llega a 2025 en un momento decisivo. El mercado, que durante años fue motor de modernización del parque residencial, vive hoy un equilibrio delicado: la demanda crece y se transforma; la oferta responde, pero no siempre con la agilidad que el comprador requiere.

Uno de los signos más claros de esta intensidad es que la producción de vivienda de obra nueva alcanzó la cifra más elevada de los últimos 12 años, con 100 980 viviendas terminadas, lo que representa un aumento del 13% en 2024. El dinamismo de las operaciones también responde ya que más del 20% de transacciones que se realizan son de vivienda de nueva construcción. Es un pulso firme que confirma que los ciudadanos quieren mejorar su calidad de vida a través de la compra de vivienda a estrenar, porque cumple con los requisitos más deseados: eficiencia energética, ausencia de reformas, mayores calidades, diseños y servicios adaptados a nuevas formas de vivir... Según esta nueva ola de *Fotocasa Research*, uno de cada cinco compradores solo contempla adquirir obra nueva y dos de cada tres la han valorado en algún momento del proceso de búsqueda.

Estamos ante un comprador más joven, informado y exigente, que no busca solo una vivienda, sino un hogar que encaje en un proyecto vital y en una lógica de inversión. Por encima de factores económicos o circunstancias del momento, el impulso que lleva a numerosos compradores a decidirse nace de una creencia profundamente instalada en la sociedad española: la certeza

de que la vivienda es un seguro para el futuro. Comprar un inmueble se percibe no solo como una forma de consolidar patrimonio, sino como una apuesta segura por la estabilidad a largo plazo.

Pero esta gran atracción es también un aviso. Si la demanda se mantiene tan intensa, el riesgo de que los precios escalen es real. El sector promotor y constructor se enfrenta a un cóctel de obstáculos estructurales: dificultad para encontrar y financiar suelo, encarecimiento de materiales, excesiva burocracia y una alarmante falta de mano de obra. Factores que limitan la capacidad de producción y amplían la brecha entre lo que se quiere comprar y lo que realmente se puede construir.

Este informe toma el pulso al proceso de compra de esta tipología. La obra nueva será la piedra angular que puede ayudar a equilibrar el mercado, satisfaciendo la demanda sin disparar precios. Todas las miradas y, gran parte de las esperanzas, están puestas en su capacidad de adaptación. Si el sector innova, agiliza procesos y alinea oferta y necesidades reales, la vivienda a estrenar seguirá siendo el motor que mejore el acceso a la vivienda.



María Matos

Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa

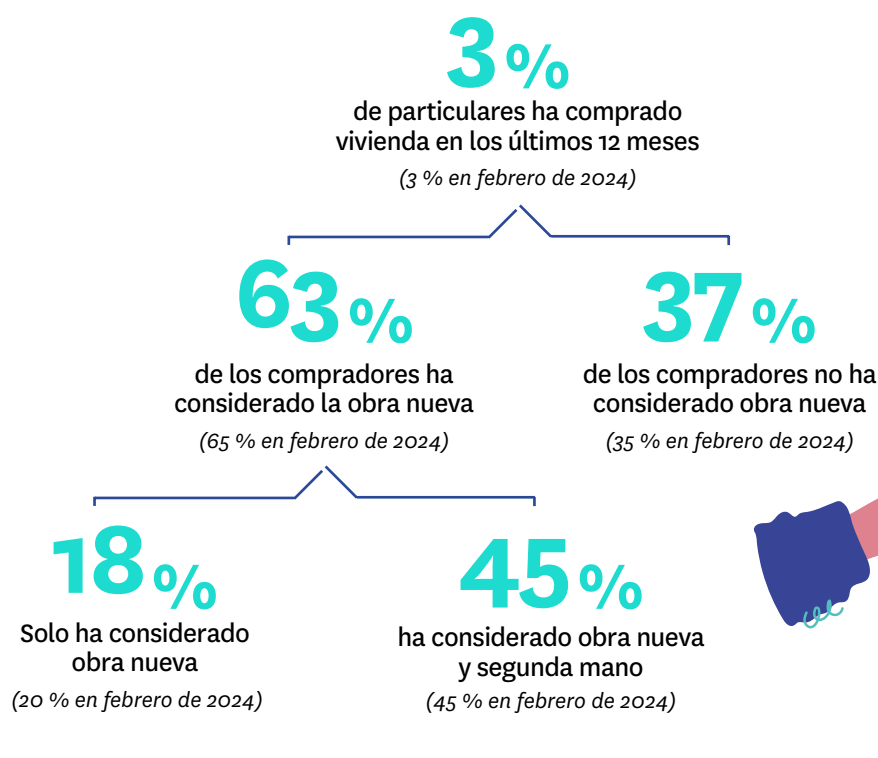
1. El mercado de compraventa



1.1 Penetración de obra nueva

Un 63 % de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses ha considerado la opción de adquirir un inmueble de nueva construcción. Es un porcentaje que se mantiene prácticamente igual que en 2024, cuando eran un 65 % los que habían valorado la obra nueva como una posibilidad de compra. Esta percepción de estabilidad en relación con la obra nueva se confirma con el dato de 2023 (el 64 %).

G1. El camino hacia la compra de obra nueva



Sin embargo, estos porcentajes son sensiblemente inferiores al 68 % de compradores que consideraban la vivienda de nueva construcción antes de la crisis sanitaria, en las mediciones de febrero de 2019 y 2020.

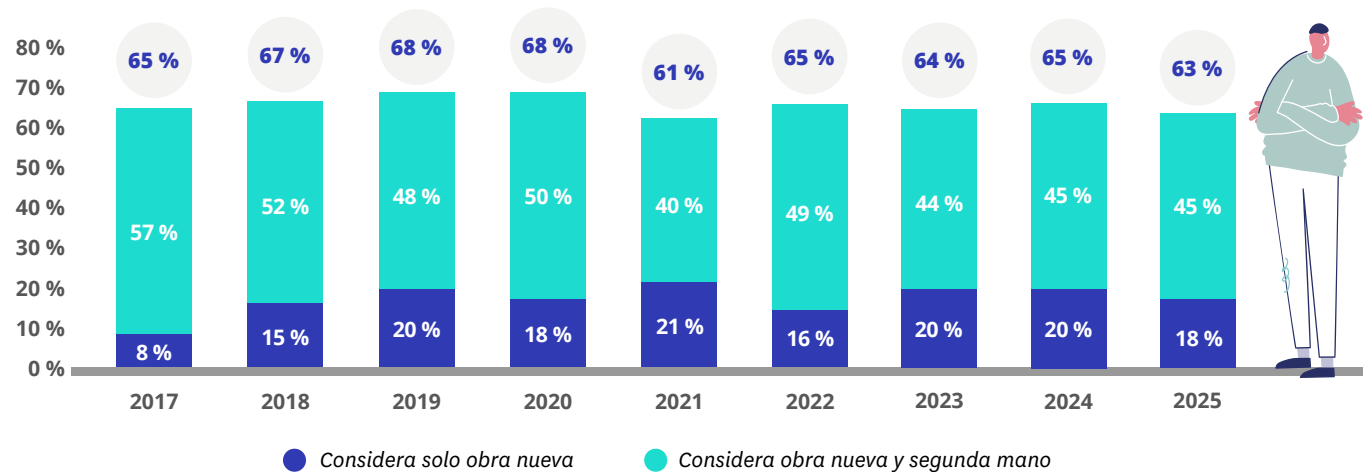
Los que solo consideran obra nueva descienden del 20 % al 18 %. Los que también buscan de segunda mano se mantienen en el mismo 45 % de 2024

Si analizamos la penetración en el mercado de la nueva construcción de manera desglosada, vemos

que quienes consideran obra nueva de manera exclusiva constituyen el 18 %, dos puntos porcentuales menos que el 20 % del año anterior. Por su parte, los que se plantean tanto obra nueva como segunda mano son el 45 %, el mismo porcentaje que el estudio precedente.

Finalmente, en este conjunto de personas que han adquirido un inmueble en los últimos doce meses existe un 37 % que en ningún momento pensó en obra nueva, decantándose desde el principio por una vivienda de segunda mano.

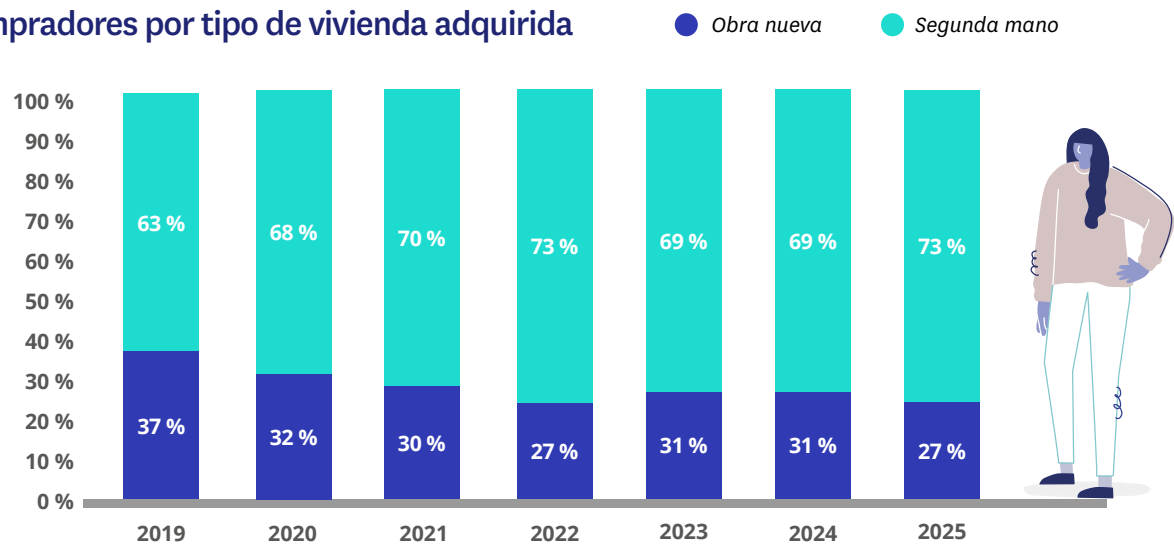
G2. Consideración de la obra nueva (por parte de quienes han comprado una vivienda)



Al escrutar ese 63 % de compradores que parten en su búsqueda con la posibilidad de adquirir obra nueva, bien como única opción o bien contemplando también la opción de la segunda mano, y ante la materialización final de su compra, se observa que el porcentaje de los que, en efecto, consiguió obra nueva, es del 41 %, cifra sensiblemente inferior al 45 % del año anterior, mientras que el 59 % compró segunda mano (55 % en 2024). Si este mismo análisis se aplica sobre el conjunto de los compradores, el resultado es que se repite el retroceso: en 2024 y

en 2023 un 31 % de quienes adquirieron una casa eligieron obra nueva, mientras que doce meses después se queda en el 27 %. En este sentido, hay que remontarse hasta 2022 para encontrar este mismo porcentaje del 27 %. Y, si retrocedemos hasta el 2021 y el 2020 las cifras fueron el 30 % y el 32 % respectivamente. Nos encontramos, por lo tanto, ante el dígito más bajo de los últimos años en lo que se refiere a compra efectiva de obra nueva, tanto si tomamos como referencia el periodo posterior a la crisis sanitaria como a los años inmediatamente anteriores a la misma.

G3. Compradores por tipo de vivienda adquirida



Un 13 % de los particulares mayores de 18 años buscó vivienda para comprar

El 3% adquirió un piso o una casa

Un 37 % de los compradores descartó la vivienda de obra nueva

El 63 % de ellos valoró la vivienda de nueva construcción como una opción

El 45 % consideró tanto la obra nueva como segunda mano

Un 27 % de los compradores terminó eligiendo obra nueva

De los que consideraron obra nueva, un 41 % compró una vivienda de estas características

2. Perfil del comprador de obra nueva



Cuando trazamos el retrato tipo de ese 63 % de compradores que ha tomado en cuenta la posibilidad de adquirir una vivienda de obra nueva, vemos que existe una leve inclinación hacia el perfil femenino, dado que el 52 % son mujeres y el 48 % son hombres. Sin embargo, la diferencia de género se estrecha de manera drástica, dado que el año anterior ellas constituían un 58 %, seis puntos porcentuales más que ahora. Respecto a la media de edad, ésta retrocede de los 44 a los 41 años, deshaciendo así el movimiento del año anterior. Este hecho se debe al incremento de la presencia de los jóvenes de 25-34 años (*pasan de representar el 21 % de este colectivo en 2024 al 35 % en 2025*), y al descenso del peso del colectivo más veterano (*55-75 años*), que se retraen del 19 % al 13 %.

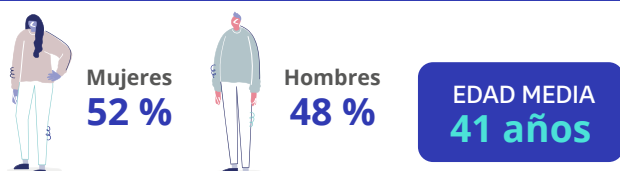
En lo que se refiere al nivel socioeconómico, se aprecia que las clases alta y media alta continúan teniendo un

peso muy importante dentro de quienes consideran comprar vivienda de obra nueva. Por el contrario, la presencia de las clases baja y media-baja es muy escasa. Entre los que contemplaron la adquisición de una vivienda de obra nueva hay un 37 % que vive con su pareja e hijos. Es el mismo porcentaje que el registrado en el estudio precedente. A continuación, un 36 % convive exclusivamente con su pareja y un 12 % solo (*en 2024 eran el 13 %*).

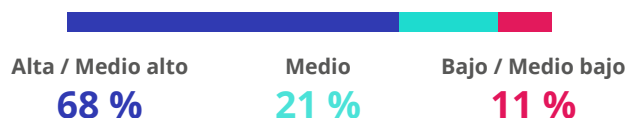
En cuanto a la vivienda donde residían antes de la compra de obra nueva, el 40 % lo hacían en un inmueble de su propiedad, mientras que el 39 % vivía de alquiler. Otro 21 % residía en la propiedad de un familiar por la que no pagaba arrendamiento.

G4. Perfil sociodemográfico de quienes compran o consideran comprar obra nueva

Sexo y edad



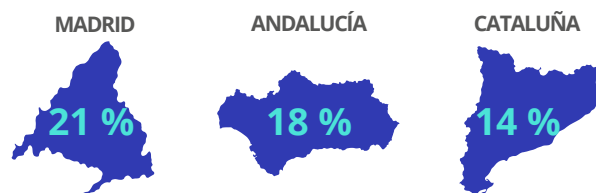
Nivel Socioeconómico



Antes de comprar, vivía



Comunidad Autónoma



Vive con



El inmueble lo usará para



2.1 El demandante, por zonas: Madrid sigue a la cabeza

Desde el punto de vista territorial, y siempre tomando como base preidentificada los compradores efectivos que han considerado adquirir obra nueva, la comunidad autónoma con el porcentaje más alto es la de Madrid, con un 21 %, seguida por Andalucía, con un 18 %. Más atrás se sitúan Cataluña, con un 14 %, y la Comunidad Valenciana, con un 9 %.

Al margen de los porcentajes anteriores, se advierten otras diferencias geográficas en el perfil tipo de los demandantes de compra de vivienda a estrenar. Por ejemplo, mientras que en media nacional predominan las mu-

jerres, con un 52 %, en Madrid el retrato mayoritario es el masculino, con un 53 %. En el otro polo, llama la atención la diferencia que existe en la Comunidad Valenciana a favor de las mujeres, que constituyen un 62 %.

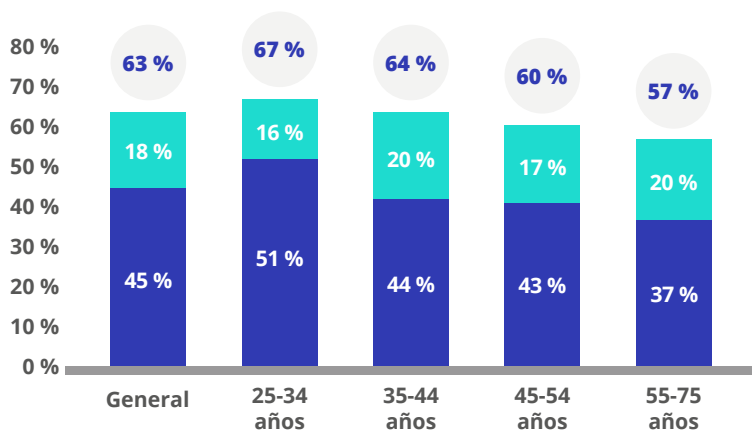
En lo que se refiere a la forma de convivencia también se dan distinciones significativas. De este modo, se observa que mientras que los compradores de obra nueva que viven con su pareja e hijos alcanzan el 39 %, en la Comunidad Valenciana el porcentaje se queda en el 28 %, descendiendo diez puntos desde el año anterior.

2.2 Obra nueva por edad

Por edades, los compradores más jóvenes son los que más consideran la obra nueva. Esta penetración va bajando a medida que aumenta la edad. De este modo, entre las personas que cuentan entre 25 y 34 años el porcentaje de compradores que consideraron adquirir obra nueva en los doce meses anteriores asciende al 67 % (*recordemos que la cifra general se queda en el 63 %*). Se trata, además, de un porcentaje sensiblemente superior al registrado en 2024 (63 %). Esa tasa es la resultante de sumar el 16 % que se planteó únicamente la opción de obra nueva, mientras que el restante 51 % también incluyó en su abanico de posibilidades la adquisición de vivienda de segunda mano. Un porcentaje este último, por cierto, apreciablemente por encima del 45 % del año precedente.

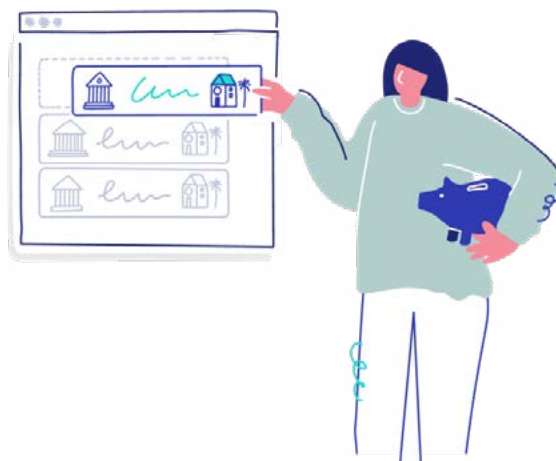
El siguiente segmento de edad más proclive a la obra nueva es el compuesto por particulares entre los 35 y los 44 años, con un 63 %, si bien hay que tener en cuenta que este porcentaje sufre un drástico retroceso respecto al del año anterior, cuando era un 73 %. De ese 63 %, los que contemplaban la adquisición de obra nueva en exclusiva constituían un 20 % (*en 2024 eran el 22 %*). En los colectivos siguientes es donde se aprecia de manera evidente la disminución en la consideración de obra nueva, de manera que en los compradores de entre 45 y 54 años la cifra global se queda en el 60 %, con un 17 % de ellos contemplando únicamente vivienda de estreno. Por su parte, entre los más veteranos (*mayores de 55*), el porcentaje general no pasa del 57 %, con, eso sí, un 20 % de los que buscan en exclusiva un inmueble de nueva construcción.

G5. Penetración en el mercado de la vivienda de obra nueva por edad



● Considerar tanto obra nueva como segunda mano

● Consideran obra nueva en exclusiva



3. La vivienda



3.1 ¿Qué se tiene más en cuenta? El dinero manda

Cuando se trata de valorar las características del inmueble, los compradores que consideran obra nueva tienen ciertas diferencias con quienes descartan esta opción. En concreto, la distribución (*un 77 % de quienes conforman este colectivo valora esta cuestión*), que tenga plaza de garaje (*67 %*) o terraza (*68 %*) son características más importantes para este grupo que para otros compradores. Si la comparación se establece con los datos del año precedente, apenas hay diferencias: la única característica que sufre un cambio estadísticamente significativo tiene que ver con la eficiencia energética del in-

mueble, una cuestión que era relevante para el 63 % de los compradores que consideraron la opción de obra nueva en 2024, y que en 2025 se sitúa en el 56 %.

En cualquier caso, las grandes claves en la elección del inmueble son las mismas ya se trate de obra nueva o de segunda mano: que el precio encaje con el presupuesto, el número de habitación, la distribución, la superficie, las calidades de los materiales... Todos ellos se sitúan en los primeros puestos en cualquier segmento de compradores.

G6. Porcentaje de compradores que consideran la obra nueva que valoran cada característica en su elección del inmueble

	2023	2024	2025
Que el precio encaje con el presupuesto	85 %	87 %	86 %
El número de habitaciones	82 %	79 %	78 %
La distribución	79 %	78 %	77 %
Los metros cuadrados	76 %	73 %	74 %
Los materiales de la vivienda	77 %	73 %	73 %
Que disponga de servicios cerca	72 %	74 %	73 %
Que el barrio/vecinos sean de mi agrado	71 %	72 %	72 %
La orientación	77 %	73 %	68 %
Que tenga buenos accesos por carretera	69 %	67 %	68 %
Que tenga terraza	73 %	68 %	68 %
Que tenga plaza de garaje	71 %	69 %	67 %
No tener que invertir en reformas	66 %	65 %	64 %
Que tenga buenas conexiones de transporte público	62 %	61 %	61 %
Que sea energéticamente eficiente	60 %	63 %	56 % ▼
Que esté cerca de mi familia/amigos	53 %	49 %	52 %
En un barrio residencial/alejado de las aglomeraciones y el tráfico	56 %	56 %	52 %
Que sea un piso de una altura que yo busco	58 %	53 %	51 %
Que esté cerca del trabajo o centro de estudios	52 %	49 %	51 %
Que tenga trastero	58 %	49 %	50 %
En una zona con mucha actividad y muchas opciones de ocio	40 %	38 %	41 %
Que sea una zona en crecimiento	47 %	41 %	41 %
Que tenga zonas comunes	43 %	41 %	41 %
En una zona con buenos colegios	38 %	35 %	38 %
Que tenga piscina	34 %	29 %	31 %

4. Motivos para comprar obra nueva



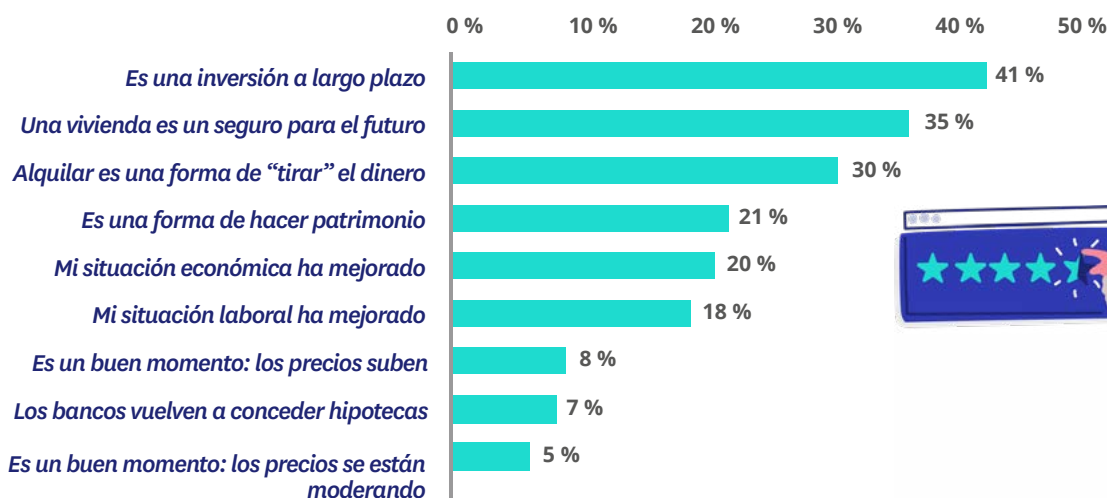
La idea de la vivienda como una inversión a largo plazo gana fuerza como primera razón para los compradores que se plantean adquirir obra nueva en lugar de alquilar, recuperándose así del declive mostrado en los años anteriores. En concreto, en 2025 es un motivo compartido por el 41 % de los consultados, frente al 35 % de 2024 y el 37 % de 2023. De este modo, el último porcentaje se aproxima más al 44 % que se anotó en 2022.

También se refuerza la opinión de que esta adquisición sea un seguro de cara al futuro, puesto que sube del 32 % al 35 % en doce meses.

Tras dos años de retroceso, el concepto de la compra de vivienda como inversión a largo plazo recupera vigencia, al pasar del 35 % de 2024 al 41 % doce meses después

De esta manera, observamos que estas dos motivaciones de la lista de los compradores que se plantean la opción de decantarse por obra de nueva construcción no solo se mantienen en lo más alto de la clasificación, sino que consolidan sus posiciones al ganar músculo respecto al año anterior.

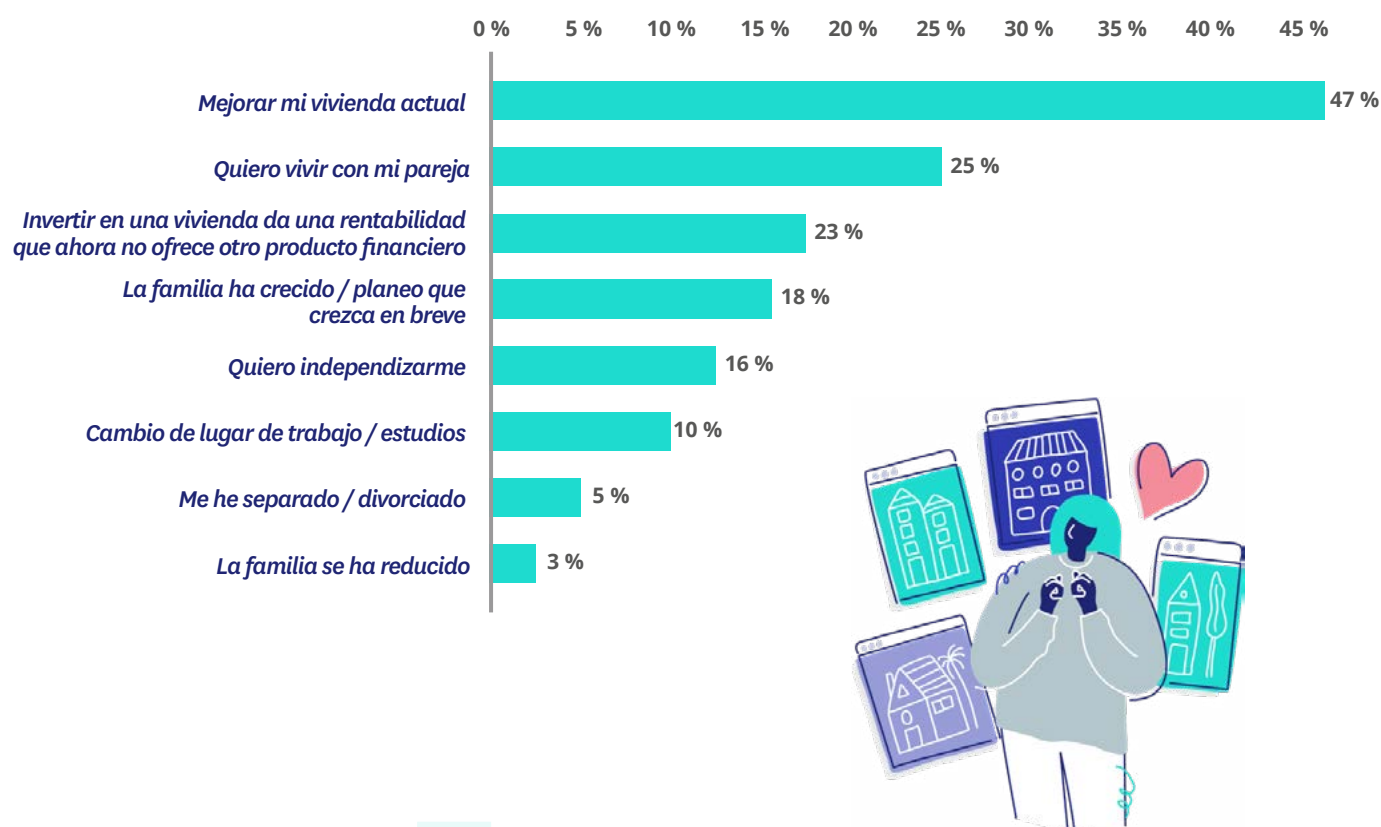
G7. Motivos de quienes compran o consideran comprar obra nueva para adquirir una vivienda en lugar de alquilarla



Por otra parte, entre los motivos más personales de los que consideran la compra obra nueva sigue destacando el deseo de mejorar la vivienda actual, cuestión señalada por el 47 % de los consultados, un punto porcentual más que el año anterior. También gana presencia entre los motivos personales más contemplados la idea de vi-

vir en pareja, que sube del 22 % al 25 %, aupándose así a la segunda plaza de este baremo. Por su parte, el hecho de que invertir en vivienda ofrece en estos momentos una rentabilidad que no ofrece ningún otro producto financiero se mantiene presente en la consideración del 23 % de los consultados, el mismo porcentaje que el año anterior.

G8. Motivos personales para decidir adquirir una vivienda de quienes compran o consideran comprar obra nueva



4.1 Sin reformas y más eficiencia energética

El principal motivo para optar por la compra de vivienda de obra nueva sigue siendo evitar tener que afrontar reformas. Es una razón, además, que se refuerza levemente en comparación con el estudio precedente, ya que se incrementa del 46 % al 47 %.

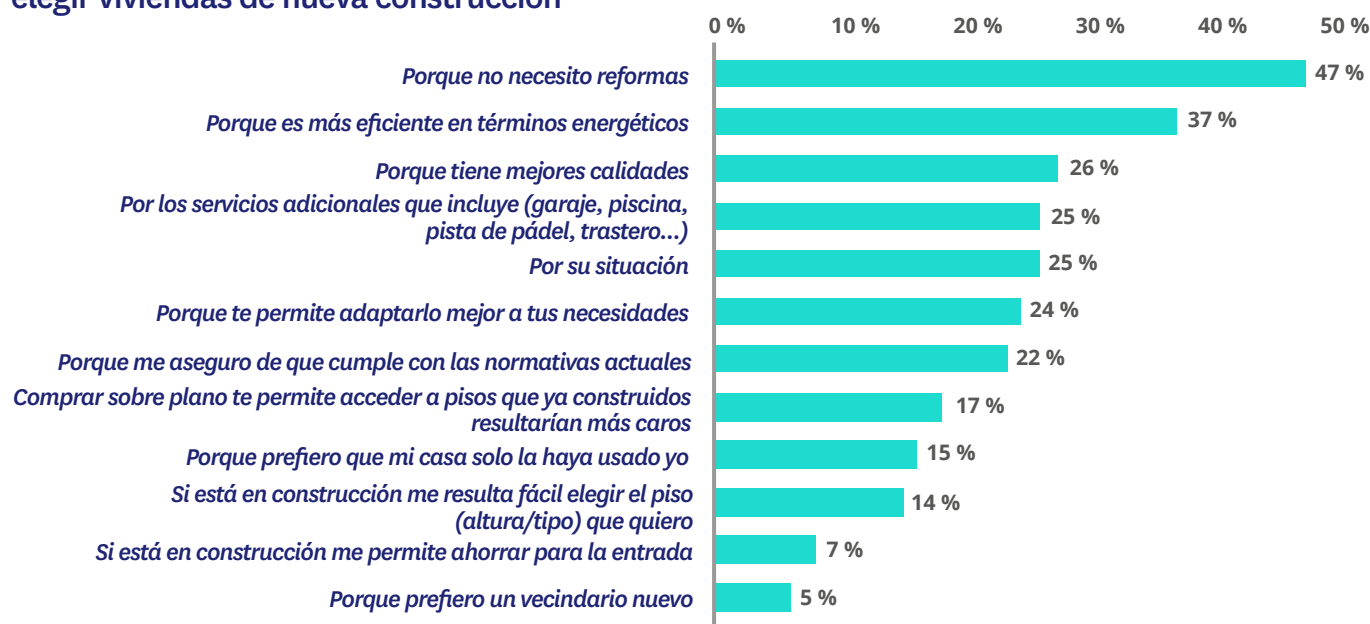
A continuación, la búsqueda de eficiencia energética se consolida como la segunda causa que mueve a elegir este tipo de viviendas, aspecto que muestra su buena salud al incrementarse del 35 % al 37 % en doce meses, acercándose de este modo al 39 % de 2023.

Esta cuestión tiene especial acogida en Madrid, con un 40 % (*frente al 37 % de 2024*), y en el colectivo de edad de los mayores de 55 años, que pasan del 36 % al 43 %.

Por el contrario, en el segmento más joven, entre los 35 y 44 años, esta cuestión retrocede notablemente, del 45 % del año anterior al 34 % de febrero de 2024. En términos territoriales también llama la atención la contracción de esta cuestión en Cataluña, al retroceder del 41 % al 32 %, una caída aún mayor si comparamos el último dato con el 49 % alcanzado en 2023.

La tercera razón para decidirse por la obra nueva es por las mejores calidades que presenta, motivo que comparten el 26 % de los consultados, si bien este valor también experimenta una significativa reducción respecto al 32 % de doce meses antes. Se trata de un motivo especialmente destacado en Madrid, con el 32 %, y en el colectivo más joven, con un 30 %.

G9. Motivos de quienes compran o consideran obra nueva para elegir viviendas de nueva construcción

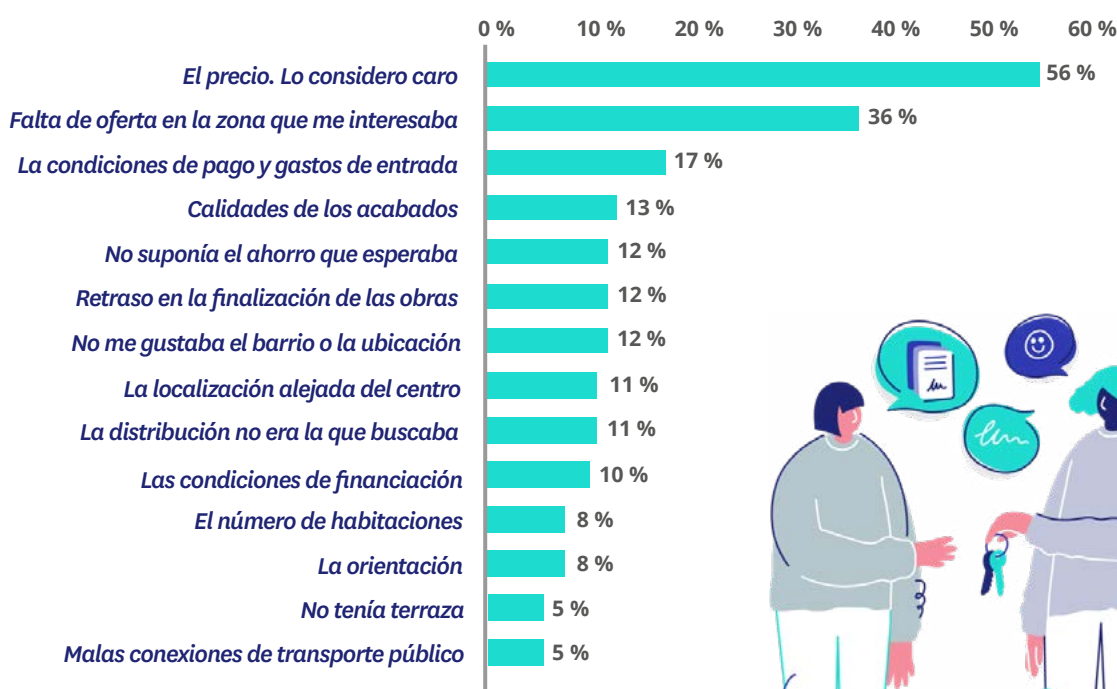


4.2 ¿Por qué no se compró finalmente obra nueva?

Como ya ha quedado dicho, en febrero de 2025 el 63 % de los particulares que han comprado una vivienda en los últimos doce meses ha considerado la opción de adquirir una vivienda de obra nueva. De estos, sin embargo, sólo el 41 % materializó esta adquisición, mientras que el 59 % restante accedió finalmente a la compra de un inmueble de segunda mano. Se trata de cifras inferiores a las del año anterior. El principal obstáculo que apartó a los demandantes de una vivienda a estrenar fue el alto coste, con un 56 % de los casos. Es una cifra, sin

embargo, más reducida que el 59 % del año anterior. La segunda razón fue la carencia de oferta en la zona donde se buscaba, con un 36 %. En tercer lugar, pero ya con un porcentaje mucho menor, encontramos, con un 17 %, las condiciones de pago y los gastos de entrada. Como novedad, y aupada hasta el cuarto lugar, destaca este año como razón para no comprar esa obra nueva que las calidades de los acabados disuadieron al 13 % de los consultados, una cifra apreciablemente más relevante que el 6 % registrado apenas doce meses antes.

G10. Motivos de quienes consideraron comprar obra nueva pero finalmente lo descartaron



5. Proceso: ubicación y plazo



La mayor parte de quienes han comprado vivienda en el último año y plantearon en su recorrido la adquisición de obra nueva rastrearon en la misma localidad donde ya residían. Así fue en el 65 % de los casos, el mismo porcentaje que en 2024, que se distribuye entre los que también quieren continuar en el mismo barrio (39 %) y los que prefieren cambiar de ubicación pero sin mudarse del municipio donde ya vivían (26 %).

Entre los que sí consideran cambiar de localidad, el 19 % quiere irse a una que esté próxima a su lugar de residencia. Únicamente encontramos un 7 % que busca comprar en una localidad lejana a la suya, aunque en la misma provincia, mientras que un 9% quiere trasladarse de provincia. Son porcentajes muy similares a los del año anterior.

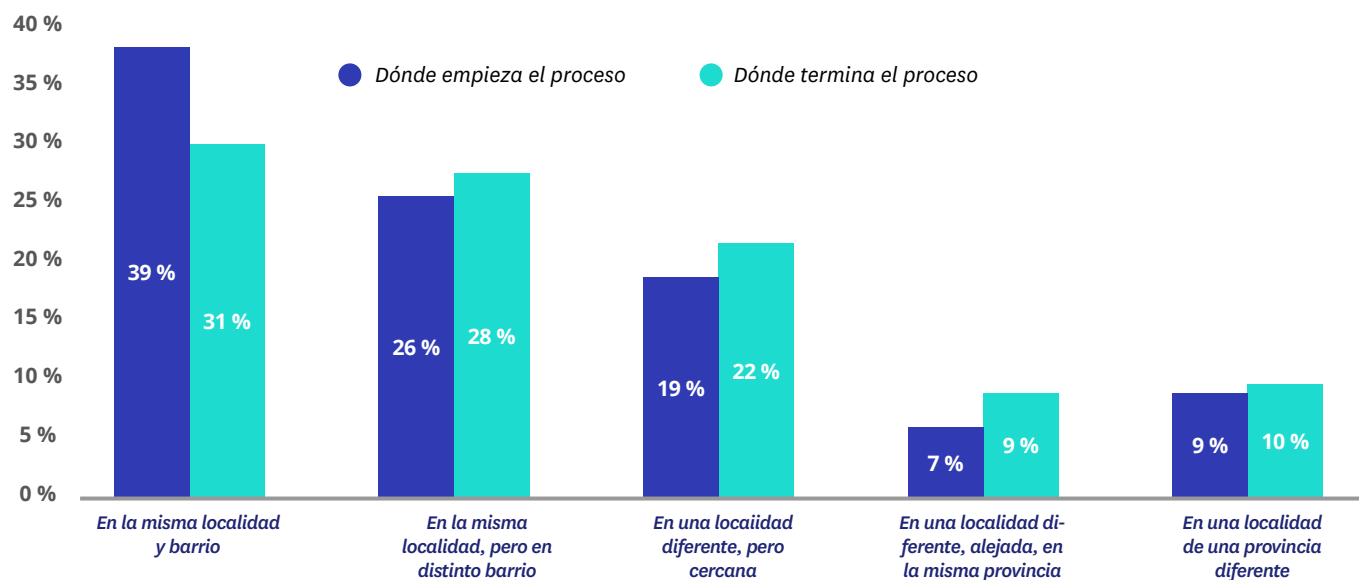
El 65 % de los compradores que consideran obra nueva busca vivienda en la localidad en la que residen, ya sea en su mismo barrio (39 %) o en uno distinto (26 %)

Pero las preferencias previas no siempre se materializan, por lo que existen diferencias entre los deseos planteados al iniciar la búsqueda y la consumación de la compra. De este modo, hay una diferencia de ocho puntos entre los que inician el proceso en su misma localidad y

barrio (39 %) y los que lo logran (31 %). Pese a este salto, lo cierto es que se trata de una brecha que se estrecha respecto al año anterior, cuando el salto era de once puntos (37 % y 26 %, *respectivamente*). Por el contrario, son menos los que inician el proceso en un barrio distinto (26 %) que los que finalmente compran allí (28 %), aunque esta situación también presenta cifras mucho más próximas entre sí que las de 2024.

Donde sí se abre algo de diferencia entre lo pretendido y el resultado final es en el grupo de quienes se quieren trasladar a una localidad alejada de la anterior, pero en la misma provincia, respecto a los que lo consiguen. De este modo, mientras que en 2024 se producía una coincidencia entre ambos colectivos en el 7 %, doce meses después los primeros son más que los segundos (9 % *frente al 7 %*). En cuanto a los que buscan en otra provincia, deseo inicial que comparten el 9 % de los compradores, encontramos que el porcentaje de los que terminan encontrando vivienda para comprar en esa ubicación resulta muy similar (10 %).

G11. Dónde buscaron obra nueva y dónde compraron finalmente



5.1 Baja levemente la cifra de los que tardan más en comprar

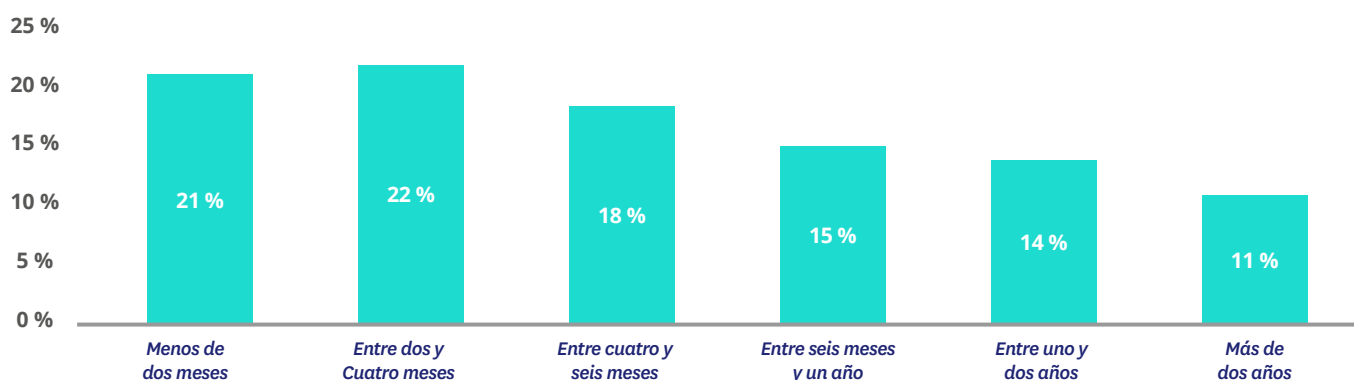
El 43 % de los compradores que han considerado la posibilidad de adquirir obra nueva tarda menos de cuatro meses en consumir sus planes. Se trata de un porcentaje cuatro puntos mayor que el registrado en 2024, si bien todavía inferior al 48 % que se alcanzó en 2022. Al revisar ese 43 % de manera diferenciada, vemos que los que tardan menos de dos meses son el 21 % (19 % *doce meses antes*), mientras que los que tardan entre dos y cuatro meses constituyen el 22 % restante (en 2024 eran el 20 %).

Por su parte, el 18 % emplea entre cuatro y seis meses en culminar la compra (17 % *doce meses antes*), mientras que existe un 15 % que tardan entre seis meses y un año (en 2024 estos eran el 18 %).

Los que tardan entre uno y dos años se mantienen en el 14 %, pero con tendencia a la baja. Sí se refleja porcentualmente el descenso entre los que emplean más de dos años en conseguir su meta, que pasan del 12 % al 11 % en doce meses.

En lo que se refiere a la percepción que el comprador tiene respecto al tiempo empleado, los que expresan que éste fue mucho mayor al esperado suben del 10 % al 11 %, aumentando así de manera progresiva la diferencia respecto al 9 % de 2023.

G12. Plazo invertido en la búsqueda de vivienda por parte de quienes consideraron la opción de comprar obra nueva



6. Opinión de mercado



Entre los compradores de vivienda que han considerado la opción de adquirir un inmueble de nueva construcción hay un alto consenso en que compensa más pagar una hipoteca que un alquiler, en que la compra es una buena inversión y en que el sentimiento de propiedad está muy arraigado entre los españoles. Estos tres argumentos reciben un respaldo superior al 70 % en este colectivo y obtienen una puntuación media superior a los siete puntos sobre diez.

En relación con el año 2024, los cambios más relevantes en cuanto a la percepción de este grupo son los descensos en el respaldo al citado sentimiento de propiedad, en cuanto a las dificultades que suponen las condiciones hipotecarias para la compra (*en lógica línea con la corrección del euríbor en los dos últimos años*) y en que la tendencia del mercado es a alquilar más y comprar menos.

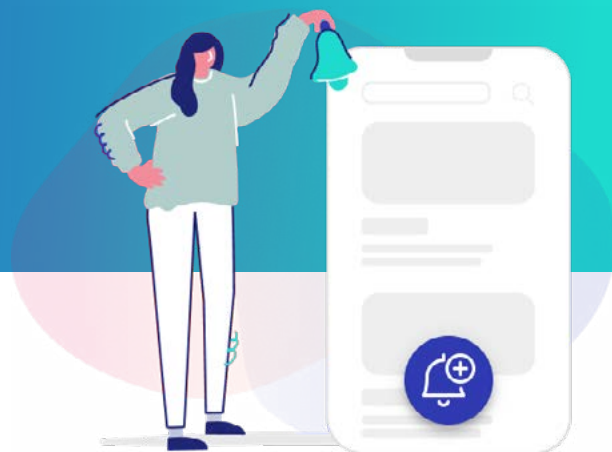
Por el contrario, se ha incrementado el apoyo que recibe el argumento de que un piso es la mejor herencia que se puede dejar a los hijos: del 55 % de compradores que consideran la opción de obra nueva a favor de esta idea en 2024 se ha pasado a un 62 % en 2025.

Con todo, el panorama en general de las opiniones de este segmento en 2025 no es muy diferente del que presentan el conjunto de compradores o, incluso, el de demandantes de vivienda en propiedad.

G13. Opinión sobre el mercado de los compradores que han considerado la opción de adquirir obra nueva

	Valoración media			2025		
	2023	2024	2025	En contra	Neutro	A favor
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	7,6	7,8	8	3 %	16 %	81 % ▲
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,5	7,6	7,6	4 %	21 %	75 %
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,8	8	7,5 ▼	3 %	24 % ▲	73 % ▼
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,6	6,6	6,9 ▲	10 %	29 % ▼	62 % ▲
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,7	6,8	6,7	12 %	32 %	56 %
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7,9	7,8	6,3 ▼	13 % ▲	38 % ▲	49 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,5	6,5	6,3	11 %	42 %	48 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,6	5,5	5,3 ▼	23 %	44 %	33 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,8	4,8	4,6	32 %	43 %	25 %

7. Conclusiones



La demanda de vivienda de obra nueva experimenta un leve descenso respecto a los dos años anteriores, aunque las cifras permiten hablar de una situación de estabilidad. El citado retroceso, en cualquier caso, se puede atribuir a la menor presencia de quienes consideran obra nueva de manera exclusiva, dado que los que se plantean tanto obra nueva como segunda mano son el mismo porcentaje que en el estudio precedente.

Consecuentemente, esta contracción en el interés por adquirir obra nueva repercute de manera significativa en la compra efectiva de estas viviendas, que también se ha reducido de forma leve.

Al considerar la búsqueda por comunidades autónomas, se comprueba que la Comunidad Valenciana es el territorio donde se apuesta más por la vivienda de obra nueva de manera exclusiva. Por su parte, Madrid baja su consideración de obra nueva en exclusiva con respecto a años anteriores. Por su parte, Cataluña se mantiene, mientras que Andalucía cae ligeramente.

En cuanto al perfil del conjunto de compradores que ha tomado en cuenta la posibilidad de adquirir una vivienda de obra nueva, vemos que existe una leve inclinación hacia el perfil femenino. Sin embargo, la diferencia de género se estrecha de manera drástica, dado que el año anterior ellas constituían un porcentaje significativamente más alto.

Respecto a la media de edad, ésta retrocede, deshaciendo así el movimiento llevado a cabo el año anterior. Este hecho se debe al incremento de la presencia de los jóvenes de 25-34 años y al descenso del peso del colectivo más veterano (*55-75 años*).

Por otra parte, la idea de la vivienda como una inversión a largo plazo gana fuerza como primera razón para los compradores que se plantean adquirir obra nueva en lugar de alquilar, recuperándose así del declive mostrado en los años anteriores. También se refuerza la opinión de que esta adquisición sea un seguro de cara al futuro.

En cuanto a la opinión sobre el mercado, la visión no difiere mucho entre el perfil de compradores que consideran la opción de obra nueva y el resto. Sin embargo, sí hay algunas ideas —*todas relacionadas entre sí*— en las que parecen reafirmarse más quienes compran vivienda de segunda mano. Así, el alto precio del alquiler como movilizador hacia la compra, ésta como una buena inversión que concluye en un mayor apoyo a la idea de que una vivienda es una buena herencia.

8. Nota metodológica



Bases de los gráficos

G1. EL CAMINO HACIA LA COMPRA DE OBRA NUEVA

Base particulares mayores de 18 años.

Feb-24: 8.270 / Feb-25: 5.002

Base compradores. Feb-24: 508 / Feb-25: 439

G2. CONSIDERACIÓN DE LA OBRA NUEVA POR PARTE DE QUIENES HAN COMPRADO UNA VIVIENDA

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 / Feb-25: 439

G3. 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 / Feb-25: 439

G4. PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DE QUIENES COMPRAN O DESEAN COMPRAR OBRA NUEVA

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb-25: 276

G5. PENETRACIÓN EN EL MERCADO DE VIVIENDA DE OBRA NUEVA POR EDAD

Base compradores. Feb-25: 439

Base compradores 25-34 años. Feb-25: 146

Base compradores 35-44 años. Feb-25: 116

Base compradores 45-54 años. Feb-25: 109

Base compradores 55-75 años. Feb-25: 62

G6. PORCENTAJE DE COMPRADORES QUE CONSIDERAN LA OBRA NUEVA QUE VALORAN CADA CARACTERÍSTICA EN SU ELECCIÓN DEL INMUEBLE

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb-25: 276

G7. MOTIVOS DE QUIENES COMPRAN O CONSIDERAN COMPRAR OBRA NUEVA PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA EN LUGAR DE ALQUILARLA

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb. 25: 276

G8. MOTIVOS PERSONALES PARA DECIDIR ADQUIRIR UNA VIVIENDA DE QUIENES COMPRAN O CONSIDERAN COMPRAR OBRA NUEVA

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb-25: 276

G9. MOTIVOS DE QUIENES COMPRAN O CONSIDERAN COMPRAR OBRA NUEVA PARA ELEGIR VIVIENDAS DE NUEVA CONSTRUCCIÓN

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb-25: 276

G10. MOTIVOS DE QUIENES CONSIDERARON COMPRAR OBRA NUEVA PERO FINALMENTE LO DESCARTARON

Base de compradores que consideraron la obra nueva pero compraron segunda mano. Feb-25: 163

G11. DÓNDE BUSCARON OBRA NUEVA Y DÓNDE COMPRARON FINALMENTE

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb. 25: 276

G12. PLAZO INVERTIDO EN LA BÚSQUEDA DE VIVIENDA POR PARTE DE QUIENES CONSIDERARON LA OPCIÓN DE COMPRAR OBRA NUEVA

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb. 25: 276

G13. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO DE LOS COMPRADORES QUE HAN CONSIDERADO LA OPCIÓN DE ADQUIRIR OBRA NUEVA

Base compradores que eligieron o consideraron la opción de obra nueva. Feb. 25: 276



Anaïs López García

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

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

f [Facebook.com/fotocasa](https://www.facebook.com/fotocasa)

🌐 <https://research.fotocasa.es/>