

# Perfil del comprador de **obra nueva** **2017-2018**

A dark silhouette of a city skyline with various building shapes, positioned at the bottom of the slide.

fotocasa

# METODOLOGÍA



## Base

Basado en un exhaustivo análisis del equipo de Business Analytics de Schibsted Spain, en colaboración con el instituto de investigación The Cocktail Analysis.



## Datos

Los datos explotados son representativos de la población española en términos de zona, edad, género y clase social.



## Ámbito



España



## Muestra Datos Penetración

5.042 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.  
**Error muestral: +-1,4%**

Muestra del estudio de 2017, usada en las comparativas  
5.029 personas  
**Error muestral: +-1,4%**



## Muestra Foco Obra Nueva

**Obra nueva:** Muestra de **605** personas de **18 a 75 años** representativas de los compradores que han considerado Obra nueva.  
**Error muestral: +-4%** (2017: 564, error muestral 4,1%)

**No considera ON:** Muestra de **293** personas de **18 a 75 años** representativos de los compradores que no consideran Obra nueva.  
**Error muestral: +-5,7%** (2017: 296, error muestral +- 5,7%)



## Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron entre el 6 y el 26 de marzo.

# 1. COMPRADORES Y OBRA NUEVA

La compra se mantiene

13%

participaron en el  
mercado de la  
compraventa

4%

compraron una  
vivienda

5%

buscaron una vivienda  
para comprar

2%

lograron  
vender

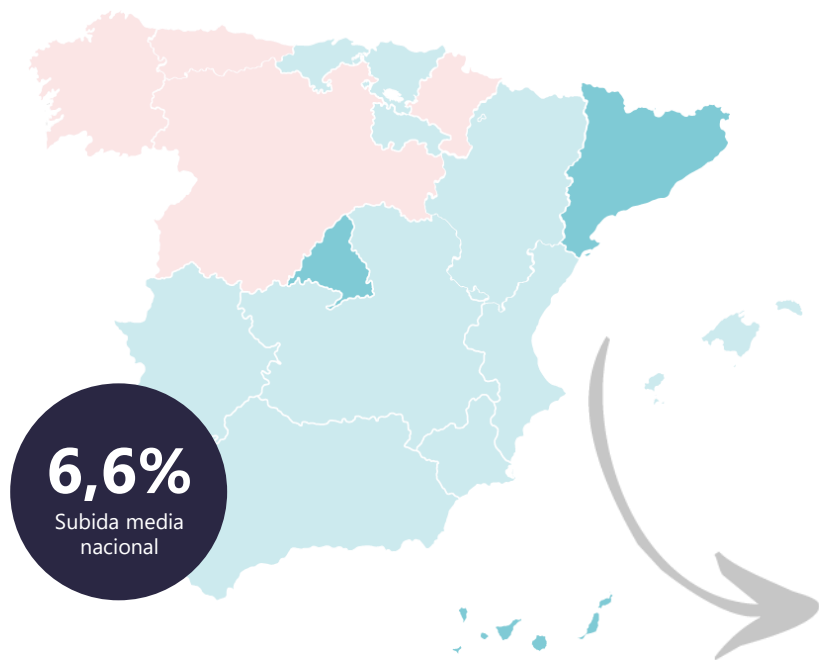
4%

intentaron  
vender



Fuente: Radiografía del mercado de la vivienda 2017-2018

# Los precios de venta crecen al ritmo del boom



Fuente: Índice Inmobiliario Fotocasa. Datos Junio 2018

CCAA	Precio	Variación anual
Madrid	2.671 €	15,2 %
Canarias	1.585 €	12,2 %
Cataluña	2.466 €	11,0 %
Baleares	2.356 €	9,1 %
La Rioja	1.369 €	7,8 %
Cantabria	1.704 €	4,6 %
Comunitat Valenciana	1.361 €	4,2 %
Aragón	1.558 €	3,1 %
Andalucía	1.553 €	2,9 %
Castilla-La Mancha	1.103 €	2,8 %
País Vasco	2.747 €	1,6 %
Región de Murcia	1.166 €	1,2 %
Extremadura	1.116 €	1,0 %
Galicia	1.604 €	-0,2 %
Castilla y León	1.436 €	-0,5 %
Navarra	1.588 €	-0,7 %
Asturias	1.533 €	-1,6 %
<b>España</b>	<b>1.805 €</b>	<b>6,6 %</b>

# Aumenta el interés por la compra nueva...



**4%**  
de particulares  
compró vivienda en los  
últimos 12 meses

**33%**

de los compradores no ha  
considerado obra nueva  
(34% en 2017)

**67%**

de los compradores ha  
considerado obra nueva  
(67% en 2017)

**15%**

**Sólo obra nueva**  
(8% en 2017)

**52%**

Obra nueva  
y segunda mano  
(57% en 2017)

# Y los compradores de obra nueva...

En los últimos 12 meses

TOTAL COMPRADORES

29%

Adquirió una vivienda nueva

71%

Optó por una vivienda de segunda mano



TOTAL CONSIDERÓ OBRA NUEVA

42%

Acabó comprando vivienda nueva

(vs. 30% 2017)

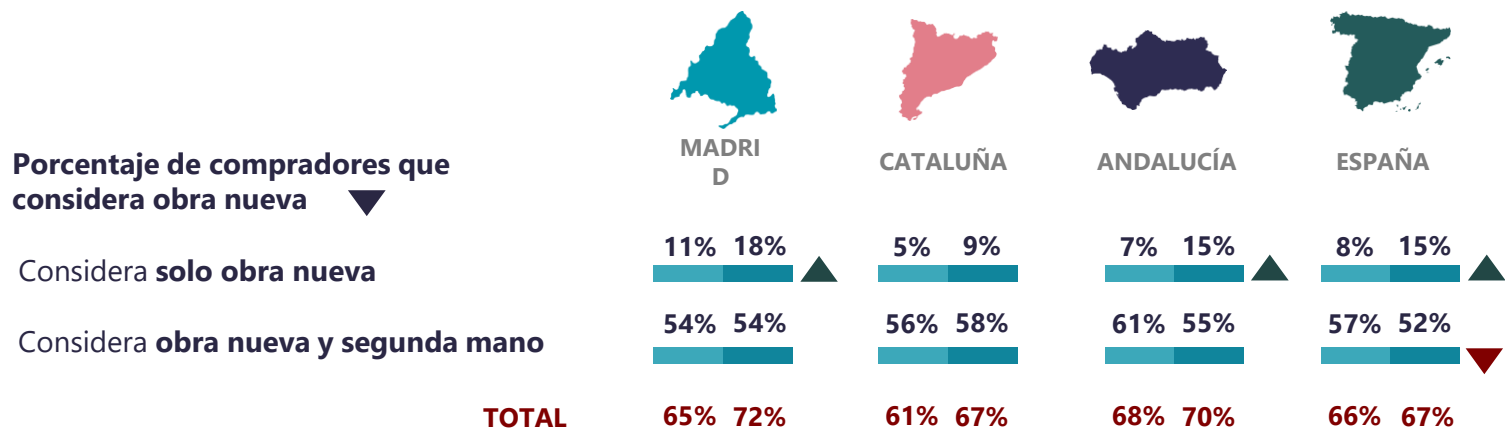
58%

Compró segunda mano

(vs. 70% 2017)



# Andalucía y Madrid, donde más se busca obra nueva



**Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva**

35%

24%

25%

29%

BASE

230 220

146 174

123 220

860 899

## 2. PERFIL DEL COMPRADOR QUE CONSIDERA LA OBRA NUEVA

Edad →

39%

25-34 años

34%

35-44 años

Clase social

52%  
Media alta

24%  
Media

Comunidad autónoma

26%

Madrid

19%

Cataluña

Vive con →

40%

Su pareja

39%

Su pareja e hijos

Antes de la compra vivía →

35%

Vivienda en propiedad

46%

Alquiler

Después de la compra vive →

89%

Vivienda en propiedad

11%

Alquiler

Usará el inmueble para →

89%

Primera residencia

9%

Segunda residencia



# Motivos para la compra

55%

de los compradores de obra nueva inicia el proceso de compra por motivos personales

La familia crece

27%

46%

Quiere mejorar su vivienda actual

25%

Quiere vivir con su pareja

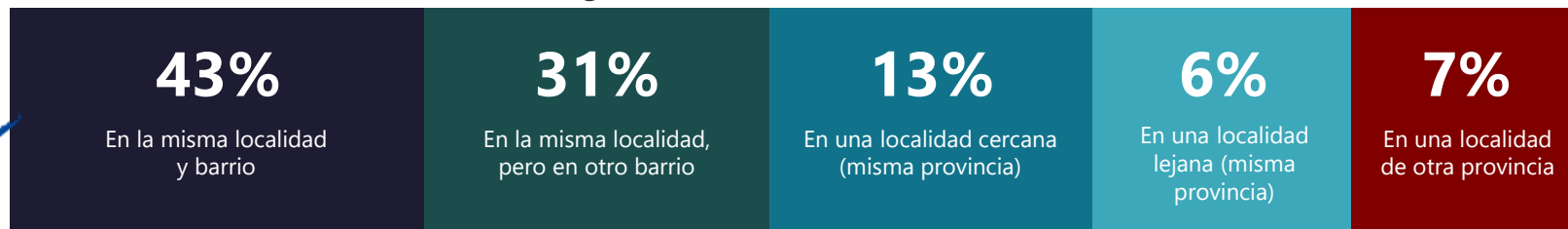
23%

Invertir en vivienda es más rentable que cualquier producto financiero



# ¿Dónde compran vivienda nueva?

## ¿Dónde buscan vivienda?



▼ 21%

## ¿Dónde compran vivienda?



21%

De los que pretendía comprar en el mismo barrio donde vivía, finalmente opta por otras opciones

26%

Se plantea cambiar de localidad

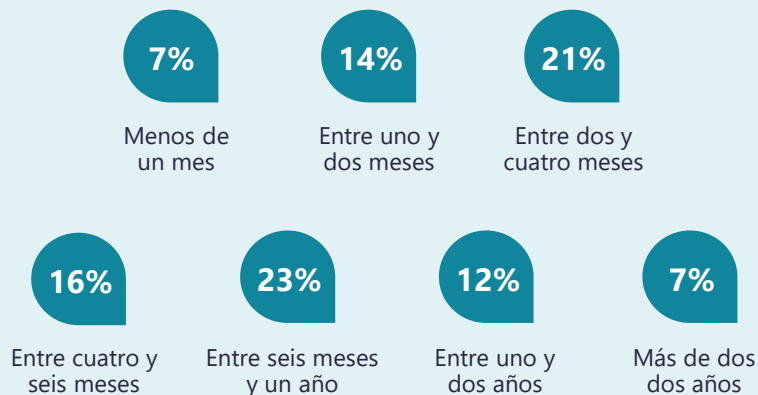
31%

Acaba comprando fuera del municipio donde residía

# Un 81% tarda menos de un año en comprar

Un 38% asegura que tardó más o menos lo que esperaba

## Cuánto tiempo tardan en comprar



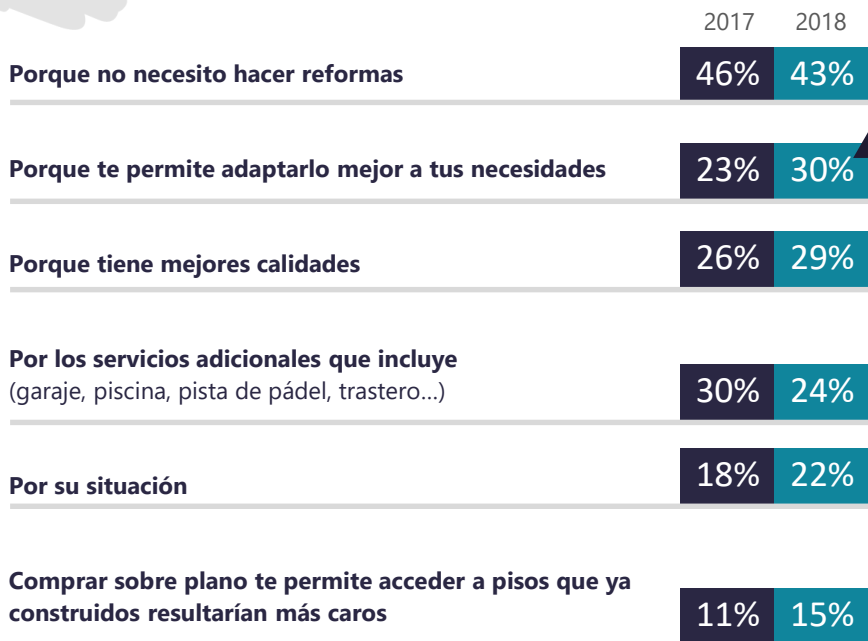
## Este tiempo les pareció...



### 3. LOS PORQUÉS DE LA OBRA NUEVA



No tener que hacer reforma y adaptar la vivienda a tus necesidades, principales atractivos de la vivienda nueva



Base 564 605

# Principales requisitos que ha de cumplir la vivienda

El precio y elementos estructurales de la vivienda, los más importantes

% individuos valoran importancia de 7 a 10  
en una escala de 0 a 10

	2017	2018
Que el precio esté dentro del presupuesto	88%	89%
Número de habitaciones acorde a las necesidades	81%	84%
La distribución	80%	81%
La superficie	77%	78%
Materiales de calidad	77%	73%
El barrio / vecindario	72%	73%
Buena orientación	71%	70%
Servicios cercanos (centro de salud, farmacia, comercios, etc.)	70%	70%
Plaza de garaje	70%	70%
Buenos accesos por carretera	64%	65%
Que no necesite reforma	62%	64%
Conexiones de transporte público	61%	59%

	2017	2018
Terraza	59%	58%
Altura	52%	50%
Con trastero	50%	49%
En el barrio que viven familiares/amigos	53%	49%
En un barrio residencial (lejos del bullicio urbano)	49%	49%
Cerca del trabajo / centro de estudios	51%	45%
En una zona en crecimiento	40%	42%
En una zona con mucha actividad y opciones de ocio	39%	40%
Con zonas comunes (jardín, etc.)	44%	38%
En una zona con buenos colegios	39%	39%
Con piscina	31%	25%

Base 2017: 564 / Base 2018: 605

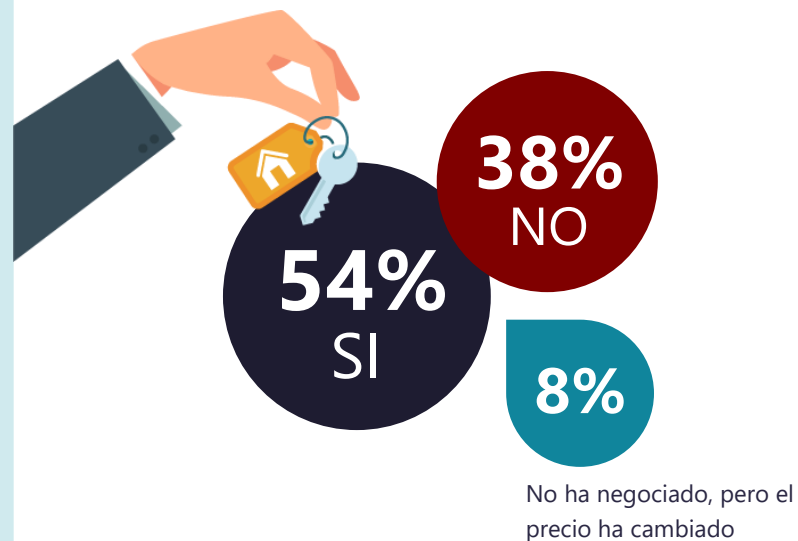
## 4. EL PROCESO DE LA COMPRA

Los elevados precios, la principal dificultad de los compradores que consideran obra nueva

### Qué dificultades encuentran:



### Han negociado:



# Obra nueva versus segunda mano



El precio y la falta de oferta,  
principales motivos por los que se  
descarta la vivienda nueva

Casi 6 de cada 10  
compradores que consideró la  
obra nueva acaba comprando  
segunda mano

	2017	2018	
El precio. Lo considero caro	50%	50%	
Poca oferta de obra nueva en la zona de interés	37%	45%	▲
La localización alejada del centro	13%	16%	
No suponía el ahorro que esperaba	15%	16%	
Las condiciones de pago y gastos de entrada	14%	8%	▼
Retraso en la finalización de las obras	8%	12%	
La distribución de las viviendas de obra nueva	11%	11%	
El número de habitaciones no se ajustaba a sus necesidades	9%	8%	▼
La orientación	8%	8%	
Las condiciones de financiación	9%	7%	
No tenía terraza	6%	7%	
Calidades de los acabados	9%	5%	

# Diferencias entre comprador que considera obra nueva y el que la descarta

## JÓVENES

Entre los que consideran la obra nueva, los jóvenes adquieren más relevancia

## ALQUILER

Un **46%** de los que considera obra nueva, vivía en alquiler frente a un **39%** de entre los que descartan obra nueva

## VIVIENDA COMO INVERSIÓN

Entre los que no consideran comprar obra nueva, hay más compradores que piensan destinar el inmueble a segunda residencia (**15%**) o inversión (**8%**).

Estos porcentajes se reducen al **9 y 3%**, respectivamente entre quienes se plantean comprar vivienda a estrenar.

## MÁS PODER ADQUISITIVO

Más peso de las clases altas y medias altas entre los que sí se plantean nueva construcción.

En cambio, mayor relevancia de la media y la media baja entre los que descartan esa opción.

## EN PROCESO DE CREACIÓN DE UN HOGAR

Los compradores que viven en pareja tienen más relevancia entre los que consideran obra nueva.

Los que viven solos con sus hijos (separados/viudos) tienden más a descartar la nueva construcción.

Los factores de ciclos de vida (la familia crece o la intención de vivir en pareja) son más relevantes para quienes sí que consideran la obra nueva mientras que la rentabilidad lo es entre quienes la descartan.

## LA COMPRA DE OBRA NUEVA LLEVA MÁS TIEMPO

En general, dedican más tiempo al proceso de compra los que consideran la obra nueva (*un **23%** tardan entre 6 meses y un año*) que los que no lo hacen (*un **23%** tardan entre 2 y 4 meses*).

## LOS COMPRADORES DE OBRA NUEVA, MÁS EXIGENTES CON LA VIVIENDA

Los que se plantean obra nueva se fijan más en elementos intrínsecos del inmueble (superficie, habitaciones, distribución, calidad de los materiales)



# ¿Por qué se descarta la obra nueva?

Un 33% de los compradores ni siquiera se plantea la compra de una vivienda a estrenar

## Los motivos de los que descartan la obra nueva

63%

Cita el precio  
(en 2017 eran el 51%):  
**Lo consideran caro**

Este incremento respecto al pasado año es aún más acentuado entre los colectivos más importantes en la compra de vivienda, **de 25 a 44 años, y sobre todo, en Madrid y en Cataluña.**

35%

El retraso en la **finalización** de las obras ha perdido peso

Argumentan que había **poca oferta.**

**Las condiciones de pago y gastos de entrada lo citan el 16%.** Entre los que tienen menos de 35 años ese porcentaje adquiere relevancia.

8%



# ¡Gracias!

**Beatriz Toribio**

Directora de Estudios y Asuntos Públicos de Fotocasa

@toribiobea

<https://www.linkedin.com/in/beatriztoribio/>

fotocasa