

Perfil del comprador de obra nueva 2020-2021

Índice

1. Compradores y obra nueva 4
2. Perfil del comprador que busca obra nueva 8
3. Por qué elegir obra nueva 13
4. El camino hacia la segunda mano 16
5. Los que no se plantean la obra nueva 19
6. Visión del mercado 23
7. Conclusiones 24
8. Metodología 25

Prólogo

Aumenta el porcentaje de ciudadanos que buscan solamente vivienda de nueva construcción. El auge de la obra nueva es un fenómeno que se produce justamente un año después del estallido de la Covid-19 en nuestro país. Ahora, las preferencias habitacionales han cambiado y con ellas, los requisitos indispensables en torno a las nuevas características que debe cumplir una vivienda a la hora de adquirirla.

Si antes de la pandemia nos fijábamos en consideraciones como la ubicación o el precio, después de haber sufrido un duro confinamiento, buscamos amplitud de espacio y zonas exteriores. Todo lo relacionado con terrazas, balcones y patios se ha vuelto lo más cotizado. Los jardines y las zonas comunes son un reclamo de la mayoría, empujada por la búsqueda de luz natural, mucho más fácil de encontrar en la periferia que en el centro de una gran urbe. De hecho, en Fotocasa ya detectamos que las tipologías de vivienda como fincas rústicas, chalets o casas adosadas se dispararon en nuestras búsquedas en torno a un 30%.

Todas estas características se han convertido en una prioridad en el mercado, y las viviendas a estrenar reúnen estas necesidades a la perfección. Prueba de ello, es que el 50% de las viviendas de obra nueva vendidas el año pasado tenían espacios al aire libre.

En las comunidades autónomas más pobladas la demanda de vivienda de obra nueva se ha incrementado en los tres últimos años. Andalucía, Cataluña o Madrid son ejemplos de que probablemente, los compradores hayan comenzado a buscar en la periferia, donde se encuentra la promoción de este segmento de vivienda nueva.

Este aumento de la demanda, deja entrever la escasez de obra nueva que hay en nuestro país, sobre todo, en las zonas donde más se requiere. Detrás de la falta de este tipo de vivienda se encuentran las dificultades de los promotores no solo para obtener financiación o desarrollar la promoción, sino para realizar la compra de suelo. En estos momentos es crucial aumentar el inicio de nuevos proyectos para mantenernos alejados de una burbuja inmobiliaria de la vivienda de obra nueva.

En un momento en el que la sostenibilidad, será probablemente, además de la palabra recuperación, la que más veremos repetirse en los próximos años. Será un reto constante para nuestro país y para el sector inmobiliario atender las necesidades de la creación de un mercado inmobiliario eficiente energéticamente. Así, las prestaciones proporcionadas por la obra nueva cumplen con los parámetros de sostenibilidad y responden a las nuevas necesidades de los usuarios, lo que hace que esta vivienda a estrenar esté en una posición de ventaja frente a la vivienda de segunda mano, y explica que hayamos visto un aumento en su demanda en los ejercicios anteriores. Quizás por ello, la vivienda de obra nueva está presentando el mayor porcentaje de ventas de los últimos seis años, según las promotoras.



María Matos
*Directora de Estudios y Portavoz
de Fotocasa*

1 Compradores y obra nueva



Compradores más focalizados en su mercado

Un 61 % de los que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses ha considerado la opción de obra nueva. Este porcentaje es significativamente más bajo que el 68 % de compradores que a comienzos de 2020 —justo antes de que irrumpiera el coronavirus— se planteaban esta opción. Se ha registrado, por tanto, un significativo descenso del interés de los compradores por la vivienda de nueva construcción.

En el contexto de pandemia que hemos vivido en el último año ya hemos visto que el nivel de actividad en el alquiler ha sido más alto que en la compraventa. Y el mencionado descenso del interés por la obra nueva tiene que ver tanto con ese retroceso del mercado de propiedad como con la evolución de los precios, que en el caso de la nueva construcción se incrementaron un 8,2 % en 2020 (*Índice de Precios de Vivienda / INE*).

Una primera pista al respecto la obtenemos si observamos la ruta completa de estos compradores: se ha registrado descenso de diez puntos de los que han buscado tanto en el mercado de segunda mano como entre las

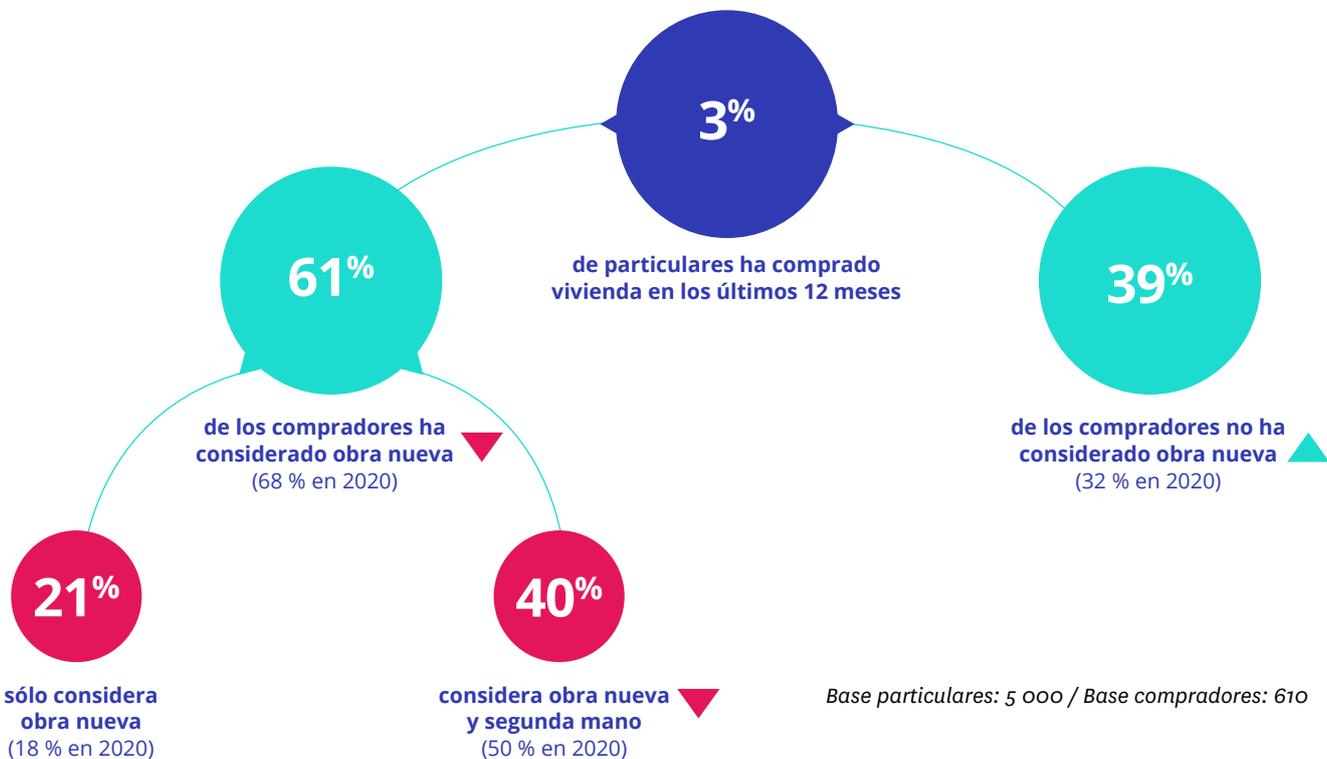
nuevas promociones. Han pasado de ser el 50 % en 2020 al 40 % en 2021.

Por el contrario, el porcentaje de particulares mayores de 18 años que han comprado una vivienda en los últimos doce meses y que únicamente buscaron en el segmento de obra nueva ha aumentado: del 18 % en 2020 al 21 % en 2021.

Por último, dentro de este grupo de compradores de vivienda, un 39 % no consideró la adquisición de una vivienda de obra nueva. Esta cifra es siete puntos más alta que la de febrero de 2020, cuando un 32 % no incluía en sus posibles planes de compra los inmuebles de nueva construcción.

En definitiva, la pandemia parece haber clarificado las posiciones de los compradores de vivienda, que en mayor medida se han decantado por buscar únicamente obra nueva o únicamente segunda mano. Por el contrario, han perdido protagonismo los que han adquirido una vivienda tras una búsqueda en ambos segmentos.

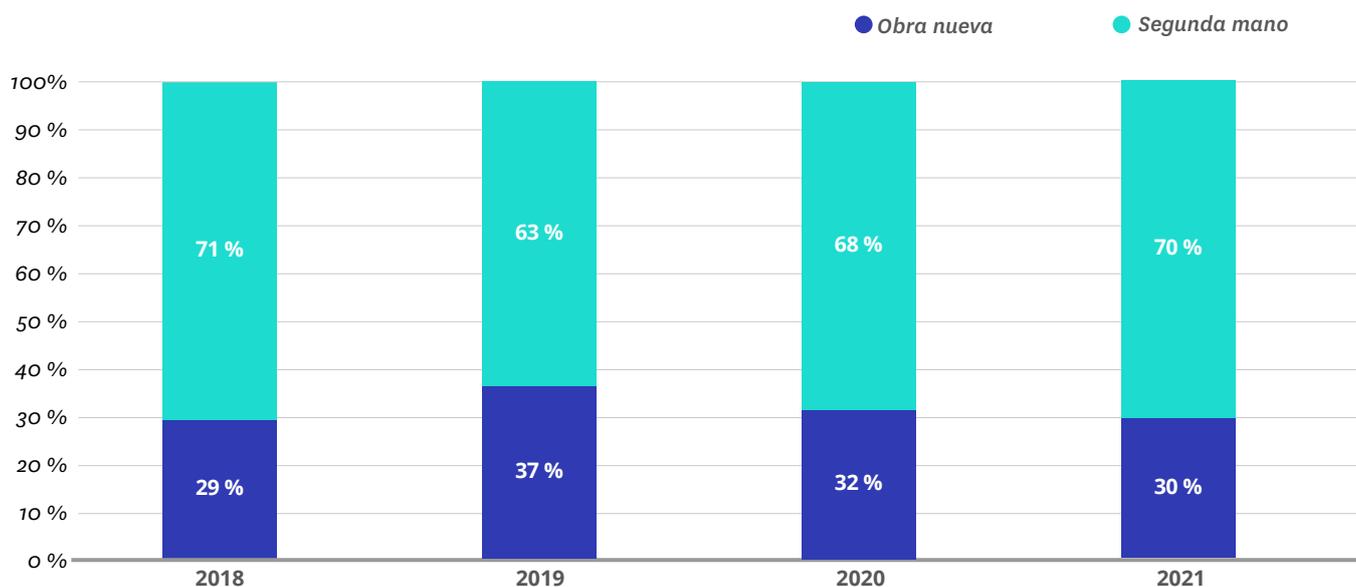
El porcentaje de compradores que sólo considera obra nueva ha crecido y son los compradores que buscan tanto nueva construcción como vivienda usada los que han perdido protagonismo.



Pero de la consideración a la compra hay un trecho y no todos los que buscaron en casa de nueva construcción terminaron comprándola: un 55 % de los que consideraron obra nueva terminaron comprando segunda mano y, en consecuencia, el otro 45 % sí que adquirió obra nueva. Estos porcentajes son idénticos a los del año 2020. Más adelante en este mismo informe profundizaremos en los motivos de esta elección.

El resultado de todo este proceso es que casi un tercio (30 %) de los que compraron vivienda en los últimos 12 meses terminó adquiriendo una casa de obra nueva. Aunque mantiene una tendencia a la baja desde el 37 % que alcanzó en 2019, es un porcentaje muy similar al de 2020, sobre todo teniendo en cuenta la mencionada caída de la consideración.

Compradores por tipo de vivienda adquirida



Base 2018: 899 / Base 2019: 552 / Base 2020: 609 / Base 2021: 610

En los últimos 12 meses...

12 % de los mayores de 18 años buscó vivienda para comprar

3 % adquirió un piso o una casa

4/10 compradores descartaron la búsqueda de vivienda de obra nueva

40 % de los compradores consideró tanto el mercado de obra nueva como en el de segunda mano

21 % de los compradores sólo buscó vivienda de nueva construcción

30 % de los que compraron vivienda adquirieron obra nueva

55 % de los que consideraron vivienda de obra nueva terminó comprando de segunda mano

Madrid y los jóvenes adultos: claves de los cambios

La caída en la consideración de vivienda de obra nueva, especialmente cuando va de la mano de la consideración también de segunda mano, se aprecia de forma transversal en todas las comunidades autónomas, aunque en Madrid es algo más acusada. En este territorio, el porcentaje de los que han considerado en el último año tanto la obra nueva como la segunda mano ha sido del 39 %, diez puntos menos que hace un año.

Sin embargo, igual que ocurre en el conjunto de España, los que consideran sólo obra nueva, aunque caen ligeramente, se mantienen en valores más estables. Así, en Madrid, en los últimos 12 meses, un 25 % ha considerado sólo obra nueva, frente al 26 % del año anterior. Ese porcentaje es del 15 % en Cataluña y del 17 % en Andalucía.

En el conjunto del país, los que consideran sólo la vivienda de obra nueva son, actualmente, el 21 %. Hace un año eran algo menos, el 18 %, y hace dos eran el 20 %.

		Madrid				Cataluña				Andalucía				España			
		2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Porcentaje de compradores que considera obra nueva	Considera sólo obra nueva	18%	27% ▲	26%	25%	9%	15%	12%	15%	15%	16%	17%	17%	15%	20% ▲	18%	21% ▲
	Considera obra nueva y segunda mano	54% ▲	45%	49%	39%	58%	58%	51%	47%	55%	54%	49%	43%	52%	48%	50%	40% ▼
	Total	72%	73%	64%	61%	67%	73%	64%	61%	70%	70%	66%	60%	67%	69%	68%	61% ▼
Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva		35%	49% ▲	39%	38%	24%	29%	19%	21%	25%	33%	36%	28%	29%	37% ▲	32%	30%
Base		220	156	113	137	174	82	97	95	130	87	122	92	899	552	609	610

		25-34 años				35-44 años				45-54 años				55-75 años			
		2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Porcentaje de compradores que considera obra nueva	Considera sólo obra nueva	16%	20%	16%	21%	16%	20%	19%	20%	10%	22%	16%	21%	13%	16%	19%	16%
	Considera obra nueva y segunda mano	16%	20%	16%	21%	52%	47%	43%	46%	51%	41%	49%	33% ▼	43%	46%	47%	45%
	Total	74%	77%	75%	59% ▼	67%	67%	62%	66%	61%	63%	65%	54%	57%	62%	65%	61%
Porcentaje de compradores que adquiere obra nueva		31%	39%	32%	25%	29%	40%	19%	21%	24%	37% ▲	36%	33%	25%	27%	23%	27%
Base		322	158	199	200	308	201	197	199	154	103	119	121	91	78	71	79

Cuando se trata del porcentaje de compradores que finalmente adquiere obra nueva, todos los territorios mantienen una cierta continuidad, pero cada comunidad autónoma en su nivel.

Un 38 % de los particulares que compra vivienda en Madrid adquiere obra nueva; en Cataluña ese porcentaje es del 21 %.

Así, es en la Comunidad de Madrid donde más peso tiene: un 38 % de los particulares que han comprado en los últimos doce meses en Madrid ha adquirido una casa de nueva construcción, un porcentaje 17 puntos superior al 21 % de compradores de Cataluña.

La segunda variable, la de la edad, nos obliga a prestar atención al segmento de compradores de 25 a 34 años,

que es en el que se ha producido esa polarización de las búsquedas: suben mucho los que solo consideran obra nueva y los que solo consideran segunda mano, mientras que descienden casi 20 puntos (*del 58 % en 2020 al 39 % en 2021*).

Como resultado, es también el tramo de edad en el que más ha descendido la compra de vivienda de nueva construcción: del 32 % de compradores de 25 a 34 años en 2020 se ha pasado al 25 % en 2021.

Hay, por lo tanto, patrones comunes en todos los tramos de edad y todas las comunidades autónomas, pero la de Madrid y el segmento de 25 a 34 años son las claves que explican gran parte de los cambios que se han producido en la consideración de la obra nueva y su efectiva compra con respecto a 2020.

2 Perfil del comprador que busca obra nueva



Menos mujeres en la nueva construcción

Entre quienes han comprado una vivienda en el último año y han considerado la opción de que fuese de obra nueva, un 54 % eran mujeres y el 46 % restante eran hombres. En 2020 también había más mujeres que hombres en el colectivo, pero la diferencia se ha acortado: entonces ellas eran un 61 % y ellos un 39 %.

De hecho, el descenso que hemos citado de la consideración conjunta de obra nueva y de segunda mano por parte de los compradores tiene mucho que ver con esta menor presencia de mujeres compradoras interesadas en ambos segmentos.

Los compradores que consideran la vivienda de obra nueva, además, tienen una media de edad de 41 años. Y siete de cada diez se agrupan en la franja de edad que comprende los 25 y 44 años. Que este segmento sea el que más particulares aglutina se explica por el ciclo vital de las personas: son unos años propicios para independizarse, cambiar de empleo o formar una familia y, por lo tanto, para realizar más transacciones inmobiliarias.

De hecho, un 75 % de estas personas afirma vivir bien con su pareja o bien con su pareja e hijos. Y un 86 % pretende dar a esta vivienda uso de primera residencia o vivienda habitual.

En relación con su estrato socioeconómico, la vivienda de obra nueva tiene un perfil muy identificado: hasta el 65 % pertenecen a niveles altos o medio altos (IA1, IA2 o IB), un 30 % al medio medio (IC o ID) y sólo un 5 % a los medio bajos o bajos (IE1 o IE2).

Edad



Comunidad Autónoma



Nivel Socioeconómico



Vive con



Antes de la compra, vivía



El inmueble lo usará para



Base: 372

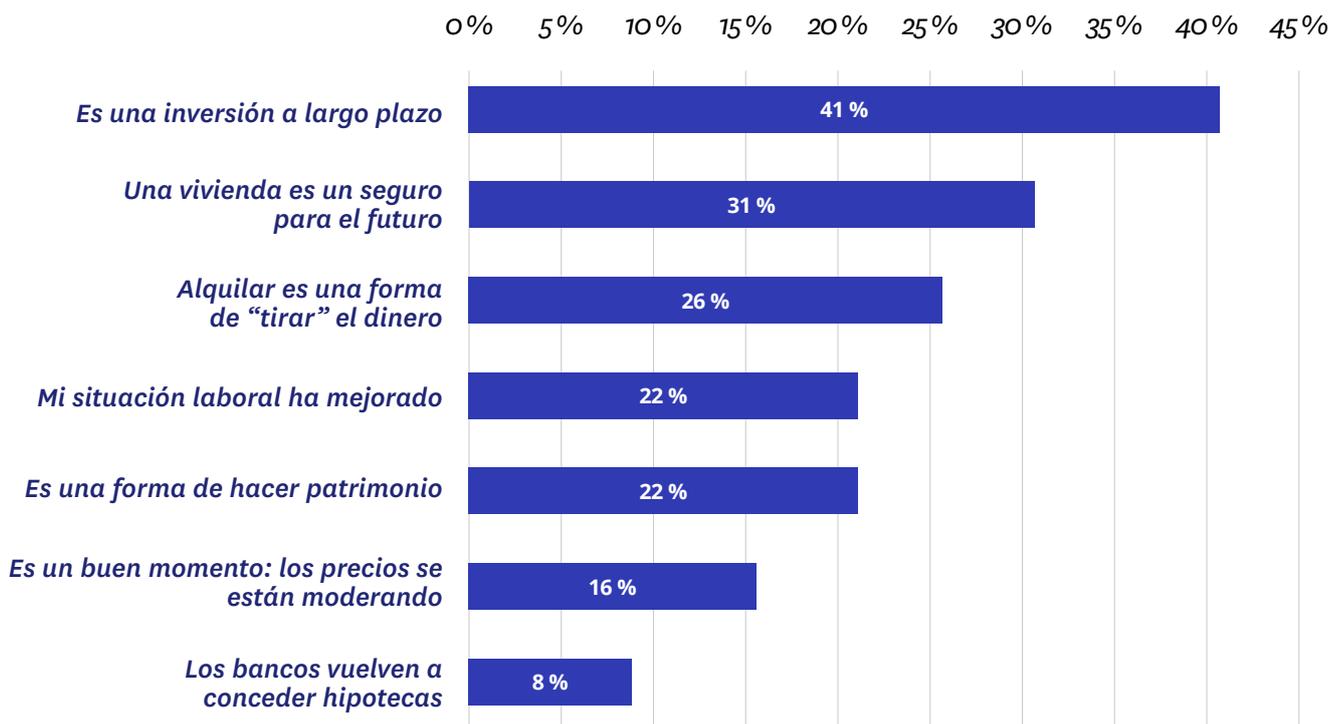
Motivos: el futuro y la mejora de la vivienda

Cuando los particulares se plantean la adquisición de una vivienda, hay una serie de motivos que les impulsan a ello. Entre los que consideran la opción de obra nueva el principal es la visión de futuro: un 41 % de ellos lo hacen como inversión a largo plazo, un 31 % considera que la vivienda es un seguro para el futuro y un 22 % lo ve como una forma de hacer patrimonio. Estos motivos tienen más peso entre los compradores que buscaron en los dos segmentos que entre los que solo buscaron obra nueva. Pero, más allá de las cuestiones vinculadas al proyecto vital de las personas, la reticencia al alquiler también hace que haya particulares que se decantan por la compra. Concretamente, el 26 % de los que consideran la opción de obra nueva señala que el alquiler es una forma de tirar el dinero.

Los compradores que se plantean la opción de obra nueva se sienten cada vez menos motivados por la financiación bancaria.

Hay otros dos detalles significativos en relación con los motivos para comprar: un 16 % de las personas que integran este grupo considera que es buen momento porque los precios se están moderando, mientras que sólo un 8 % percibe una mayor financiación bancaria, un porcentaje que se viene reduciendo progresivamente en los últimos años (por ejemplo, en 2018 eran el 14 %).

Motivos para comprar una vivienda de los que consideran la opción de obra nueva



Base 372

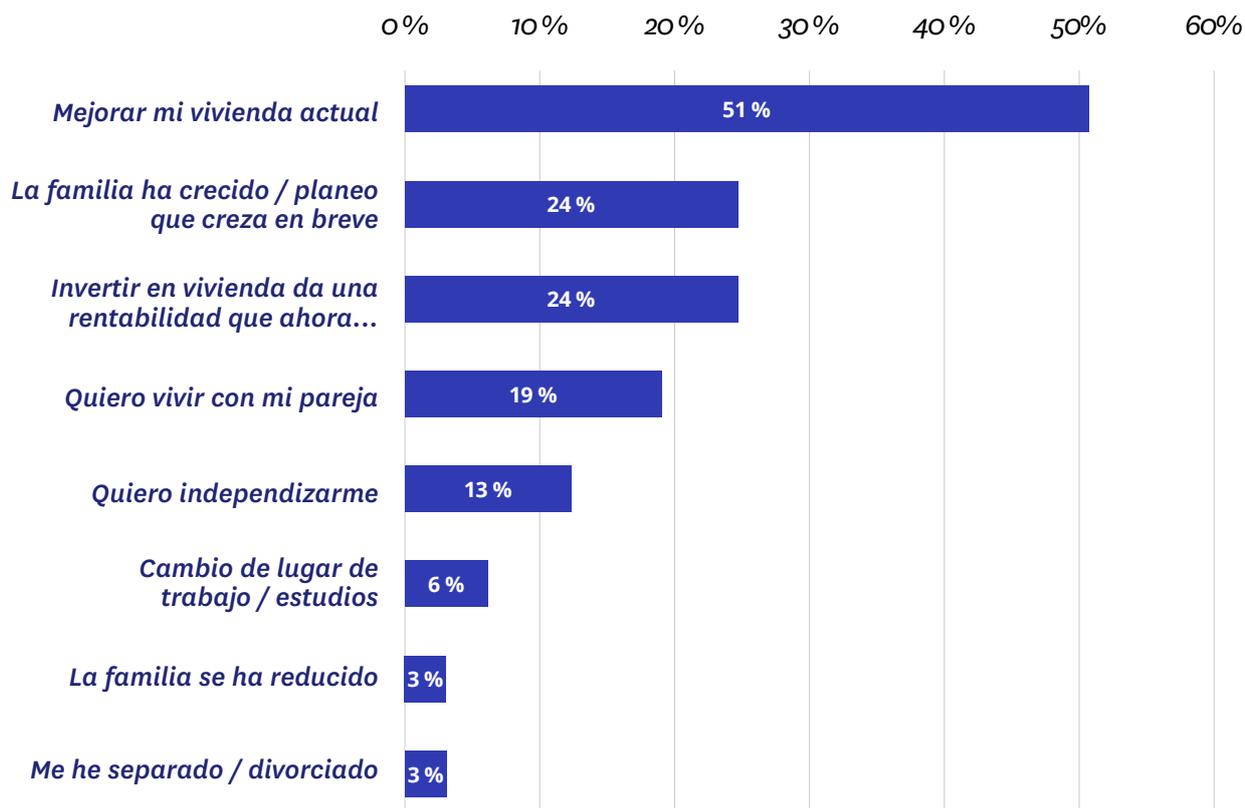
Cuando se trata de motivos más personales, el principal es mejorar la vivienda actual (51 %). Se trata de una cuestión que, además, ha incrementado de manera significativa con respecto a 2020, cuando un 44 % de los compradores que consideran obra nueva afirmaba querer mejorar su inmueble como motivación en la búsqueda de una nueva casa.

En este sentido, la COVID-19, el confinamiento domiciliario de la primavera de 2020 y las posteriores restricciones impuestas con la pandemia han implicado que las personas pasen más tiempo en casa. Y, con ello, se ha puesto en valor la vivienda, se han detectado necesidades nuevas y se ha buscado cómo cubrirlas.

Los efectos de la pandemia se reflejan en que un 51 % de los compradores que considera obra nueva (frente al 44 % de 2020) quiere mejorar su vivienda actual.

Además, existen otros motivos de carácter personal que también incentivan la compra de un inmueble. Por ejemplo, que la familia haya crecido o vaya a hacerlo próximamente (24 %), la mayor rentabilidad que ofrece frente a otros productos financieros (24 %) o querer vivir en pareja (19 %).

Motivos personales para comprar vivienda de quienes consideran obra nueva



Base 372



Obra nueva, pero sin cambiar de municipio

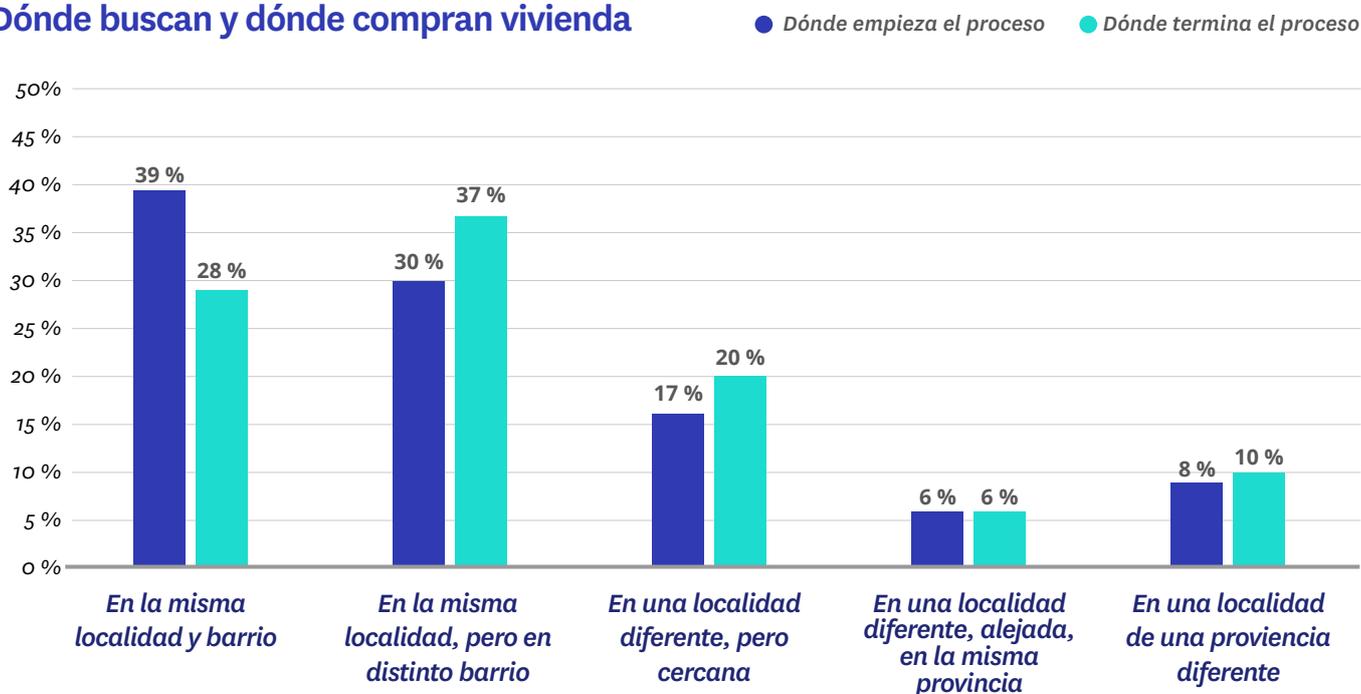
Con respecto al lugar en el que se busca la vivienda, casi siete de cada diez pretenden permanecer en la misma localidad en la que ya reside. Así, un 39 % de los que han comprado vivienda en los últimos doce meses y han considerado la opción de obra nueva pretendía encontrarla en el mismo barrio en el que residía y otro 17 % en otro barrio dentro de la misma localidad donde vive.

Pese a estas preferencias, en muchas ocasiones no se puede completar el proceso del modo deseado y no todo el mundo encuentra una casa en el lugar que inicialmente esperaba. Así, pese a que haya un 39 % que comienzan el proceso en su mismo barrio, sólo un 28 % consi-

gue completarlo allí. Por el contrario, hay un 37 % que sí que encuentra vivienda en su misma localidad (y eran el 30 % los que se marcaban ese territorio como lugar de búsqueda inicial).

A mayor distancia (localidades alejadas o en provincia diferente) hay más equilibrio entre expectativas y grado de cumplimiento, ya que son actores inmobiliarios en los que tienen mayor protagonismo los traslados (por motivos laborales o familiares). Todos estos porcentajes son muy similares al comportamiento histórico de este grupo de compradores que consideran la opción de adquirir obra nueva.

Dónde buscan y dónde compran vivienda



Base 372



6 de cada 10 compran en menos de seis meses

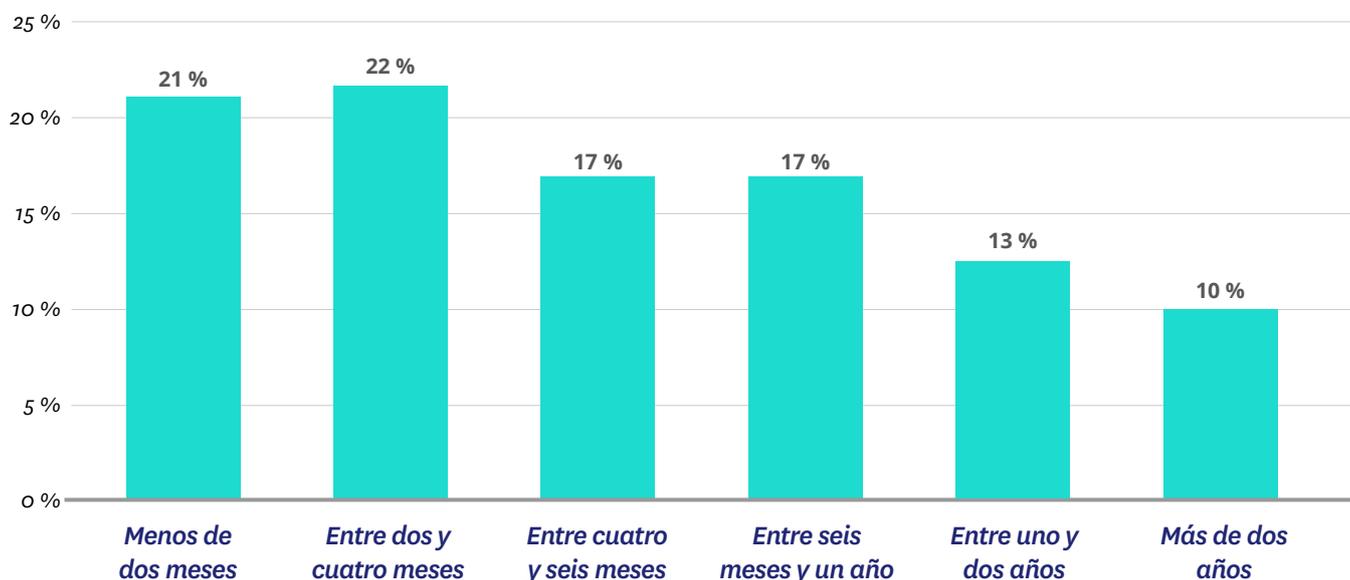
¿Cuánto tiempo tardan los particulares que consideran la opción de comprar obra nueva en encontrar la vivienda que encaje con lo que buscan? El 21 % cierra la adquisición en menos de dos meses. También hay un 39 % para el que este proceso se prolonga entre dos y seis meses. En total, 6 de cada diez compran en seis meses o menos.

En general, son plazos similares a los de años anteriores con una excepción: aquellos particulares para los que la

búsqueda de un inmueble de compra dura más de dos años ha pasado de ser el 7 % en 2020 al 10 % en 2021.

Además, existe un grado considerable de satisfacción con estos tiempos: para el 37 % es más o menos lo que esperaba cuando empezó a buscar. También hay un 32 % para quienes los plazos de búsqueda son más cortos de lo que pensaban.

¿Cuánto tardan en comprar vivienda desde que empieza a buscar?



Base 372



3 Por qué elegir obra nueva



La eficiencia energética, cada vez más importante

Para conocer a este colectivo (*particulares que han comprado vivienda en los últimos 12 meses y que han considerado la opción de adquirir obra nueva*) también es importante ahondar en las razones por las que tienen la vivienda de nueva construcción en su radar. Y, cuando son preguntados por ello, hay una razón clara que no ha cambiado con la pandemia: evitar tener que hacer obra.

Concretamente, el 45 % apunta que el no tener que hacer reformas es un motivo para considerar la obra nueva, un

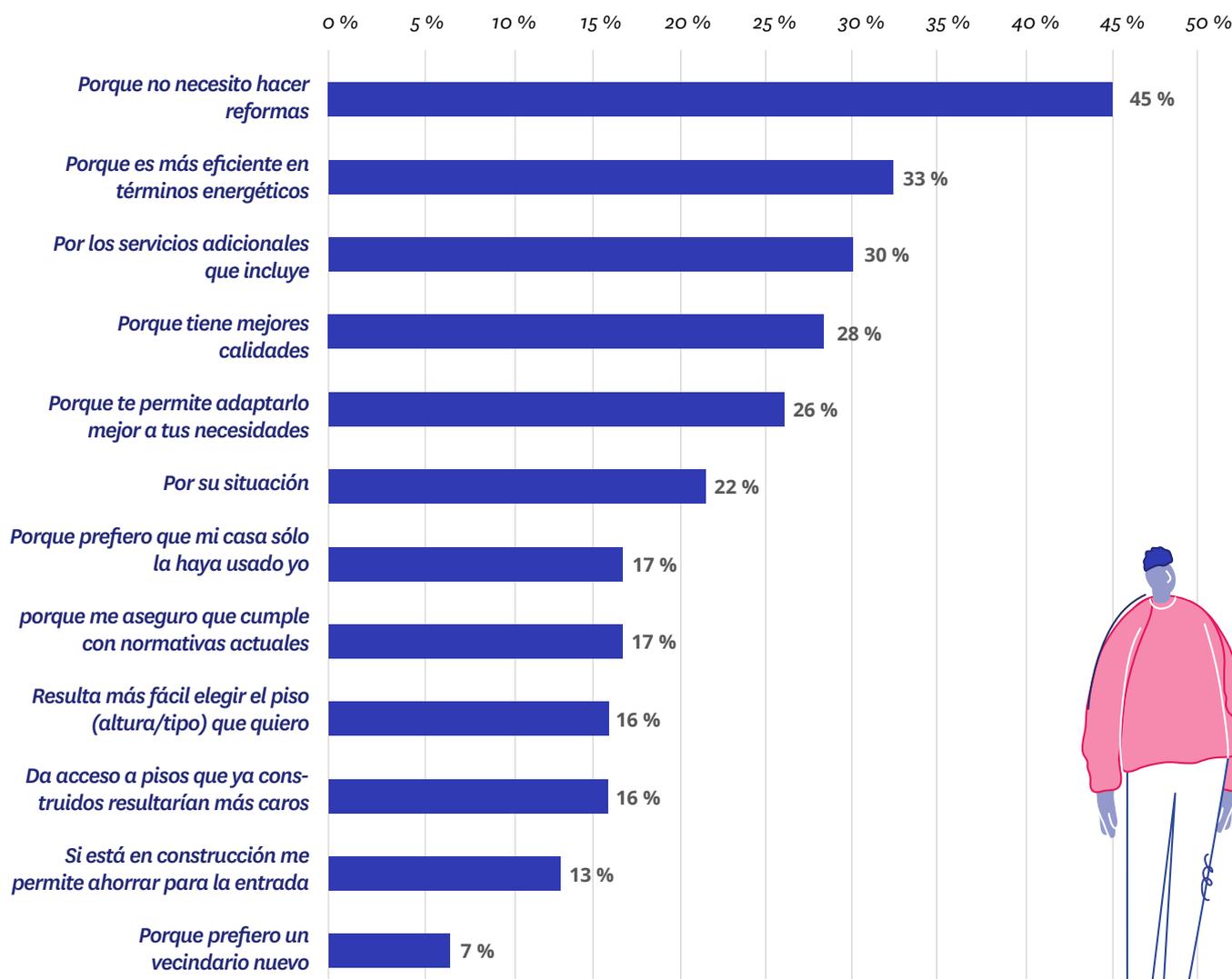
Un 45 % de los compradores que consideran obra nueva lo hace para evitarse reformas y un 33 % por la eficiencia energética.

porcentaje ligeramente superior al de años anteriores. Pero no es lo único que hace que los particulares compren o se planteen comprar una casa de nueva construcción: la eficiencia energética (33 %), los servicios adicionales que pueda incluir como garaje o piscina (30 %), las mejores calidades (28 %) y la posibilidad de adaptarlo mejor a las necesidades (26 %) son otros de los motivos más señalados.

En los últimos años apenas se han registrado cambios significativos en estas motivaciones, con la salvedad de la entrada en lugar de honor de las ventajas de la obra nueva en términos de eficiencia energética. No ha dejado de ganar importancia y en este 2021 se ha convertido en el segundo motivo más importante para buscar una casa de nueva construcción.



Motivos para elegir vivienda de obra nueva



Base: 372



Las características del inmueble

Para poder acceder a una vivienda, sea de obra nueva o no, el primer requisito es poder pagarla. Entre los compradores que consideran obra nueva es también el primer filtro a la hora de elegir un inmueble. De hecho, que el precio encaje con el presupuesto es algo que valoran con una importancia de 8,5 puntos sobre 10.

Una vez superado el corte del precio, las cuestiones vinculadas a las características intrínsecas de la vivienda son las que más peso tienen. Es el caso del número de habitaciones, valorado con una importancia de 8,1 puntos, pero también de la superficie (7,8) o la distribución (7,9). Durante el último año se ha producido un incremento significativo de la

importancia que los particulares otorgan a algunos aspectos vinculados a las comodidades de la vivienda. Un crecimiento que llega tras un año marcado por la pandemia y por las restricciones que nos han obligado a pasar en casa más tiempo de lo habitual.

Por ejemplo, que tenga terraza es algo a lo que, en febrero de 2020, este colectivo le otorgaba una puntuación de 6,7 puntos sobre 10 y en febrero de 2021 de 7,4. Confirman este aumento de la exigencia los incrementos en la importancia que dan a la disponibilidad de plaza de garaje (de 7 puntos ha subido a 7,5 puntos), de zonas comunes (de 5,1 a 5,6) o de piscina (de 3,8 a 4,4).

	2018	2019	2020	2021
Que el precio encaje con el presupuesto	8,6	8,5	8,6	8,5
Número de habitaciones	8,2	8,1	8,1	8,1
La distribución	7,9	7,8	7,7	7,9
Metros cuadrados	7,7	7,7	7,6	7,8
Que el barrio/vecinos sean de su agrado	7,5	7,6	7,4	7,7 ▲
Los materiales de la vivienda	7,6	7,5	7,6	7,7
La orientación	7,4	7,3	7,4	7,6 ▲
Que tenga servicios cerca	7,4	7,3	7,3	7,6
Que tenga plaza de garaje	7,4	7,4	7	7,5 ▲
Que tenga terraza	6,6	6,8	6,7	7,4 ▲
Que la ubicación tenga buenos accesos por carretera	7	7,1	7,1	7,3 ▲
Que sea energéticamente eficiente			6,3	6,9 ▲
No invertir en reformas	6,9	6,9	6,9	6,8
Que la ubicación tenga buenas conexiones de transporte público	6,7	7	6,8	6,7
Que sea de una altura concreta	6,1	6,1	6,1	6,5 ▲
Que esté en un barrio residencial y alejado del tráfico	6	6,1	6	6,2
Que tenga trastero	6,1	6,1	5,8	6,2
Que esté cerca de familia/amigos	6,1	6	6,1	6
Cerca del trabajo/centro de estudios	5,8	6,1	6,2	5,9
Que sea vivienda de nueva construcción	5,3	5,8	5,5	5,7 ▲
Que tenga zonas comunes	5,2	5,3	5,1	5,6 ▲
Zona con mucha actividad y opciones de ocio	5,5	5,5	5,5	5,4
Zona con buenos colegios	5,1	5,2	5,1	5,3
Que tenga piscina	3,7	4,1	3,8	4,4 ▲

Base 2018: 605 / Base 2019: 378 / Base 2020: 413 / Base 2021: 372

4

El camino hacia la segunda mano

¿Qué compran finalmente?

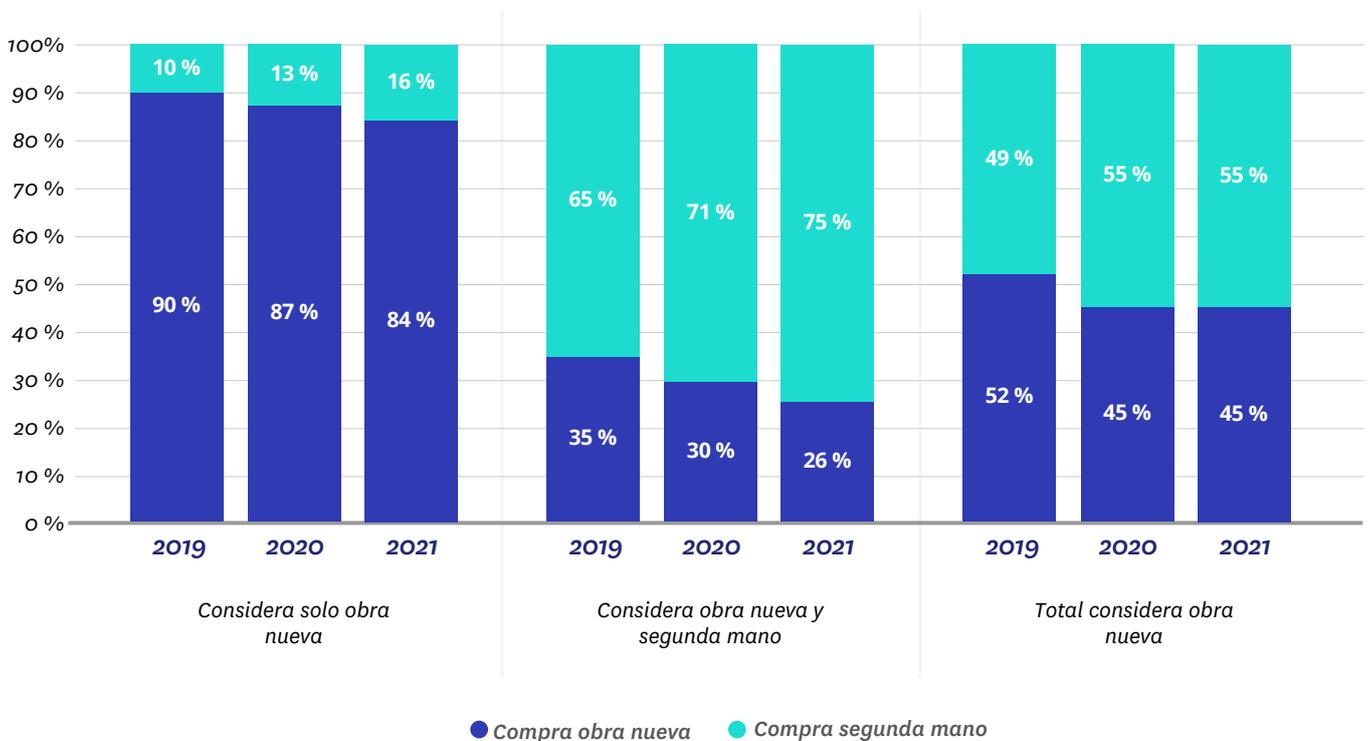
Hemos visto al principio de este informe que hay un 61 % de compradores que han buscado en el segmento de obra nueva. Pero, como también dijimos, sólo un 30 % de los compradores ha llegado a adquirir una casa de nueva construcción. Eso significa que menos de la mitad (*el 45 %*) de los compradores que consideraron obra nueva terminaron adquiriendo una casa de nueva construcción. Es el momento de analizar estas diferencias entre las expectativas y la operación finalmente ejecutada.

Y, lógicamente, la fidelidad a la obra nueva es mucho mayor entre quienes sólo buscan en ese segmento (*el 84 %*

de ellos termina comprando casa de nueva construcción) que entre quienes también se plantean la segunda mano (*solo el 26 % adquiere una casa de obra nueva*).

Los porcentajes son similares a los registrados en años anteriores, pero la tendencia a la compra de obra nueva es ligeramente descendente desde el año 2019, tanto entre los que solo consideran esa opción como los que también valoran la posibilidad de adquirir segunda mano. Para conocer las causas hay que analizar las dificultades que se encuentran en el camino.

Tipo de vivienda comprada en función del segmento de búsqueda



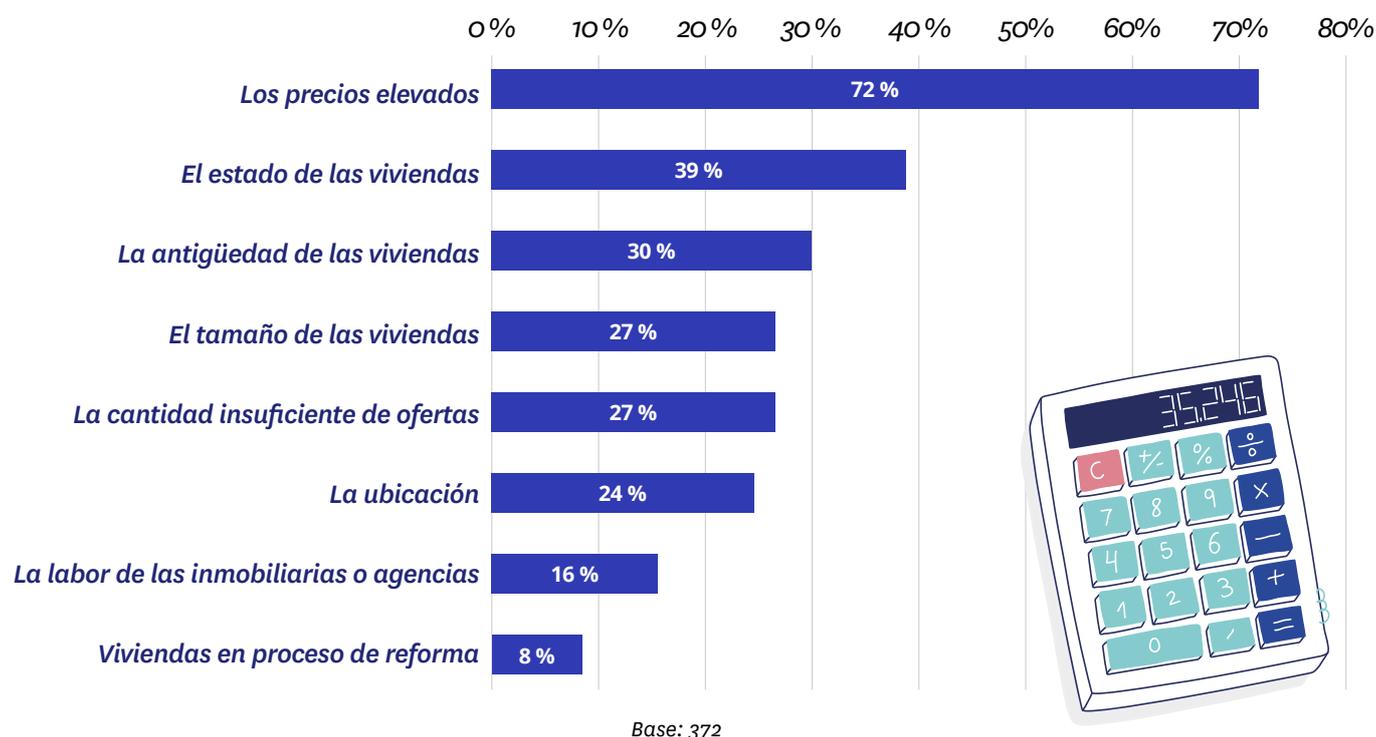
Base solo obra nueva 2019: 113 / Base solo obra nueva 2020: 110 / Base solo obra nueva 2021: 125 / Base obra nueva y segunda mano 2019: 266 / Base obra nueva y segunda mano 2020: 303 / Base obra nueva y segunda mano 2021: 246 / Base total 2019: 378 / Base total 2020: 413 / Base total 2021: 372

El gran problema del precio cada vez lo es menos...

Si antes hablábamos de que el precio es el primer filtro a la hora de elegir vivienda, también es la principal dificultad a la que se enfrentan los compradores que valoran la posibilidad de adquirir obra nueva. Siete cada diez de ellos (72 %) aseguran que los elevados precios ha sido una dificultad a la hora de comprar vivienda, aunque este

porcentaje lleva varios años bajando de forma moderada —en 2018 era del 76 %— pero constante. Otros problemas, con menor protagonismo, pero también importantes, son el estado de las viviendas (39 %), la antigüedad de los inmuebles (30 %), el tamaño (27 %) o una cantidad insuficiente de ofertas (27 %).

Dificultades a la hora de comprar vivienda



... salvo cuando se trata de obra nueva

El precio, como estamos viendo, es el hilo conductor de las decisiones inmobiliarias, primero como condicionante a la hora de elegir el inmueble adecuado, después como dificultad para completar el proceso y, finalmente, como causa de que se descarte la vivienda de nueva construcción.

Un 60 % de los compradores que se plantean obra nueva, pero terminan adquiriendo segunda mano, lo hacen por los altos precios.

Un 60 % de los compradores que consideraron esta opción pero terminaron decantándose por la segunda mano lo hicieron por el precio. Es un porcentaje cuatro puntos superior al 56 % del año 2020, pero también 10 puntos superior al 50 % de 2018, lo cual explica muchas de las dinámicas a largo plazo que hemos venido viendo a lo largo del presente informe.

Hay también un número significativo de compradores que se plantearon y terminaron descartando la obra nueva por la falta de oferta (37 %) o por las condiciones de pago y los gastos de entrada (20 % en 2021, frente al 12 % en 2020).

Motivos de los compradores para descartar la obra nueva pese a habérsela planteado

	2020	2021
El precio. Lo considero caro	56 %	60 % ▲
No había oferta de obra nueva suficiente en la zona que me interesaba	39 %	37 %
Las condiciones de pago y gastos de entrada	12 %	20 % ▲
No suponía el ahorro que esperaba	16 %	15 %
La distribución de las viviendas de obra nueva que consideré no era lo que buscaba	11 %	13 %
Retraso en la finalización de las obras	13 %	11 % ▲
No tenía terraza	4 %	11 %
La localización alejada del centro	15 %	16 %
Las condiciones de financiación	9 %	9 %
La vivienda de obra nueva que visitaba no tenía el número de habitaciones que necesitaba	9 %	9 %
La orientación de las viviendas de obra nueva que consideré no era de mi agrado.	7 %	6 %
No cuenta con buenas conexiones de transporte público		6 %
Calidades de los acabados	9 %	5 %

Base 2020: 228 / Base 2021: 203



5 Los que no se plantean la obra nueva

Similitudes y diferencias

Como vimos al comienzo de este informe, uno de cada cuatro particulares —*exactamente el 39 %*— que ha comprado vivienda en los últimos doce meses descartó desde el primer momento la búsqueda en el segmento de obra nueva. Y es un colectivo cuya composición es semejante al de quienes sí que consideran la opción de nueva construcción, ya que al fin y al cabo uno y otros son compradores. Pero sí que hay pequeñas diferencias que conviene considerar.

En este grupo de compradores que no consideran la vivienda de obra nueva hay un 56 % de mujeres, frente a un 44 % de hombres. Se trata de una distribución similar al grupo de aquellos que sí consideran la obra nueva que, como hemos visto, está compuesto por un 54 % de mujeres y un 46 % de hombres.

Tampoco hay diferencias en la media de edad: 41 años tanto para los compradores que descartan la obra nueva como para los que sí que la consideran. Pese a esto, el tramo de edad que comprende desde los 35 a los 44 años tiene una representación significativamente menor entre los que no consideran la obra nueva —*son el 28 %*— que en-

La mayor disparidad se registra en el nivel socioeconómico: mucho más protagonismo de los estratos medios entre quienes descartan la obra nueva que entre los que la consideran, que tienen más particulares de clase alta o media-alta

tre los que sí se plantean este tipo de inmuebles (*el 36 %*). A nivel socioeconómico, entre los que no consideran la obra nueva el volumen de particulares que se agrupa en los estratos medios es más elevado: un 37 % frente al 30 % que, como hemos visto, hay entre los que sí que se plantean adquirir una casa de nueva construcción. Y este mayor protagonismo del nivel medio es a costa de los estratos superiores: entre los que sí se plantean obra nueva hay un 65 % de un nivel socioeconómico alto o medio alto y entre los que la descartan ese porcentaje baja hasta 57 %.

En cuanto a su lugar de procedencia, el 21 % reside en Madrid y, seguidamente, hay un 16 % que se ubica en Andalucía. Además, las fórmulas de convivencia más frecuentes para ellos son, o bien vivir con su pareja (*35 %*) o con su pareja e hijos (*36 %*).

Un aspecto común entre los que consideran la vivienda de obra nueva y los que no es el tipo de propiedad del que proceden. El 43 % de ambos grupos, antes de comprar una vivienda, ya vivía en otra casa de propiedad.

En donde sí hay una diferencia clara es en el uso que se le pretende dar al inmueble que se adquiere. La segunda residencia tiene mucho más peso entre los que descartan la obra nueva que entre los que la consideran: 17 % de los primeros frente al 8 % de los segundos. Y lo hace a costa del uso como vivienda habitual: del 86 % que son entre los que consideran obra nueva al 73 % de los que la descartan.



Edad



25-34 años
28 %

35-44 años
34 %

45-54 años
23 %

Comunidad Autónoma



21 %
Madrid



15 %
Cataluña



16 %
Andalucía



7 %
Comunidad Valenciana

Nivel Socioeconómico

Alto / medio alto

Medio

Medio bajo / bajo

57 %

37 %

6 %

Vive con



Su pareja

35 %



Pareja e hijos

36 %

Antes de la compra, vivía



De alquiler

44 %



Vivienda de su propiedad

43 %

El inmueble lo usará para



Vivienda habitual

73 %



Segunda residencia

17 %

Base: 238

El estado de las viviendas, un problema mayor

Las dificultades en el proceso de compra de este colectivo que descarta la vivienda de obra nueva responden a las propias particularidades de los inmuebles de segunda mano que son objeto de su interés. El precio sigue siendo el mayor inconveniente (65 %), pero en menor medida de lo que lo es para los que sí que consideran la vivienda de nueva construcción (el 72 %). Es lógico que así sea teniendo en cuenta la diferencia de precio entre unos y otros inmuebles.

También es lógico que el estado de las viviendas sea un problema para un 48 % de los compradores que exclusivamente buscan en el mercado de segunda mano, nueve

puntos porcentuales más que el 39 % que lo consideran dificultad entre los que consideran la obra nueva.

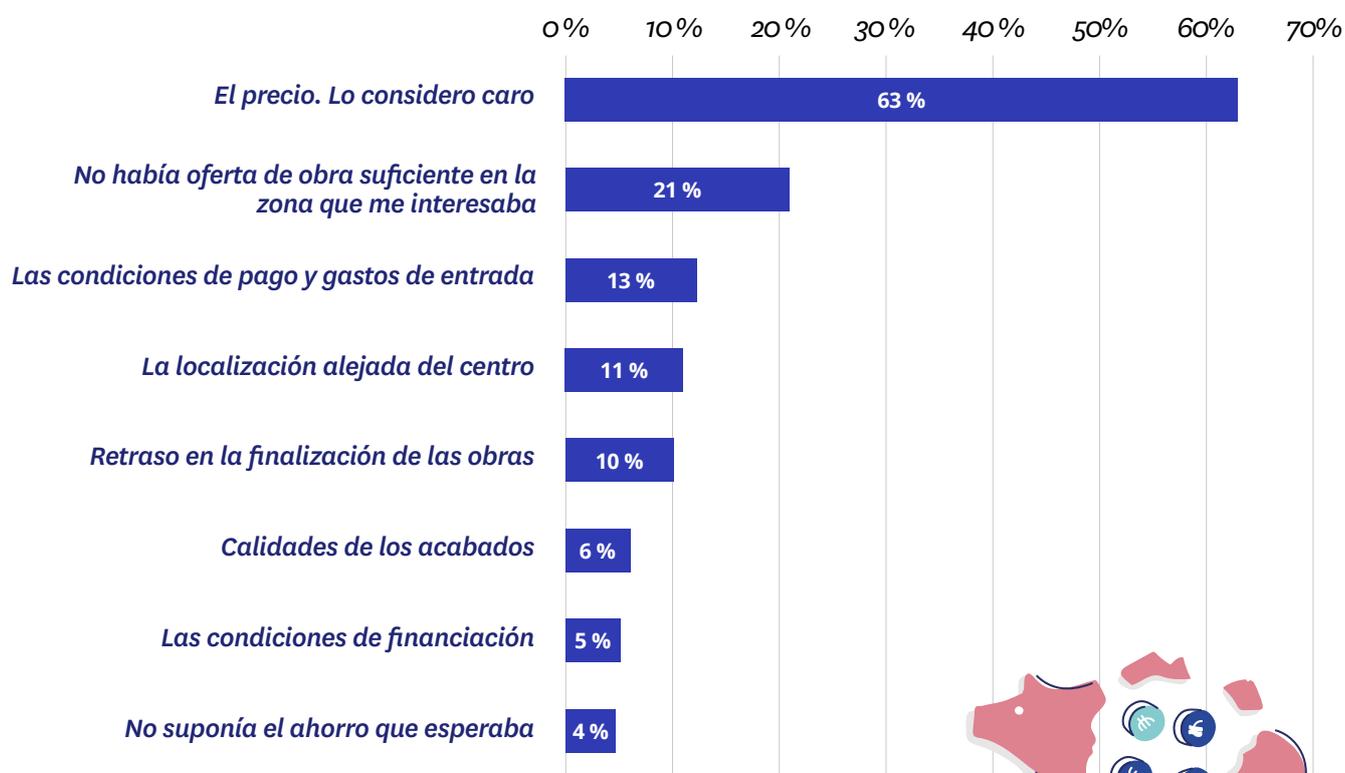
Algo similar sucede con la labor de las inmobiliarias o agencias. El 23 % de los que no se plantean la nueva construcción como una opción de compra encuentran ahí una dificultad. Sin embargo, entre los que sí consideran la obra nueva es un problema en el 16 % de los casos.

6 de cada 10, expulsados por el precio de la obra nueva

Como venimos viendo a lo largo de todo este informe, el precio es un factor que condiciona la elección de la vivienda que se compra, o incluso la propia decisión de compra. Para aquellos compradores que no consideran la obra nueva también lo es: un 63 % descarta la nueva construcción porque la considera cara, un aumento relevante respecto al 56 % de hace un año.

Además de esto, la falta de oferta en la zona es motivo para descartar la obra nueva para un 21 % de este grupo (*diez puntos porcentuales menos que el 31 % de 2020*). En menor medida, también destacan las condiciones en el pago y gastos de entrada (13 %), la localización (11 %) o los plazos de las obras (10 %).

Motivos para descartar la obra nueva de los compradores que solo buscaron se segunda mano



Base: 238



Dos tipos de compradores

Al margen de lo que considerasen estos compradores durante el proceso de compra, el día de la firma ante el notario terminaron adquiriendo un tipo de vivienda concreto: como dijimos al principio del informe, un 30 % compró obra nueva y un 70 % compró segunda mano. Y conforman dos grupos con algunas diferencias relevantes.

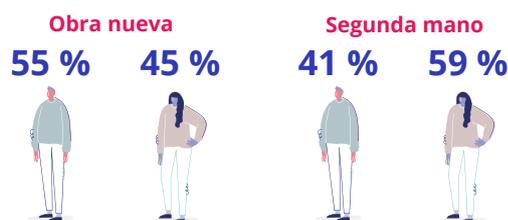
Así, quienes compran segunda mano son mayoritariamente mujeres y quienes compran obra nueva son en mayor medida hombres. El nivel socioeconómico de los compradores de obra nueva es sensiblemente más alto que el de los compradores de segunda mano y tienen en mayor medida una vida familiar (*con pareja o pareja e hijos*).

El comprador de obra nueva también es un perfil más propietario (*el 51 % de estas personas ya vivía antes de la compra en una casa de la que eran propietarias*) y

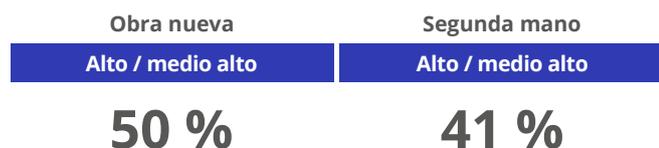
residencial (*el 87 % usará la casa comprada como primera vivienda, frente al 78 % de los compradores de segunda mano*). De hecho, el nivel de exigencia con todas las características de la vivienda (*zonas comunes, eficiencia energética, materiales de calidad, trastero...*) es más alto entre los compradores de obra nueva que entre los de segunda mano.

Todas estas diferencias nos permiten perfilar un comprador de obra nueva más asentado en términos económicos y familiares y que, en muchos casos, ya dispone de una casa de su propiedad que quiere cambiar por otra que cubra sus nuevas necesidades o aspiraciones. El comprador de segunda mano está, en mayor medida, realizando su primera compra y no puede acceder, como hemos visto a lo largo de todo el informe en las referencias a los precios, a una casa de nueva construcción.

Sexo



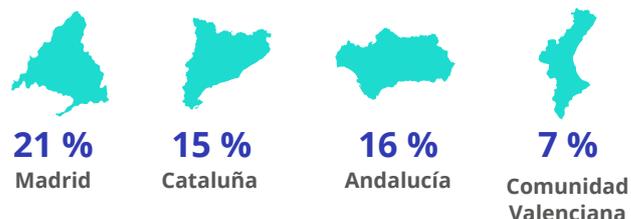
Nivel Socioeconómico



Antes de la compra, vivía



Comunidad Autónoma



Vive con



El inmueble lo usará para



Base compra obra nueva: 180 / Base compra segunda mano: 430

6 Visión del mercado

La percepción de la burbuja se aleja



Los compradores de vivienda, por su estrecha relación con el sector durante el proceso de compra, tienen una percepción bastante concreta sobre el funcionamiento del mercado que es bastante interesante analizar para tomar el pulso al entorno inmobiliario, especialmente con las excepcionales circunstancias del último año.

En este sentido, la pandemia ha traído un cambio de opinión bastante claro sobre la proximidad a una burbuja inmobiliaria. Se trata de una cuestión que ha perdido fuerza en los últimos 12 meses: en febrero de 2020, los compradores que consideran obra nueva le daban una importancia de 6,5 puntos sobre 10 y en 2021 es de 5,5 puntos.

Una situación que va muy vinculada a la percepción que tienen sobre la concesión de crédito por parte de las entidades bancarias que, en los últimos tres años, según

los particulares, se ha visto limitada. De hecho, en 2019 era algo que valoraban con 6,4 puntos sobre 10 y ahora se valora con 5,8 puntos. Lo que no cambia es el consenso en que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado entre los españoles. De hecho, en los últimos meses se ha incrementado todavía un poco más esta percepción entre los compradores que consideran obra nueva hasta alcanzar los ocho puntos.

Poniendo el foco en el alquiler, se mantiene estable la opinión sobre que alquilar es tirar el dinero. Algo que valoran con 6,5 puntos. Asimismo, se han moderado las expectativas sobre que la nueva normativa de control de precios traiga equilibrio entre oferta y demanda al mercado del alquiler: en 2020 era algo a lo que los particulares daban una importancia de 5,4 puntos sobre 10 y ahora de 5 puntos.

	2019	2020	2021
Estamos próximos a una burbuja inmobiliaria	6,8	6,5	5,5 ▼
Los bancos vuelven a conceder créditos hipotecarios y eso supone un repunte de la compra de vivienda	6,4 ▲	6	5,8
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,2	6,7 ▲	6,5
Un piso es la mejor herencia que le puedes dejar a tus hijos	6,1	6,5 ▲	6,3
Pese a la crisis, el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,8	7,7	8
La tendencia en el mercado es alquilar más y comprar menos	5,7	5,7	5,6
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,2	7,6 ▲	7,4
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar por una hipoteca que por un alquiler	7,8	8,1 ▲	7,9
La nueva normativa del control de precios de alquiler favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda		5,4	5 ▼
A raíz de la COVID-19, muchos inmuebles de alquiler vacacional van a ser de larga duración			6,5

Base 2019: 378 / Base 2020: 413 / Base 2021: 372

7 Conclusiones



En el último año ha decrecido el interés por la obra nueva: si en 2020 el 68 % de los compradores consideraron esta opción, en 2021 ese porcentaje ha bajado al 61 %.

Dentro del grupo de compradores, uno de los motivos que ha impulsado la compra de vivienda en este último año ha sido el de mejorar la vivienda actual. En este sentido, el paso de la COVID-19 ha podido ser determinante ya que las personas han incrementado de manera considerable el tiempo que pasan en sus hogares. Y eso tiene su traslado en el perfil descrito en las páginas anteriores de propietario de una vivienda, con buen nivel socioeconómico, que convive con su pareja y, en muchos casos, también sus hijos y con altos niveles de exigencia en relación con el inmueble que ha comprado.

Pero hay otro perfil en el que las cuestiones económicas —*en concreto los precios de la obra nueva*—, suponen una barrera infranqueable. En este caso, la mayor incertidumbre económica de estas personas como consecuencia de la pandemia les conduce en mayor me-

da a descartar (*antes de empezar a buscar o durante el proceso*) el segmento de nueva construcción. Lo que no cambia con el paso del tiempo son las razones por las que la obra nueva atrae a los compradores. Evitar reformas, la eficiencia energética y los servicios adicionales son las más destacadas. Con respecto a su opinión del mercado, siguen muy consolidadas ideas como que el sentimiento de propiedad sigue arraigado entre los españoles o que comprar vivienda es una buena inversión a largo plazo. Son pilares muy perdurables.

En definitiva, la obra nueva sigue teniendo presencia e importancia en el mercado, aunque exista un creciente desequilibrio en el precio que aleja a una relevante clientela potencial.

➔ Un 61 % de los que han comprado una vivienda en los últimos 12 meses consideró la opción de la obra nueva, frente al 68 % de 2020

➔ Un 40 % de los compradores busca tanto obra nueva como segunda mano. Una cifra significativamente más baja a la de 2020 (50 %)

➔ El 51 % de los compradores que consideran obra nueva pretende mejorar la vivienda que ya tienen

➔ El 45 % de los compradores que busca en nueva construcción quiere evitar las reformas al comprar un inmueble de este tipo

➔ El precio de la vivienda es lo primero en lo que se fijan los compradores que consideran obra nueva a la hora de valorar un inmueble

➔ Un 72 % de los compradores que considera obra nueva ha encontrado dificultades por los precios elevados

➔ Entre los compradores que consideran la obra nueva ha decrecido de manera significativa la percepción de que estamos próximos a una burbuja inmobiliaria

➔ El 70 % de los compradores adquirió un inmueble de segunda mano (68 % en 2020). El 30 % restante compró obra nueva (32 % en 2020)

8

Metodología

Dando continuidad a los informes presentados en 2017, 2018 y 2019, el portal inmobiliario Fotocasa, ha lanzado una nueva ola del informe “Perfil del comprador de obra nueva” para analizar a fondo los cambios que ha traído la pandemia del coronavirus al mercado inmobiliario y en especial al mercado de la vivienda de obra nueva.



Base

Basado en un exhaustivo análisis del equipo de **Business Analytics** de **Adevinta**, 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.



Muestra

Muestra Datos Penetración:

Muestra de 5.000 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

Error muestral: +-1,4%

Muestra Foco Obra Nueva:

Muestra de 610 personas de 18 a 75 años representativas de los compradores que han considerado obra nueva.

Error muestral: +-1,4%



Ámbito



Campo

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron entre febrero y marzo de 2021





Anaïs López García

✉ anais.lopez@adevinta.com

📱 620 66 29 26

InformeFotocasa

🐦 @fotocasa

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

🌐 <https://research.fotocasa.es/>