

# Radiografía del mercado de la vivienda en el primer semestre de 2024

# Índice

<b>1. Así está el mercado de la vivienda</b>	<b>4</b>
<b>2. Diferencias por edad</b>	<b>11</b>
<b>3. La propiedad y el uso</b>	<b>17</b>
<b>4. Intención de compra</b>	<b>21</b>
<b>5. Opinión sobre el mercado</b>	<b>25</b>
<b>6. Conclusiones</b>	<b>29</b>
<b>7. Nota metodológica</b>	<b>31</b>

# Prólogo

El mercado de la vivienda español se encuentra en pleno cambio de ciclo y en un proceso de adaptación tras la gran actividad inmobiliaria generada por la pandemia, al mismo tiempo que digiere la agresiva subida de tipos de interés impulsada por el Banco Central Europeo.

El primer semestre del año está marcado por una leve contracción de la participación e interacción de los ciudadanos con la vivienda. Sin embargo, los datos muestran que esta reducción se explica por la demanda que no logra completar el proceso de compra o de alquiler. Es decir, menos ciudadanos están encontrando lo que buscan en el mercado debido a que la escasa oferta no cumple con sus expectativas. De hecho, a pesar del endurecimiento del acceso a la financiación, la demanda de compra sigue sorprendiendo con niveles fuertes e intensos, esperando la mejora de las condiciones económicas por parte de la eurozona.

En este informe de Radiografía del mercado de la vivienda se pone de manifiesto el gran desequilibrio entre oferta y demanda existente tanto en la compra como en alquiler y detalla las consecuencias de inaccesibilidad sufridas tanto por compradores como por inquilinos, en los que se muestra cómo sus edades medias van elevándose a lo largo de los años.

Los jóvenes, que siguen siendo los más participativos en el mercado, presentan una tendencia frustrante que viene de cuando en 2022 el precio del alquiler comenzó a marcar máximos. Desde entonces, han perdido nueve puntos porcentuales de implicación siendo el segmento que más se ha alejado del mercado.

A pesar de ello, este año se produce un fuerte incremento de la valoración de la vivienda como un buen legado por parte de los jóvenes. Un signo de que la transformación del mercado está apostando hacia la vivienda en propiedad frente al alquiler, que, debido a los altos precios, en la mayoría de ocasiones se elige por obligación.

Por ello, es momento de poner el foco en la vivienda, donde se requieren estrategias que mitiguen la desigualdad en el sector, y puedan equilibrar los precios promoviendo el alquiler social y estimulando el arrendamiento privado. Es crucial aprovechar las oportunidades de rehabilitación de viviendas e implementar políticas urbanas que fomenten la regeneración y sostenibilidad de las ciudades, transformando el modelo de desarrollo urbano. Es decir, se necesitan medidas que busquen aumentar y mejorar la oferta de vivienda, respaldadas por políticas que fomenten la confianza y la transparencia en los mercados inmobiliarios.



**María Matos**  
*Directora de Estudios y Portavoz  
de Fotocasa*

# 1. Así está el mercado de la vivienda



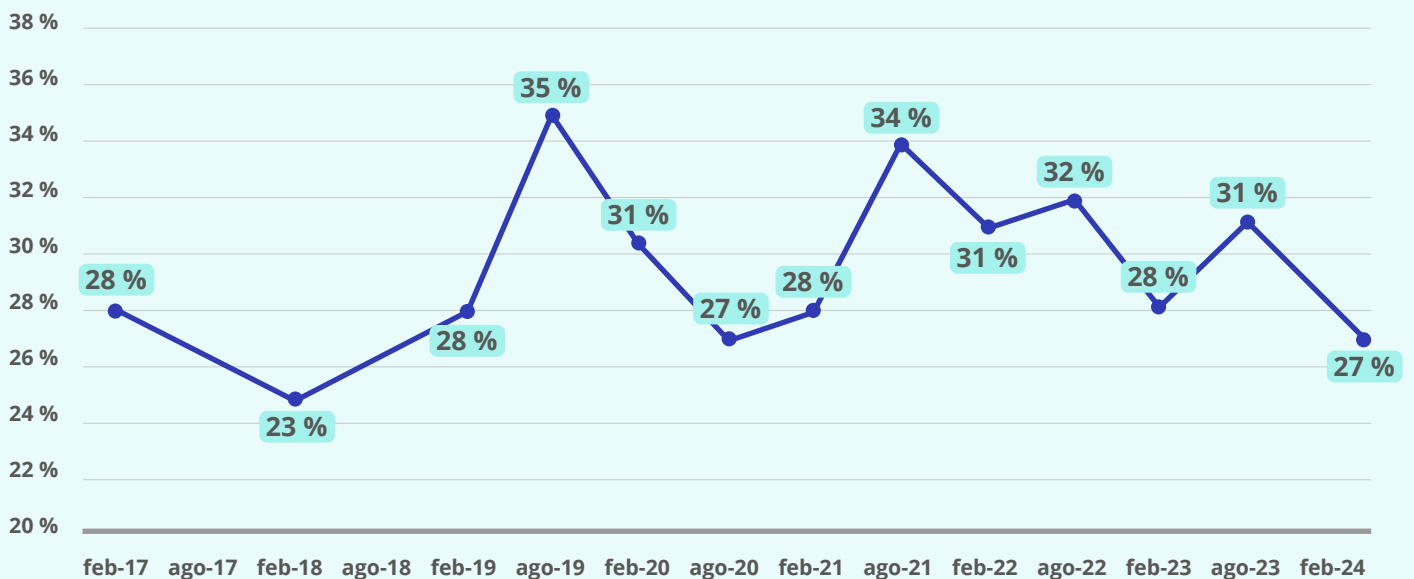
## 1.1 Contracción de la actividad

El nivel de actividad en el mercado de la vivienda muestra una moderación, de tal manera que en febrero de 2024 retrocede hasta el 27 % el porcentaje de los particulares mayores de 18 años que han llevado a cabo alguna acción inmobiliaria en los últimos doce meses. Esta cifra es un punto porcentual menor que la registrada en febrero de 2023 (28 %) y cuatro menos que el 31 % anotado en agosto de ese año.

Si bien es cierto que durante la temporada estival el sector inmobiliario suele experimentar un repunte estacional —*así lo indican los registros de participación obtenidos por Fotocasa Research en los meses de agosto*—, la tendencia es a la baja desde el máximo alcanzado a mediados de 2021.

*La participación en el mercado inmobiliario cae cuatro puntos porcentuales con respecto a agosto de 2023 (27 % frente a 31 %). También se contrae en relación con febrero de 2023, cuando era del 28 %*

### G1. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



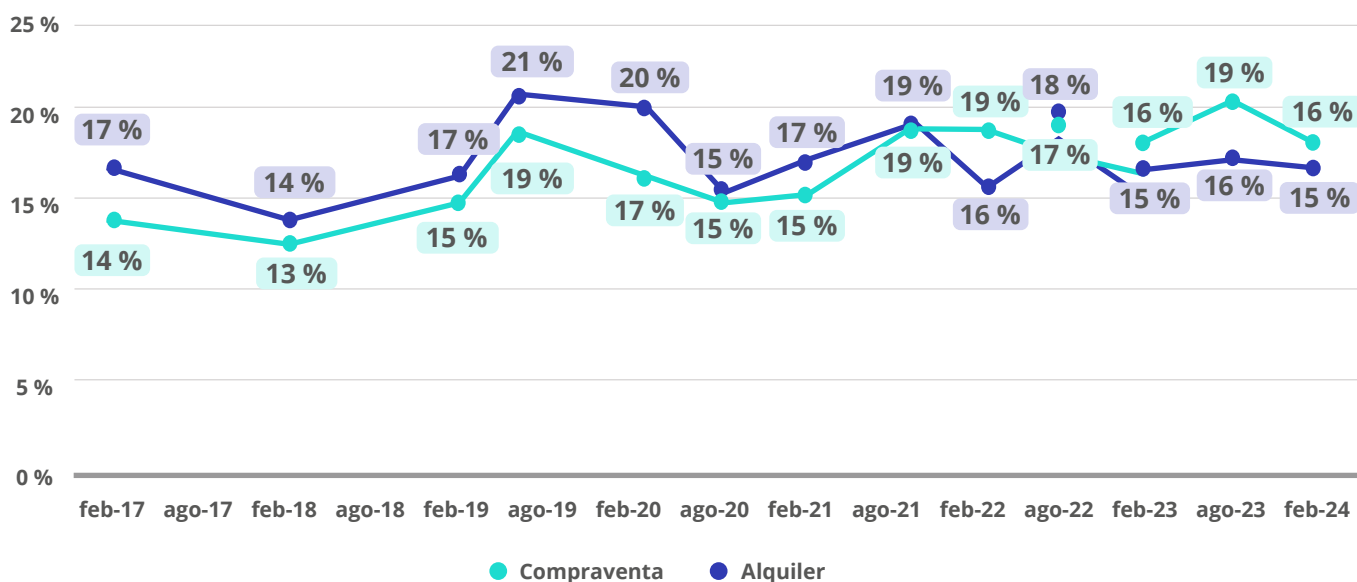
En el desglose de particulares participando en el mercado en la parte de la compraventa y la del alquiler se observan nuevamente importantes descensos en ambos grupos en comparación con los dígitos de agosto, pero en una línea similar a los anotados en febrero de 2023. Así, del lado de la compraventa se aprecia una caída desde el 19 % de agosto al 16 % de febrero de 2024, es decir, tres puntos porcentuales menos. Sin embargo, ese 16 % ya se registró doce meses antes de este último informe.

En cuanto al mercado del alquiler, vemos otra vez el mismo comportamiento: un retroceso de un punto por-

centual (*del 16 % al 15 %*) entre agosto del pasado año y febrero de 2024, que vuelve así a la misma cifra de doce meses antes.

El citado sesgo estacional tiene, tradicionalmente, un fuerte vínculo con el mercado del arrendamiento, asentados en la memoria fresca de los encuestados el alquiler vacacional estival y el recuerdo del arranque de nuevas etapas académicas o profesionales que implican un cambio de residencia. Pero, a la vista de estos datos, en esta ocasión ha sido más moderado, que el retroceso de la actividad en la compraventa resulta fundamental para comprender los datos.

## G2. Particulares participando en el mercado de la vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



**La demanda efectiva de vivienda en el mercado de compraventa desciende en un año dos puntos porcentuales, bajando desde el 12 % de febrero de 2023 al 10 % de doce meses después**

Estos números se ven refrendados cuando se dirige la mirada hacia las fluctuaciones de la demanda efectiva y la no efectiva. De este modo, la primera (*es decir, la de quienes logran culminar sus propósitos, tanto en el lado de la compraventa como el del alquiler*) se retrae desde el 12 % de febrero de 2023 hasta el 10 % un año después (*en agosto fue del 11 %*), mientras que la demanda no efectiva crece en este mismo periodo del 14 % al 15 %, si bien en agosto de 2023 se había elevado hasta el 17 %.

Estos cambios tienen su origen, principalmente, en la compra efectiva de vivienda, la cual se reduce sensible-

mente con respecto al registro anterior. De este modo, los que en los últimos doce meses han comprado una vivienda bajan hasta el 3 %, cuando en agosto suponían el 5 % y en febrero de 2023 alcanzaban el 4 %. En contraposición aumentan las cifras de demandantes que no concretan la compra, desde el 10 % de 2023 hasta el 11 % de 2024. En cuanto a la oferta, el porcentaje de vendedores se mantiene estable en el 4 %.

Por el contrario, dentro de este descenso de la actividad inmobiliaria, tanto la oferta como la demanda de vivienda de alquiler efectivo resisten mejor: el porcentaje de personas que alquilaron una vivienda para vivir, o que arrendaron un inmueble de su propiedad permanece constante con respecto a febrero de 2023 (6 % y 3 %, *respectivamente, aunque con una leve tendencia a la baja*). También se mantienen en valores cercanos a los de agosto o incluso por encima de estos, cuando fueron del 5 % y el 3 %.

### G3. Acciones múltiples en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses (% sobre la población mayor de 18 años)

#### Compra

	Feb. 23	Ago. 23	Feb. 24
Ha comprado vivienda	4 %	5 %	3 %
Ha buscado vivienda para comprar (no lo ha conseguido)	10 %	11 %	11 %
	<b>14 %</b>	<b>16 %</b>	<b>14 %</b>

#### Venta

Ha vendido vivienda	2 %	2 %	2 %
Ha tratado de vender vivienda (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	2 %
	<b>4 %</b>	<b>4 %</b>	<b>4 %</b>

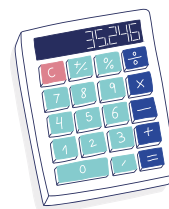
#### Alquiler (demanda)

Ha alquilado vivienda (inquilino)	6 %	5 %	6 %
Ha alquilado habitación en piso compartido (inquilino)	2 %	2 %	2 %
Ha buscado vivienda para alquilar como inquilino (no lo ha conseguido)	5 %	6 %	5 %
Ha buscado una habitación en piso compartido (no lo ha conseguido)	2 %	2 %	2 %
	<b>15 %</b>	<b>16 %</b>	<b>15 %</b>

#### Alquiler (oferta)

Ha alquilado a otros una vivienda (propietario)	2 %	3 %	3 %
Ha tratado de alquilar a otros una vivienda como propietario (no lo ha conseguido)	1 %	1 %	1 %
	<b>3 %</b>	<b>4 %</b>	<b>4 %</b>

## 1.2 La demanda de compra se consolida por encima de la del alquiler

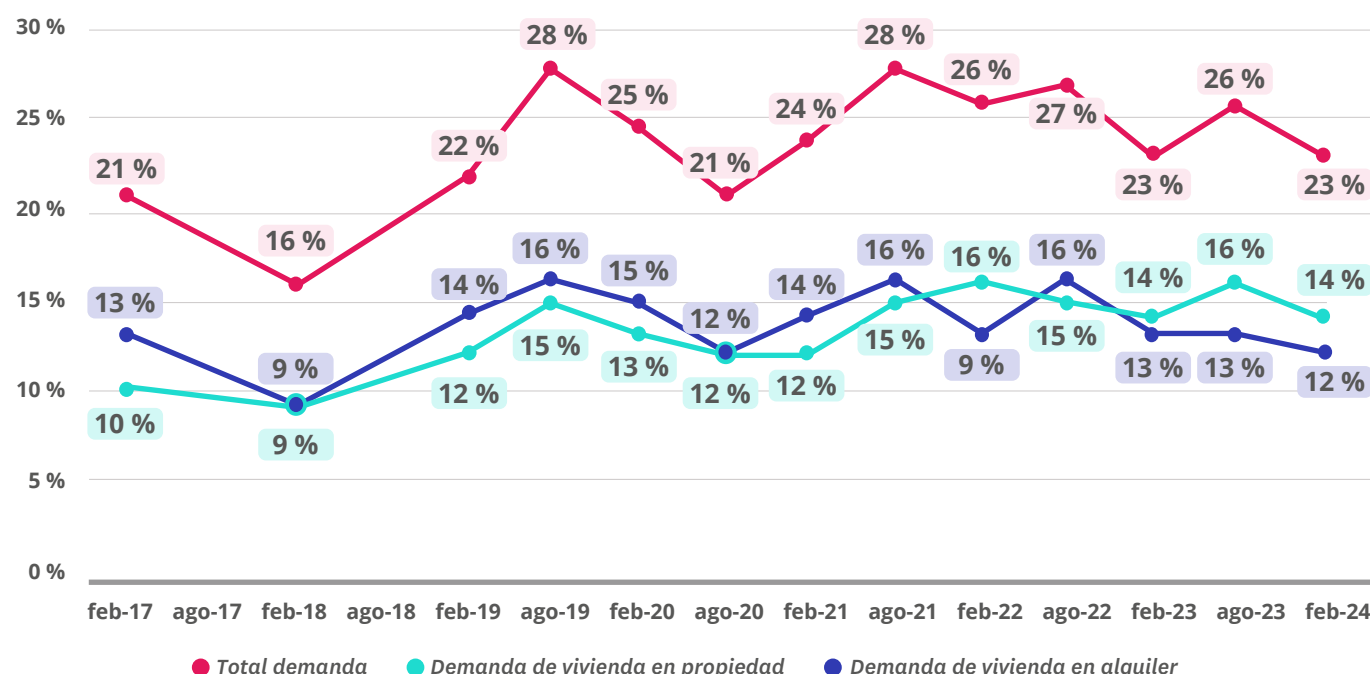


Una de las claves para descifrar correctamente el comportamiento habitual del mercado a lo largo del año es el análisis de la demanda de vivienda, que siempre constituye un espacio con más participantes que el de la oferta.

De este modo, en febrero de 2024 se observa que la demanda implica al 23 % de los particulares mayores de 18 años. Un porcentaje igual al de doce meses atrás, si bien, como es tradicional, notablemente inferior al dato reflejado en la ola de agosto, cuando ascendió al 26 %.

Otro aspecto significativo es la brecha existente entre la demanda en uno y otro mercado, de modo que la demanda de compra se ha mantenido en el mismo 14 % que registró hace un año, la de arrendamiento desciende del 13 % al 12 %, lo cual significa que la demanda de compra se sitúa dos puntos porcentuales por encima de la del alquiler. Se trata de la consolidación del cambio de tendencia que comenzó a apreciarse en febrero de 2022, cuando la demanda de vivienda en propiedad superó por primera vez a la del alquiler.

### G4. Particulares realizando acciones de demanda de vivienda (% sobre la población mayor de 18 años)



**Se consolida la preponderancia de la demanda de vivienda en propiedad con respecto a la del alquiler, de modo que si la primera supone el 48 %, la segunda se queda solo en el 40 %**

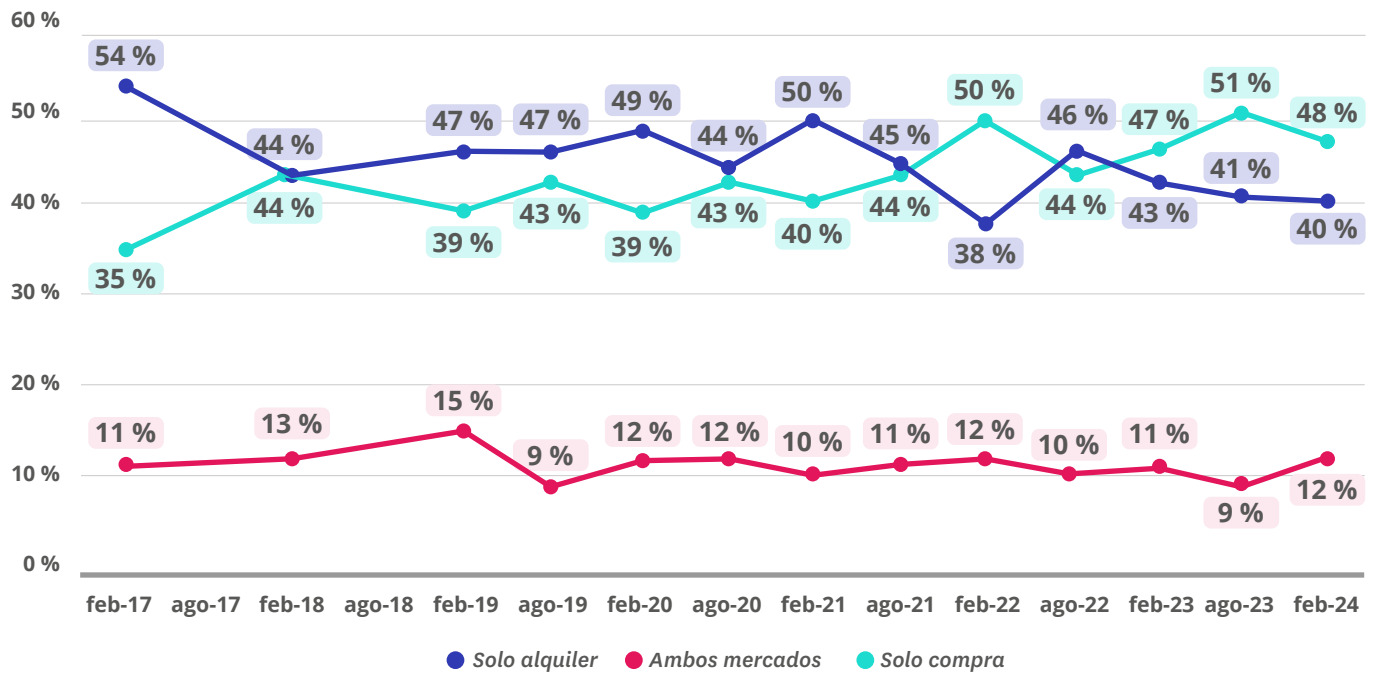
En este sentido es especialmente clarificador analizar a estos demandantes como un conjunto único y comprobar cómo se reparten entre ambos mercados. De este modo, vemos que en lo que se refiere a este colectivo, en febrero de 2024 un 48 % de ellos se ha relacionado únicamente con la compra (frente al 47 % de un año antes y el 51 % de agosto) y un 40 % con el alquiler (eran el 43 % en febrero de 2023 y el 44 % en agosto).

Además de estos dos colectivos preeminentes, existe un tercer colectivo que, aunque había ido perdiendo pre-

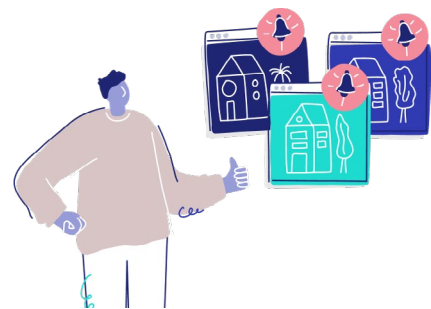
sencia en anteriores ejercicios, se refuerza en el último análisis. Se trata de los demandantes que buscan tanto viviendas de alquiler como de compra. Es un grupo que tiende a permanecer estable a lo largo del tiempo y con variaciones muy moderadas, si bien en este caso gana presencia en un punto porcentual, pasando del 11 % de febrero de 2023 al 12 % del mismo mes de 2024.

Este escenario, con mayor porcentaje de demandantes de compra que de alquiler de vivienda, tiene que ver con los elevados precios que han alcanzado los arrendamientos en muchas zonas de España, aunque la compra tampoco resulte sencilla por la combinación de precios altos y endurecimiento de la financiación fruto de la subida del euríbor. En cualquier caso, no debe olvidarse que existe una notable diferencia entre pretender comprar y llevar a cabo de manera efectiva ese propósito.

## G5. Distribución de la demanda de vivienda entre el alquiler y la propiedad (% sobre la población mayor de 18 años)



### 1.3 Muchos quieren comprar, pocos desean vender



Otra de las particularidades del mercado de la vivienda reside en la diferencia que existe entre el alto porcentaje de personas que desean adquirir un inmueble y el de las que buscan vender una vivienda, el cual es mucho más reducido.

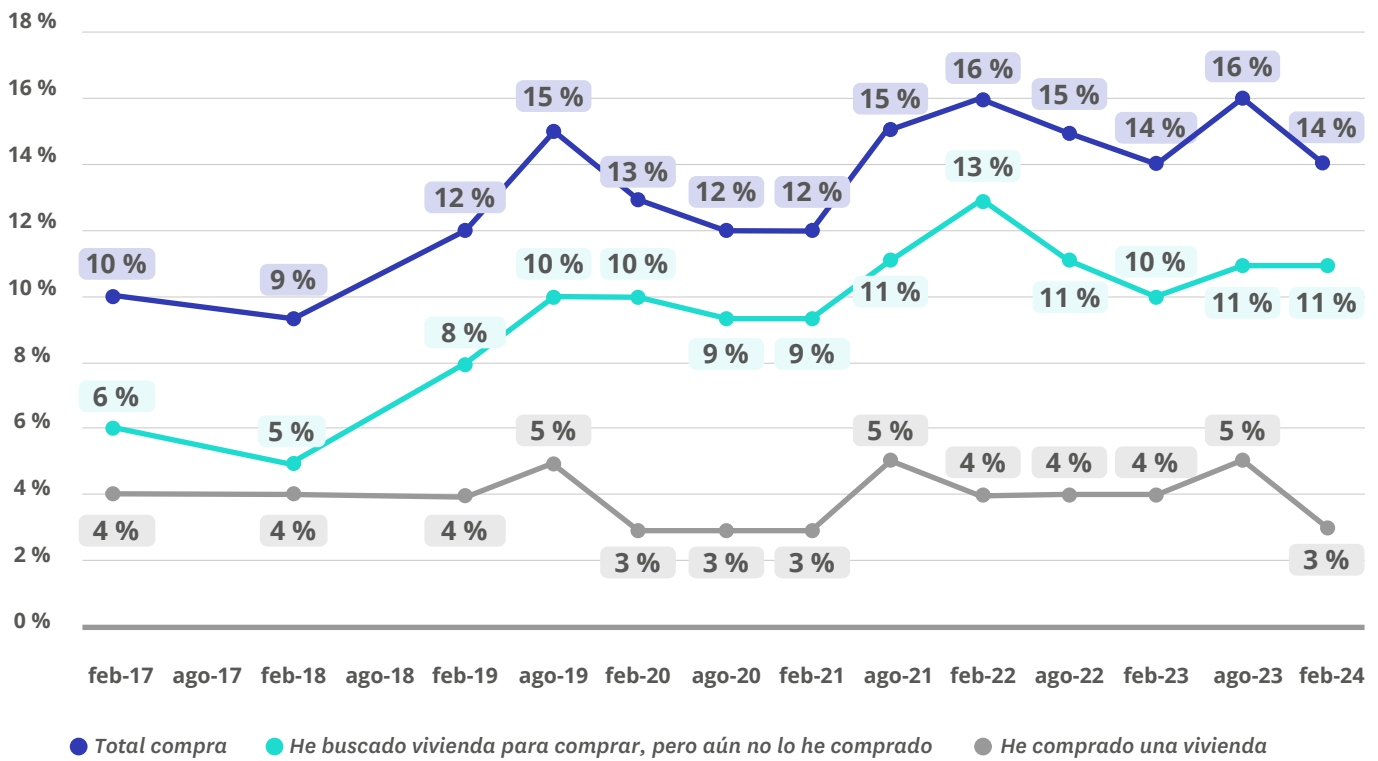
En este sentido, si consideramos únicamente a quienes realizan acciones de compraventa, la distribución es de un 78 % de compradores —o aspirantes a serlo— y un 15 % de vendedores.

Es un reparto casi idéntico al de febrero de 2023, cuando el porcentaje de compradores era el mismo, mientras que el de vendedores era del 16 %.

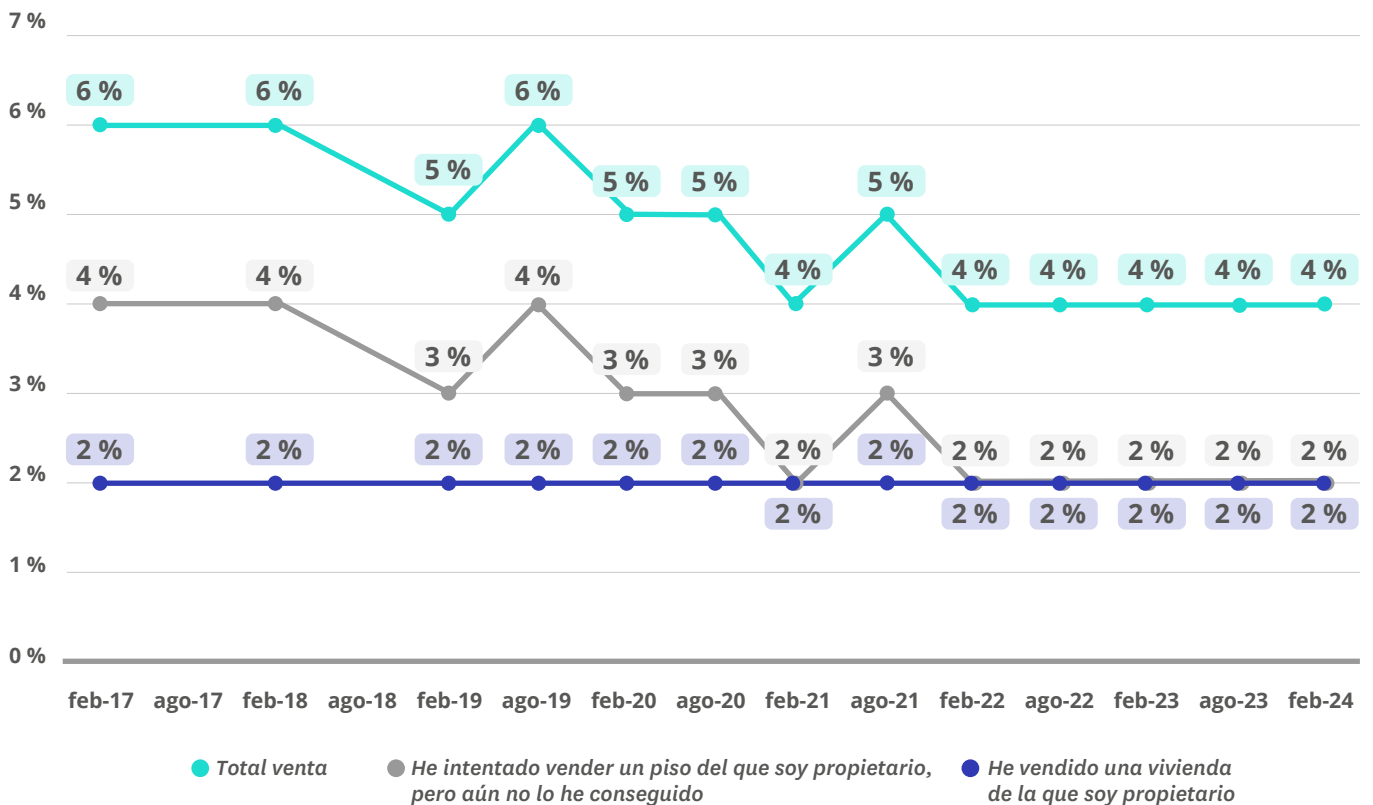
En cuanto al tercer universo, el compuesto por los que han llevado a cabo acciones en los dos lados, en el de compra y en el de venta, estos constituyen el 6 %, el mismo porcentaje que doce meses antes.



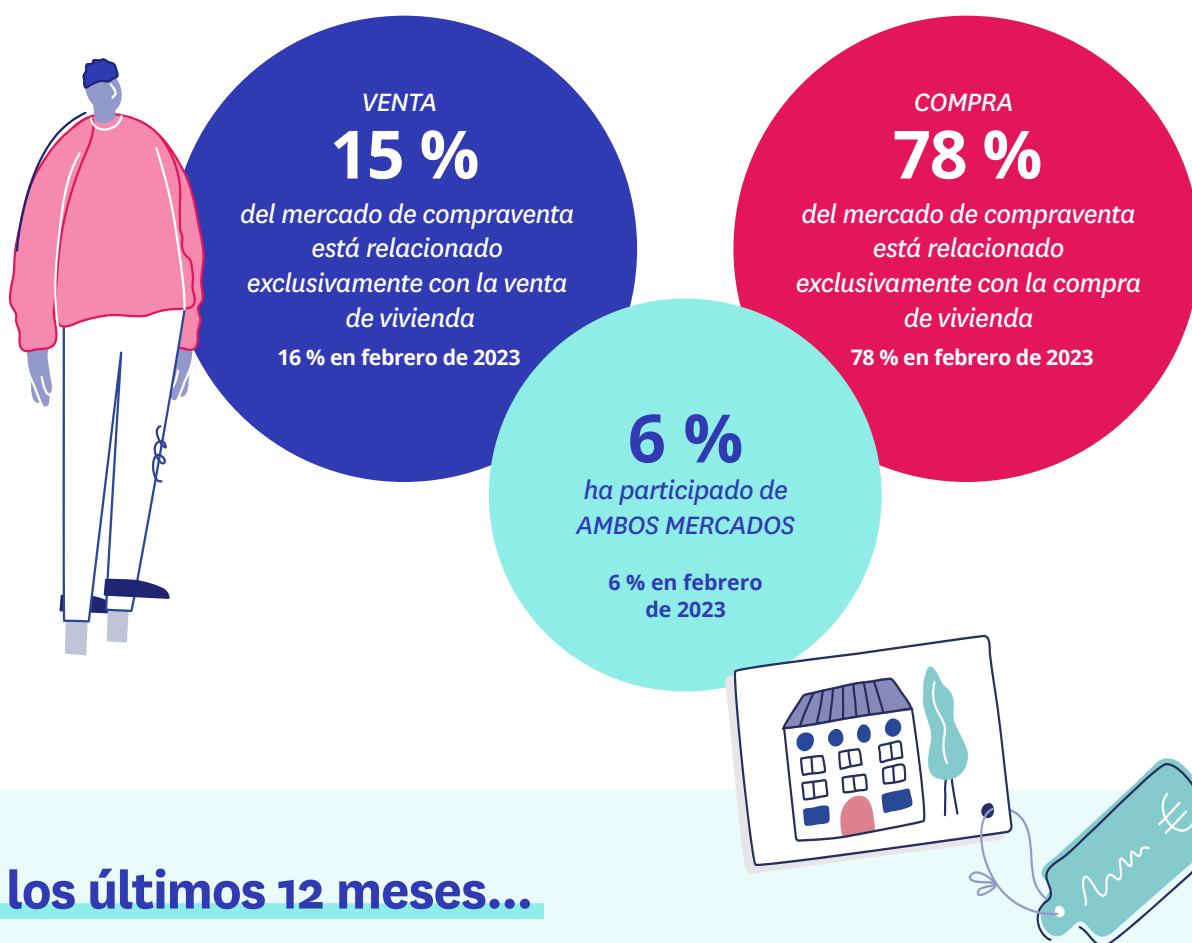
## G6. Particulares participando en el mercado de la compra (% sobre la población mayor de 18 años)



## G7. Particulares participando en el mercado de la venta (% sobre la población mayor de 18 años)



## G8. Distribución de oferta y demanda en el mercado de la compraventa (% sobre particulares participando en la compraventa)



### En los últimos 12 meses...

**27 %** de los particulares mayores de 18 años ha realizado alguna acción en el mercado de la vivienda en los últimos 12 meses

**16 %** actuó en la compraventa

**15 %** participó en el mercado del alquiler

**14 %** de los particulares compró o intentó comprar una vivienda

**12 %** de los particulares alquiló o intentó alquilar una vivienda

## 2. Diferencias por edad



### 2.1 El retroceso afecta a todos los segmentos, menos al colectivo de 45 a 54 años

La contracción del mercado inmobiliario es un hecho transversal que se advierte en los distintos segmentos de edad, siendo el colectivo de 45-54 años el único que escapa de esta dinámica, tanto en comparación con agosto de 2023 como con febrero de ese año. Así, la participación en el mercado de las personas de esas edades alcanza el 26 %, un punto porcentual más que en verano y dos puntos por encima al registro de doce meses antes.

Este colectivo de entre 45 y 54 años es el que mantiene un nivel más estable de participación en el mercado inmobiliario en los últimos años, sin grandes incrementos y ni profundos descensos. Pero eso no significa que no se vea afectado por la coyuntura en las acciones que realiza: el porcentaje dentro de este grupo de población que ha llegado a comprar efectivamente una vivienda en el último año ha pasado del 4 % de febrero de 2023 y el 5 % de agosto de ese mismo año al 3 % en febrero de 2024.

En cuanto al resto de tramos de edad, todo ellos muestran porcentajes de participación en el mercado de vivienda inferiores a agosto y a febrero, con excepción de los jóvenes entre los 18 y los 24 años, que ganan tres puntos porcentuales con respecto a las cifras de doce meses antes (*pasan del 32 % al 35 %*).

Así, la participación en el mercado de las personas con edades comprendidas entre los 25 y los 34 años desciende del 49 % de agosto y el 46 % de febrero de 2023 al 44 % de este mismo mes en 2024, mientras que los participantes de entre los 35 y los 44 años se reducen del 35 % de agosto y el 33 % de febrero de 2023 al 31 % actual.

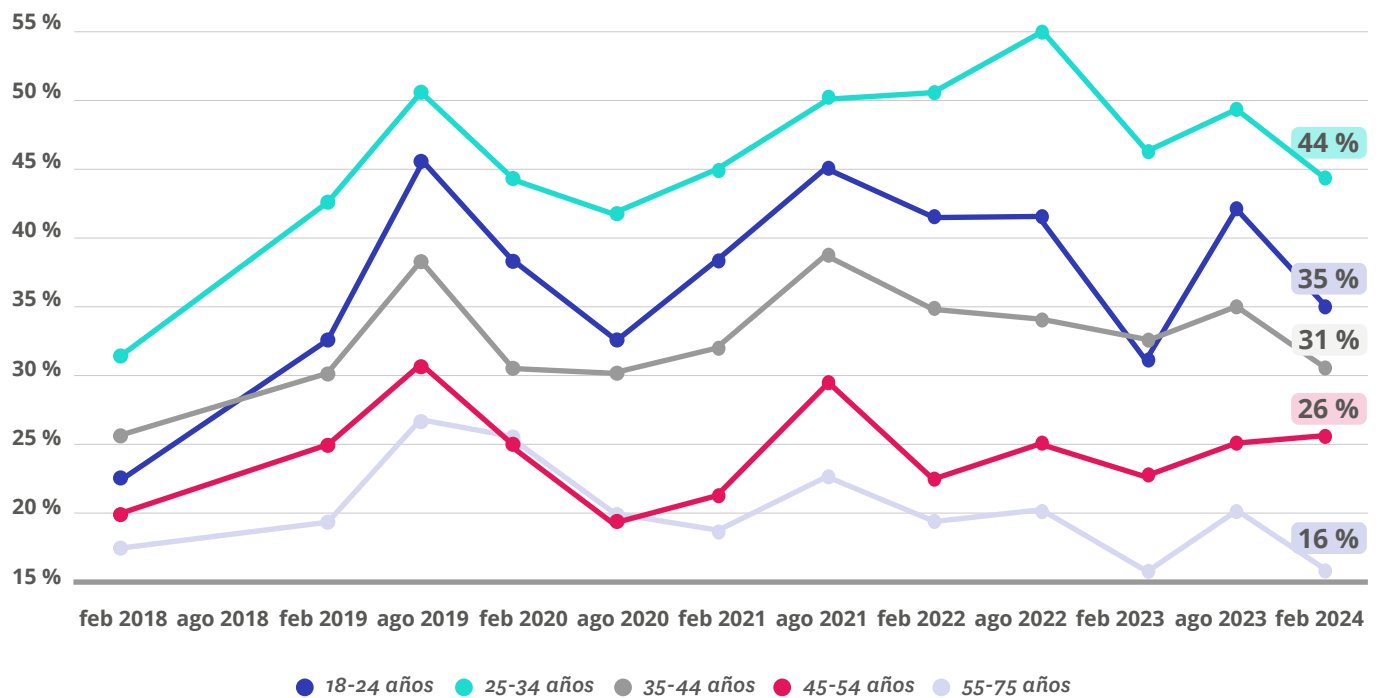
Si profundizamos algo más en el análisis, se observa que el descenso de participación entre los jóvenes de 25 a 34 años tiene que ver esencialmente con la compra efectiva —*se produce una caída desde el 8 % (en febrero de 2023) al 6 % (febrero de 2024)*—, ya que la demanda que no ha llegado a completar la operación, por el contrario, pasa del 16 % al 18 %.

**Todos los grupos de edad reducen su participación en el mercado de la vivienda respecto a febrero de 2023, excepto los más jóvenes (18-24) y las personas entre los 45 y los 54 años**

De manera agregada, se observa cómo efectivamente el colectivo de 55-75 años experimenta un retroceso en la actividad tanto de compraventa como del mercado del alquiler, vinculado a la demanda no efectiva de vivienda.



## G9. Particulares participando en el mercado de la vivienda por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



## 2.2 Los jóvenes de 25 a 34, los más activos en el mercado de compraventa

El análisis por tramos de edad se puede replicar únicamente con los activos en el mercado de la compraventa. De este modo, se comprueba que también bajo este foco existen diferencias significativas.

**Un 25 % de los jóvenes entre 25-34 años ha participado en el mercado de la compraventa de vivienda en los últimos doce meses, el mismo porcentaje que en febrero del año anterior**

Así, el grupo de particulares que se sitúan entre los 25 y los 34 años continúan siendo en febrero de 2024 los más activos en la compraventa, con un 25 % de participación, un porcentaje con fuertes fluctuaciones recientes: es idéntico al registrado un año antes y cinco puntos inferior al 30 % de agosto de 2023.

El siguiente colectivo de edad que muestra más actividad relacionada con la vivienda de propiedad es el integrado por las personas entre 35 y 44 años. En este

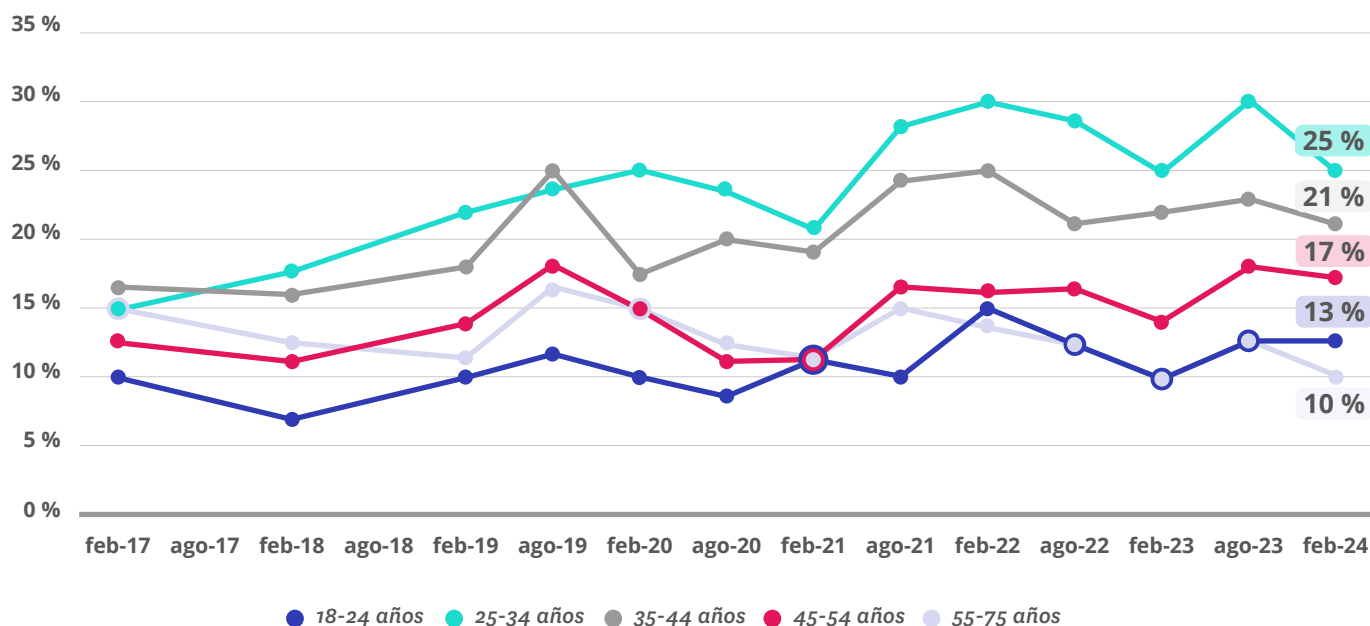
grupo, los particulares que han realizado alguna acción —ya sea de oferta o de demanda— suponen el 21 %. Es un porcentaje más en línea con los de los dos últimos años.

El grupo que sí disfruta de un destacado reputo es el que encontramos en tercer lugar por participación en el mercado de compraventa. Hablamos de los que suman entre 45 y 54 años, que alcanza un 17 %, frente al 14 % de doce meses antes. Es decir, una subida de tres puntos porcentuales con respecto al año anterior.

También los más jóvenes, los que cuentan entre los 18 y los 24 años, presentan un significativo incremento en su actividad de compraventa, al pasar ésta del 10 % de febrero de 2023 al 13 % actual.

Por su parte, los más veteranos, los que cuentan entre 55 y 75 años, son los que cierran esta clasificación, si bien sus valores se mantienen estables, con una participación del 10 %.

## G10. Particulares participando en el mercado de compraventa por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)



## 2.3 El perfil del demandante de compra se “masculiniza”

A la hora de trazar un retrato reconocible de los particulares demandantes de compra de vivienda, recogeríamos los rasgos de un hombre. Y es que, si en febrero de 2023 la proporción de hombres y mujeres demandantes de compra de vivienda estaba equilibrada, en febrero de 2024 se observa una leve inclinación hacia los hombres (53 %). Esta leve inclinación se produce por el lado de los compradores no efectivos (55 % masculino), al contrario que en los demandantes efectivos, donde continúa habiendo un porcentaje ligeramente superior de mujeres (52 %) que de hombres.

En cuanto a la media de edad, se sitúa en los 41 años. Y, aunque esta edad media permanezca estable en el tiempo, sí que existen cambios en la composición generacional del demandante de compra de vivienda.

Así, en este colectivo se reduce el peso del tramo de 35-44 años, que bajan del 32 % al 27 %, mientras aumenta el peso del tramo de 44-54 años (del 16 % al 22 %). Estos movimientos, es importante destacar, se producen sobre todo dentro de los compradores no efectivos.

Si ponemos el foco en el perfil socioeconómico del demandante de compra de vivienda, vemos que se encuentra más vinculado a las clases alta y media-alta. Solo uno de cada cinco demandantes de compra de vivienda se ubica en las clases baja o media-baja, sin importar si se hace foco en los compradores efectivos o en los no efectivos.

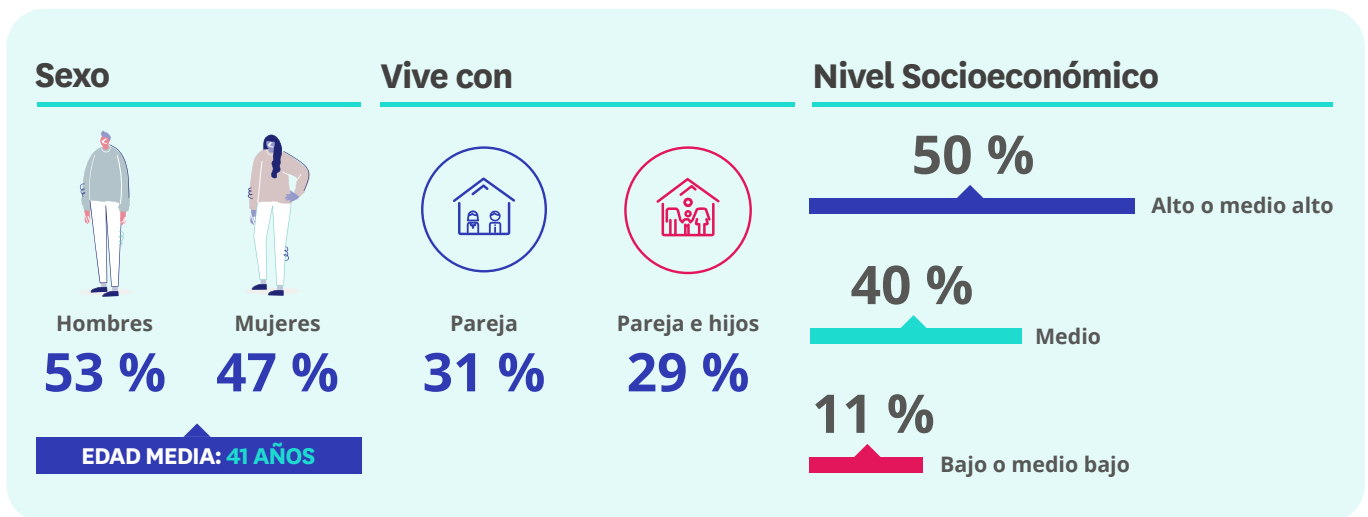
La evolución más relevante tiene que ver con un incremento del peso de las clases medias entre los demandantes de compra, especialmente dentro de aquellos que sí consiguen llevar a cabo la acción.

En lo que se refiere a su situación de convivencia, el demandante de compra tiene tendencia a vivir con la pareja o con la pareja y los hijos, estando seis de cada diez demandantes en este régimen de convivencia.

Tanto los compradores efectivos como los no efectivos tienen un perfil muy vinculado a vivir en pareja; Sin embargo, entre los demandantes efectivos tienen un peso mayor quienes viven solos, y entre los demandantes no efectivos quienes viven con sus padres.



## G11. Perfil del demandante de compra



## 2.4 Baja el alquiler entre los jóvenes

En cuanto a la participación en el mercado del alquiler, lo primero que llama la atención es el descenso en la actividad del colectivo que tradicionalmente más presencia tiene en este ámbito, el de los jóvenes. Así, mientras que el segmento de menor edad, el comprendido entre los 18 y los 24 años, mantiene el 27 % registrado en febrero de 2023, el siguiente grupo, integrado por personas entre los 25 y los 34, pierde dos puntos porcentuales con respecto a los datos del año anterior, contrayéndose desde el 28 % al 26 %.

*Los jóvenes entre 25 y 34 años se alejan del arrendamiento: su participación desciende nueve puntos porcentuales en año y medio*

En este caso (*el del segmento de 25 a 34 años*), además, nos encontramos con una tendencia que viene de incluso más atrás: con una evolución que desde agosto de 2022 en un máximo del 34 % de participantes se ha dejado nueve puntos porcentuales. Es el segmento que más se ha alejado del mercado del alquiler.

El siguiente segmento por porcentaje de actividad en el mercado del arrendamiento es el integrado por los que tienen entre 35 y 44 años, que en este caso resiste mejor, logrando incluso un leve incremento de un punto porcentual respecto a doce meses antes (*pasa del 15 % al 16 %*).

Similar comportamiento muestra el siguiente grupo de edad (*45-54 años*), que entre febrero y febrero in-

crementa su participación del 11 % al 12 %. Por último, los particulares que suman más de 55 años mantienen sus registros de participación en el 7 %, aunque con una ligera tendencia al alza.

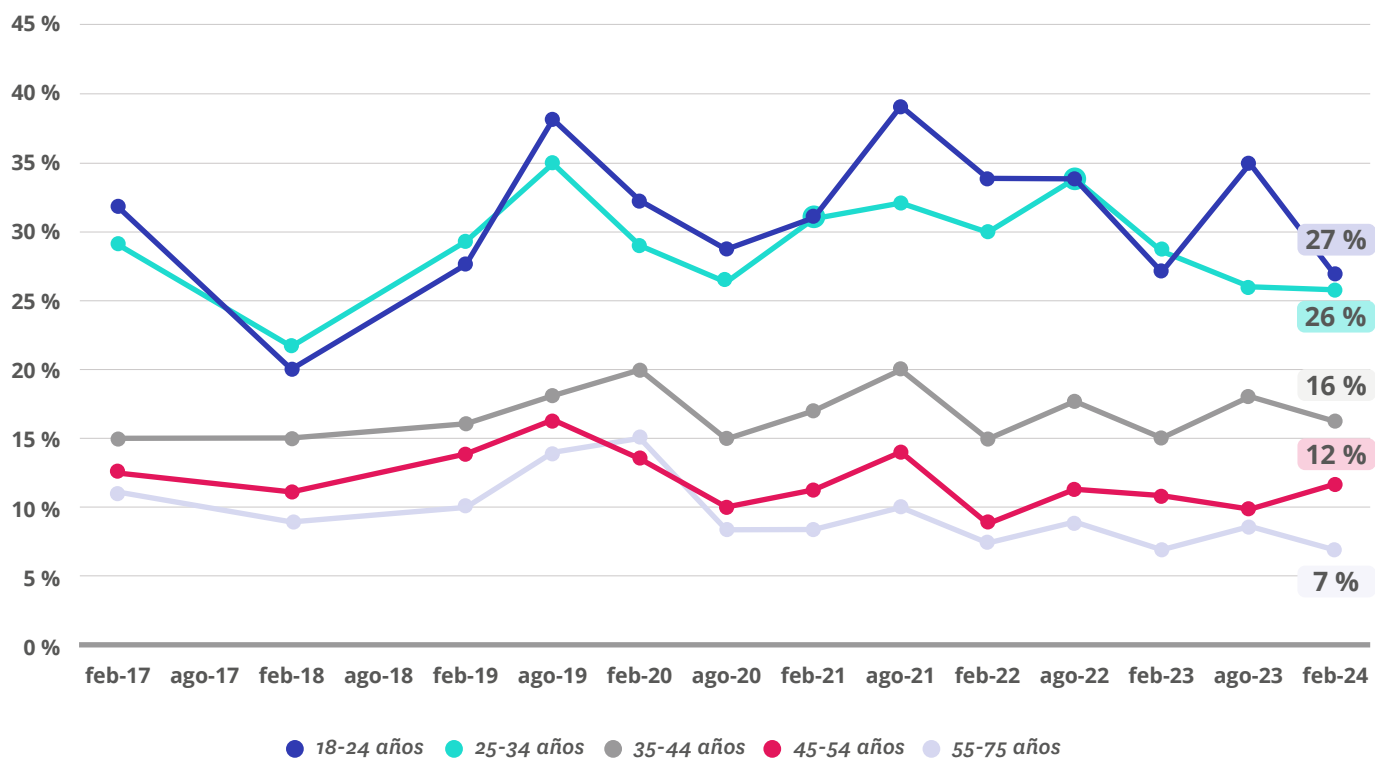
Sin embargo, más allá de los porcentajes de participación, lo cierto es que el proceso de búsqueda de una vivienda para residir en ella como inquilino no siempre culmina con éxito. Así, en los grupos más activos se aprecia un descenso generalizado de los arrendamientos efectivos.

Por ejemplo, los más jóvenes (*18-24*) que no solo buscaron un piso para alquilar, sino que lo encontraron, descienden desde el 11 % de febrero de 2023 hasta el 9 % de un año después. Otro tanto les sucede a sus inmediatos 'mayores', que pasan del 15 % al 13 %. También se reduce la efectividad en el colectivo formado por los que tienen entre 35 y 44 años, rebajando su cifra del 7 % al 6 %. El resto de segmentos de edad, con mucha menor participación, mantiene sus registros de efectividad en el mismo porcentaje.

Por el contrario, los porcentajes de quienes han buscado un inmueble de alquiler pero todavía no han encontrado permanecen más estables en todos los segmentos de edad, con leves tendencias al alza. De este escenario cabe deducir que existe un número creciente de jóvenes que, a la vista de las dificultades para cerrar una operación de arrendamiento en un escenario como el actual de precios altos, renuncian al alquiler para tratar de acceder a un inmueble en propiedad.



## G12. Particulares participando en el mercado de alquiler (% sobre la población total de cada rango de edad)



## 2.5 Perfil de los que alquilan: una media de edad de 37 años

Lo primero que llama la atención en el análisis de los datos de alquiler de febrero de 2024 es que desaparece la feminización asociada a la demanda. Si en febrero de 2023 las mujeres tenían un peso muy superior al de los hombres (59 % y 41 % respectivamente), en febrero de 2024 esta diferencia se ha reducido a solo cuatro puntos porcentuales, repartiéndose así entre el 52 % y el 48 %.

Este progresivo mayor peso de los hombres entre los demandantes de alquiler es más claro entre los demandantes efectivos.

La edad media del demandante de alquiler se sitúa en los 37 años de media, lo que supone cuatro menos que los demandantes de compra. Es la misma media de edad que en febrero de 2023, pero a pesar de esta aparente situación de estabilidad, al poner el foco por tramos de edad sí que se aprecian movimientos: Así, disminuye el peso de un colectivo joven como el de 25-34 años (baja del 35 % al 30 %) a la vez que aumenta el peso de un colectivo más mayor como los de 45-54 años (del 12 % al 17 %).

El perfil de demandante de alquiler es muy heterogéneo en cuanto a nivel socioeconómico, con una por-

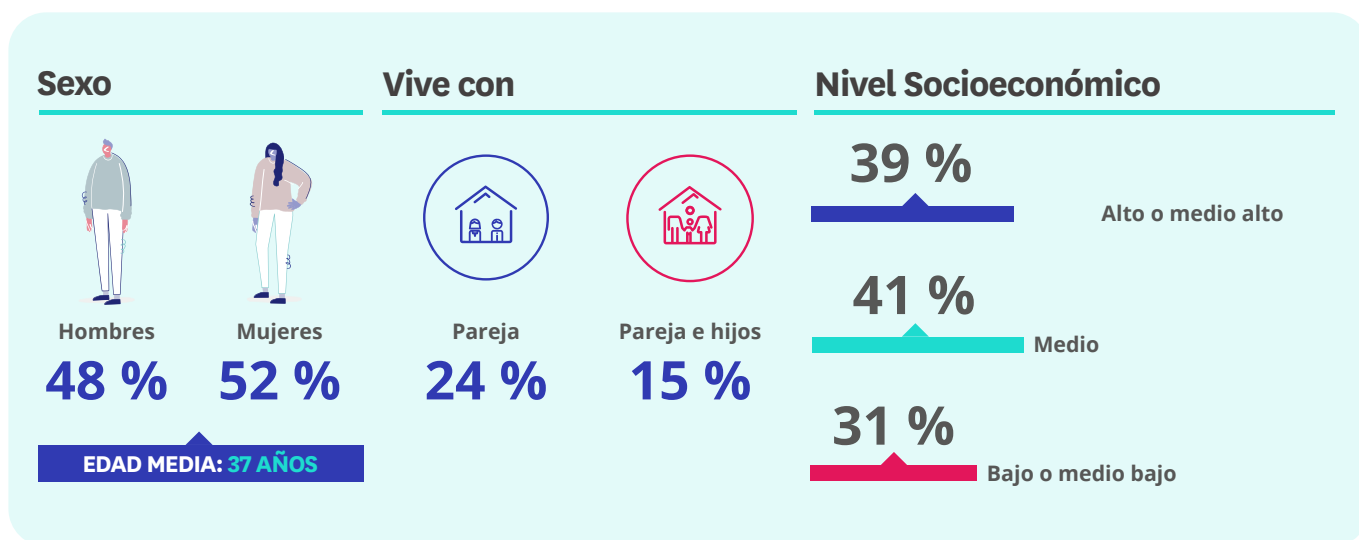
ción importante que se ubica en la clase alta o media alta, pero también con otra parte importante que se sitúa en la clase baja o media-baja, aunque esta última tiende a reducir su peso en el conjunto.

El demandante de alquiler también presenta un perfil heterogéneo en lo relativo al régimen de convivencia. Existen demandantes que viven solos (23 %), con sus padres (22 %) o en pareja (24 %, los más numerosos).

Dentro de los demandantes efectivos, se encuentran sobre todo personas que viven solas o que viven en pareja, aunque también tienen un peso relevante (algo menor) aquellos que viven con los padres, quienes viven con pareja e hijos u otras modalidades de convivencia.

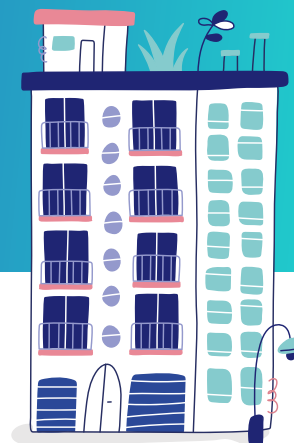
Pero los cambios más relevantes se han producido dentro de los demandantes no efectivos. Si en febrero de 2023, este era un colectivo con un peso específico importante de quienes viven con los padres, durante el último año se observa como el perfil de personas que no consiguen encontrar un alquiler se ha vuelto más heterogéneo, con un incremento tendencial de los que viven solos y, sobre todo, un incremento del peso de quienes viven en pareja (especialmente parejas de 25-44 años).

### G13. Perfil del demandante de alquiler





# 3. La propiedad y el uso

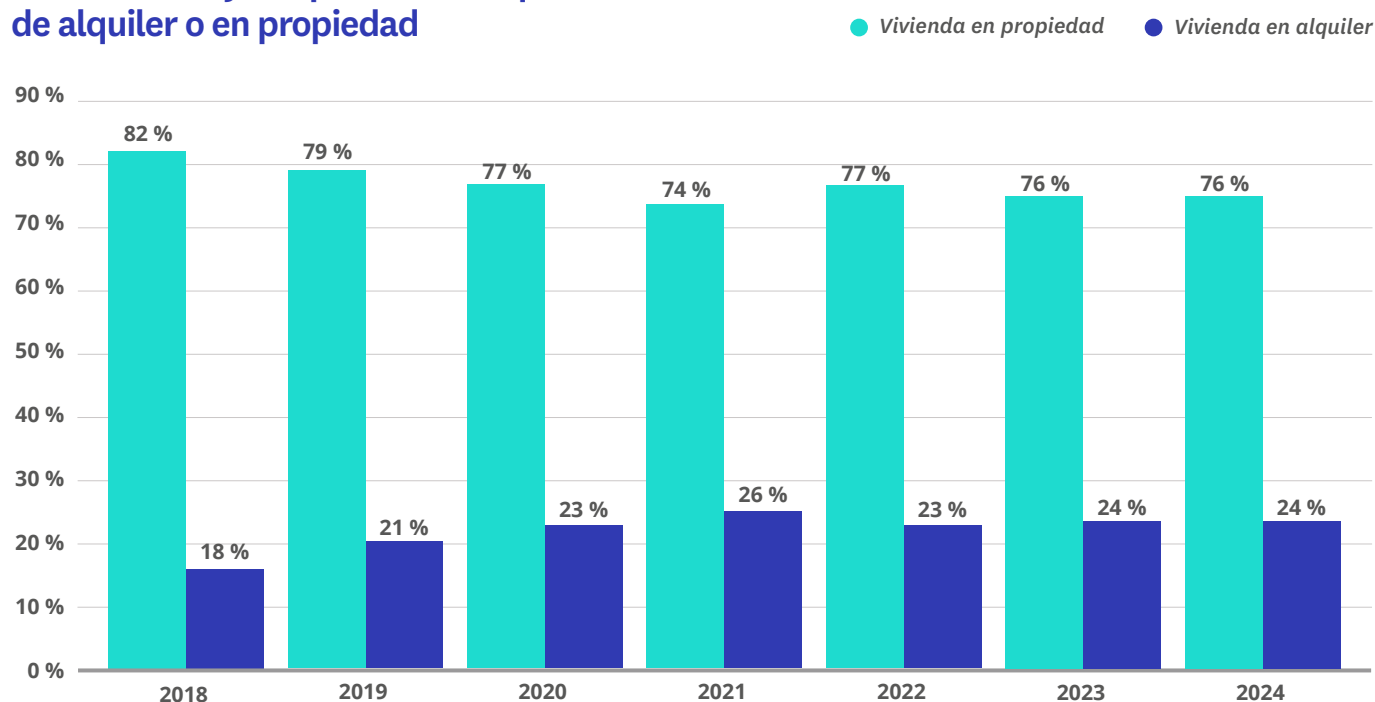


## 3.1 Solo una de cada cuatro personas vive de alquiler

La distribución residencial de la población española se mantiene estable: tres de cada cuatro personas viven en una casa en propiedad (*ya sea suyo el inmueble o se le permita utilizarlo*) y solo una de cada cuatro vive de alquiler. Los porcentajes exactos (*76 % y 24 % respectivamente*) son los mismos que en 2023 y no se alejan demasiado de los de los años precedentes.

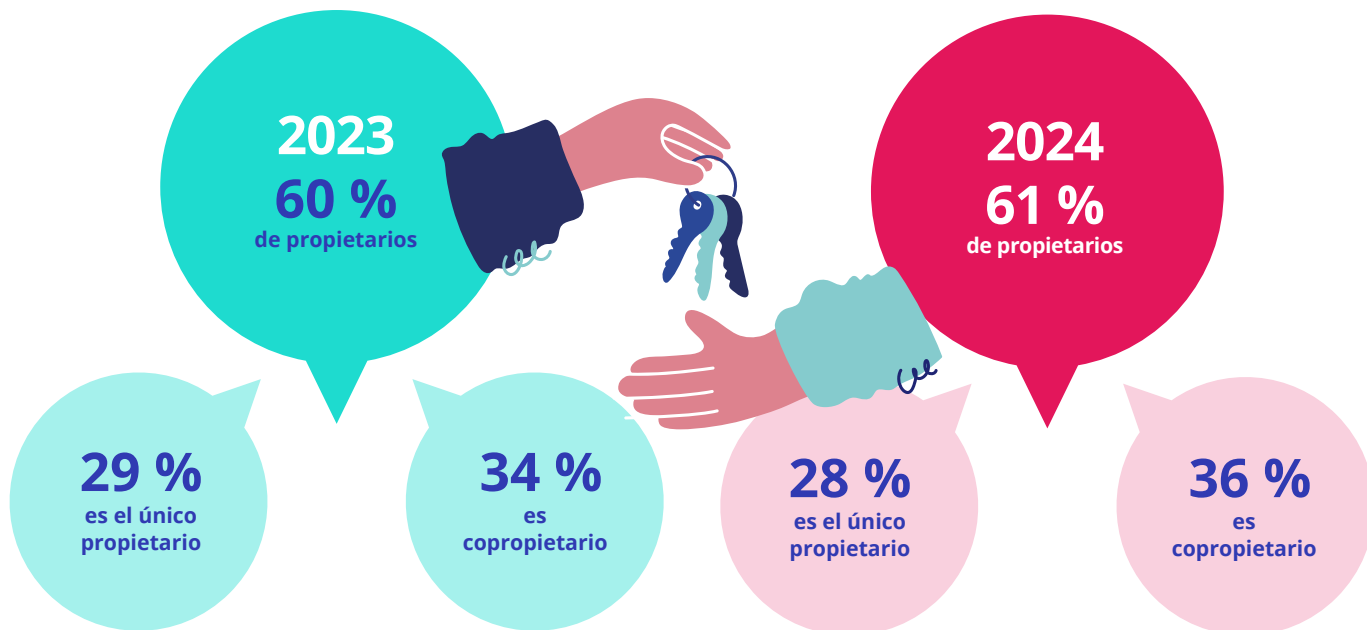
Si bien se puede identificar que de 2018 a 2021 hubo un progresivo incremento del arrendamiento como opción residencial, los datos de los tres últimos años muestran un estancamiento en esa tendencia.

### G14. Porcentaje de particulares que viven de alquiler o en propiedad



Pero una cosa es vivir en una casa de propiedad y otra ser propietarios, una cualidad que tienen un 61 % de particulares (*eran el 60 % en 2023*): un 28 % de personas que es el único propietario y otro 36 % que es copropietario junto a alguna otra persona.

## G15. Propiedad individual o compartida (% sobre la población mayor de 18 años)

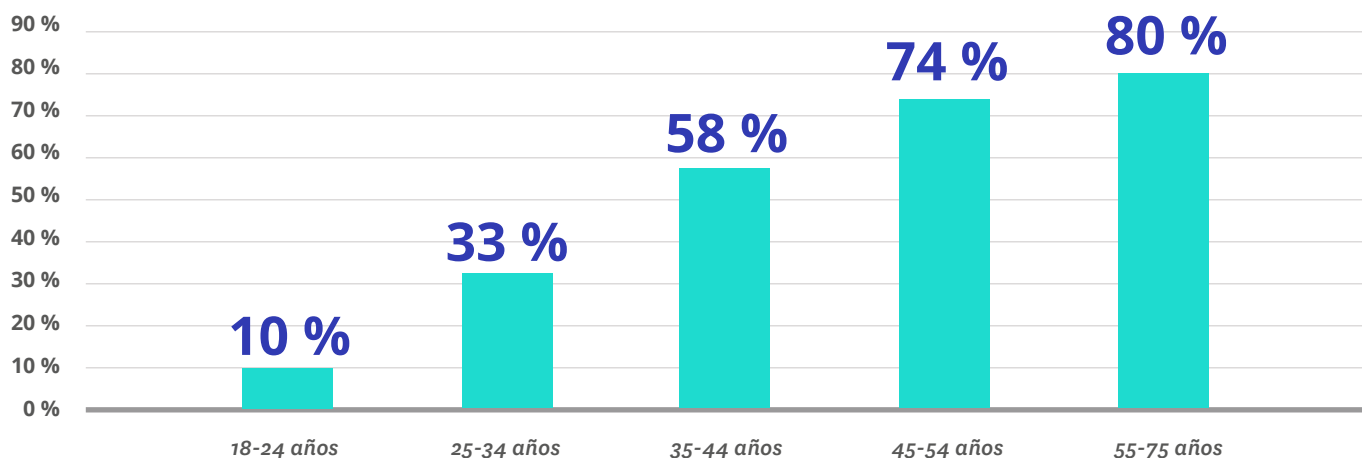


Si hemos explicado las diferencias de los distintos tramos de edad en relación con su actividad en el mercado apelando al ciclo vital, las cifras de propiedad constatan precisamente esto: el tramo de más edad (*por encima de 55 años*) tiene un 80 % de personas propietarias o copropietarias directas de algún inmueble (*eran el 78 % en 2023*). Es un porcen-

taje que desciende progresivamente hasta situarse en el 10 % en los menores de 25 años.

Como en todo este bloque relativo a la propiedad, apenas se producen cambios en relación a los datos de los años anteriores en los distintos rangos de edad.

## G16. Propietarios o copropietarios directos de la vivienda en la que residen (% sobre la población de cada rango de edad)



## 3.2 Solo uno de cada cinco propietarios tiene más de un inmueble

Hay, como se ha explicado, un 61 % de particulares que es propietario de algún inmueble. Y el 80 % de ellos solo tiene una vivienda que, lógicamente utilizan, en la práctica totalidad de los casos como vivienda habitual.

Lo relevante en relación con los usos está en el 16 % de propietarios que tienen dos viviendas y en el 4 % que tienen tres o más. Disponer de más inmuebles

permite destinarlos a más fines: el de segunda residencia es el más relevante, aunque también el arrendamiento es importante.

Que alguno de los inmuebles de su propiedad esté vacío y sin uso es algo que les sucede al 8 % de quienes tienen dos viviendas y al 23 % de los que tienen tres o más.

### G17. Destino de las viviendas por cantidad de propiedades

#### UNA VIVIENDA

- **80 %** de los propietarios tiene una única vivienda
- **97 %** de ellos la utiliza como residencia habitual
- **1 %** la usa como segunda residencia
- **1 %** la alquila
- **1 %** la mantiene vacía

#### DOS VIVIENDAS

- **16 %** de los propietarios tiene dos viviendas
- **97 %** de ellos utiliza alguna como residencia habitual
- **52 %** tiene alguno de los inmuebles como segunda residencia
- **28 %** alquila
- **8 %** de ellos mantiene alguna vacía

#### TRES VIVIENDAS O MÁS

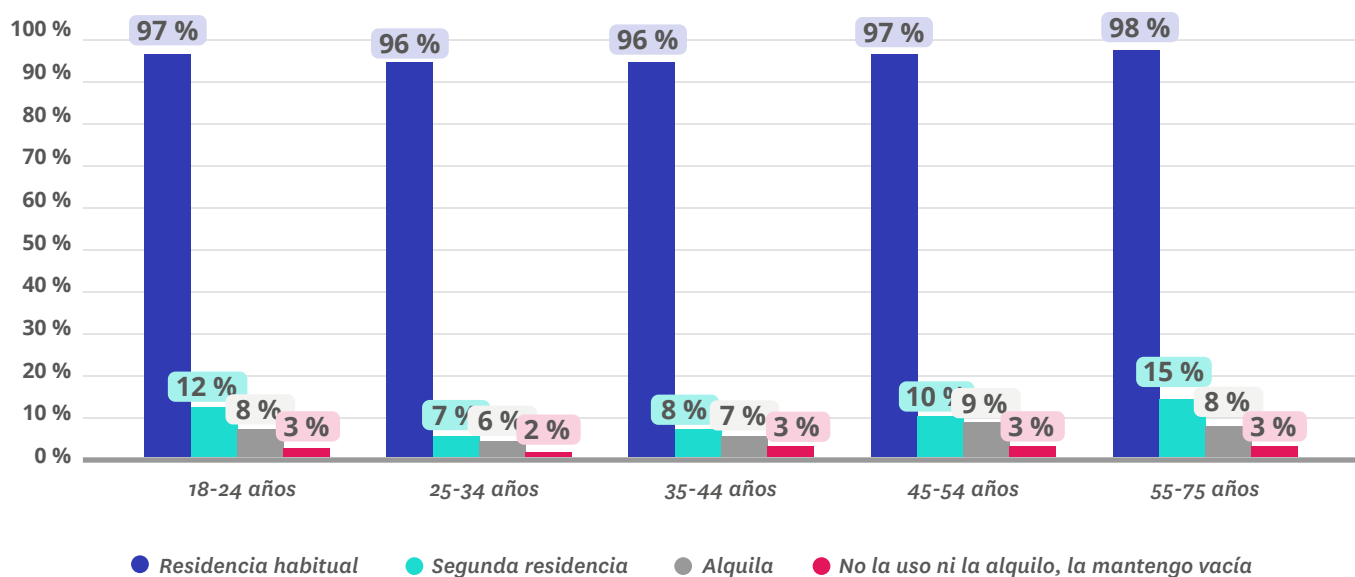
- **4 %** de los propietarios tiene más de dos viviendas
- **97 %** de ellos utiliza alguna como residencia habitual
- **66 %** tiene alguno de los inmuebles como segunda residencia
- **63 %** alquila
- **23 %** de ellos mantiene alguna vacía



El resultado de unir este patrón de usos con los niveles de propiedad que indicábamos al comienzo en cada tramo de edad es el previsible: cuantos más años tiene el propietario más posibilidades de que tenga más de un inmueble y, por tanto, más diversidad de usos registra. Una vez cubierta la necesidad de disponer de una residencia habitual en propiedad, quienes han adquirido (o heredado) algún otro inmueble y lo mantienen lo utilizan como segunda residencia o le obtienen un rendimiento económico poniéndolo en alquiler.



## G18. Uso de las viviendas por edad (% de propietarios que le dan ese uso en cada rango)





# 4. Intención de compra



## 4.1 Leve descenso de la perspectiva en cinco años

Los resultados de la encuesta de Fotocasa con fecha de febrero de 2024 muestran que el 14 % del total de particulares mayores de 18 años que participan en el mercado de la vivienda ha llevado a cabo alguna acción de compra en los últimos doce meses. Este porcentaje corresponde a la suma de los compradores efectivos (3 %) y los que han intentado adquirir una vivienda sin culminar su objetivo (11 %).

*Un 20 % de los particulares que no han comprado ni han intentado comprar una vivienda en los últimos doce meses sí prevé hacerlo en los próximos cinco años*

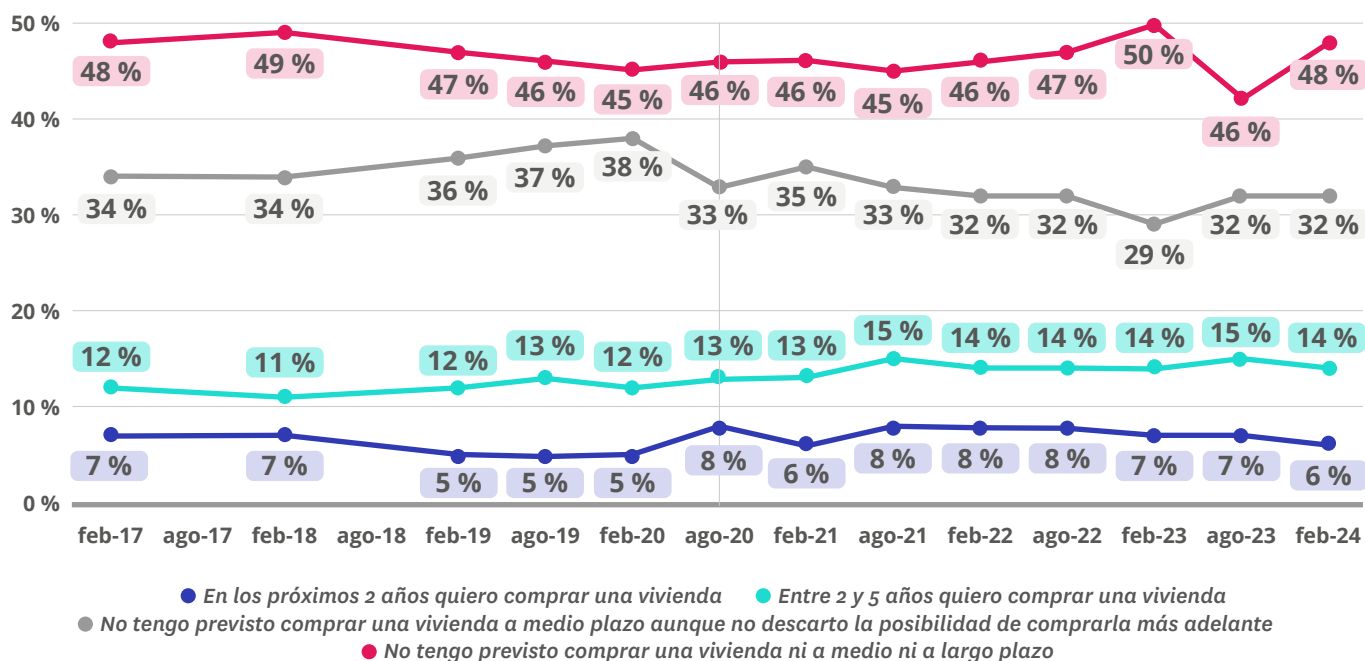
Esto significa, por otra parte, que existe un 86 % de particulares que no se han interesado por la compra de un inmueble. Pero eso no supone automáticamente que todos los componentes de este

segundo colectivo carezcan del propósito de hacerlo en el futuro.

En realidad, un 20 % de las personas que no han comprado o intentado comprar en los últimos doce meses sí que prevé hacerlo en los próximos cinco años. Es, no obstante, un porcentaje algo menor al registrado en febrero de 2023, cuando alcanzó el 21 %. En comparación con el mes de agosto de 2023, la cifra se rebaja aún más, pues en ese mes era de un 22 %.

Al profundizar en este dato vemos que de ese 20 % que tiene previsto comprar, un 6 % planea hacerlo en los próximos dos años y un 14 % en un plazo que oscila entre los dos y cinco años. Otro dato significativo es que el porcentaje de los que asegura no tener ninguna intención de compra en el medio y largo plazo se ha reducido entre febrero de 2023 y el mismo mes de 2024 del 50 % al 48 %. De manera correlativa a este último dato, crecen los que, pese a no tener propósito de adquirir una vivienda en cinco años, no descartan hacerlo más adelante (del 29 % pasan al 32 %).

## G19. Intención de compra a medio y largo plazo (% sobre la población que no está buscando vivienda en propiedad)



Nuevamente, en este caso, la edad es otro factor muy determinante en la intención de compra de los particulares. Así, el segmento que conforman los jóvenes es el que muestra mayor intención a adquirir una vivienda en un plazo de, como máximo, cinco años. En concreto, el 37 % de las personas entre los 25 y los 34 años prevé convertirse en propietario en un plazo no superior a cinco años. Es un porcentaje un punto menor al registrado en febrero de 2023, cuando se alcanzó el 38 %.

La intención de compra de los más jóvenes (18-24 años) a medio o largo plazo también comprende al 37 % de los encuestados, un porcentaje que, al igual que en el caso anterior, también se retrae en un punto con respecto a la cifra de doce meses antes.

Como es natural, a medida que crece la edad de los particulares menor intención de compra se observa

en el horizonte de cinco años. De este modo, los que cuentan entre 55 y 75 años tan solo se plantean esta opción en un 9 % de los consultados. Es, además, un porcentaje dos puntos más bajo que el anotado un año antes.

**Los jóvenes lideran la intención de compra a cinco años vista: entre los que tienen entre 18 y 34 años, hay un 37 % que prevé comprar una vivienda en este lapso de tiempo**

Son cifras que obedecen a una lógica generacional, dado que son los más jóvenes encaran un futuro más extenso en el que deben resolver su situación residencial, mientras que los grupos de más edad se encuentran ya en una situación de estabilidad vital.

## 4.2 Razones para aplazar la compra

La falta de ahorro y la propia situación económica o laboral continúan siendo las principales barreras para la compra de vivienda a corto-medio plazo entre los particulares que muestran intención de adquirir un inmueble en un horizonte inferior a cinco años.

Además, ambos factores ganan peso respecto a febrero de 2023. Así, la falta de ahorro crece como freno a los deseos de los potenciales compradores, al pasar del 31 % al 36 %, mientras que la situación económica laboral/propia se incrementa del 29 % al 32 %.

Otro tanto sucede con otras razones, como los altos precios o la adaptación de los mismos al presupuesto de cada uno. En el primer caso, se salta del 22 % al 28 %, mientras que en el segundo la escalada supone pasar del 20 % al 26 %.

Por su parte, la dificultad que comportan las condiciones hipotecarias actuales también se percibe con mayor preocupación, ya que su porcentaje de consideración con barrera entre los deseos y su materialización sube desde el 15 % hasta el 18 % entre los meses de febrero de 2023 y 2024.

Nos encontramos, por lo tanto, ante un escenario donde los obstáculos para los propósitos a corto y medio plazo para la compra de una vivienda no solo no se han suavizado, sino que se han recrudecido en todos los casos más prevalentes.

Por segmentos de edad, los motivos relacionados con la hipoteca, y la no adecuación de los precios al presupuesto son barreras que tienden a ganar importancia para el colectivo más joven (de 18 a 24 años).

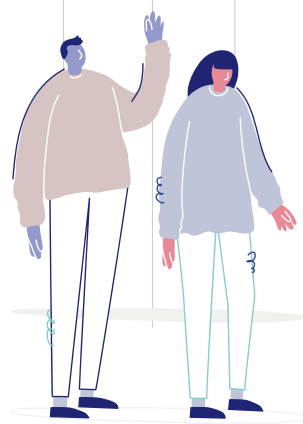
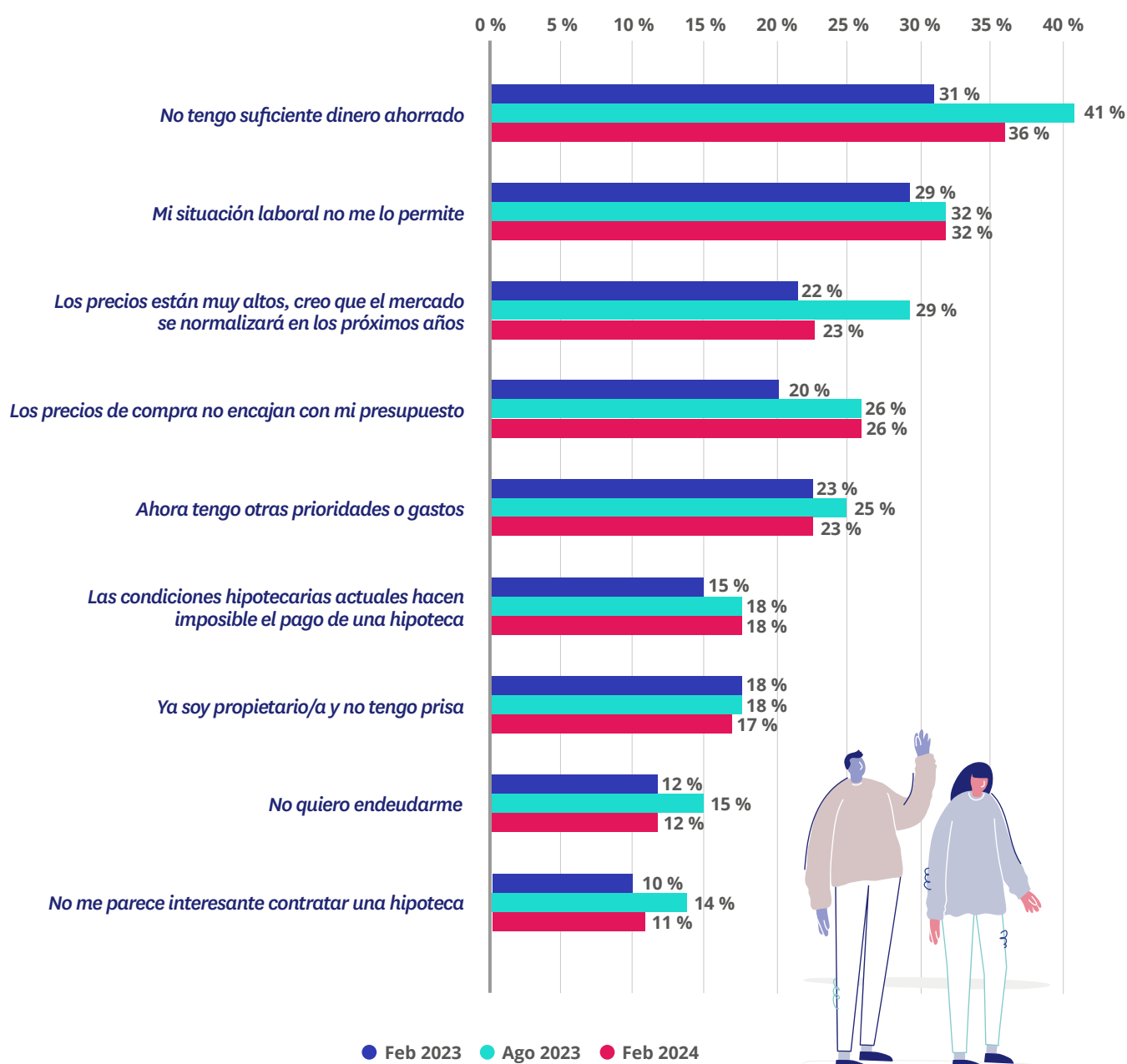
Por su parte, los jóvenes de 25 a 34 años comparten con el segmento de menor edad un aumento de los motivos relacionados con la hipoteca como barrera de acceso. Pero, además, en este colectivo aumenta el peso de dos motivos con alta penetración como son la falta de ahorro y los altos precios.

Entre el colectivo de 55-75 años, disminuye el peso de los motivos relacionados con la hipoteca como barrera para querer comprar una vivienda en el corto-medio plazo.





## G20. Motivos por lo que no están buscando vivienda ahora quienes prevén comprar en los próximos cinco años (% sobre los inactivos en el mercado que prevén comprar a medio o largo plazo)



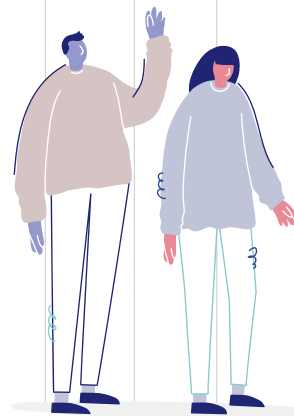
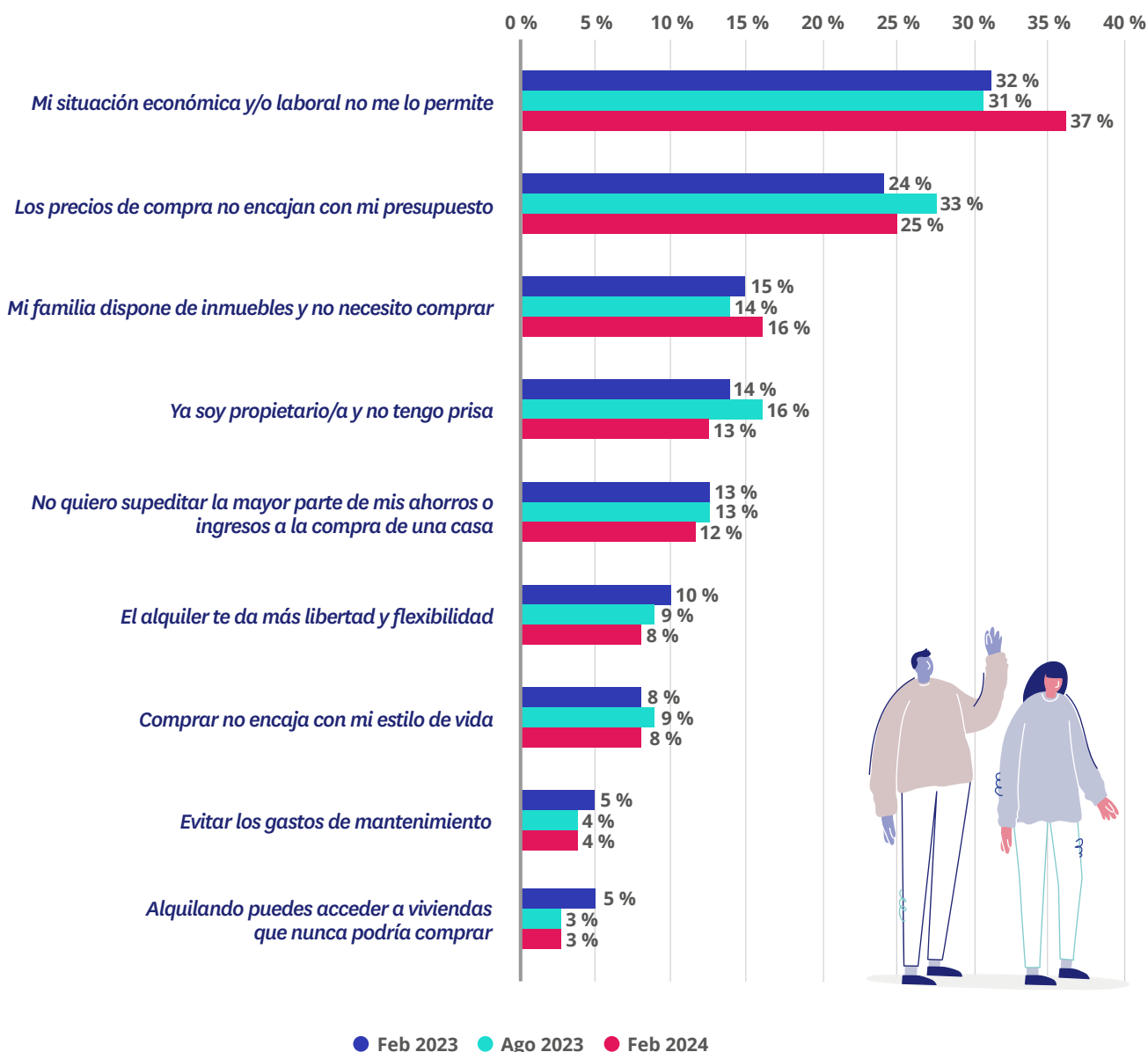
De los particulares que descartan tanto a medio como a largo plazo la opción de adquirir una vivienda, su principal razón para ello es el hecho de que su situación laboral no les permite acceder a la compra. Es lo que aducen el 37 % de los consultados de este espectro, cinco puntos más que el 32 % de hace un año.

A continuación, se esgrime el hecho de los precios de compra no encajan con su presupuesto, un motivo que arguyen el 25 % de los consultados, un punto porcentual más que un año antes.

Estos incrementos registrados en ambas razones revelan un notable impacto en este colectivo de la sensación de que el mercado se escapa a sus posibilidades laborales y económicas.

Otros motivos que siguen a estos dos primeros citados son que su familia ya dispone de inmuebles y que por lo tanto no necesita comprar (16 %); que ya sea propietario de una vivienda (13 %); o que no quieran supeditar la mayor parte de los ahorros o ingresos a la compra de una vivienda (12 %).

## G21. Motivos por lo que destacan comprar vivienda a medio y largo plazo (% sobre los que descartan la compra y no son propietarios)



● Feb 2023 ● Ago 2023 ● Feb 2024



# 5. Opinión sobre el mercado



## 5.1 Las condiciones hipotecarias siguen siendo “el coco” para la mayoría

Los particulares que han llevado a cabo alguna acción en el mercado inmobiliario en el último año continúan sintiendo gran preocupación por las dificultades que supone adquirir una vivienda como consecuencia del encarecimiento de las condiciones hipotecarias. Este hecho, unido al gran sentimiento de propiedad, son las cuestiones que concitan una mayor coincidencia dentro de este grupo.

De este modo, la primera consideración (*las complicaciones que comporta el panorama hipotecario actual*) es compartida por el 78 % de ellos, que además le conceden a esta cuestión una puntuación de ocho sobre diez.

**La mayoría de los consultados coinciden en dos aspectos principales: que la actual coyuntura hipotecaria dificulta la compra y que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado entre los españoles**

Junto a esta cuestión, el otro asunto que concita un altísimo grado de coincidencia en este colectivo de activos en el mercado es que el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en los españoles, de manera que se le otorga a esta idea una media de 7,7 puntos sobre diez, con un posicionamiento a favor de esta cuestión del 75 %. Este asunto incluso repunta levemente respecto a las cifras de febrero de 2023, cuando eran de 7,6 puntos y el 74 %.

En la línea de la cuestión anterior, lo cierto es que el carácter patrimonial de la vivienda continúa ganando peso, dado que cada vez más gente opina que es una buena inversión. Así lo creen el 70 % de los particulares, que le dan una puntuación de 7,5. Son cifras también superiores a las de doce meses atrás, cuando eran el 66 % y 7,2 puntos.

En este mismo sentido se explica que suba la opinión de que una vivienda es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos (56 % y 6,5 puntos, datos también superiores al 54 % y 6,4 anotados en febrero de 2023).

Con respecto al mercado del alquiler tenemos dos cuestiones complementarias. Por un lado, se mantiene, con una ligera tendencia al alza, la idea de que vivir de alquiler es tirar el dinero. Así se manifiestan la mitad de los consultados, el mismo 50 % que un año antes, con una puntuación de 6,4 puntos sobre diez. Frente a este convencimiento, no obstante, también se mantiene en el mismo porcentaje del 44 %, con una puntuación de 6, los que creen que la tendencia del mercado es a alquilar más, en detrimento de la compra.

También estable es la percepción sobre la proximidad de una burbuja inmobiliaria (53 % de los particulares), otorgándole a esta cuestión los mismos 6,6 puntos que doce meses antes.

**La valoración del efecto de la Ley de vivienda en el mercado del alquiler continúa siendo baja aunque con tendencia al alza: 29 % en febrero de 2024, frente al 26 % de un año antes**

Con respecto a la ley de vivienda, se sigue registrando poco entusiasmo, aunque lo cierto es sí experimenta una leve subida en su consideración.

De este modo, los que opinan que el efecto de esta normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda son únicamente el 29 % de los particulares consultados, si bien esta cifra supone tres puntos porcentuales más que doce meses antes, cuando eran el 26 %. Esta cuestión recibe una puntuación de 4,8 sobre diez, la misma que en febrero de 2023.

## G22. Opinión sobre el mercado

(% sobre las personas activas en el mercado de la vivienda)

	Valoración media			Febrero 2024		
	Feb 2023	Ago 2023	Feb 2024	En contra	Neutro	A favor
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7,8	8	7,9	4 %	20 %	76 %
El sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	7,5	7,7	7,7	3 %	23 %	74 %
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	6,9	7	7,2	7 %	28 %	66 %
Comprar una vivienda es una buena inversión	7	7,1	7,2	6 %	28 %	68 %
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,4	6,5	6,5	13 %	33 %	54 %
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,8	6	5,8	14 %	47 %	39 %
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,2	6,3	6,3	15 %	37 %	48 %
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,3	6,4	6,3	9%	45 %	46 %
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,7	4,9	4,8	27 %	1 %	25%

## 5.2 Fuerte incremento de la valoración de los jóvenes de la vivienda como legado



A la hora de analizar la opinión de los actores en el mercado de la vivienda también es necesario tener en cuenta su edad, dado que con el tiempo es probable que los puntos de vista y las percepciones se vayan modificando.

De este modo, seguimos comprobando que el arraigo del sentimiento de propiedad en la mentalidad de los españoles se incrementa con los años. Mientras que los más jóvenes (18-24 años) lo creen de ese modo en el 53 % de los casos, calificándolo con 6,6 puntos sobre diez, y el siguiente grupo (25-34) lo hacen en un 64 % con 7 puntos, en el segmento de mayor edad (55 a 75 años) se manifiesta a favor de la existencia de ese arraigo en el 82 % de los casos, con una nota de 8,1 sobre diez.

Otros conceptos, como el de valoración de la compra de vivienda como inversión se encuentran tan considerados en un extremo de edad como en el otro. Tanto los más jóvenes (18-24) como los más mayores (55-75) le conceden una puntuación alta, de 7,1 los primeros y de 7,4 los segundos, con porcentajes del 66 % y 70 %, respectivamente.

**En el segmento de edad entre los 25 y los 34 años la idea de que una vivienda es la mejor herencia que se puede dejar a los hijos crece en un año del 50 % al 57 %**

La posibilidad de legar una vivienda en herencia a los hijos es otra cuestión que mantiene sus valores en las distintas edades, e incluso los aumenta en algunos casos. Así, el grupo de los más jóvenes (18-24 años) permanecen en el 52 % de apoyo a esta idea que ya se registró en febrero de 2023, otorgando a este concepto una puntuación de 6,3.

Donde sí se produce un importante salto en esta idea es en el que es quizás el segmento de edad más significativo a la hora de analizar estas cuestiones, el que comprende desde los 25 a los 34 años, dada su relevancia en cuanto a su participación en el mercado de la vivienda. De este modo, los particulares de estas edades que piensan que dejar un inmueble a los hijos es la mejor herencia posible pasan en un año del 50 % al 57 %, y la puntuación sube del 6,3 al 6,5.

*Los jóvenes de 25 a 34 años también creen con mayor convencimiento que vivir de alquiler es tirar el dinero o que, con el precio actual de los alquileres, compensa más pagar por una hipoteca*

Además, este estrato de edad se distingue por ser, el que en mayor medida considera que el precio actual del alquiler hace que compense más pagar por una hipoteca. Así, los integrantes de este colectivo le conceden una puntuación de 7,5 puntos, una décima más que el año anterior. Además, el 71 % de los consultados de estas edades se muestra a favor de esta afirmación, lo que supone cuatro puntos porcentuales más que el año anterior.

Continuando con este razonamiento, las personas que cuentan entre los 25 y los 34 años son los que más valoran el concepto de que vivir de alquiler equivale a tirar el dinero. Los consultados de este grupo de edad subrayan esta percepción con 6,7 puntos, la cual es la más alta de todos los segmentos. Además, es el grupo en el que más personas se posicionan a favor (56 %) de esta cuestión, cuatro puntos porcentuales por encima de la cifra de febrero de 2023.



### G23. Opinión sobre el mercado por edad (% sobre la población total de cada rango de edad)

	18-24 años	25-34 años	35-44 años	45-54 años	55-75 años
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	7,4	7,8	7,9	8	7,8
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	6,6	7	7,5	8	8,1
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	6,9	7,5▲	7,3▲	7,3	7,2▲
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,1	7,2	7	7,2	7,4
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,3	6,5	6,3	6,5	6,6
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	6,5	6	5,7	5,9	5,6
Vivir de alquiler es tirar el dinero	5,8	6,7	6,4	6,2	6,3
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,4	6,7	6,6	6,3	6,1
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	5,6	5,2	4,8	4,6	4,6

## 5.3 Opinión por perfiles

Si ponemos el foco en cada uno de los actores del mercado inmobiliario, podemos apreciar que quienes más consideran los intereses hipotecarios como obstáculo a la compra de vivienda son quienes están en el mercado de compraventa (80 % y una puntuación de 8,1 en el caso de los compradores, y 75 % y 7,9 por parte de los vendedores), pero también los arrendatarios (78 % y ocho puntos sobre diez), que podrían serlo por no poder acceder a una hipoteca.

**Compradores y vendedores perciben más intensamente las ventajas del mercado de propiedad. Arrendadores y arrendatarios, las del alquiler**

Sin embargo, los arrendadores, que en periodos anteriores respaldaban esta idea, han dejado de hacerlo con tanta contundencia (68 % y puntuación de 7,4), e incluso muestran más respaldo al arraigo del sentimiento de propiedad, en un porcentaje del 79 %.

Por su parte, la percepción de que compensa más pagar mensualmente una cuota hipotecaria que una renta de alquiler es apoyada sobre todo por parte de los actores implicados en el lado de la compraventa. Así

lo estiman el 77 % de los compradores y el 68 % de los vendedores

Como es lógico, en este caso, los arrendatarios y arrendadores, que se encuentran en la casuística contraria, son los que menos comparten la afirmación anterior, solo en el 63 % y 61 %, respectivamente.

En cuanto a la vivienda como inversión, son los propietarios (compradores, arrendadores y vendedores) quienes más la respaldan, si bien ha ganado apoyos entre los arrendatarios en los últimos meses. De los primeros, son los arrendadores los que más fe ponen en este aserto, con un 79 % de coincidencia, mientras que las personas que han realizado alguna acción de demanda de alquiler (inquilinos) expresan su acuerdo con esta cuestión en un 66 %.

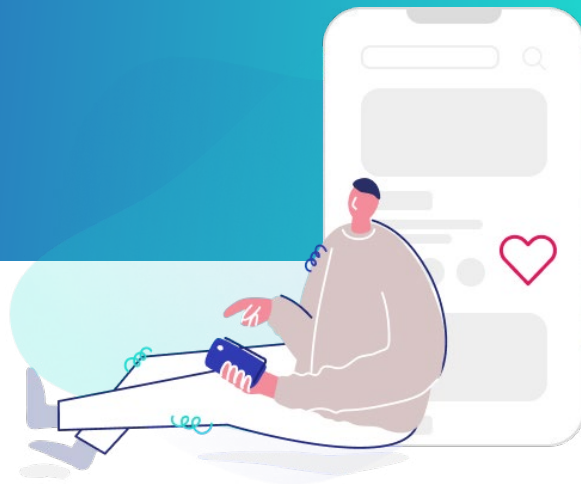
Si bien el escepticismo es general en todos los targets, los inquilinos se muestran más optimistas en cuanto al impacto de la Ley de Vivienda (31 %).

Por otra parte, el principal factor observado por quienes vaticinan una nueva burbuja inmobiliaria es el precio de alquiler y de la compra de vivienda. Estas motivaciones son las principales para todos los targets, si bien los vendedores son menos categóricos.

### G24. Opinión sobre el mercado por targets (% sobre la población total de cada rango de edad)

	Comprador	Vendedor	Arrendador	Inquilino
Las condiciones hipotecarias actuales hacen más difícil la compra de vivienda	8,1	7,9	7,4	8
Pese a la crisis el sentimiento de propiedad sigue muy arraigado en la mentalidad de los españoles	8	7,9	7,9	7,3
El precio actual del alquiler hace que compense más pagar una hipoteca que un alquiler	7,8	7,3	7,3	7,1
Comprar una vivienda es una buena inversión	7,6	7,6	7,8	7,2
Un piso es la mejor herencia que puedes dejar a tus hijos	6,6	6,4	6,3	6,3
La tendencia en el mercado de la vivienda es alquilar más y comprar menos	5,8	5,9	5,9	6,2
Vivir de alquiler es tirar el dinero	6,8	6,4	6,5	5,9
Estamos próximos a una nueva burbuja inmobiliaria	6,8	5,8	5,9	6,8
La nueva normativa de control de precios de alquiler de vivienda favorecerá el equilibrio entre oferta y demanda	4,7	4,7	4,5	5,1

## 6. Conclusiones



La presente Radiografía del mercado de la vivienda 2024, elaborada por Fotocasa Research, proporciona una disección del mercado de la vivienda actual y lo pone en relación con las tendencias que permite un evolutivo relevante de 8 años, con mediciones periódicas cada seis meses. Y la primera conclusión está clara: tras la pandemia se vivió un significativo repunte en la participación de particulares que está descendiendo paulatinamente.

Lo hace sobre todo en el lado de la demanda, más específicamente en el último año en las acciones efectivas (*las operaciones que se completan*) y de forma más acentuada en el alquiler que en la propiedad.

El panorama actual —*altos precios en el arrendamiento y en la compraventa, unido a los altos tipos hipotecarios*— se está resolviendo por una apuesta más firme de la demanda por la vivienda en propiedad, que supera notablemente en participantes a la del alquiler, un patrón que se instauró en 2022 y que se sigue consolidando.

Ambas cuestiones están relacionadas entre sí y tienen como protagonista al segmento de edad entre 25 y 34 años, que es el más activo en el mercado, pero también el que en mayor medida ha reducido su actividad en el alquiler.

Por eso, entre quienes no están buscando comprar ahora pero sí pretenden hacerlo en los próximos cinco años se siguen argumentando cuestiones como la insuficiencia de sus ahorros actuales, los altos precios

de los inmuebles y la imposibilidad de encontrar algo que se ajuste a su presupuesto.

En este sentido, la percepción de los particulares que participan en el mercado confirman estas conclusiones, ya que siguen mandando entre sus consideraciones las cuestiones relativas al valor patrimonial del inmueble (*como herencia que dejar a los hijos o como una buena inversión de cara al futuro*) y también las contrarias al alquiler (*que, ante los altos precios que ha alcanzado, cada vez se considera menos interesante en comparación con la hipoteca o, incluso, se ve como una forma de tirar el dinero*). Cuestiones, todas ellas, que además ganan paulatinamente más adhesión en los segmentos de edad más jóvenes.

Se aprecia, por consiguiente, una línea de continuidad respecto a los anteriores informes sobre el mercado. Una línea que reafirma la demanda por la vivienda en propiedad frente al alquiler, incluso en este escenario de costes hipotecarios altos.

En cualquier caso, hablamos de un mercado en constante movimiento, de manera que únicamente a través de datos fiables y contrastados, como los reflejados en el este informe, se puede entender su presente y su futuro más próximo.







Un **27 %** de la población mayor de 18 años ha participado en el mercado de la vivienda (en el alquiler o en la compraventa; en la oferta o en la demanda) en el último año



El **15 %** de los particulares ha realizado alguna acción (efectiva o no), ya sea de oferta o de demanda, relacionada con el alquiler y un **16 %** relacionada con la compraventa



El arraigo del sentimiento de propiedad en la mentalidad de los españoles se incrementa con los años. Mientras que los más jóvenes (18-24 años) lo creen de ese modo en el **53 %** de los casos, calificándolo con 6,6 puntos sobre diez, y el siguiente grupo (25-34) lo hacen en un **64 %** con 7 puntos. Los mayores de 55 lo valoran en un **82 %** de los casos



Dentro del segmento de edad comprendido entre los 25 y 34 años, casi la mitad de los particulares consultados han llevado a cabo alguna acción en el mercado de la vivienda en los últimos doce meses



Se mantiene la distancia entre la demanda de propiedad y la de alquiler: un **48 %** de los que buscan casa quieren comprar, un **40 %** alquilar y un **12 %** están interesados en ambos mercados



Un **20 %** de los particulares que no ha comprado ni ha intentado comprar, contempla hacerlo en un plazo de cinco años. Entre los jóvenes que comprenden los 18 y los 34 años, la intención de compra es del **37 %**



Los compradores de vivienda consideran que las condiciones hipotecarias actuales son el principal obstáculo para llevar a cabo sus planes. Así lo consideran el **80 %** de las personas consultadas al respecto



# 7. Nota metodológica



## 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.



## CAMPO

El estudio se ha realizado a través de encuestas online que se efectuaron en el primer trimestre de 2024.



## MUESTRA

Muestra de 8.270 personas de 18 a 75 años representativas de la población española.

**Error muestral: +-1,4 %**



## ÁMBITO

España

## Bases de los gráficos

### G1. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

**Base particulares mayores de 18 años.** Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

### G2. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA Y DE ALQUILER (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

**Base particulares mayores de 18 años.** Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

### G3. ACCIONES MÚLTIPLES EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA EN LOS ÚLTIMOS DOCE MESES (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

**Base particulares mayores de 18 años.** Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

### G4. PARTICULARES REALIZANDO ACCIONES DE DEMANDA DE VIVIENDA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

**Base particulares mayores de 18 años.** Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

### G5. DISTRIBUCIÓN DE LA DEMANDA DE VIVIENDA ENTRE EL ALQUILER Y LA PROPIEDAD (% SOBRE EL TOTAL DE DEMANDANTES)

**Base particulares demandantes de vivienda.** Feb-17: 1.033 / Feb-18: 795 / Feb-19: 1.113 / Ago-19: 1.404 / Feb-20: 1.273 / Ago-20: 1.055 / Feb-21: 1.190 / Ago-21: 1.380 / Feb-22: 1.950 / Ago-22: 1.371 / Feb-23: 1.171 / Ago-23: 1.313 / Feb-24: 1.901

#### G6. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA COMPRA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

**Base particulares mayores de 18 años.** Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

#### G7. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VENTA (% SOBRE LA POBLACIÓN MAYOR DE 18 AÑOS)

**Base particulares mayores de 18 años.** Feb-17: 5.029 / Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Ago-19: 5.011 / Feb-20: 5.025 / Ago-20: 5.002 / Feb-21: 5.000 / Ago-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Ago-22: 5.002 / Feb-23: 5.002 / Ago-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

#### G8. DISTRIBUCIÓN DE OFERTA Y DEMANDA EN EL MERCADO DE LA COMPRAVENTA (% SOBRE PARTICULARES PARTICIPANDO EN LA COMPRAVENTA)

**Base particulares participando en la compraventa.** Feb-23: 796 / Ago-23: 938 / Feb-24: 1.335

#### G9. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

**Base particulares 18-24 años.** Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816

**Base particulares 25-34 años.** Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254

**Base particulares 35-44 años.** Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595

**Base particulares 45-54 años.** Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794

**Base particulares 55-75 años.** Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811

#### G10. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE COMPRAVENTA POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

**Base particulares 18-24 años.** Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816

**Base particulares 25-34 años.** Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254

**Base particulares 35-44 años.** Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595

**Base particulares 45-54 años.** Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794

**Base particulares 55-75 años.** Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811

#### G11. PERFIL DEL DEMANDANTE DE COMPRA

**Base demandantes de compra.** Feb-24: 994

#### G12. PARTICULARES PARTICIPANDO EN EL MERCADO DE ALQUILER (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)

**Base particulares 18-24 años.** Feb-17: 456 / Feb-18: 453 / Feb-19: 447 / Ago-19: 449 / Feb-20: 450 / Ago-20: 367 / Feb-21: 450 / Ago-21: 450 / Feb-22: 705 / Ago-22: 460 / Feb-23: 456 / Ago-23: 428 / Feb-24: 816

**Base particulares 25-34 años.** Feb-17: 850 / Feb-18: 850 / Feb-19: 860 / Ago-19: 840 / Feb-20: 850 / Ago-20: 871 / Feb-21: 850 / Ago-21: 850 / Feb-22: 1.243 / Ago-22: 859 / Feb-23: 851 / Ago-23: 855 / Feb-24: 1.254

**Base particulares 35-44 años.** Feb-17: 1051 / Feb-18: 1063 / Feb-19: 1064 / Ago-19: 1038 / Feb-20: 1.052 / Ago-20: 1.072 / Feb-21: 1.052 / Ago-21: 1.050 / Feb-22: 1.490 / Ago-22: 717 / Feb-23: 1.043 / Ago-23: 1.056 / Feb-24: 1.595

**Base particulares 45-54 años.** Feb-17: 906 / Feb-18: 913 / Feb-19: 918 / Ago-19: 900 / Feb-20: 902 / Ago-20: 924 / Feb-21: 902 / Ago-21: 900 / Feb-22: 1.407 / Ago-22: 911 / Feb-23: 900 / Ago-23: 905 / Feb-24: 1.794

**Base particulares 55-75 años.** Feb-17: 1.766 / Feb-18: 1.763 / Feb-19: 1.772 / Ago-19: 1.784 / Feb-20: 1.771 / Ago-20: 1.768 / Feb-21: 1.746 / Ago-21: 1.750 / Feb-22: 2.557 / Ago-22: 1.720 / Feb-23: 1.752 / Ago-23: 1.758 / Feb-24: 2.811

#### G13. PERFIL DEL DEMANDANTE DE ALQUILER

**Base demandantes de alquiler.** Feb-24: 853

#### G14. PORCENTAJE DE PARTICULARES QUE VIVEN DE ALQUILER O EN PROPIEDAD

**Base particulares mayores de 18 años.** Feb-18: 5.042 / Feb-19: 5.061 / Feb-20: 5.025 / Feb-21: 5.000 / Feb-22: 7.402 / Feb-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

#### G15. PROPIETARIOS O COPROPIETARIOS DIRECTOS DE LA VIVIENDA EN LA QUE RESIDEN (% SOBRE LA POBLACIÓN DE CADA RANGO DE EDAD)

**Base particulares 18-24 años.** Feb-24: 816

**Base particulares 25-34 años.** Feb-24: 1.254

**Base particulares 35-44 años.** Feb-24: 1.595



**Base particulares 45-54 años.** Feb-24: 1.794

**Base particulares 55-75 años.** Feb-24: 2.811

#### G16. PROPIEDAD INDIVIDUAL O COMPARTIDA

**Base particulares mayores de 18 años.**

Feb-23: 5.002 / Feb-24: 8.270

#### G17. DESTINO DE LAS VIVIENDAS POR CANTIDAD DE PROPIEDADES

**Base una vivienda.** Feb-24: 4.016

**Base dos viviendas.** Feb-24: 808

**Base tres o más viviendas.** Feb-24: 182

#### G18. USO DE LAS VIVIENDAS POR EDAD (% DE PROPIETARIOS QUE LE DAN ESE USO EN CADA RANGO)

**Base particulares propietarios de algún inmueble.**

Feb-24: 5.007

**Base particulares propietarios de algún inmueble 25-34 años.** Feb-24: 408

**Base particulares propietarios de algún inmueble 35-44 años.** Feb-24: 925

**Base particulares propietarios de algún inmueble 45-54 años.** Feb-24: 1.329

**Base particulares propietarios de algún inmueble 55-75 años.** Feb-24: 2.260

#### G19. INTENCIÓN DE COMPRA A MEDIO Y LARGO PLAZO (% SOBRE LA POBLACIÓN QUE NO ESTÁ BUSCANDO VIVIENDA EN PROPIEDAD)

**Base particulares que no están buscando vivienda en propiedad.** Feb-17: 4.666 / Feb-18: 4.688 / Feb-19: 4.598

/ Ago-19: 4.393 / Feb-20: 4.490 / Ago-20: 4.486 / Feb-21:

4.491 / Ago-21: 4.321 / Feb-22: 6.349 / Ago-22: 4.360 / Feb-

23: 4.411 / Ago-23: 4.299 / Feb-24: 7.276

**G20. MOTIVOS POR LOS QUE NO ESTÁN BUSCANDO VIVIENDA AHORA QUIENES PREVEN COMPRA EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS (% SOBRE LOS INACTIVOS EN EL MERCADO QUE PREVEN COMPRA A MEDIO O LARGO PLAZO)**

**Base particulares que prevén comprar vivienda en los próximos cinco años pero no han realizado ninguna acción en el mercado de la vivienda.** Feb-23: 586 / Ago-23: 561 / Feb-24: 948

**G21. MOTIVOS POR LOS QUE DESCARTAN COMPRAR VIVIENDA A MEDIO Y LARGO PLAZO (% SOBRE LOS QUE DESCARTAN LA COMPRA Y NO SON PROPIETARIOS)**

**Base no prevé comprar ni a medio ni a largo plazo y no es propietario.** Ago-22: 594 / Feb-23: 594 / Ago-23: 541 / Feb-24: 948

**G22. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO (% SOBRE LAS PERSONAS ACTIVAS EN EL MERCADO DE LA VIVIENDA)**

**Base activos en el mercado de la vivienda.** Ago-22: 1.585 / Feb-23: 1.376 / Ago-23: 1.553 / Feb-24: 2.246

**G23. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR EDAD (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)**

**Base particulares 18-24 años.** Feb-24: 816

**Base particulares 25-34 años.** Feb-24: 1.254

**Base particulares 35-44 años.** Feb-24: 1.595

**Base particulares 45-54 años.** Feb-24: 1.794

**Base particulares 55-75 años.** Feb-24: 2.811

**G24. OPINIÓN SOBRE EL MERCADO POR TARGETS (% SOBRE LA POBLACIÓN TOTAL DE CADA RANGO DE EDAD)**

**Base compradores.** Feb-24: 994

**Base vendedores.** Feb-24: 193

**Base arrendadores.** Feb-24: 205

**Base arrendatarios.** Feb-24: 853





**Anaïs López García**

✉ [anaïs.lopez@adevinta.com](mailto:anaïs.lopez@adevinta.com)  
☎ 620 66 29 26

# InformeFotocasa

✕ @fotocasa

🌐 <https://research.fotocasa.es/>