

PRIMER SEMESTRE DE 2017

# ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

GRUPO TECNOCASA



# ÍNDICE

1. Objetivo del Informe.
2. Perfil del comprador de vivienda.
  - Comprador de primera vivienda.
  - Comprador inversor en vivienda.
3. Metodología.
4. Elaboración del Informe – contacto.

## 1. OBJETIVO DEL INFORME

El **Departamento de Análisis e Informes (DAI) del Grupo Tecnocasa** tiene como finalidad principal observar el mercado inmobiliario español con una perspectiva completa de todo el proceso, que incluye diferentes aspectos como la **oferta inmobiliaria**, la **demanda** y la **financiación**.

Para ello, trabajamos con diferentes herramientas y bases de datos integradas:

- Operaciones de compraventa intermediadas por el Grupo Tecnocasa desde el año 2004.
- Base de datos de Kiron con las hipotecas intermediadas.
- Bolsa inmobiliaria Tecnocasa. Recoge el interés de los potenciales compradores en relación al precio que están dispuestos a pagar y a la tipología de inmueble que buscan.

Gracias a esta información estamos en disposición de ofrecer, a través de diferentes informes, un análisis detallado del mercado inmobiliario centrado en los siguientes aspectos:

- Precio de transacción efectivo de la vivienda y análisis por tipología de inmueble.
- Características de las hipotecas intermediadas.
- Perfil del cliente.
- Expectativas de la demanda (compradores potenciales).

El objetivo del presente informe es analizar, con datos actuales (primer semestre de 2017), el perfil del comprador de vivienda, el perfil de aquellas personas que han comprado recientemente un inmueble.

El análisis se realiza en función de los parámetros descritos en el apartado segundo y se diferencia en función de si el comprador es de primera vivienda o, contrariamente, es un comprador inversor.

## 2. PERFIL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

Con el objetivo de obtener el perfil de las personas que están comprando vivienda en la actualidad, **analizamos a nivel nacional las principales características del cliente comprador en el primer semestre de 2017.**

Los parámetros analizados son:

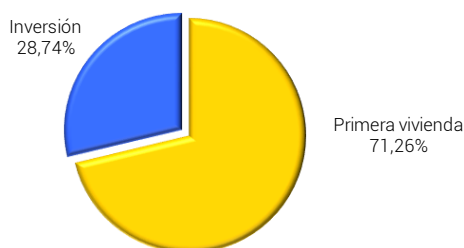
- Motivación de compra
- Forma de pago
- Edad del comprador
- Situación laboral
- Procedencia
- Número de compradores



### MOTIVACIÓN DE COMPRA

En este apartado vemos la motivación principal que ha inducido al comprador a adquirir una vivienda durante el primer semestre de 2017.

La motivación de compra es un elemento diferenciador a la hora de determinar el perfil y las características del comprador.

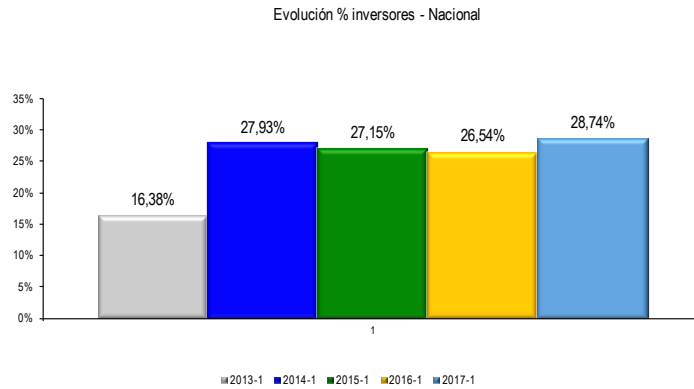


Apreciamos cómo **el principal motivo de compra es primera vivienda** (71,26%), adquirida con la finalidad de residir habitualmente en ella.

La motivación por inversión supone el 28,74% de las compraventas intermediadas por el Grupo Tecnocasa en el primer semestre de 2017. Se trata de compradores que adquieren una vivienda con la expectativa de ponerla en alquiler, obteniendo así una rentabilidad.

A continuación, presentamos cuál ha sido la evolución del inversor en los cinco últimos años.

## EVOLUCIÓN DE LAS COMPRAS HECHAS COMO INVERSIÓN



La proporción de inversores se mantiene estable desde 2014, siendo en el periodo analizado del 28,74%.

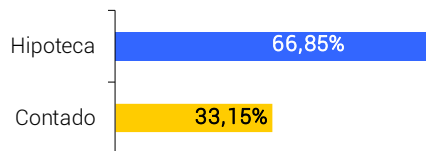
A continuación, analizamos las características de los compradores en función de su motivación principal de compra.

- Comprador de primera vivienda
- Comprador inversor en vivienda

## COMPRADOR DE PRIMERA VIVIENDA

### FORMA DE PAGO

Hemos clasificado las compraventas en función de la forma de pago del inmueble, diferenciando si ha sido necesaria o no la obtención de financiación a través de un préstamo hipotecario.

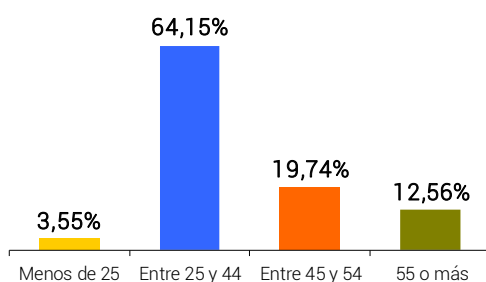


El pago de una vivienda al contado (33,15%) está muy por debajo de las compraventas en las que ha sido necesario obtener financiación (66,85%), siendo ésta última forma de pago la predominante.

## ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

### EDAD

Hemos analizado la edad del comprador en función de las franjas de edad que se presentan en el siguiente gráfico.

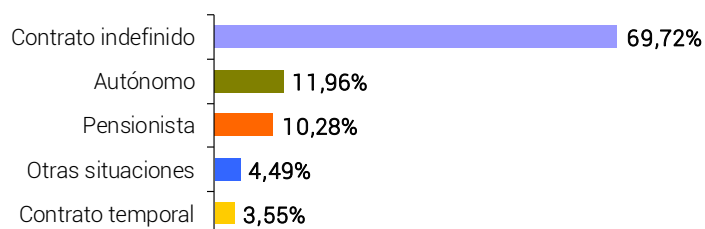


La mayor parte de los compradores de primera vivienda (64,15%) tiene entre 25 y 44 años. El siguiente grupo más importante es el de entre 45 y 54 años (19,74%). Hay un destacado 12,56% de compradores con una edad igual o superior a los 55 años. El porcentaje de compradores jóvenes, de menos de 25 años, es prácticamente simbólico (3,55%).

En el caso del comprador de primera vivienda con hipoteca, el grupo de edad entre 25 y 44 años concentra prácticamente tres de cada cuatro clientes (76,69%), seguido del de entre 45 y 54 años, con el 15,93%.

### SITUACIÓN LABORAL

Presentamos, a continuación, la distribución de compradores en función de su situación laboral.



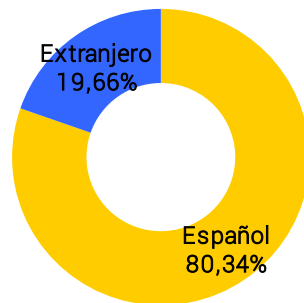
Existe un elevado número de compradores con contrato laboral indefinido (69,72%), seguidos de autónomos (11,96%) y pensionistas (10,28%). Apreciamos que el comprador con contrato laboral temporal es prácticamente inexistente (3,55%).

## ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

En el caso del **comprador de vivienda con hipoteca**, el contrato indefinido supone prácticamente ocho de cada diez compradores (80,32%), los autónomos suponen un 11,79% y el resto de situaciones laborales, pensionistas y personas con contrato laboral temporal, no son muy significativas (2,74% y 3,52%).

### PROCEDENCIA

Hemos analizado la procedencia del comprador en función de su nacionalidad, clasificándola en dos grandes grupos: nacionalidad española o extranjeros, independientemente de que tengan establecida o no su residencia en nuestro país.

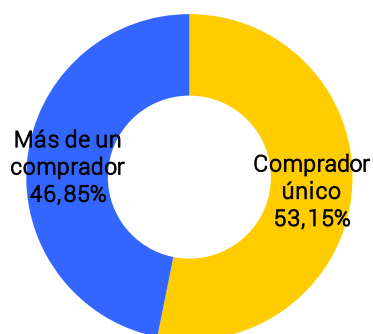


**Las compras realizadas por españoles suponen un 80,34%**, siendo las operaciones hechas por extranjeros de un 19,66%.

En relación a los **compradores con hipoteca**, el porcentaje de extranjeros es algo superior (21,63%), siendo españoles un 78,37% de los casos.

## NÚMERO DE COMPRADORES

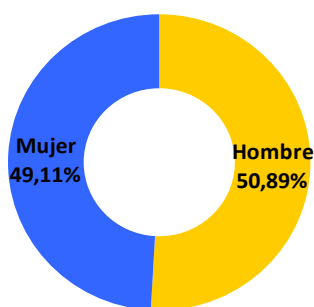
Hemos diferenciado las compraventas que han sido realizadas por un solo comprador respecto a las compras realizadas por dos o más personas.



La proporción de las personas que **compran con hipoteca** es muy similar cuando compra más de una persona (51,12%) y cuando lo hace un único comprador (48,88%).

En cuanto a las compras realizadas por un solo comprador, la diferenciación por género es la siguiente:

Comprador único según sexo



Es bastante similar la proporción de mujeres (47,07%) y hombres (52,93%) que **compran con hipoteca**.



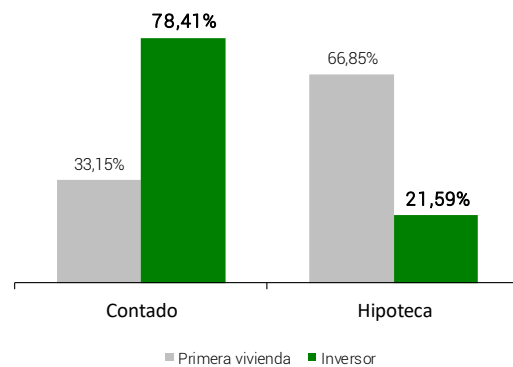
## COMPRADOR INVERSOR EN VIVIENDA

En este apartado comparamos el perfil del comprador de primera vivienda con el perfil del comprador por razón de inversión y destacamos las diferencias entre ambos perfiles.

La comparativa se ha realizado en base a los siguientes parámetros:

- Forma de pago
- Edad
- Situación laboral
- Procedencia
- Número de compradores

### FORMA DE PAGO



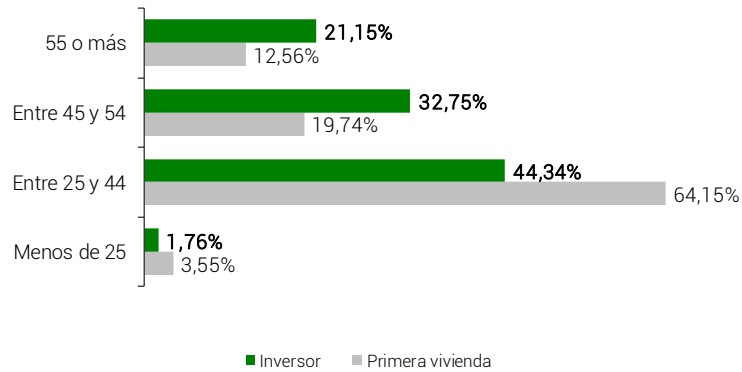
Como se puede observar en el gráfico, **existen diferencias importantes en la forma de pago en función del tipo de cliente.**

Destacamos que **el comprador inversor utiliza el contado en mayor proporción** (78,41%) que el comprador de primera vivienda (33,15%). Por su parte, **en el comprador de vivienda habitual** (primera vivienda) **predomina más la compra hecha con hipoteca** (66,85%), siendo esta forma de pago minoritaria en el caso de los inversores (21,59%).

## ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA

### EDAD

A continuación, presentamos la comparativa de los dos perfiles por agrupación de edad.



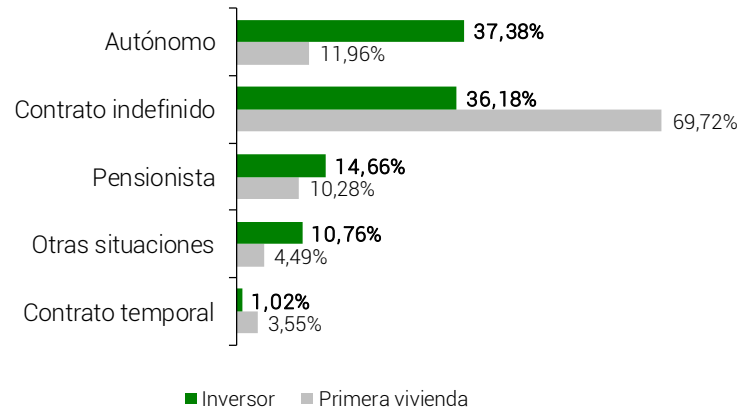
Aunque existe un porcentaje significativo de inversores entre los 25 y 44 años (44,34%), apreciamos cómo la **edad del inversor** se desplaza hacia franjas más altas (**a partir de los 45 años**).

En este perfil, el porcentaje de clientes de entre 45 y 54 años es mayor, 32,75% respecto al 19,74% de compradores de primera vivienda. Ocurre lo mismo con los clientes de 55 años o más, que son también más numerosos en el caso del perfil inversor (21,15% frente al 12,56% del comprador de primera vivienda).

### SITUACIÓN LABORAL

En cuanto a la **situación laboral** también existen diferencias apreciables.

## ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA DEMANDA



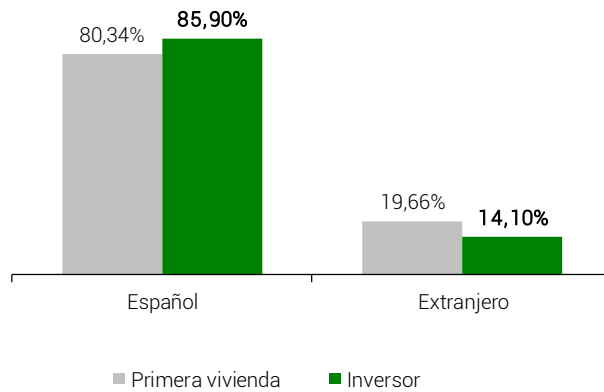
La situación laboral predominante para el perfil del comprador de primera vivienda es el contrato indefinido (69,72%) siendo del 36,18% para el comprador inversor.

En el caso del inversor, la situación laboral que predomina es la de autónomo (37,38% frente al 11,96% del comprador de vivienda habitual).

Es destacable el número de pensionistas que compran por motivo de inversión (14,66%), una proporción más elevada que en el caso del comprador de primera vivienda (10,28%).

### PROCEDENCIA

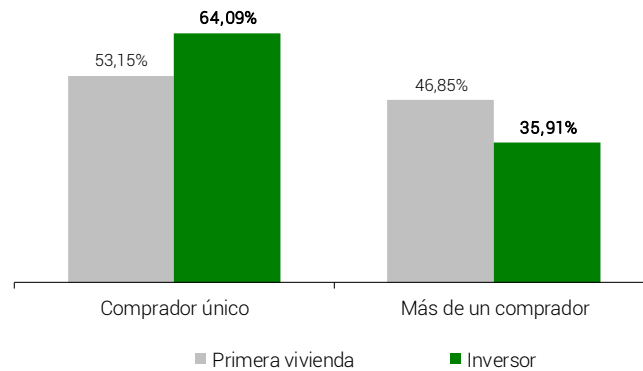
A continuación, analizamos los dos perfiles objeto de estudio en función de la procedencia, según las categorías español o extranjero.



Según el análisis, **el perfil del comprador de primera vivienda está compuesto por españoles en un 80,34%** de los casos, y de un 19,66% de extranjeros. **Con relación a los inversores, el 85,90% fueron españoles** y el 14,10%, extranjeros.

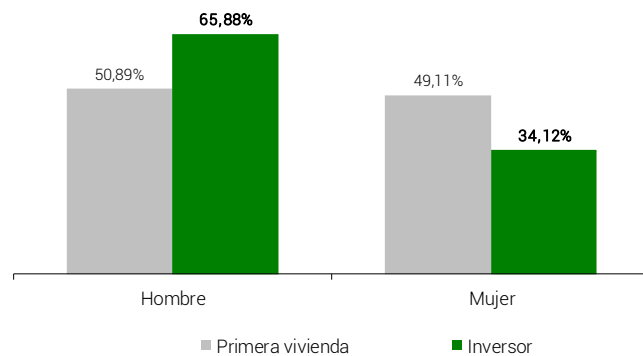
## NÚMERO DE COMPRADORES

Presentamos el porcentaje de compraventas realizadas por uno o más compradores en función de si la motivación de compra es primera vivienda o inversión.



En el gráfico se aprecia que hay cierta diferencia en la proporción comprador único y más de un comprador en el caso de primera vivienda (53,15% y 46,85%). **Por motivo inversión, predomina claramente el comprador único** (64,09%) respecto a las compras hechas por más de un comprador (35,91%).

En cuanto a las compras realizadas por un único comprador, la diferenciación por género es la siguiente:



Mientras que la proporción hombre-mujer en primera vivienda está totalmente equilibrada (50,89% y 49,11%), **en el caso del perfil inversor predominan más el hombre** (65,88%) que la mujer (34,12%).

### 3. METODOLOGÍA

Este informe ha sido elaborado por el DAI - Departamento de Análisis e Informes del Grupo Tecnocasa.

La información relativa a los perfiles se obtiene de las compraventas que han sido intermediadas por nuestra red de oficinas franquiciadas en el periodo de estudio (primer semestre de 2017) a través de un formulario específico cumplimentado para cada una de ellas.

A efectos del estudio, se han considerado exclusivamente compraventas de pisos, no se han considerado otro tipo de inmuebles como locales, plazas de garaje, etc.

Por lo que respecta a la base de datos, se han descartado las compraventas que por considerarse datos extremos podrían distorsionar la media e impactar en el resultado final obtenido. Estos descartes se han realizado utilizando el método estadístico consistente en la detección de valores extremos (*outliers*) que se alejan de la media aritmética de la muestra en estudio de manera estadísticamente significativa.

### 4. ELABORACIÓN DEL INFORME - CONTACTO

DEPARTAMENTO DE ANÁLISIS E INFORMES  
[dai@tecnocasa.es](mailto:dai@tecnocasa.es)

LÁZARO CUBERO  
[l.cubero@tecnocasa.com](mailto:l.cubero@tecnocasa.com)

JOSEP MARÍA LÓPEZ  
[j.lopez@tecnocasa.com](mailto:j.lopez@tecnocasa.com)