

sima

madridinternationalrealestateexhibition


20
AÑOS • YEARS

EL PERFIL
DEL COMPRADOR DE
VIVIENDA
2018

INFORME PLANNER EXHIBITIONS - ST SOCIEDAD DE TASACIÓN
OCTUBRE 2018

PLANNEREXHIBITIONS

CON LA COLABORACIÓN DE

 **ST**
Sociedad de Tasación
35 ANIVERSARIO

ÍNDICE

METODOLOGÍA	3
TRAMOS DE EDAD	4
MOTIVACIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA	5
INICIO DEL PROCESO DE BÚSQUEDA DE VIVIENDA	6
PLAZOS DE INTENCIÓN DE COMPRA.....	7
PRESUPUESTO DE COMPRA.....	8
CANTIDAD A FINANCIAR.....	9
PORCENTAJE DE INGRESOS FAMILIARES QUE SE DESTINARÁ A LA HIPOTECA.....	10
PROBABILIDADES DE QUE CONCEDAN LA HIPOTECA	11
TIPO DE HIPOTECA	12
OFERTA RESIDENCIAL VERSUS NECESIDADES REALES	13
PRINCIPAL FRENO PARA LA COMPRA DE UNA VIVIENDA	14
LOS JÓVENES Y LA EMANCIPACIÓN	15
ALQUILER vs. COMPRA: ¿UNA DUDA JUVENIL?.....	17
PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL INFORME	18

METODOLOGÍA

El presente informe se basa en la serie de encuestas de satisfacción y de perfil de visitantes elaboradas por SIMA desde 2008 (con la única excepción de 2014).

Estas encuestas permiten identificar los deseos y expectativas del comprador de una vivienda, así como otras cuestiones esenciales relacionadas con la adquisición de un activo residencial.

El perfil del entrevistado en la serie de encuestas realizadas entre 2008 y 2018 es el visitante no profesional de la feria mayor de 25 años. La metodología utilizada para la recogida de datos ha sido la entrevista personal (a partir de 2016, también entrevistas online) con cuestionario estructurado. Las entrevistas presenciales se llevan a cabo tras la finalización de la visita a la feria de los encuestados, cuya selección fue aleatoria. Las entrevistas online se realizan durante las dos semanas posteriores a la conclusión de la feria.

Por procedencia geográfica, la gran mayoría de los encuestados viven en la Comunidad de Madrid (95%) y el otro 5% en el resto del territorio nacional.

Los tamaños y errores muestrales de las encuestas, en el caso de mayor incertidumbre posible ($p=q=50$) y con un margen de confianza del 95,5% (tabla 1).

Aunque las variables analizadas en la serie histórica no se hayan repetido de manera sistemática en todos los años, esta circunstancia no impide, sin embargo, que podamos distinguir un hilo de continuidad en las conclusiones de la cada encuesta anual y, por tanto, señalar tendencias.

Los resultados del presente informe no pretenden ser generalizables a la totalidad de la población española, sino que tan solo son representativos del universo encuestado, que, en todo caso, se caracteriza por su manifiesto interés ya sea en adquirir una vivienda en un plazo razonable (siempre más del 90% de los encuestados) o en recabar información para hacerlo.

Tabla 1. Error muestral

Año	Tamaño muestral	Error muestral
2008	1.100	+/- 3,01%
2009	289	+/- 5,88%
2010	583	+/- 4,14%
2011	543	+/- 4,29%
2012	556	+/- 4,24%
2013	564	+/- 4,21%
2015	510	+/- 4,43%
2016	679	+/- 3,84%
2017	627	+/- 3,99%
2018	568	+/- 5,34%

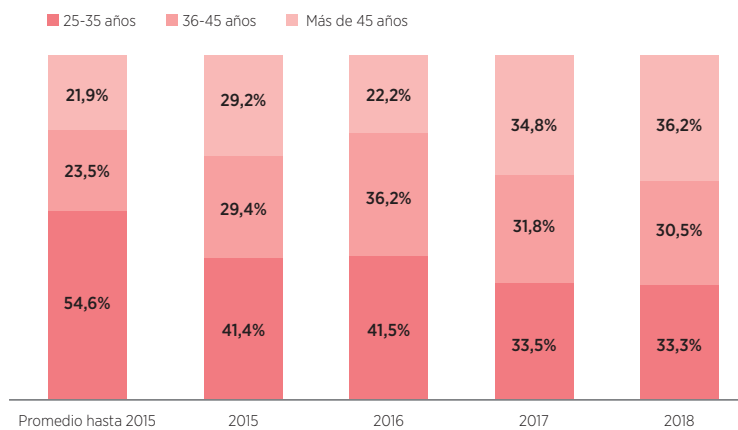
TRAMOS DE EDAD

El informe de este año consolida el giro operado en 2017: el público joven, entre 25 y 35 años, ya no es el mayoritario de la feria (33,5%), como lo había sido claramente hasta 2016. El visitante mayoritario se corresponde ahora con el grupo de edad de más de 45 años, que con un 36,2% mejora incluso en 1,4 puntos el dato

La caída de visitantes jóvenes ha tocado fondo, hasta dejarlos en torno a un tercio de los asistentes a la feria

de 2017 y ensancha su diferencia con los más jóvenes hasta los 3 puntos porcentuales (en 2017 la diferencia fue del 1,3%).

Gráfico 1. Distribución por tramos de edad



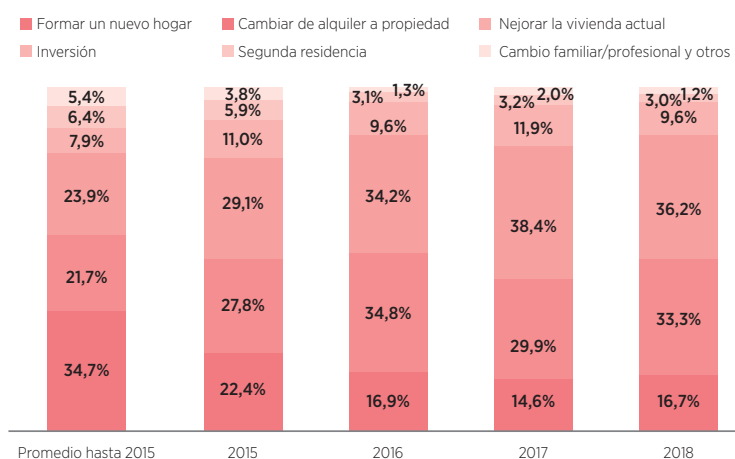
No obstante, el informe de este año parece confirmar que la caída de los visitantes jóvenes ha tocado fondo, hasta dejarlos en torno a un tercio de los asistentes a la feria, después de que durante la crisis alcanzaran una media del 54,6% y en los dos primeros años de la recuperación del sector (2015 y 2016) se situarán en el 41%.

Por su parte, los visitantes de entre 36 y 45 años han supuesto este año el 30,5% de los asistentes a SIMA, con un descenso de 1,3 puntos con respecto a 2017.

MOTIVACIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

“Mejorar la vivienda actual” y “Cambiar de alquiler a propiedad” siguen siendo las dos principales motivaciones de los compradores de una vivienda (36,2% y 33,3%, respectivamente), prolongando de esta manera la tendencia de los últimos años. El cambio en la motivación para adquirir una vivienda coincidió justamente con la salida de la crisis. Hasta entonces, la formación de nuevos hogares era la causa mayoritaria, con una media del 34,7%. En 2018 esa cifra esta se ha reducido en 16 puntos, hasta quedar en el 16,7%, seguramente motivada por la progresiva pérdida del poder adquisitivo de las capas más jóvenes de la población frente a la subida de los precios de la vivienda. A destacar también el crecimiento de “cambiar de alquiler a propiedad” (+3,4 puntos porcentuales respecto a 2017), lo que probablemente también tenga su origen en el incremento de los precios del alquiler.

Gráfico 2. Motivación para adquirir una vivienda

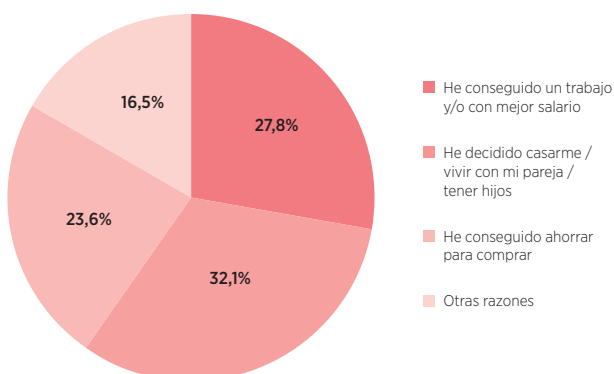


Por otra parte, el deseo de comprar para invertir se sitúa en el 9,6%, en línea con los valores de los últimos tres años, y muy por encima del porcentaje medio alcanzado durante la crisis (hasta 2015), que fue del 6,4%.

Los motivos de naturaleza económica siguen siendo los prioritarios para los jóvenes a la hora de decidir comprar una casa

Centrándonos en la población más joven analizada en el estudio, los cambios en la situación personal constituyen la motivación principal para plantearse seriamente la compra de una vivienda. Así lo confirma el 32,1% de los encuestados con edades entre 25 y 35 años, frente al 27,8%, que prima los cambios laborales y, al 23,6% para quien lo más decisivo son los cambios en su situación económica personal. No obstante, si se suman estos dos últimos porcentajes se confirma que los motivos de naturaleza económica siguen siendo los prioritarios para los jóvenes de nuestro país a la hora de decidirse a comprar una casa.

Gráfico 3. Motivación para adquirir una vivienda (jóvenes entre 25 y 35 años)



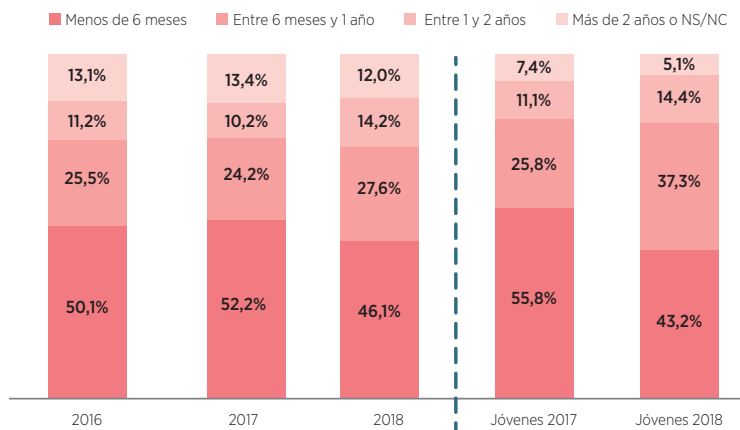
INICIO DEL PROCESO DE BÚSQUEDA DE VIVIENDA

Los potenciales compradores de una vivienda tardan cada vez más tiempo en encontrarla. La situación se acentúa si es un joven menor de 35 años. De hecho, y para el conjunto de los encuestados, el porcentaje de quienes empezaron esta búsqueda hace menos de 6 meses se ha reducido en un año 6,1 puntos, hasta quedar en el 46,1% (en 2017 era el 52,2%). En el caso de

Los potenciales compradores de una vivienda cada vez tardan más tiempo en encontrarla

los compradores más jóvenes, el descenso es mucho mayor, de algo más de 12 puntos, un 43,2% (55,8% en 2017). Nuevamente, la presión de los precios parece ser la razón más probable.

Gráfico 4. ¿Cuándo comenzó de forma activa el proceso de búsqueda de vivienda?



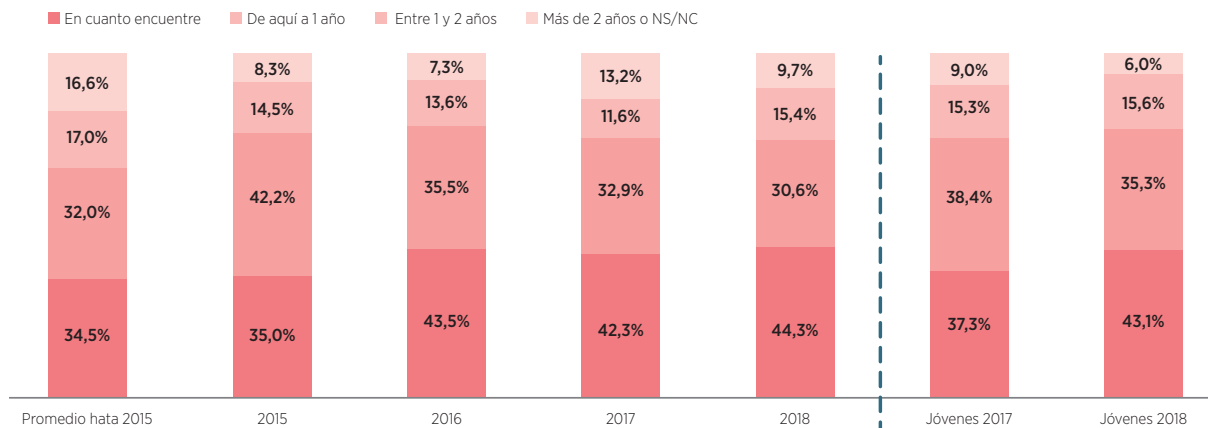
En cambio, cada vez son más los potenciales compradores que prolongan los períodos de búsqueda. De esta manera, si en 2017 quienes llevaban entre 6 meses y 1 año y entre 1 año y 2 años sumaban un 34,4% (24,2% y 10,2%, respectivamente), un año después ya suponen el 41,2% (27,6% y 14,2%, respectivamente). También aquí, la evolución de estos mismos plazos es más negativa si se trata de los jóvenes, pues su aumento duplica el valor de la media del informe (14 puntos porcentuales frente a 7). Si en 2017 el porcentaje de jóvenes que llevaban buscando entre 6 meses y 1 año y entre 1 año y dos años era del 36,9% (25,8% y 11,1%, respectivamente), en 2018 son el 51,7% (37,3% y 14,4%, respectivamente).

Por el contrario, se reduce el porcentaje de quienes buscan una vivienda desde hace más de 2 años, con independencia de su edad.

PLAZOS DE INTENCIÓN DE COMPRA

Con la recuperación de la actividad residencial (en especial a partir de 2016), los plazos de intención de compra inmediata parecen haberse estabilizado en torno al 75% de los encuestados. En concreto, un 74,9% de los entrevistados en 2018 manifiesta su intención de comprar una vivienda “en cuanto la encuentre” o de “aquí a 1 año”. En 2017 eran el 75,2%.

Gráfico 5. Plazo de compra



De estos datos podría concluirse que, por el momento, la presión alcista en los precios residenciales no está alterando de manera sustancial los plazos de intención de compra. No obstante, esto sería válido únicamente para el conjunto de los encuestados, pues en los jóvenes el informe constata un claro efecto: estos sí manifiestan una intención de acelerar la compra, pues si en 2017 quienes querían hacerlo en cuanto la encontraran eran el 37,3%, en 2018 ya son el 43,1%.

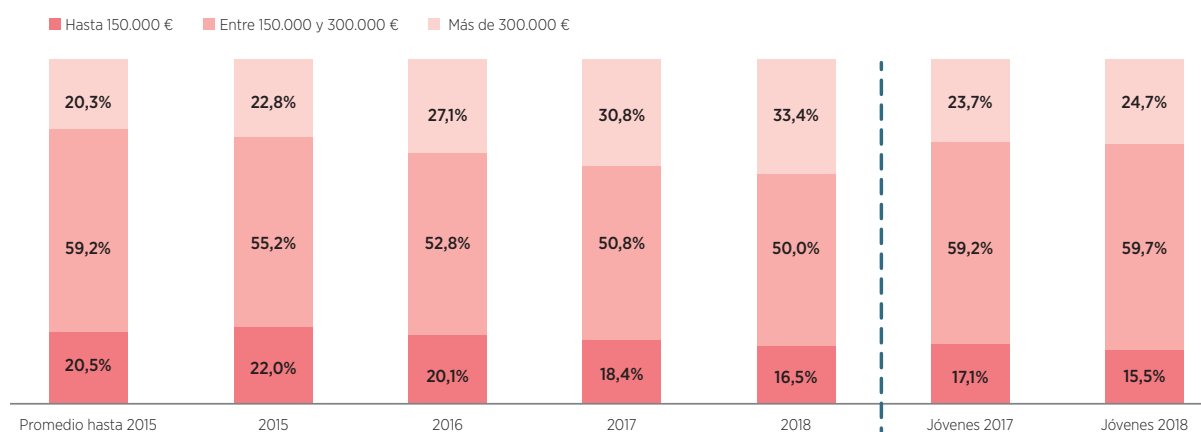
La presión alcista en los precios residenciales no está alterando de manera sustancial los plazos de intención de compra

Resulta evidente que los mecanismos de que dispone el conjunto de los encuestados para modular los efectos de la subida de los precios de las viviendas no están tan al alcance de los más jóvenes, como tendremos oportunidad de ver más adelante.

PRESUPUESTO DE COMPRA

El siguiente gráfico refleja con claridad las consecuencias que la paulatina subida de los precios de la vivienda está ejerciendo en la capacidad de los compradores para responder a esta y no correr el riesgo de quedarse “fuera del mercado”.

Gráfico 6. Presupuesto de compra



El informe confirma que la capacidad de los futuros compradores para hacer frente a la subida de precios mediante el incremento del presupuesto de compra empieza a tocar techo. De hecho, el porcentaje de compradores en los tres tramos presupuestarios analizados [hasta 150.000 euros, entre 150.000 y 300.000 euros, y más de 300.000 euros] únicamente registra mínimas variaciones, tanto a alza como a la baja, con respecto a los valores recogidos en la edición de 2017.

La flexibilidad presupuestaria de las rentas medias ha tocado techo o está a punto de hacerlo

Por otra parte, los compradores con menor capacidad económica, hasta 150.000 euros de presupuesto, prolongan su caída y ya solo son el 16,5% de los demandantes, cuando en 2015, coincidiendo con el inicio de la recuperación de mercado residencial, eran el 22% (en el último año retroceden 1,9 puntos) . El único grupo que aumenta es el de quienes tienen más de 300.000 euros de presupuesto, un 33,4% de los encuestados: 2,6 puntos porcentuales más.

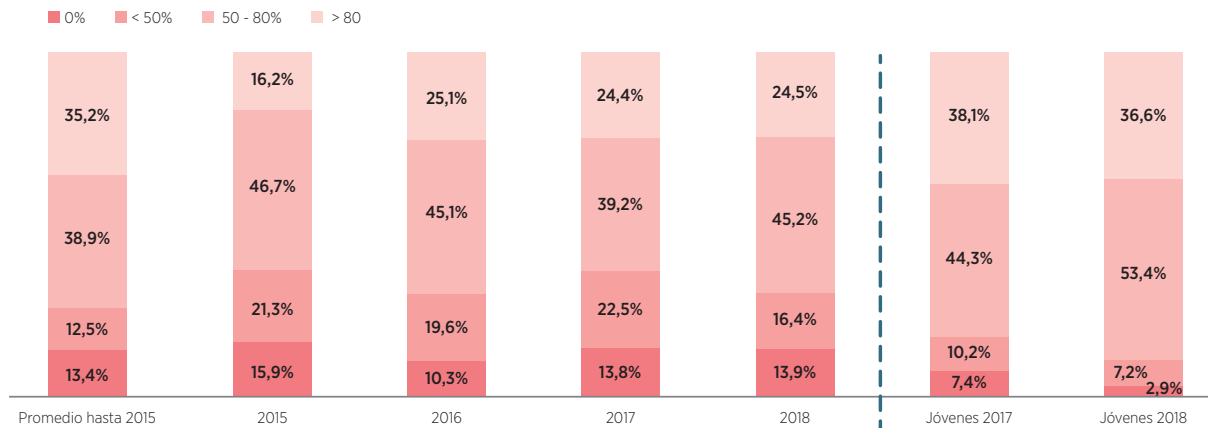
En el caso de los demandantes de una vivienda con un presupuesto entre 150.000 y 300.000 euros se constata, además, un ligerísimo descenso de 0,8 puntos, hasta quedar en el 50% de los encuestados.

Curiosamente, la evolución de los jóvenes para el período 2017-2018 sigue la misma pauta que la del conjunto de encuestados por el informe.

CANTIDAD A FINANCIAR

Aunque lentamente, la subida de precios comienza a dejarse notar en las cantidades que deben financiar los compradores de una vivienda.

Gráfico 7. Financiación - % que necesitará financiar



En solo un año, el porcentaje de quienes tendrían que financiar entre el 50 y el 80% de la compra de su vivienda ha crecido 6 puntos, hasta el 54,2% de los encuestados, y se ha reducido en la misma cantidad aquellos que deberían financiar menos del 50%, que ahora son el 16,4% de los encuestados. Por el contrario, los situados en los extremos de la escala, es decir, quienes tendrían que financiar más del 80% de la compra o nada, permanecen estables (24,5% y 13,9%, respectivamente).

La conclusión no ofrece dudas: el incremento en la cantidad a financiar en la hipoteca empieza a utilizarse como estrategia para combatir el alza de los precios de la vivienda.

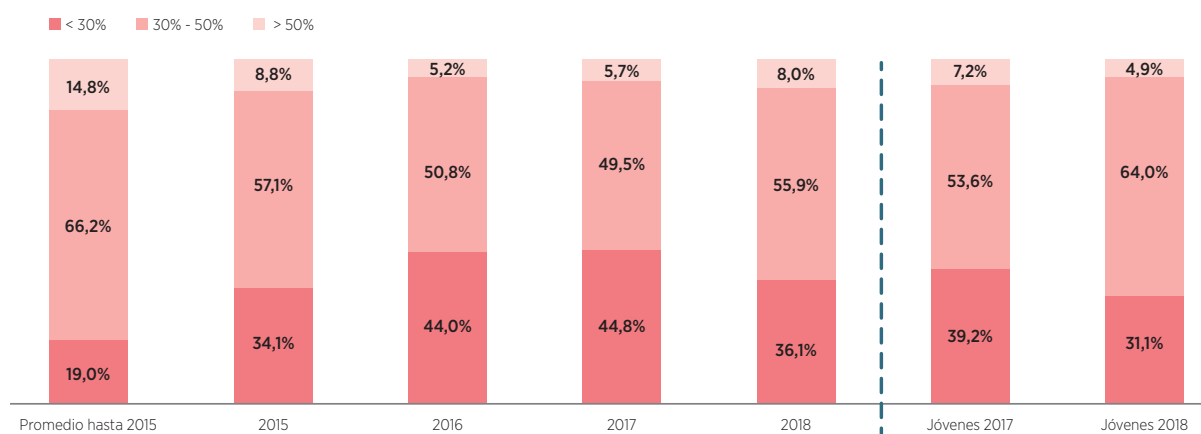
El porcentaje de jóvenes que tiene que financiar entre el 50 y el 80% del precio de compra se ha disparado casi 10 puntos.

La situación entre los jóvenes es muy diferente y manifiesta en toda su crudeza los efectos del encarecimiento de la vivienda y las crecientes dificultades para acceder a ella: al igual que el año pasado, más de un tercio necesita financiar más del 80% del precio de compra (doce puntos porcentuales más que para el conjunto de la muestra). Además, el porcentaje de jóvenes que tendría que financiar entre el 50 y el 80% del precio de compra se ha disparado casi 10 puntos, pasando del 44,3% al 53,4% (14 puntos porcentuales más que la media global del estudio). Consecuentemente, también descienden quienes no tienen que financiar nada (del 7,4% al 2,9%) y aquellos que lo harían por debajo del 50% (del 10,2% al 7,2%).

PORCENTAJE DE INGRESOS FAMILIARES QUE SE DESTINARÁ A LA HIPOTECA

Este indicador es el que mejor resume el impacto que el alza de los precios residenciales puede llegar a tener en las economías de quienes han decidido afrontar la compra de una vivienda. En solo un año, el porcentaje de quienes deberían dedicar entre el 30 y el 50% de sus ingresos totales al pago de una hipoteca ha crecido 6,4 puntos y ya suponen el 55,9% de los encuestados. También se incrementa quienes tendrían que destinar más de la mitad de los ingresos familiares, que en 2018 suman 2,3 puntos respecto a 2017, hasta situarse en el 8%.

Gráfico 8. Financiación - % ingresos familiares



El panorama de los jóvenes es sombrío: cada vez son más los que tendrían que dedicar una cantidad mayor de sus ingresos para pagar la hipoteca de la vivienda

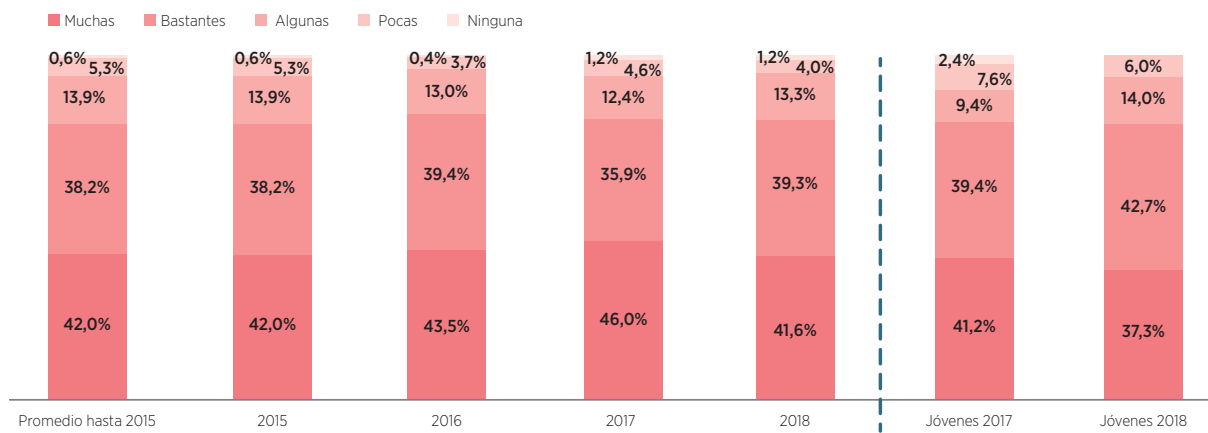
Por el contrario, el porcentaje de quienes tienen que destinar menos del 30% se ve reducido: en 2018 son el 36,1% de los encuestados, cuando un año antes eran el 44,8%.

Al igual que ocurre con otros indicadores analizados por el informe, el panorama dibujado por los jóvenes resulta más sombrío: cada vez son más los que tendrían que dedicar un porcentaje mayor de sus ingresos para pagar la hipoteca. Además, los desequilibrios con la media del informe se agudizan: el porcentaje de jóvenes que debería destinar una cantidad por debajo del 30% de los ingresos es del 31,1% (5 puntos menos que para el total de los encuestados), mientras que el de aquellos que tendría que hacerlo con entre el 30 y el 50% de sus ingresos es del 64% (8,1 puntos más que para el total de los encuestados).

PROBABILIDADES DE QUE CONCEDAN LA HIPOTECA

Las probabilidades de que se conceda la hipoteca marchan en paralelo al resto de indicadores analizados en este informe: también son menos quienes creen que tendrían “muchas” opciones de que la entidad financiera les conceda la hipoteca (41,6%, 4,4 puntos menos que en 2017) y más quienes aseguran contar con “bastantes” (39,3%, 3,4 puntos por encima del pasado año). Con todo, la suma de ambos porcentajes es casi idéntica y supera el 80%, tanto en 2017 como en 2018.

Gráfico 9. Financiación - Posibilidad de obtenerla



Puesto que quienes afirman tener “algunas” posibilidades únicamente aumentan en 0,9 puntos (13,3%), y el porcentaje de quienes declaran tener “pocas” o “ninguna” permanece invariable un año después (1,2%), queda claro que el trasvase de expectativas se ha operado desde el grupo de “muchas” probabilidades al de “bastantes”: lo previsible en un contexto de subidas de los precios residenciales muy por encima de la revalorización de los salarios.

La evolución es parecida en el caso de los compradores jóvenes encuestados en el estudio, con las peculiaridades intrínsecas a este grupo. Brevemente, los jóvenes en 2018 se muestran ligeramente más pesimistas de que les concedan la hipoteca de lo que eran en 2017.

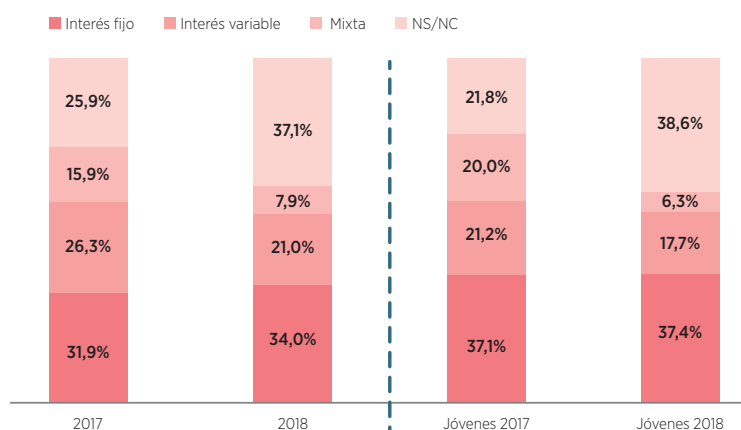
Los jóvenes en 2018 se muestran algo más pesimistas de que les concedan la hipoteca de lo que eran en 2017

Así, disminuye el porcentaje de quienes afirman tener “muchas” posibilidades (37,3%, casi 4 puntos menos que en 2017) y sube el de quienes consideran poseer solo “algunas” (14% y 4,6 puntos más que el pasado año). Por su parte, el porcentaje de jóvenes que creen tener “bastantes” posibilidades crece algo menos de 3 puntos, hasta el 42,7%. Con todo, al igual que para el conjunto de la muestra, la suma de “muchas” y “bastantes” posibilidades se sitúa, tanto en 2017 como en 2018, en torno al 80%.

TIPO DE HIPOTECA

Por segundo año consecutivo, la mayoría de los encuestados se decantaría por una hipoteca a interés fijo, quizá por las alertas acerca de futuras subidas de los tipos de referencia (como tímidamente empieza a ocurrir).

Gráfico 10. Financiación - Tipo de hipoteca



La preferencia por las hipotecas a tipo fijo ensancha su diferencia con la hipoteca variable: la hipoteca a interés fijo sube en un año 2,1 puntos, pasando del 31,9% en 2017 al 34% en 2018. En cambio, la hipoteca a interés variable, que durante el *boom* fue claramente la preferida, se deja en el camino 5,3 puntos porcentuales, quedándose en un discreto 21% (13 puntos menos que las hipotecas de interés fijo).

Por su parte, las hipotecas mixtas experimentan en 2018 una importante caída en las preferencias de los entrevistados: 8 puntos menos que en 2017 y ya son las preferidas solo por el 7,9% de los encuestados.

Por segundo año consecutivo, la mayoría de los encuestados se decanta por una hipoteca a interés fijo

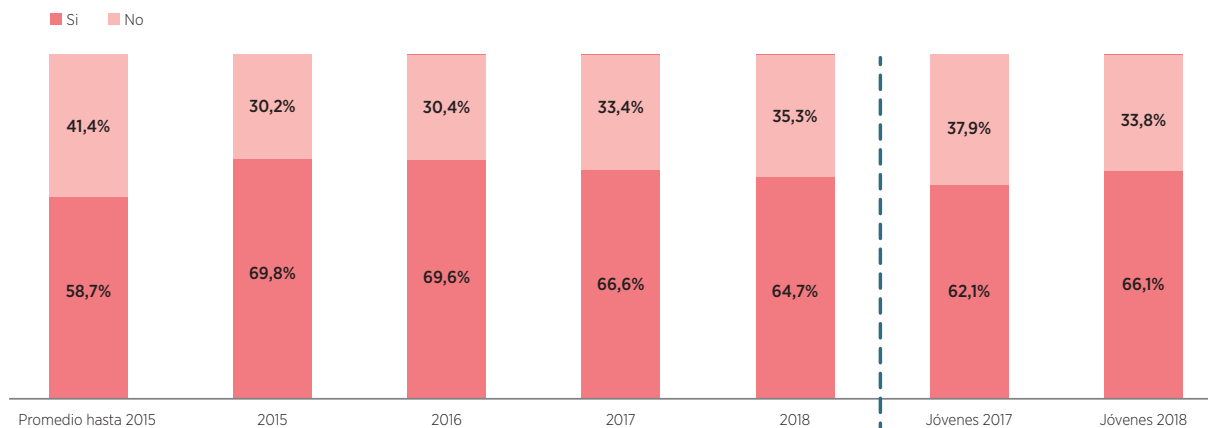
Por último, llama la atención el importante volumen de encuestados que no saben qué hipoteca contratarían y que en el informe de este año constituye el grupo más numeroso, con un 37,1% del total (con una subida de 11,2 puntos porcentuales).

Con pequeñas diferencias, las preferencias de los jóvenes por las hipotecas a interés fijo y variable son similares, y también reflejan el claro dominio de las primeras. Una situación similar se registra con las hipotecas mixtas y el desconocimiento en torno al tipo de hipoteca más adecuado.

OFERTA RESIDENCIAL VERSUS NECESIDADES REALES

De las respuestas recogidas por el informe se deduce que la feria sigue siendo un espacio idóneo para encontrar la vivienda que se busca. De hecho, y con independencia de la evolución general del sector o de los precios residenciales, el porcentaje de visitantes que afirma haber encontrado al menos una oferta que se ajusta a sus necesidades se mantiene estable, en torno a dos tercios del total.

Gráfico 11. ¿Ha encontrado algo que se ajuste a sus necesidades?



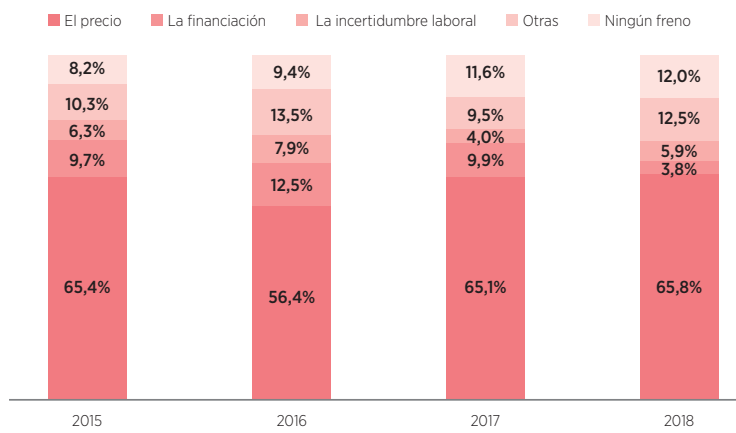
Así, el 64,7% de estos declara haber hallado algo que se ajusta a sus necesidades, frente a un 35,3% que asegura lo contrario. Se trata de porcentajes muy similares lo mismo para el conjunto de la muestra que para los jóvenes encuestados.

El porcentaje de satisfacción con la oferta comercializada en SIMA es valorado positivamente por 2 de cada 3 visitantes

PRINCIPAL FRENO PARA LA COMPRA DE UNA VIVIENDA

El aumento del precio de la vivienda sigue siendo el principal obstáculo para su adquisición. Lo es para casi dos tercios de los encuestados, un porcentaje que apenas varía con respecto a 2017: 0,7 puntos más, el 65,8% de los encuestados. Se trata de un aumento muy moderado pues el incremento medio de la preocupación por el precio en los últimos cinco años fue de 3 puntos porcentuales (en 2013, cuando aparecieron los primeros signos de recuperación del sector, el precio era el principal obstáculo para el 50,9%).

Gráfico 12. Frenos para la compra de la vivienda



El aumento del precio de la vivienda sigue siendo el principal obstáculo para su adquisición

tercer lugar se sitúa el precio de los alquileres (16,6%) y en último lugar los bajos salarios, que constituye el obstáculo más importante para el 9,7% de los jóvenes encuestados.

Dos circunstancias vendrían a explicar esta desaceleración. Por una parte, un acceso más fácil a la financiación, que ya es solo el principal obstáculo para el 3,8% de los encuestados, cuando un año antes lo era para 9,9%. A destacar, “la incertidumbre laboral”, que crece casi 2 puntos porcentuales, hasta el 5,9% de los encuestados.

Por extraño que parezca, el precio no es el principal freno para los jóvenes, sino la inestabilidad del mercado laboral en un país. Esta es la primera razón esgrimida por el 43,3% de los jóvenes encuestados, mientras que para el 23,3% la carestía de la vivienda sigue siendo el principal freno. En

LOS JÓVENES Y LA EMANCIPACIÓN

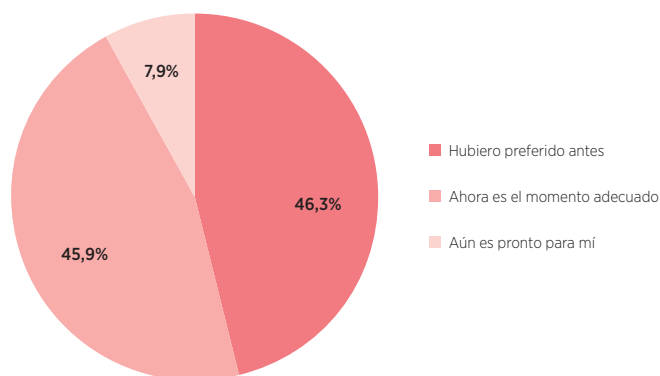
Momento de la emancipación

De acuerdo con los últimos datos del Observatorio de Emancipación del Consejo de la Juventud de España (CJE), solo uno de cada cinco jóvenes españoles (el 19,4% de las personas de 16 a 29 años) está emancipado.

El informe de Planner Exhibitions y ST Sociedad de Tasación también confirma esta realidad, así como la insatisfacción de los encuestados más jóvenes con respecto al momento de dejar el nido familiar, pues para el 46,3% la emancipación llega tarde y “hubiera preferido haberlo hecho antes” (según Eurostat, los jóvenes de nuestro país se independizan con 29,3 años, 3 años por encima de la media europea, que está en 26; además, España ocupa el puesto 24º de los 31 países de la Unión Europea).

En cambio, para el 45,9% de los jóvenes encuestados el actual “es el momento adecuado para hacerlo”, frente al 7,9% que considera, por el contrario, que “aún es pronto” para intentarlo.

Gráfico 13. ¿Hubieras preferido independizarte antes?



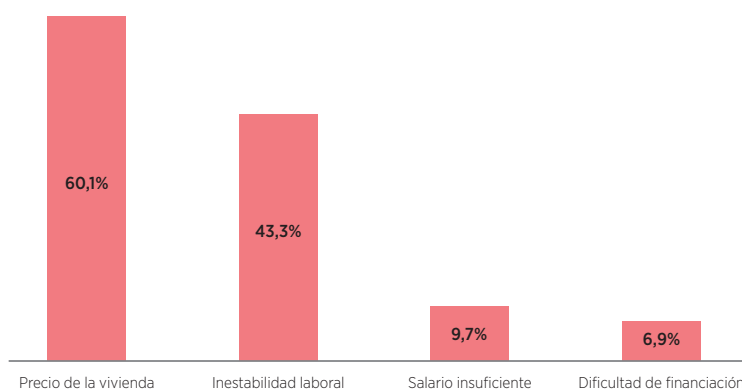
¿Y por qué no antes?

El precio de la vivienda es claramente uno de los principales obstáculos que han encontrado los jóvenes en el tortuoso camino de independizarse. Es lo que cree el 60,1% de los encuestados que hubiera preferido emanciparse antes.

En segundo lugar, con un 43% de las respuestas (se trata de respuestas múltiples) está la inestabilidad laboral, un problema endémico en un país que, por lo general, presenta una tasa de desempleo juvenil muy por encima de la media de la Unión Europea.

Gráfico 14. ¿Por qué no te has independizado antes?

(Multirrespuesta)



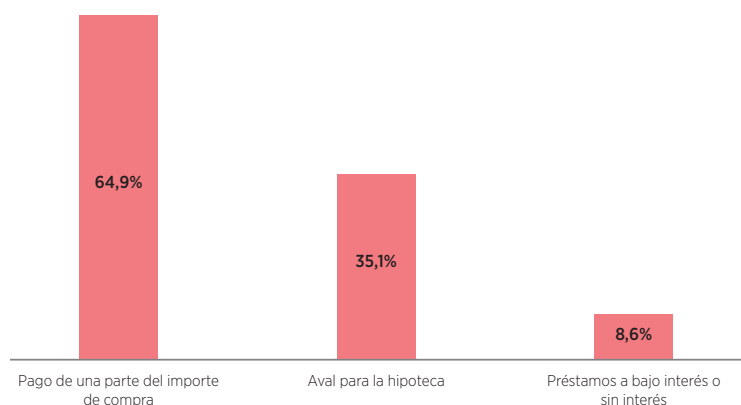
La inestabilidad laboral no es la única razón de índole económica que aducen los jóvenes españoles para explicar su prolongada permanencia en el nido familiar, pues las dos siguientes en importancia también lo son: el salario insuficiente (9,7% de los encuestados) y las dificultades a la hora de acceder a una hipoteca (6,9%).

Ayudas familiares para la compra

Dos de cada tres jóvenes (el 60,4% de los encuestados) afrontan la compra de una vivienda sin contar con ninguna ayuda familiar, frente a un 39,6% que sí dispone de estas ayudas.

Gráfico 15. Ayudas familiares para la compra

(Multirrespuesta)



Las formas en que se concreta esta ayuda familiar son muy variadas, si bien destacan tres sobre el resto. En primer lugar, y con diferencia, figura el pago de una parte del importe de la compra: es el caso del 64,9% de los jóvenes encuestados. En segundo lugar aparece el aval para la hipoteca (se trata de respuestas múltiples), que es la fórmula más habitual para el 35,1% de los jóvenes que cuentan con ayudas familiares. Por último, el préstamo familiar, ya sea a bajo interés o sin interés, es la solución para el 8,6% de los encuestados.

ALQUILER VS. COMPRA: ¿UNA DUDA JUVENIL?

Si pueden, los jóvenes entre 25 y 35 años prefieren comprar a alquilar: es lo que afirma el 76,8% de los encuestados.

La razón es también concluyente para la gran mayoría, pues el 84,9% de quienes se decantan por la compra afirma que “la hipoteca sale a un precio similar al del alquiler” (también en este apartado las respuestas son múltiples). Las otras dos razones más frecuentemente aducidas son, respectivamente, “comprar siempre en una inversión” (63,9% de los encuestados) y, si las cosas no han ido como se esperaba, “puedes recuperar el dinero al vender la vivienda” (35,9%).

Para los partidarios del alquiler frente a la compra (el 23,2% de los jóvenes encuestados), los motivos son también claros y variados, aunque uno destaca sobre el resto: “el alquiler es más flexible si las cosas van mal” (78,5% de las respuestas). Muy lejos de este se sitúa que “puedes vivir en zonas donde la compra es imposible” (34,2%), que “permite cambiar con más frecuencia de casa” (31,3%), que “no tienes obligaciones a largo plazo” (26,8%) y que el acceso al alquiler resulta más económico que la compra, ya que “no tienes que tener ahorrado el dinero para la entrada y el resto de gastos iniciales” (23,5%).

Gráfico 16. ¿Por qué lo ideal es comprar?

(Multirrespuesta)

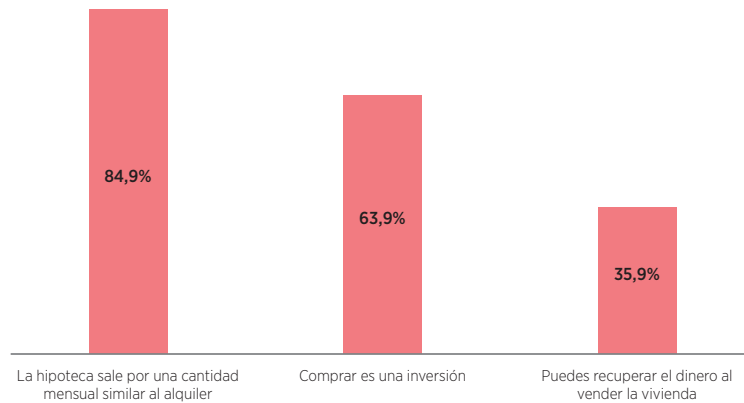
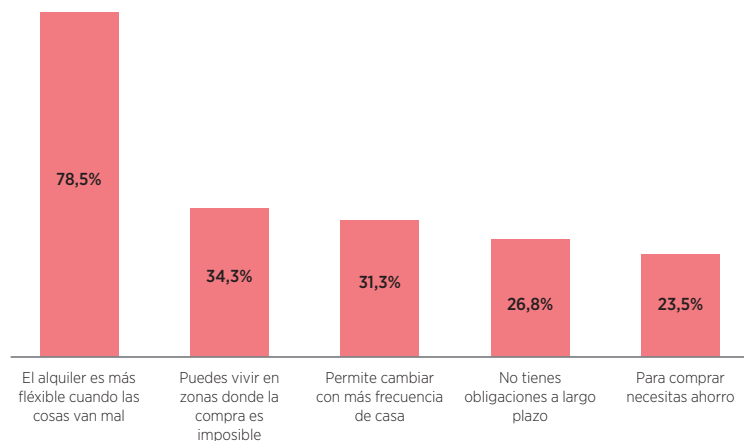


Gráfico 17. ¿Por qué lo ideal es alquilar?

(Multirrespuesta)



PRINCIPALES CONCLUSIONES DEL INFORME

La caída de la demanda joven se frena

1. Por segundo año consecutivo, el visitante de más de 45 años es el más numeroso de la feria, y ya suma el 36% de los asistentes a SIMA, con un incremento de 1,4 puntos respecto a 2017.
2. Por su parte, el público más joven, entre 25 y 35 años, frena en 2018 la tendencia a la baja que venía registrando desde 2015, consolidándose como el segundo grupo de edad más numeroso que visita feria, con un 33,3%, casi el mismo porcentaje que un año antes.
3. Por su parte, el público entre 35 y 45 años se reduce en 1,3 puntos, y se mantienen en torno al 30% de los visitantes.

Los períodos de búsqueda de una vivienda se dilatan

1. Cada vez resulta más complicado encontrar una vivienda que se ajuste a las necesidades de su futuro propietario, debido, sobre todo, al alza de su precio. Por esta razón, los plazos de búsqueda se alargan un poco más, tal y como constata el informe. Esta situación se acentúa en el caso de los jóvenes.
2. En solo un año, el porcentaje de quienes buscan vivienda desde hace menos de 6 meses se ha reducido 6,1 puntos, hasta el 46,1%, mientras que quienes llevan haciéndolo entre 6 meses y 2 años ya son el 41,8% de los encuestados, casi 7 puntos más que en 2017.
3. La tendencia descrita es aún más acusada entre los jóvenes: en 2018 ha descendido 12 puntos el porcentaje de quienes buscan vivienda desde hace 6 meses o menos y sube en la misma cantidad aquellos que llevan haciéndolo entre 6 meses y 2 años, que ya son el 51,7% (casi 15 puntos más que en 2017).

Los plazos de intención de compra se mantienen

1. A pesar de las tensiones alcistas en los precios residenciales, los plazos para comprar una vivienda permanecen casi sin cambios.
2. Así ocurre con quienes manifiestan su intención de comprar una vivienda “en cuanto la encuentre” o “de aquí a un año”, que suman el 75% de los encuestados, prácticamente el mismo porcentaje que un año antes. La proporción de quienes planean comprar dentro de más de un año se mantiene en torno al 25%.
3. La situación es muy distinta para los jóvenes, que ante la presión de los precios apuestan claramente por acelerar los plazos de compra: en 2018 quienes buscan hacerlo de manera inmediata (“en cuanto encuentre”) crecen casi 6 puntos porcentuales.

El presupuesto de compra no crece al mismo ritmo que los precios

1. La capacidad de los futuros compradores para hacer frente a la subida de precios mediante el incremento del presupuesto de compra empieza a tocar techo. De hecho, el porcentaje de compradores en los tres tramos presupuestarios analizados [hasta 150.000 euros, entre 150.000 y 300.000 euros, y más de 300.000 euros] únicamente registra mínimas variaciones, tanto a alza como a la baja, con respecto a los valores recogidos en la edición de 2017.
2. Entre los más jóvenes, la evolución es muy parecida, con cambios mínimos en los anteriores tres tramos presupuestarios analizados.

La cantidad a financiar como estrategia frente a la subida de precios

1. Aunque lentamente, la subida de precios comienza a dejarse notar en las cantidades que deberían financiar los compradores de una vivienda.
2. Se reduce el número de quienes tendrían que financiar menos del 50% del importe de la vivienda y aumenta el de aquellos que tendrían que financiar entre el 50 y el 80% de este importe. Mientras, se mantienen estables los extremos, es decir, quienes no necesitarían financiación (en torno al 14%) y quienes necesitarían más del 80% (en torno al 25%).
3. La situación entre los jóvenes es mucho más crítica y refleja en toda su crudeza el efecto del repunte de precios: en solo un año, el porcentaje de quienes tendrían que financiar entre el 50 y el 80% de la compra se dispara 10 puntos, al tiempo que se reduce el porcentaje de quienes necesitarían menos del 50%.

La mayor necesidad de financiación disminuiría la renta disponible de los compradores

1. A mayor hipoteca, menos renta disponible: esta es la principal consecuencia del incremento de los precios de la vivienda.
2. En 2018, el porcentaje de familias que deberían dedicar entre el 30 y el 50% de sus ingresos a amortizar la hipoteca sube 6,4 puntos y ya supone el 55,9% de los encuestados. También crece el de quienes tendrían que destinar más del 50% de sus ingresos. Por el contrario, disminuye casi 9 puntos el porcentaje de aquellos que solo precisarían dedicar menos del 30% de sus ingresos.
3. Por su parte, los jóvenes acusan mucho el impacto sobre sus economía doméstica: el porcentaje de jóvenes que tendría que financiar entre el 50 y el 80% del precio de compra se dispara casi 10 puntos, pasando del 44,3% al 53,4%. También descienden quienes no tienen que financiar nada (del 7,4% al 2,9%) y aquellos que lo harían por debajo del 50% (del 10,2% al 7,2%).