

Los cinco perfiles de compradores que predominan actualmente en el mercado de la vivienda, según Casaktua

El portal inmobiliario Casaktua.com analiza el patrón de compra de los futuros propietarios

La demanda de vivienda en España no para de crecer. Según los últimos datos emitidos por el Instituto Nacional de Estadística, la compraventa de inmuebles residenciales creció un 10,1% con respecto al ejercicio anterior. En total, 515.051 viviendas cambiaron de propietario, la cifra más alta registrada en un solo año desde el estallido de la crisis.

A partir de su estudio anual, el portal inmobiliario Casaktua.com ha identificado los patrones de compra de los cinco perfiles de compradores que predominan actualmente en el mercado de la vivienda: los que vienen del alquiler, los que compran por reposición, los que buscan formar un hogar, los que quieren una segunda residencia y los inversores.

Los compradores que vienen del alquiler

Es uno de los perfiles que más ha crecido en los últimos años. Por un lado, hay gente que, con el incremento de los alquileres, ha decidido optar por la propiedad porque las cuotas de las hipotecas pueden tener una mensualidad inferior a la renta. Por otro lado, están los que, tras varios años ahorrando y con una mejor solvencia laboral, han visto la oportunidad de adquirir un inmueble propio.

En ambos casos se trata de personas de entre 25 y 44 años principalmente, con un perfil de exigencia media en lo que respecta a la calidad de la vivienda, pero que dan mucha importancia al espacio, al número de habitaciones, al precio y a la ubicación del nuevo inmueble.

En cuanto a la cuestión económica, el presupuesto tope que tienen para la compra es de 200.000 euros y los ahorros de los que disponen están entre 20.000-30.000 euros. A la hora de pedir un crédito hipotecario, creen que su situación laboral les obligará a necesitar aval bancario.

Los compradores que adquieren por reposición

Actualmente son los principales demandantes de vivienda. Suelen ser parejas o matrimonios de entre 35 y 54 años. Su objetivo es cambiarse a una vivienda mejor: con más espacio o habitaciones, ubicada en una mejor zona y que cuente con más extras (terraza, jardín, trastero, garaje, piscina...). La mayoría tienen un presupuesto tope de 150.000 euros y cuentan, como máximo, con 30.000 euros ahorrados para la compra, más lo que obtengan por la venta de la vivienda actual. En la mayor parte de los casos creen que necesitarán pedir, además, una hipoteca. El precio del inmueble y la cuota hipotecaria es lo que más les preocupa a la hora de comprar.

Los compradores que buscan una segunda residencia

Se trata de personas que buscan inmuebles para disfrutar de los fines de semana y de las vacaciones en un lugar fijo. Tienen entre 35-44 años y, en general, prefieren adquirir inmuebles de costa. A poder ser, cerca del mar.

Tal y como refleja el estudio anual de Casaktua.com, aunque más de la mitad de este tipo de propietarios de segunda vivienda la quiere para disfrute propio, el 49% no renuncia a la rentabilidad del alquiler: arrendamiento a largo plazo (32%) y alquiler vacacional (17%).

Los compradores que quieren formar un primer hogar

Se trata de parejas jóvenes en su mayoría (de entre 25 y 35 años) que, hasta hace poco, no podían permitirse tener una vivienda por cuestiones económicas, pero que optan lanzarse directamente a la compra porque quieren independizarse y formar una familia.

Encontrar un inmueble que puedan pagar y que cumpla con sus requisitos son los principales problemas con los que se están encontrando. Su tope de presupuesto está en los 150.000 euros y los medios financieros que utilizarán para hacer frente a la compra son sus propios ahorros, un crédito hipotecario y ayuda familiar.

Los compradores que buscan rentabilidad a través de la inversión inmobiliaria

El 10% de los españoles que busca actualmente una nueva vivienda en propiedad lo hace para invertir en el sector inmobiliario. El perfil de estos inversores es trabajador por cuenta ajena, de entre 45-54 años y con unos ahorros para la inversión de entre 100.000€ y 150.000€. No necesitan apoyo financiero para la adquisición y toman decisiones rápidas, valiéndose del apoyo, en la mayoría de los casos, de un profesional del sector. Son bastante prácticos a la hora de elegir el inmueble, pensando siempre en la rentabilidad (por ejemplo, una vivienda para alquilar ubicada en una zona empresarial).

Datos de contacto:

Redacción

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Finanzas Sociedad](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>