

Grocasa: La vacunación de la COVID19 impulsa el sector inmobiliario

Sin restricciones de movilidad y con el éxito de la campaña de vacunación, vuelve la confianza al mercado. A raíz de la pandemia, las viviendas con terraza y balcón siguen siendo la prioridad. En 2021 se venden casi 9 veces más inmuebles de más de 200m2

El sector inmobiliario ha sido uno de los más afectados por la COVID-19 en España. Sin embargo, ahora que la vacunación ya es una realidad, se está viviendo uno de los momentos más positivos desde que empezara la pandemia. Así lo concluye el informe realizado por Grocasa “El mercado inmobiliario a 6 meses del inicio de la vacunación” en el que se hace una radiografía a fondo de la situación actual.

Viviendas más grandes y con terraza, un valor en alza

Una de las tendencias que se ha reforzado durante el 2021 es el interés por las viviendas con más metros cuadrados. Así, la venta de inmuebles de 101 a 150m2 ha pasado de representar el 11,17% en 2020 al 15,96% en 2021 aunque el crecimiento más significativo es el de las viviendas de 151 a 200m2, con un aumento de ventas de casi el doble. Por otro lado, las terrazas y los balcones se convierten en una prioridad tras el confinamiento. Una característica que tienen el 90,06% de las viviendas vendidas en 2020.

Más ventas por herencias

Aunque el cambio de vivienda y la liquidez son los motivos principales para llevar a cabo la venta de un inmueble, empiezan a notarse los efectos de la pandemia. El 2020 fue un año en el que España registró un total de 60.358 fallecimientos a causa del virus (INE) por lo que no es casualidad que las herencias influyan en la motivación de los vendedores. Tal y como indica el informe de Grocasa, mayo y junio registraron un 25% y 22,2% respectivamente de operaciones por esta razón.

Vendedores y compradores: ¿qué perfil tienen?

En los últimos meses, ha aumentado la media de edad de los vendedores que tienen más de 65 años aunque la franja media sigue estando entre los 45 y 54.

Por su parte, los compradores son cada vez más jóvenes, con una media de entre 25 y 34 años. El descenso del paro o las condiciones hipotecarias han facilitado la toma de esta decisión pero la posibilidad de ahorrar en los meses de confinamiento ha sido fundamental. Como indica el INE, en el cuarto trimestre del 2020, la tasa de ahorro de los hogares españoles alcanzó el 19,0% de su renta disponible, frente al 11,7% del mismo trimestre del año anterior.

Un pronóstico en clave positivo

La recuperación se construye poco a poco pero se mantiene, lo cual abre las puertas al mercado extranjero. En junio de 2021, el 19,05% de los compradores eran extranjeros no comunitarios.

Para Albert Egea, Business Manager de Grupo Grocasa, “es uno de los mejores momentos para vender un piso. Hay que aprovechar que hay mucha gente con ahorros y que el precio del alquiler sigue siendo muy alto”.

Los insights de una inmobiliaria 100% digital

Grocasa ha optado por reforzar su estrategia de digitalización y abrir dos departamentos online, uno de hipotecas y otro de compraventa de inmuebles para ofrecer sus servicios en todo el territorio nacional.

Datos de contacto:

Daniel Perez

938 25 68 68

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

Categorías: [Nacional Inmobiliaria](#) [Sociedad Construcción y Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>