

## **Seis tipos de compradores de obra nueva que ha traído la Covid-19, según Solvia**

### **El auge de los inmuebles de nueva construcción está provocando un trasvase de la demanda de activos de segunda mano a los de obra nueva, provocando el surgimiento de nuevos perfiles interesados**

La demanda de inmuebles de nueva construcción sigue en auge pese a la crisis y la reducción de la oferta. Así lo demuestra la última Estadística Registral Inmobiliaria del Colegio de Registradores, correspondiente al cuarto trimestre de 2020, que refleja que la compraventa de viviendas de obra nueva ha crecido más de un 4% respecto al mismo periodo de 2019. Una tendencia similar a la que siguió en el tercer trimestre, cuando los activos a estrenar registraron un aumento interanual en la demanda de más del 7%.

Tal y como indica este organismo, lo más probable es que la vivienda nueva presente durante los próximos meses un buen recorrido desde el punto de vista de la compraventa. La razón es que son la tipología de inmuebles que más se ajusta a las características demandadas actualmente: excelentes calidades, más eficientes, mayor tamaño y sensación de espacio, más habitaciones, buena iluminación, zonas exteriores, extras como piscinas, pistas deportivas y zonas infantiles, garajes, trasteros, etc.

Esta tendencia está provocando un trasvase de compradores de activos de segunda mano hacia la obra nueva, dando lugar a nuevos perfiles demandantes de vivienda de nueva construcción muy diferentes a lo acostumbrado, anteriormente más enfocados a familias de clase media-alta. Un cambio que, incluso, también ha comenzado a percibirse en el mercado del alquiler, gracias al auge de fórmulas como el 'build to rent'.

Solvia, testigo de primera mano de esta transformación como firma líder en la gestión de activos inmobiliarios, tanto en alquiler como a la venta, ha identificado algunos de los nuevos perfiles interesados en viviendas de nueva construcción:

Compradores que quieren desconectar de su trabajo. Gracias al auge del teletrabajo, muchos empleados ven la oportunidad de mudarse a las afueras o, incluso, a otros municipios o localidades alejados de su lugar de trabajo. Si deben ir presencialmente a la oficina, será de forma esporádica. Así, a diferencia de lo que ocurría antes de la pandemia, la ubicación de su empresa ya no les condiciona a la hora de elegir vivienda. Esto les permitirá optar por un inmueble de obra nueva mucho más adaptado a sus necesidades, en el que llevar a cabo cómodamente su jornada en remoto y donde poder desconectar el resto del día.

Perfil más joven en busca de su primera vivienda. La obra nueva, antes relegada a un público más maduro y de reposición, ha comenzado a despertar el interés de parejas jóvenes que buscan su primer inmueble. La ventaja de que ahora puedan teletrabajar, sumado al hecho de que estos activos se ubiquen en zonas en proceso de desarrollo y expansión, bien comunicados, con servicios y donde los

precios son mucho más ajustados, están ayudando a que vean en las viviendas de nueva construcción un hogar asequible donde emprender una nueva etapa de vida y crear una familia.

Interesados que huyen de las reformas. Muchos de los nuevos compradores de este tipo de activos eligen también esta opción para evitarse el arduo proceso de hacer obras en su propio inmueble o en otra vivienda de segunda mano. A raíz de lo ocurrido, buscan unas determinadas características habitacionales que hasta ahora no tenían, y las quieren de forma inmediata, de ahí que la obra nueva sea su principal opción.

Personas mayores en busca de enclaves tranquilos y con zonas exteriores seguras. Este grupo poblacional ha experimentado durante los últimos meses una situación excepcional que ha limitado enormemente su tiempo y aficiones fuera del hogar. Así, el hecho de que los activos de nueva construcción cuenten con unas calidades renovadas, zonas comunes ajardinadas y extras como piscinas o espacios comunitarios para hacer ejercicio, les está llevando a valorar seriamente su adquisición. Más aún si se tiene en cuenta que la gran mayoría se encuentran ubicados en zonas más tranquilas, con menor densidad de población y con mayor acceso a enclaves naturales.

Inmuebles de nueva construcción para demandantes de segundas residencias. El teletrabajo también está provocando que las segundas viviendas sean consideradas como un segundo hogar en el que pasar gran parte del año, y no solo durante los fines de semana o en vacaciones. Este cambio de percepción ha provocado que el criterio a la hora de elegir estos inmuebles sea mucho más exigente, ampliando el foco a los activos de nueva construcción gracias a las excelentes oportunidades que presenta ahora este mercado en zonas de costa.

Más inversores particulares. El sector inmobiliario siempre ha demostrado ser una excelente vía de inversión. Aunque esta búsqueda de rentabilidad siempre ha estado muy ligada a la segunda mano, ahora, con el crecimiento de la demanda de obra nueva y del alquiler, el inversor particular está viendo este mercado como una estupenda oportunidad para obtener beneficios. Las mejores zonas para invertir serán los barrios con precios asequibles, gran demanda de alquiler y buenas comunicaciones y servicios. Es decir: centros de negocios, zonas universitarias, periferia y ciudades dormitorio.

#### **Datos de contacto:**

Redacción

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

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Finanzas](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>