

# PERFIL DEL DEMANDANTE DE VIVIENDA DE WELCOME HOME 2021

## SALÓN INMOBILIARIO DE SEVILLA OCTUBRE - 2021





---

## ÍNDICE

---

CONTEXTO ECONÓMICO	3
METODOLOGÍA	5
CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA	6
MOTIVACIÓN Y PLAZOS	
Para <b>comprar</b>	9
Para <b>alquilar</b>	10
Evolución de la <b>motivación</b>	11
VIVIENDA BUSCADA	
Para <b>comprar</b>	12
Para <b>alquilar</b>	13
Evolución de la <b>vivienda buscada</b>	14
PRESUPUESTO Y FINANCIACIÓN	15
ZONAS DE INTERÉS	
<b>Andalucía</b>	25
<b>Sevilla Capital</b>	26
<b>Área Metropolitana</b>	27
<b>Sevilla Resto Provincia</b>	28
CÓMO ES EL POTENCIAL	
<b>Comprador</b>	29
<b>Inquilino</b>	29

El sector inmobiliario recupera las cifras prepandemia y el sector ve con optimismo la recuperación de la demanda.

La **compraventa de vivienda** aumenta un 31,3% en España a fecha de junio de 2021, situando en 267.715 operaciones la suma de los dos primeros trimestres, un alza espectacular que pone de manifiesto la recuperación post Covid-19 y que incluso mejora la cifra de 2019. En **Andalucía** el ascenso fue del 48%, situándose a mes de junio de 2021 en las 56.110 operaciones.

En España, la **firma de nuevas hipotecas para la compra de una vivienda** aumentó hasta un 11% durante los dos primeros trimestres de 2021 en relación a ese mismo periodo en 2020, sumando un total de 201.146 hasta junio de 2021. En la **provincia de Sevilla** se firmaron 8.229 hipotecas sobre viviendas, un 6,8% más que en 2020.

El **precio de la vivienda libre en Andalucía** alcanzó los 1.303,1 euros/m<sup>2</sup> en el primer trimestre de 2021, con una bajada del -0,70% interanual. En Sevilla, la variación fue del -0,29% hasta los 1308,5 euros/m<sup>2</sup>, lo que supone unos 316 euros/m<sup>2</sup> menos que la media nacional. La **vivienda protegida** se situó en 1.118,8 euros/m<sup>2</sup> en Andalucía y 1.096 euros/m<sup>2</sup> en Sevilla, siendo la media nacional 1137,8 euros/m<sup>2</sup>.

## ECONOMÍA EUROZONA

La **economía de la eurozona** creció un 13,6% en el segundo trimestre de 2021, lo que supone una recuperación notoria con respecto a la gran caída del PIB sufrida en 2020, que fue del -6,4%.

## ECONOMÍA NACIONAL

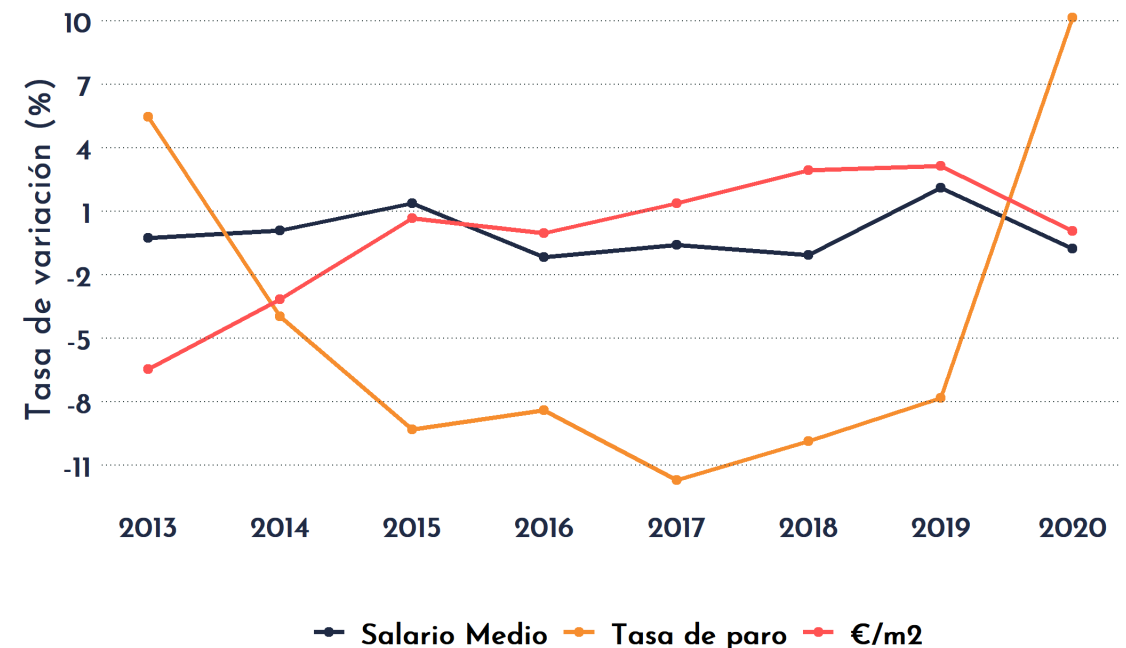
La **economía española** creció un 21,1% en el segundo trimestre de 2021, y se espera que al cierre de 2021 llegue a crecer un 6,5%, paliando la gran caída sufrida por la pandemia. La **tasa de paro** bajó al 15,26% en el segundo trimestre de 2021, tan solo 0,07 decimas por debajo que en el segundo trimestre de 2020.

## ECONOMÍA ANDALUCÍA

La **economía andaluza** creció un 18,2% en el segundo trimestre de 2021, situándose por debajo de la media nacional, pero bastante por encima de la media de la eurozona. El **paro se redujo en Andalucía** hasta alcanzar el 21,58%, cifra que se reduce hasta un 1% comparado con el primer trimestre de 2021. La **provincia de Sevilla** reduce también su tasa de paro al 21,35%, suponiendo un 2,46% menos que el primer trimestre.

**Andalucía, con 56.110 operaciones de compraventa hasta junio de 2021, representa el 20,1% del total nacional.**

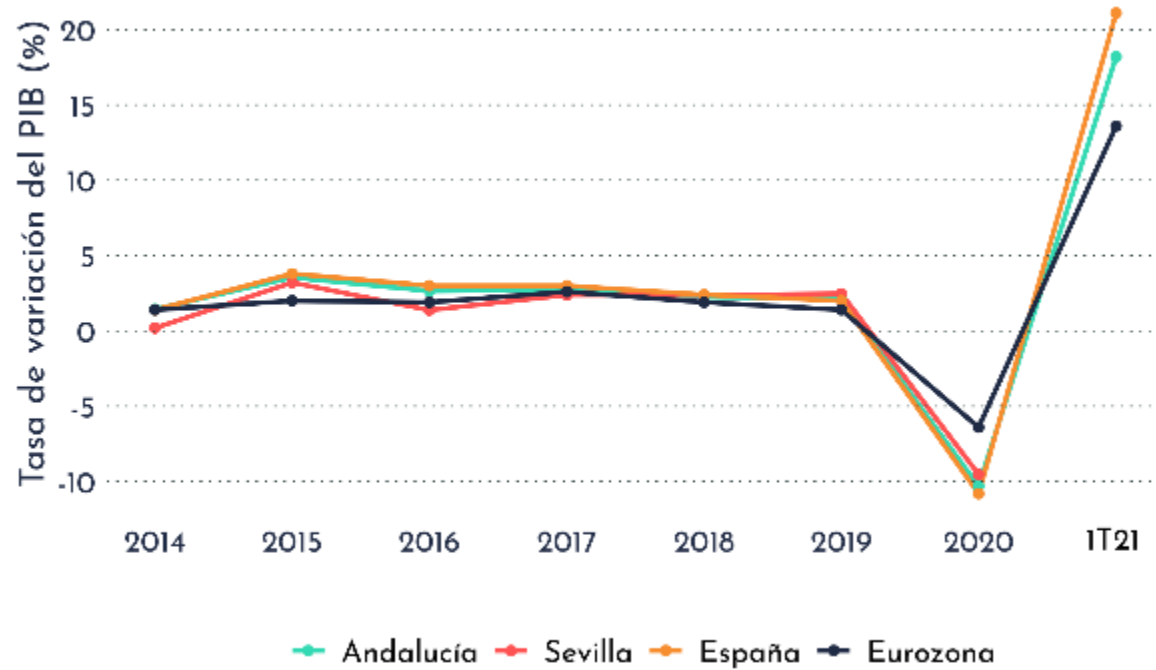
## Economía andaluza



Fuente: INE, Ministerio de Transportes, Movilidad y Agenda Urbana

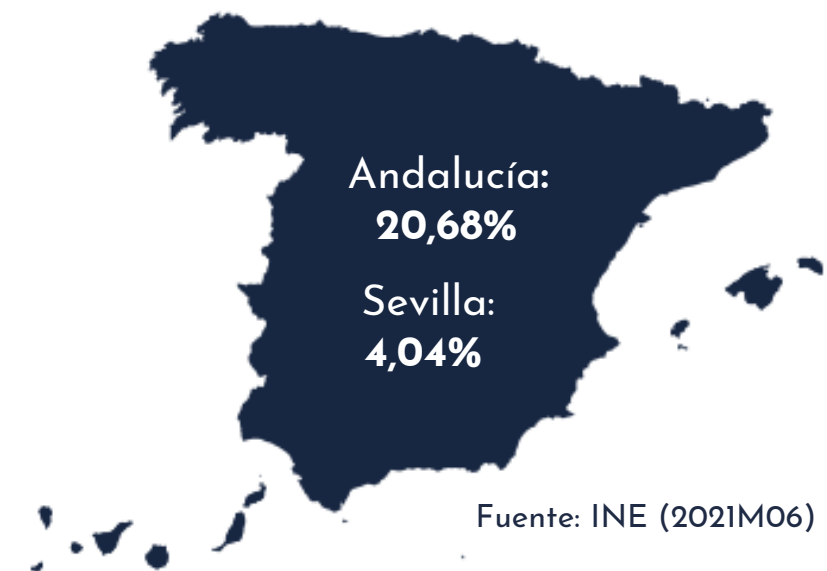
# 18.137 VIVIENDAS VENDIDAS en Sevilla en 2020

Un 10% menos que en 2019



Fuente: INE, Eurostat

## Porcentaje de hipotecas sobre el total nacional



**67.892 viviendas nuevas sin vender en Andalucía y 15.882 en Sevilla en 2020**

# METODOLOGÍA

El informe es el resultado de una serie de encuestas de satisfacción y del perfil de los visitantes a la Feria Welcome Home Sevilla 2021 celebrada en octubre de 2021.

Las encuestas determinan el perfil de los demandantes de una vivienda en el ámbito de la provincia de Sevilla y alrededores. Las entrevistas se han realizado a personas no profesionales de la feria utilizándose la entrevista personal mediante un cuestionario estructurado.

Las conclusiones del informe no pueden entenderse como generalizables a la totalidad de la población española, pues el informe se corresponde con un producto, en casi su mayoría, ubicado y localizado en Andalucía y particularmente en la provincia de Sevilla.

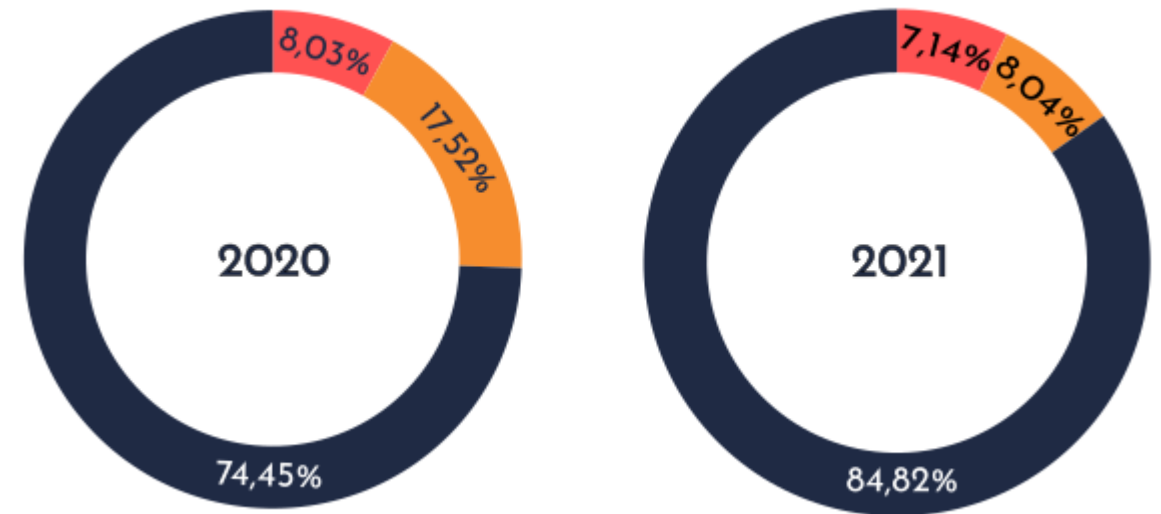


# CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA

La compra de una vivienda es el motivo principal de los visitantes de Welcome Home 2021: El **84,82%** de los visitantes busca comprar frente a un **15,18%** que acude buscando alquilar una vivienda.

**El visitante mayoritario a la Feria Welcome Home Sevilla 2021 tiene más de 45 años** suponiendo el 33,04% del total de visitantes. Los visitantes de entre 26 y 35 años supusieron el 29,91% y 'Entre 36 y 45 años' el 31,7%. Finalmente, el 5,36% eran menores de 25 años.

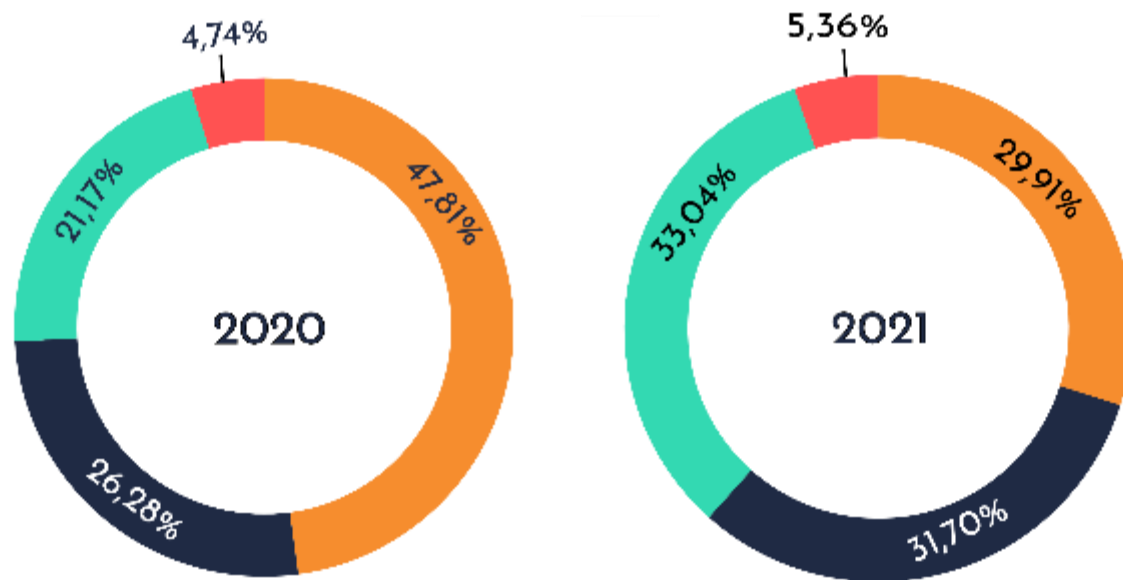
En esta edición se ha reducido notablemente la franja de edad de 'Entre 26 y 35 años', que si en 2020 era el grupo predominante con un 47,81%, ahora se ha reducido al 29,91%.



■ Compra ■ Alquiler ■ Alquiler con opción a compra

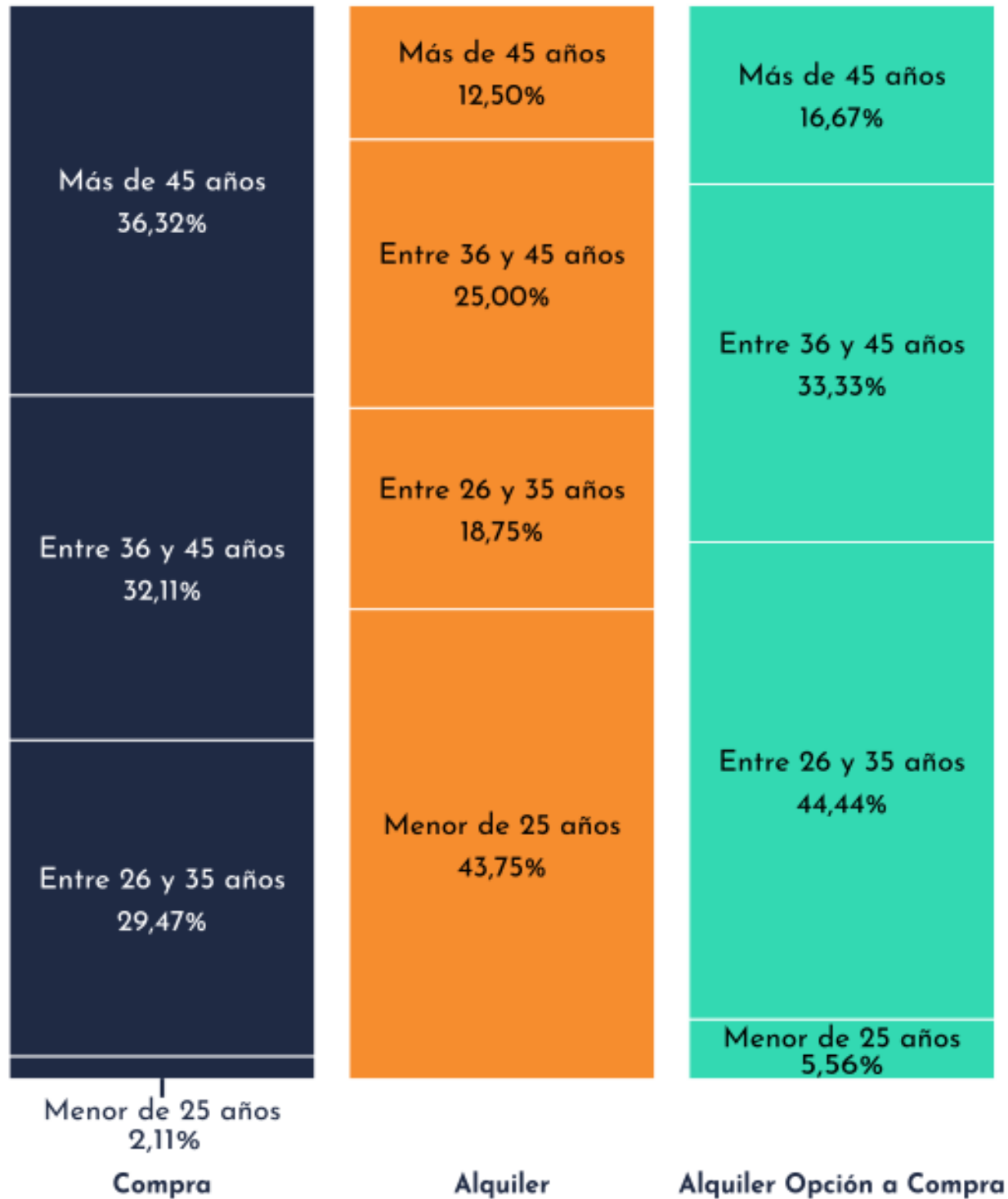
**La mayoría busca comprar una vivienda, concretamente un 84,82%**, frente a un 15,18% que acuden a la feria con el objetivo de alquilar una vivienda (8,04% alquiler con opción a compra y 7,14% alquiler tradicional).

La intención de compra ha aumentado notablemente en esta edición, ganando terreno al alquiler, por lo que se puede afirmar que el perfil ha variado notablemente.



■ Menor de 25 años ■ Entre 26 y 35 años ■ Entre 36 y 45 años ■ Más de 45 años

# CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA

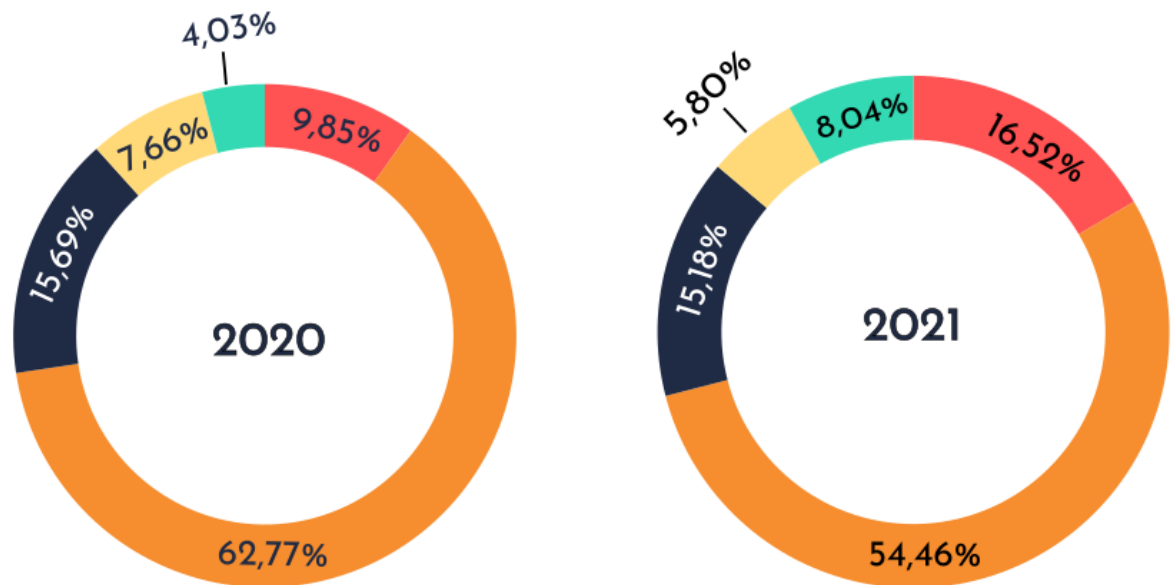


Del cruce de la variable 'Tipo de Demanda' y 'Edad del Encuestado', se obtiene que son **los mayores de 25 años los que se decantan por la compra**, siendo la opción mayoritaria los 'Mayores de 45 años' con hasta un 36,32%

La demanda de alquiler tradicional es la mayoritaria entre los visitantes menores de 25 años (43,75%); mientras que el alquiler con opción a compra es mayoritaria entre los visitantes de 26 a 35 años (44,44%).



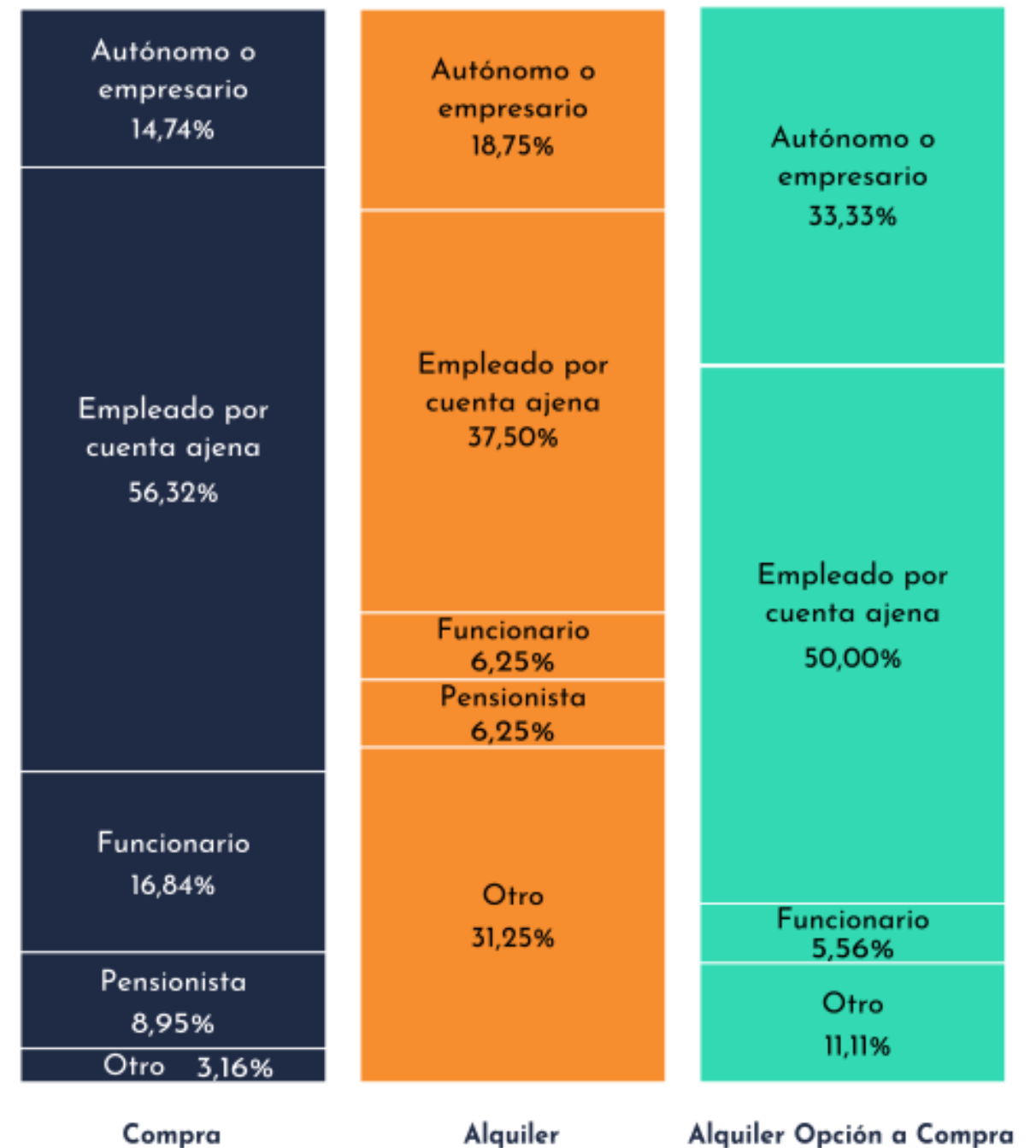
En relación a la situación laboral, **el perfil predominante es el empleado por cuenta ajena** (54,46%), seguido de 'Autónomo o empresario' (16,52%), 'Funcionario' (15,18%), 'Pensionista' (8,04%) y 'Otro' (5,8%). En esta edición aumenta la afluencia de autónomos o empresarios frente a la edición de 2020.



■ Autónomo o empresario   
 ■ Empleado por cuenta ajena   
 ■ Funcionario  
■ Pensionista   
 ■ Otro

**Más de la mitad de los visitantes son empleados por cuenta ajena (54,46%)**

Por el tipo de demanda, es el 'Empleado por cuenta ajena' el grupo más numeroso que opta por la compra de vivienda (56,32%), por el alquiler (37,50%) y alquiler con opción a compra (50%).





## MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA COMPRAR

Los visitantes a Welcome Home Sevilla 2021 buscan en su mayoría comprar una vivienda en un plazo de entre seis meses y un año para formar un nuevo hogar.

El 31,88% de los visitantes a Welcome Home busca adquirir una vivienda para **mejorar o ampliar la vivienda actual**, siendo, el 47% de ese porcentaje visitantes con edades comprendidas entre los 36 y los 45 años. El 24,64% quiere **formar un nuevo hogar**, mientras que el 22,71% pretende **cambiar de alquiler a propiedad** y el 11,11% busca comprar como **método de inversión**. Tan sólo, el 0,48% de los asistentes pretende **montar un negocio**; todos ellos con una edad entre los 36 y 45 años.

El 32,85% de los encuestados espera **adquirir una vivienda en un plazo de entre 6 meses y un año**. Únicamente el 7,73% espera comprar a largo plazo ('Más de dos años').

El **47,34%** de los potenciales compradores comenzó a buscar activamente una vivienda hace menos de seis meses y el 31,40% lleva en búsqueda activa de vivienda entre seis meses y un año.

El **50,24%** de los visitantes dispuesto a comprar una vivienda tiene ya otra en propiedad; el 35,27% vive en régimen de alquiler y el 11,11% vive actualmente en casa de sus padres.

# 31,88%

BUSCA COMPRAR PARA MEJORAR O AMPLIAR LA  
VIVIENDA ACTUAL



# 11,11%

BUSCA COMPRAR COMO MÉTODO DE  
INVERSIÓN

# 50,24%

POSEE UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD

El **84,82%** busca **COMPRAR**

**47%** DE LOS ENCUESTADOS CON  
EDADES COMPRENDIDAS ENTRE  
LOS 36 Y 45 AÑOS BUSCA MEJORAR  
O AMPLIAR LA VIVIENDA ACTUAL

## MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA ALQUILAR

La mayor parte de los visitantes a la Feria espera encontrar una vivienda para alquilar a muy corto plazo: antes de tres meses.

‘Formar un nuevo hogar’ es la motivación principal para el 81,25% de los entrevistados con intención de alquilar una vivienda, de los que el 53,85% tiene menos de 25 años. ‘Mejorar o ampliar la vivienda actual’ es la opción para el 12,50% de los potenciales inquilinos. Por último, el 6,25% de los inquilinos cambia ‘por razones familiares’, no existiendo ninguna persona en esta edición con intención de alquilar para montar un negocio.

El 68,75% de los encuestados comenzó a buscar una vivienda para alquilar hace menos de seis meses, mientras que el 12,50% lo hizo hace ‘Entre 6 meses y un año’ y el 18,75% hace ‘Más de un año’. El 37,5% de quienes buscan una vivienda para alquilar espera hacerlo entre 3 y 6 meses, mientras que un 25% espera hacerlo a muy corto plazo: antes de 3 meses.

El 50% ya se encuentra viviendo de alquiler y el 42,86% aún vive en casa de sus padres, pues en la demanda de alquiler, los jóvenes son el perfil predominante.

81,25%

BUSCA ALQUILAR PARA FORMAR UN NUEVO HOGAR



12,50%

BUSCA ALQUILAR PARA MEJORAR O AMPLIFICAR LA VIVIENDA ACTUAL

68,75 %

LLEVA MENOS DE SEIS MESES BUSCANDO VIVIENDA

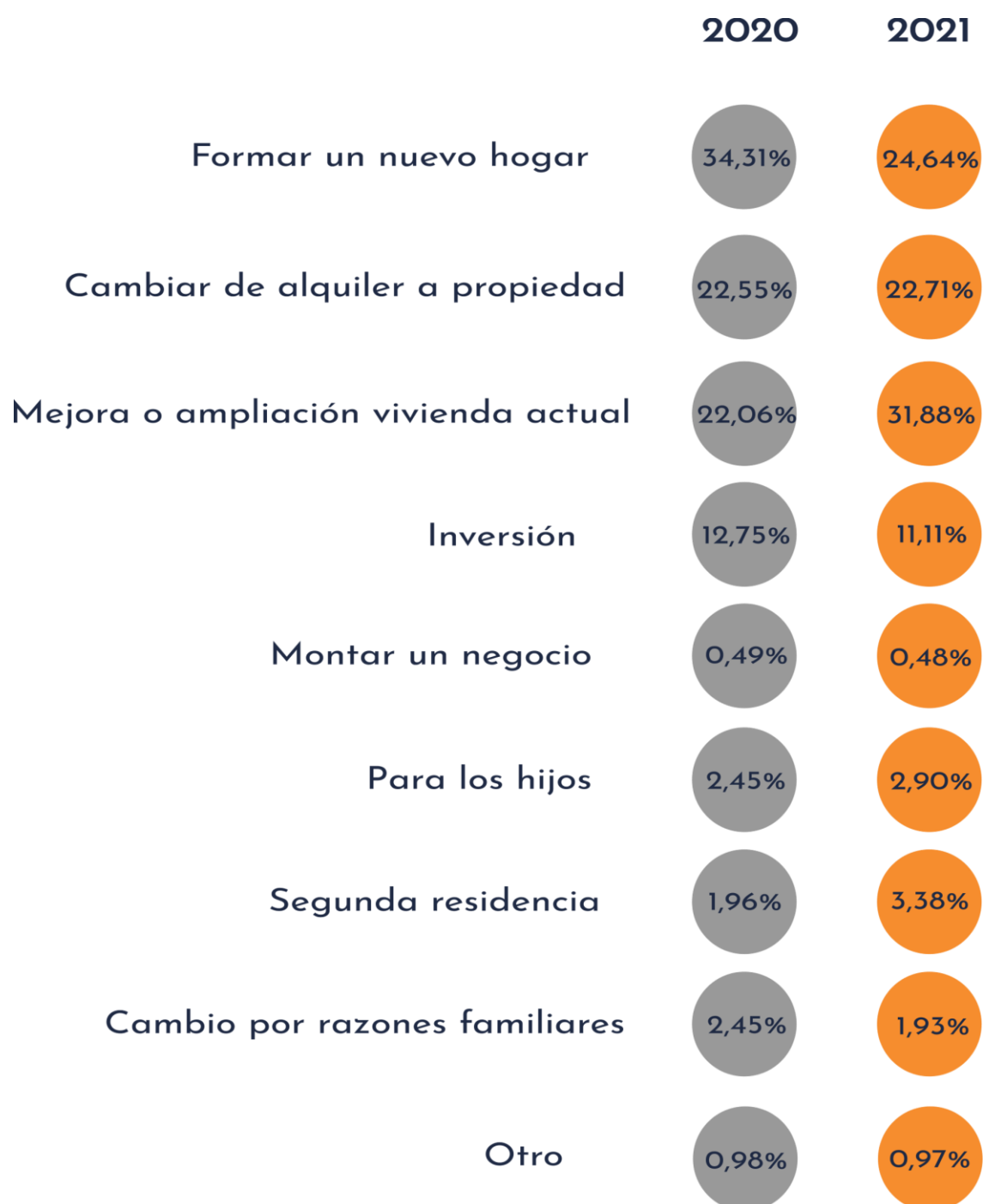
15,18% BUSCA UNA VIVIENDA PARA ALQUILAR

68,75% DE QUIENES DEMANDAN ALQUILAR VIVE ACTUALMENTE EN CASA DE SUS PADRES

# EVOLUCIÓN DE LA MOTIVACIÓN

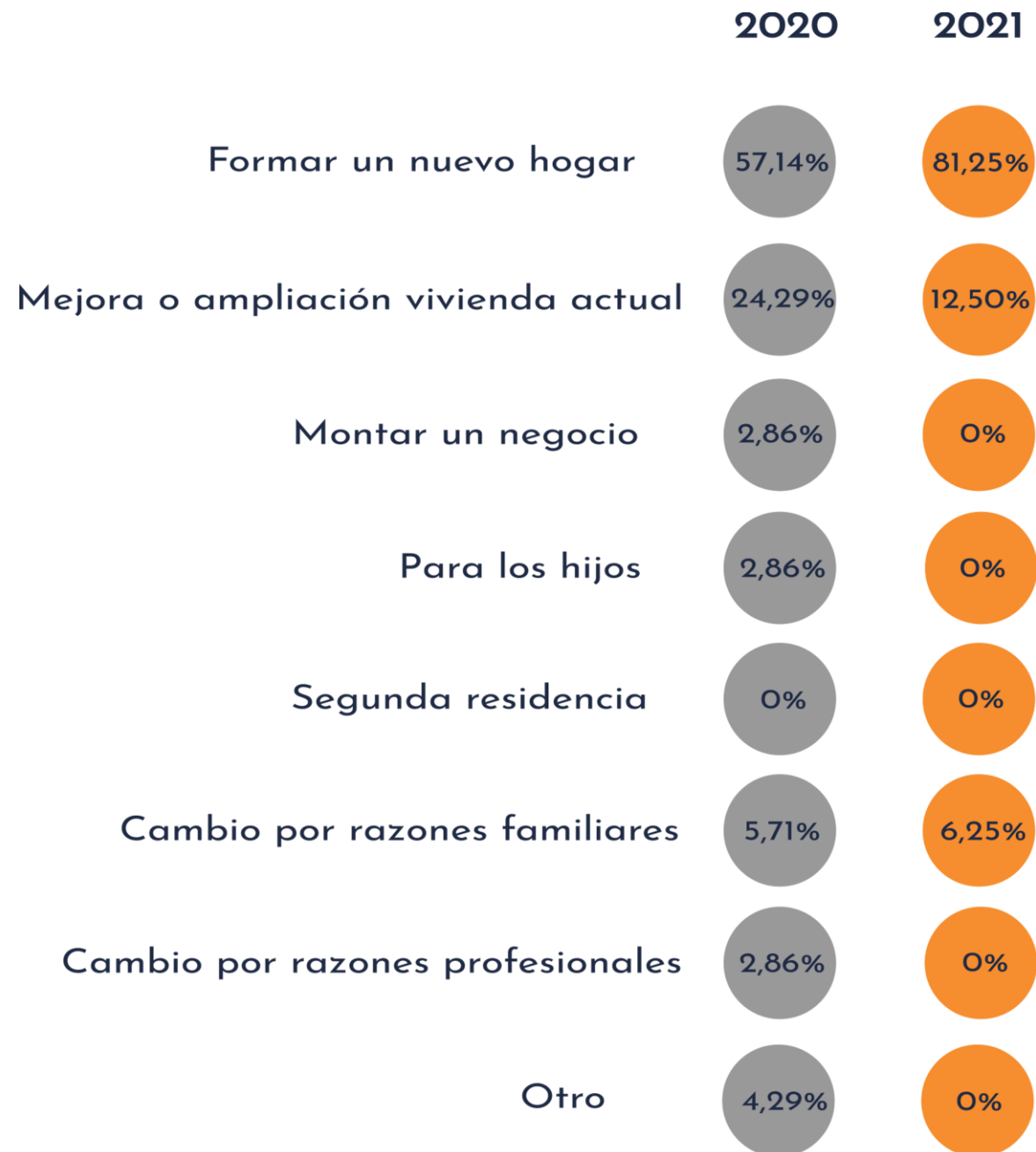
## COMPRA

En 2021, 'Formar un nuevo hogar' se reduce un 9,67% con respecto a 2020, aumenta en un 9,82% 'Mejora o ampliación de vivienda actual' en 2021 y se reduce la compra destinada a inversión en un 1,64%.



## ALQUILER

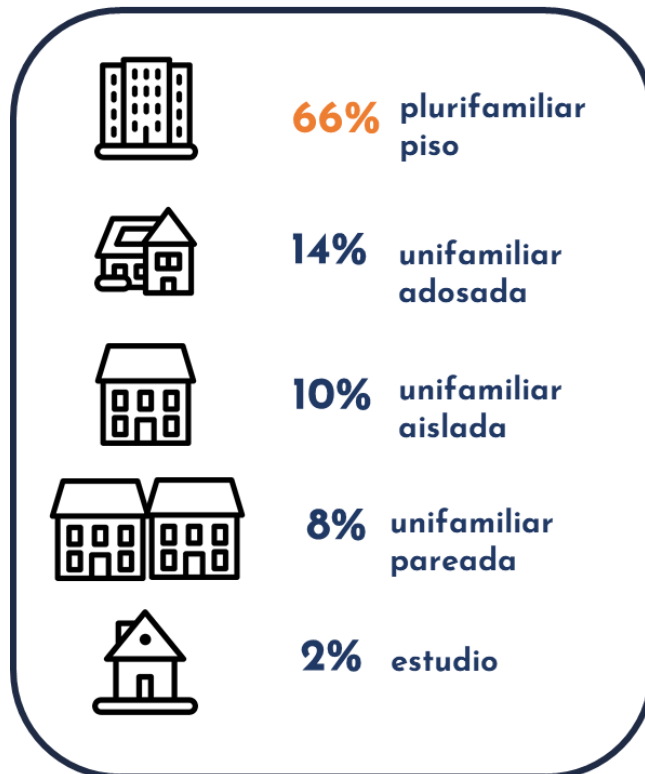
En 2021 existen solo tres motivaciones para alquilar una vivienda: 'Formar un nuevo hogar', que ha aumentado un 25,11%, siendo la opción dominante; 'Mejora o ampliación vivienda actual', que baja un 11,79% y 'Cambio por razones familiares' que se reduce un 0,54%.



# VIVIENDA BUSCADA COMPRA

La mayoría de los futuros compradores busca un piso de tres dormitorios para utilizarlo como residencia habitual.

## Tipología de vivienda



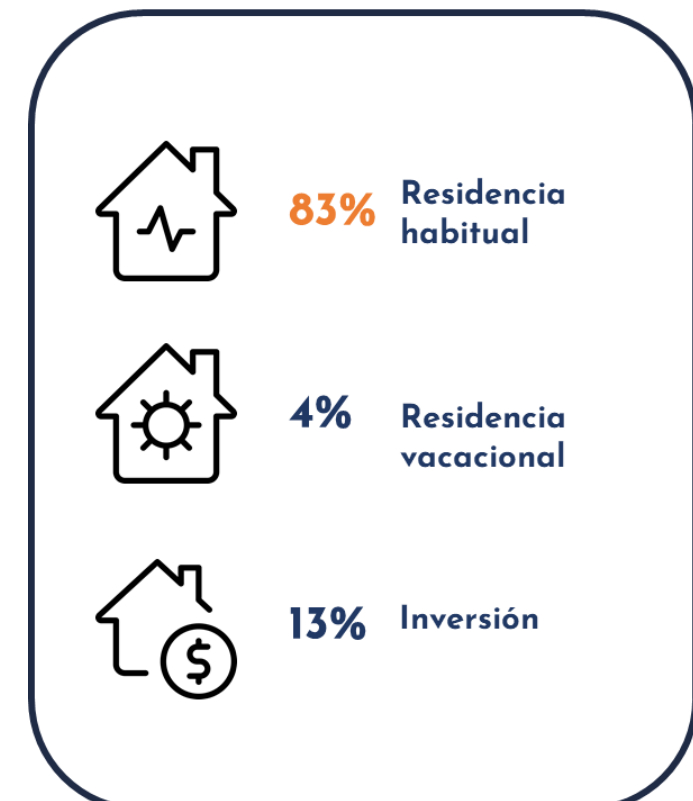
## N.º de dormitorios



En cuanto al tipo de vivienda buscada, el 66% **de los visitantes busca comprar un piso** mientras que las viviendas unifamiliares concentran un 32% de la demanda.

El 61% de los encuestados **busca viviendas de 3 dormitorios**, seguido del 19% que busca dos dormitorios. Las viviendas con hasta 4 dormitorios como mucho ocupan el 18%. Las menos demandadas, con un dormitorio o más de 4 dormitorios, siendo un 1% ambas.

## Motivo de la compra



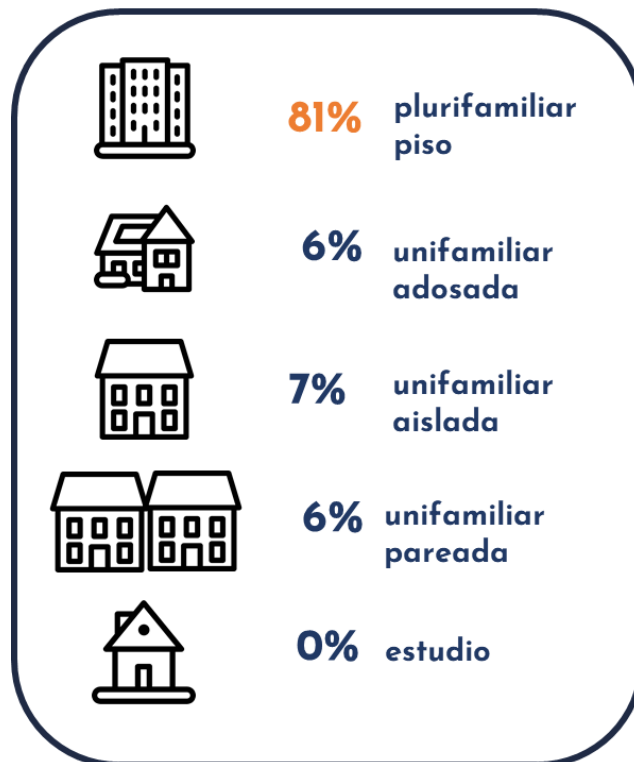
El 83% de los potenciales compradores destinará la vivienda a **residencia habitual**. Tan solo un 4% busca comprar residencia vacacional y el 13% la utilizará como método de inversión.

**EL 80% BUSCA VIVIENDAS ENTRE DOS Y TRES DORMITORIOS**

# VIVIENDA BUSCADA ALQUILER

La mayoría de los futuros inquilinos busca un piso de entre dos y tres dormitorios.

## Tipología de vivienda



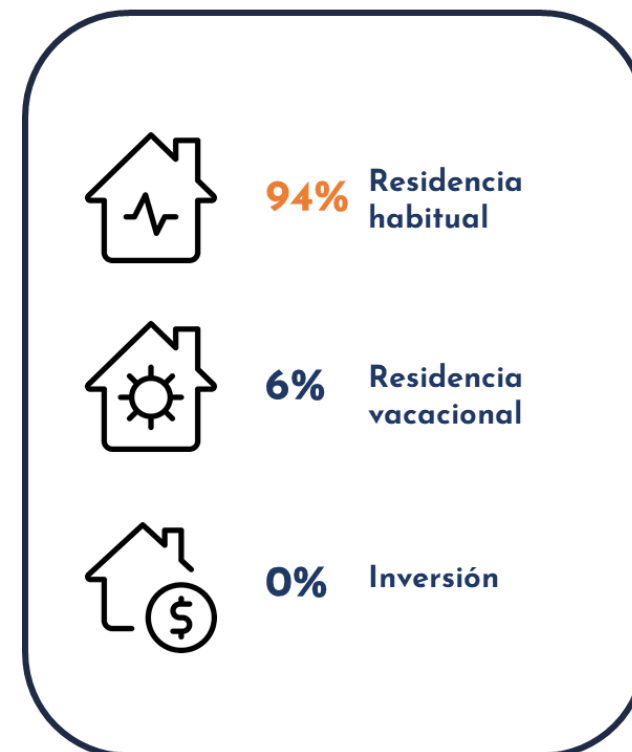
## N.º de dormitorios



Al igual que sucede con la compra, **el piso es la opción más demandada para los que buscan alquilar** (81%), mientras que el 19% demanda alquilar viviendas unifamiliares.

Una mayoría del 75% de los visitantes con intención de alquilar busca **una vivienda de entre 2 y 3 dormitorios** (31% y 44% respectivamente). Ninguno demanda viviendas de 4 o más habitaciones.

## Motivo de la compra

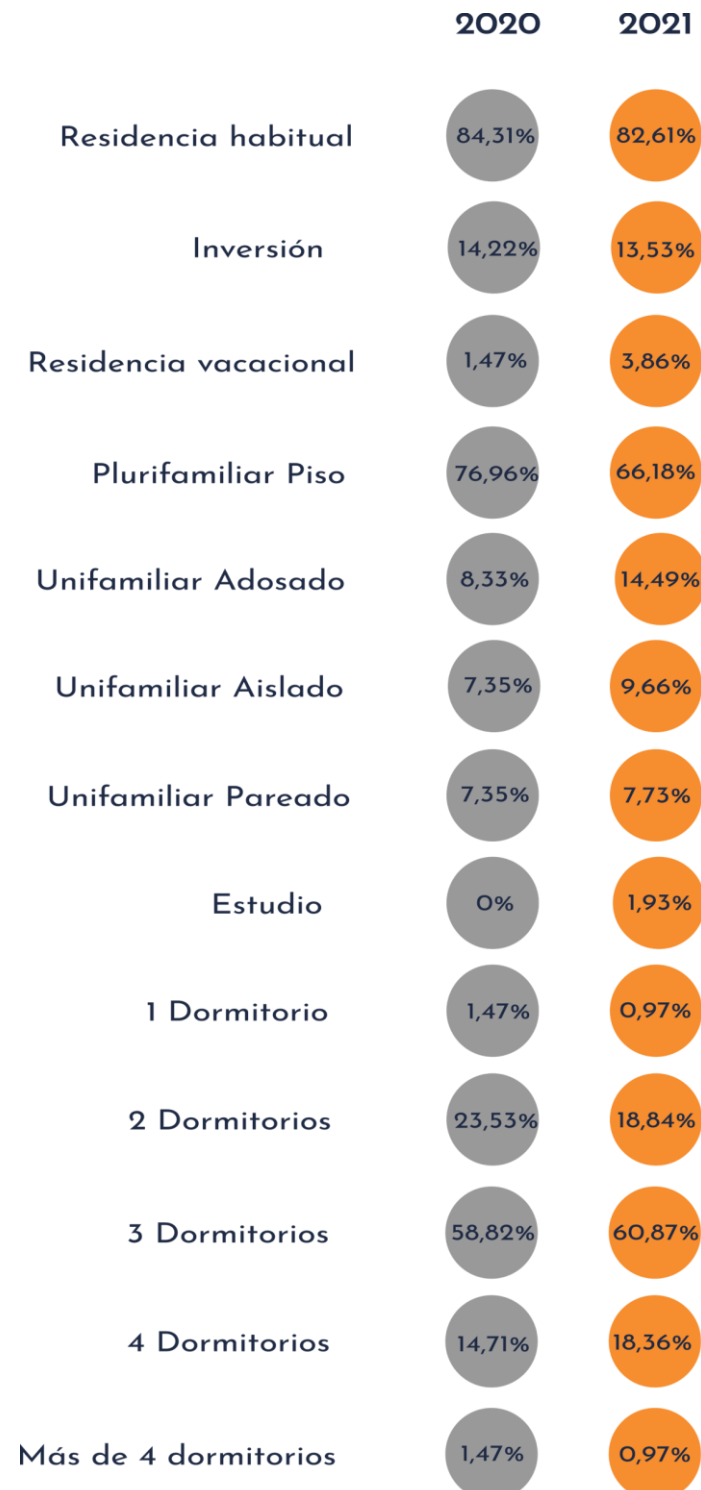


Casi el total (94%) de los visitantes a Welcome Home Sevilla 2021 que tiene como objetivo el alquiler de un inmueble destinará la vivienda a **residencia habitual** y tan sólo el 6% busca alquilar residencia vacacional.

**EL 81% BUSCA UN PISO PARA ALQUILAR**

## COMPRA

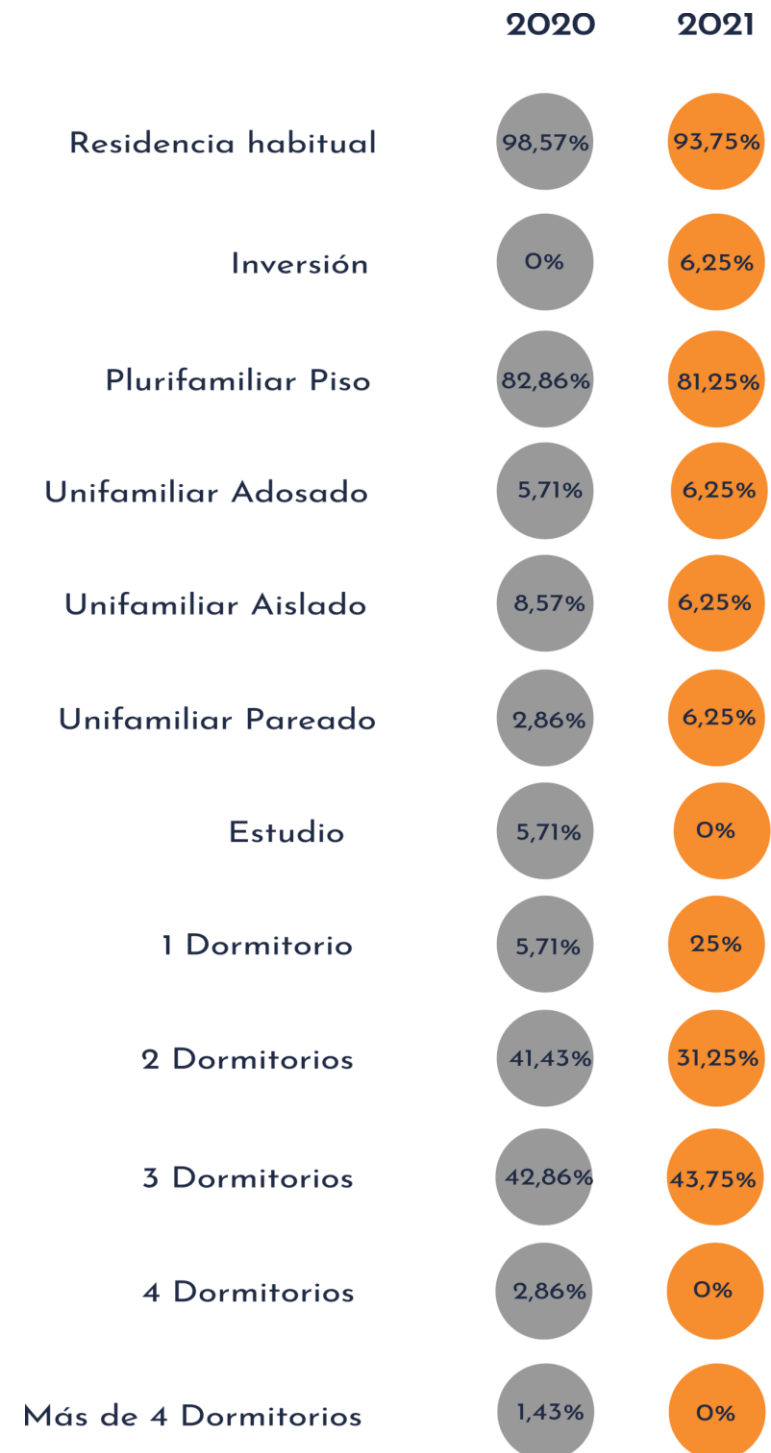
En 2021, el uso de la vivienda como residencia habitual y la inversión se reducen en un 1,7% y 0,69% respectivamente en aumento de la residencia vacacional (+2,39%). En relación al número de dormitorios, siguen predominando las viviendas con 3 habitaciones como máximo. Mientras que en 2020 no hubo demanda de estudios, este año aumenta hasta el 1,93%.



## ALQUILER

En 2021 y a diferencia de 2020, no hay demanda de residencia vacacional y si que existe una pequeña demanda en inversión (6,25%).

En cuanto al tipo de vivienda elegida, se mantienen prácticamente al mismo nivel, con un dominio claro de la vivienda plurifamiliar con hasta 3 habitaciones.

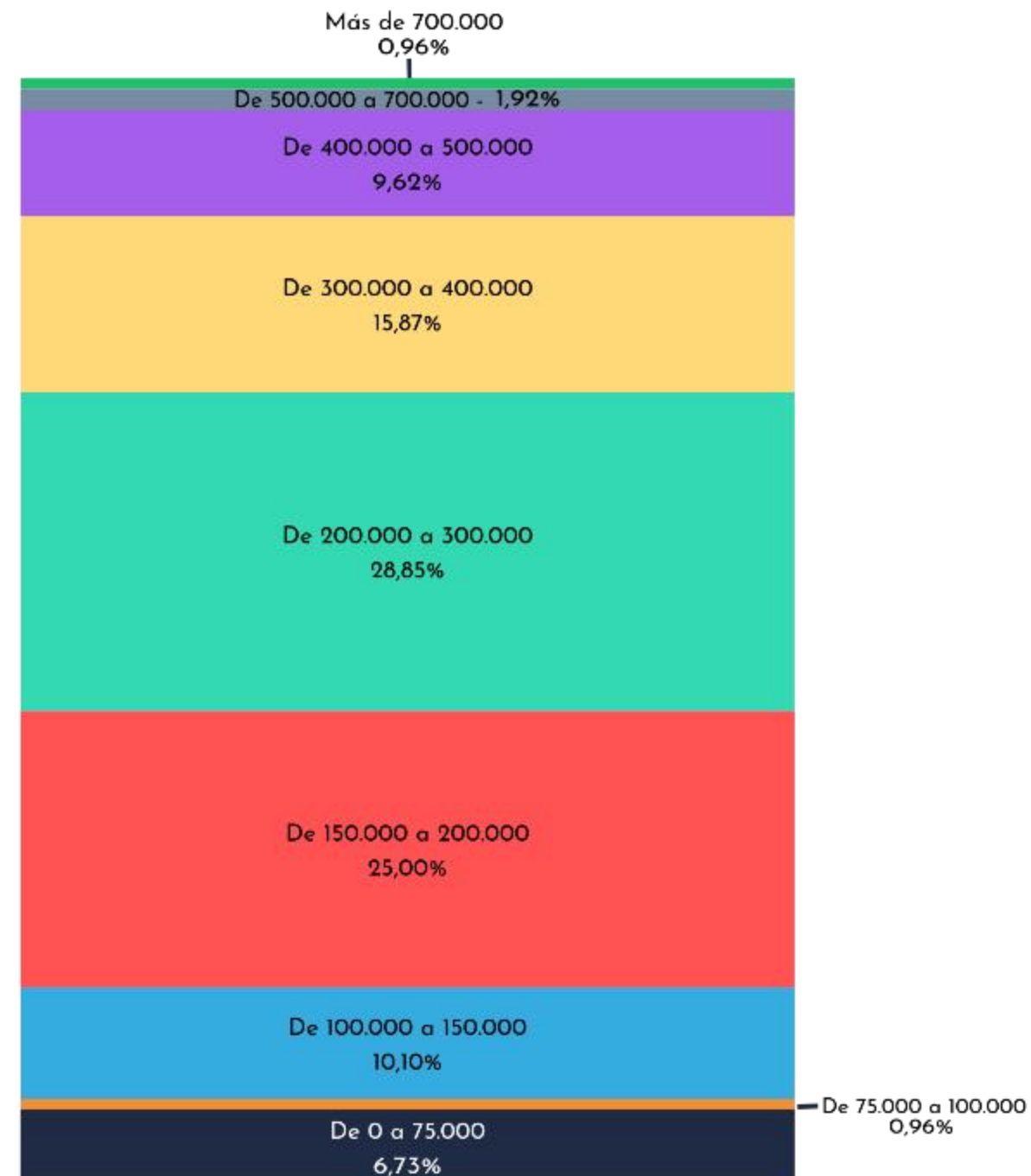


# PRESUPUESTO COMPRA

La mayor parte de los futuros compradores cuenta con un presupuesto entre los 200.000 y 300.000 euros.

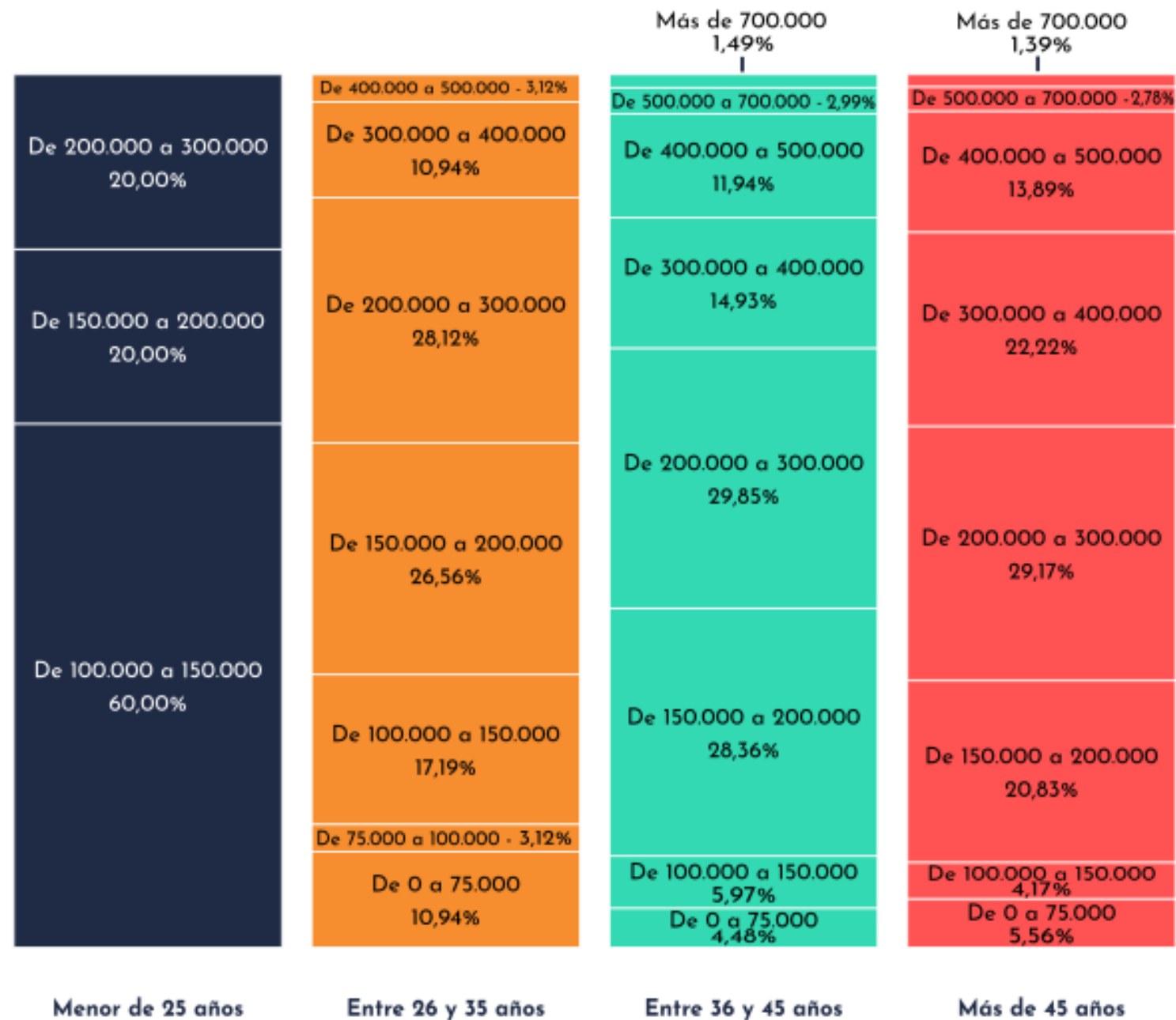
El 28,85% de los encuestados cuenta con un presupuesto que oscila **entre los 200.000 y los 300.000 euros**, seguido del 25% que dispone de **entre 150.000 y 200.000 euros** y del 15,87% de los potenciales compradores cuenta con **entre 300.000 y 400.000 euros**.

Los compradores con menor capacidad económica y que cuentan con un presupuesto inferior a **75.000 euros** suponen el 6,73%, mientras que aquellos que superan el umbral de **700.000 euros** suponen apenas el 0,96%.



**El presupuesto destinado a la compra va aumentando con la edad.**

El presupuesto más frecuente para los menores de 25 años, con menor capacidad económica, se encuentra entre los 100.000 y 150.000 euros. Por su parte, la mayoría de los visitantes que superan los 26 años e incluso los mayores de 45 años cuenta con un presupuesto que oscila entre los 200.000 y 300.000 euros.



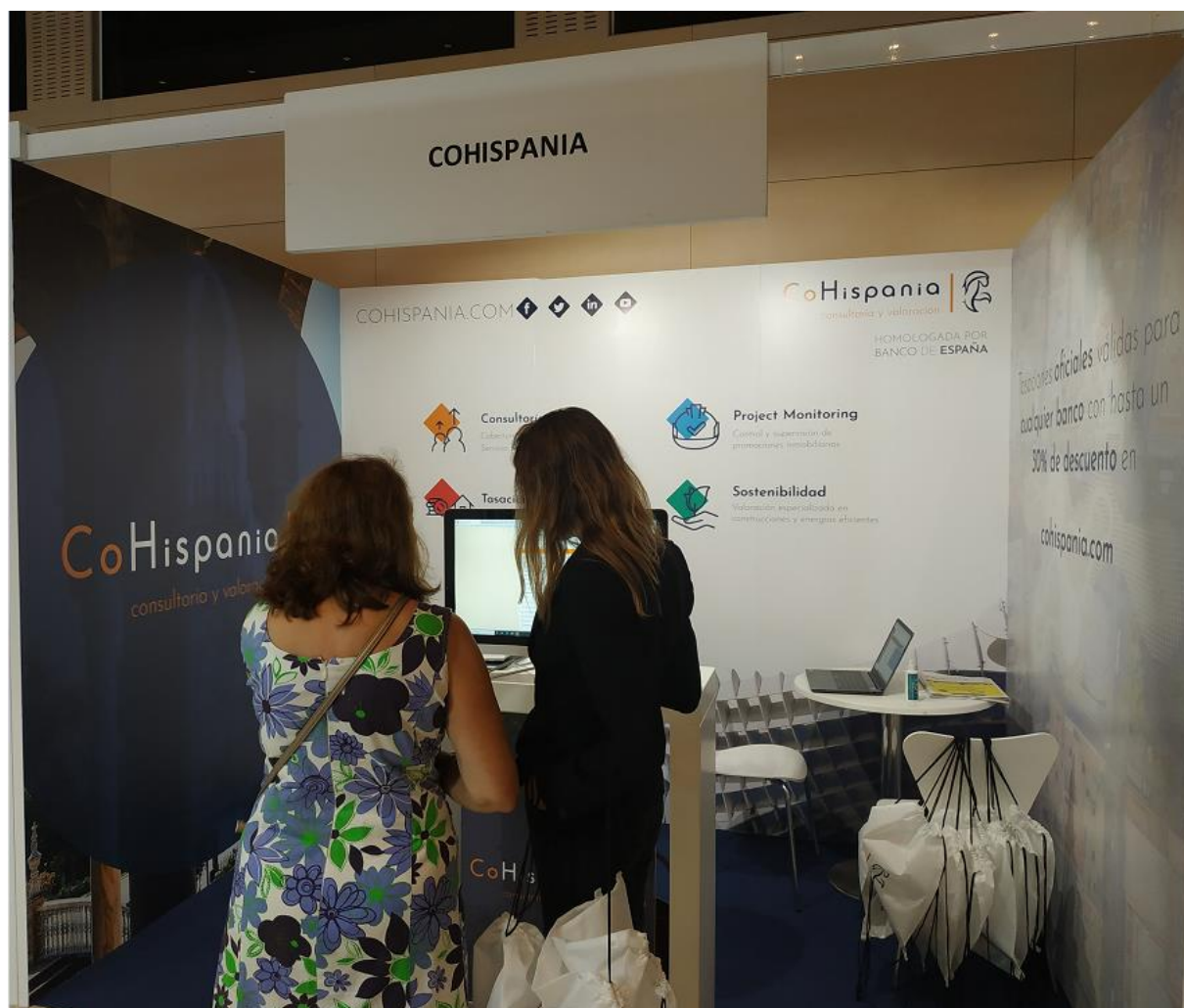


## PRESUPUESTO ALQUILER

El presupuesto para la mayoría de los futuros inquilinos es inferior a los 500 euros.

El 68,75% de los futuros inquilinos se plantea alquileres por debajo de los 650 euros mensuales. **La mayor parte, un 56,25%, busca alquileres por debajo de los 500 euros**, seguido del 31,25% que pretende alquilar una vivienda entre los **650 y 800 euros** y el 12,50% que cuenta con un presupuesto **entre 500 y 600 euros** mensuales.

En esta edición no hay ningún encuestado que demande un piso en alquiler por encima de los **800 euros**.



De 650 a 800  
31,25%

De 500 a 650  
12,50%

De 0 a 500  
56,25%

El tramo de 0 a 500 euros predomina únicamente en los menores de 25 años con un 85,71% de los encuestados,ji. Las personas de entre 26 y 35 años afirma un presupuesto de entre 650 a 800 euros (66,67% de encuestados). En el caso de los mayores de 36 años, mitad prefiere destinar de 0 a 500 euros mensuales y la otra mitad de 650 a 800 euros al mes.



Menor de 25 años

Entre 26 y 35 años

Entre 36 y 45 años

Más de 45 años

# FINANCIACIÓN

El 87,44% de los potenciales compradores precisa de una hipoteca, mientras que el 12,56% afirma no necesitar financiación.

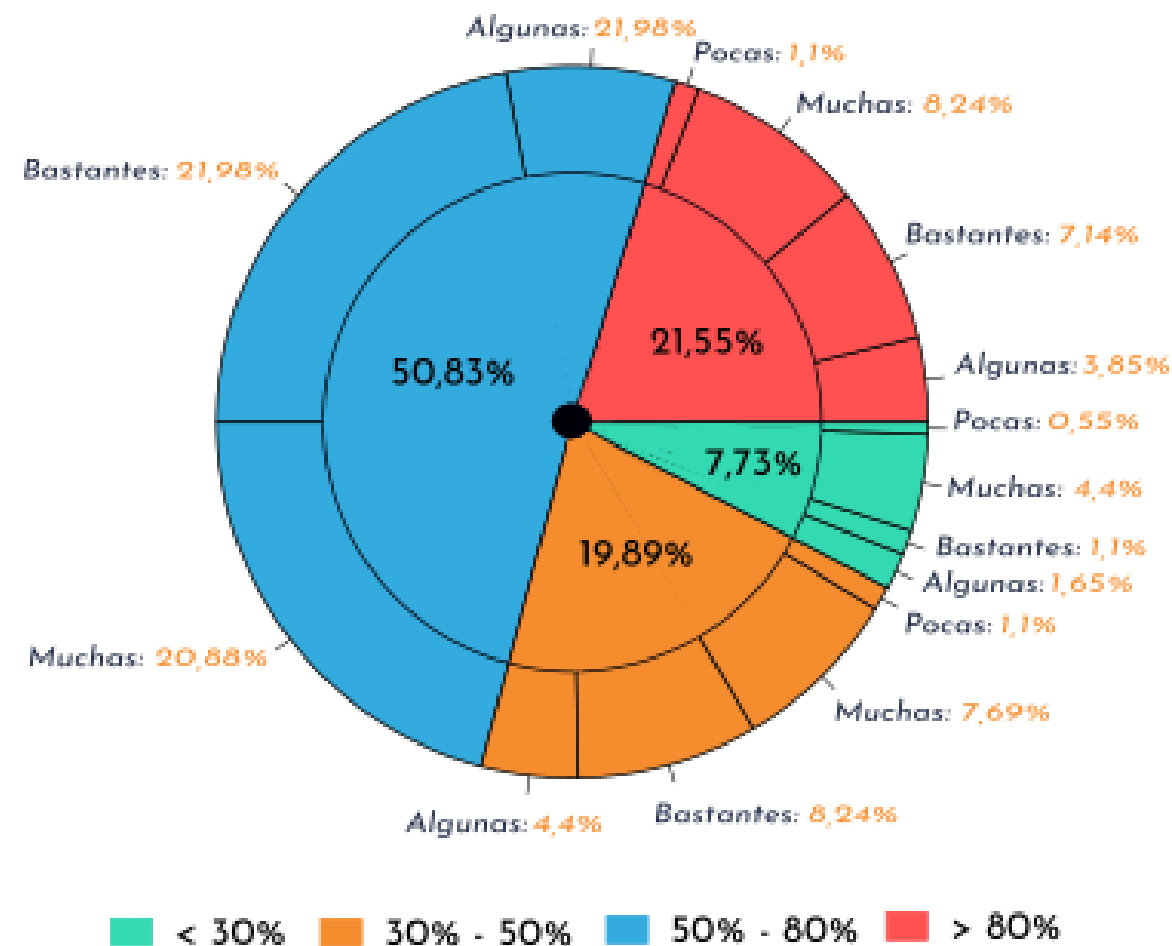
**LA MAYORÍA DE LOS POTENCIALES COMPRADORES REQUERIRÁ FINANCIAR ENTRE EL 50% Y EL 80% DEL VALOR DEL INMUEBLE.**

El 21,55% de aquellos que precisa hipoteca, necesita financiar más del 80% del valor tasado del inmueble, porcentaje límite normalmente utilizado por las entidades financieras, no superándose prácticamente nunca. **El 78,45% necesita financiar menos del 80% del valor de la vivienda.**

Concretamente, el 7,73% necesita financiar 'Menos del 30%'; el 19,89% 'Entre el 30% y el 50%' y el 50,83% 'Entre el 50% y el 80%'.

**Optimismo entre los potenciales compradores en cuanto a obtener una hipoteca:** el 41,44% considera tener 'Muchas' posibilidades de conseguir el préstamo, un 38,67% considera tener 'Bastantes' posibilidades, hasta un 17,13% considera tener 'Algunas' posibilidades.

Tan solo un 2,76% considera tener 'Pocas' posibilidades de conseguir financiación.



TIPO DE HIPOTECA ELEGIDA

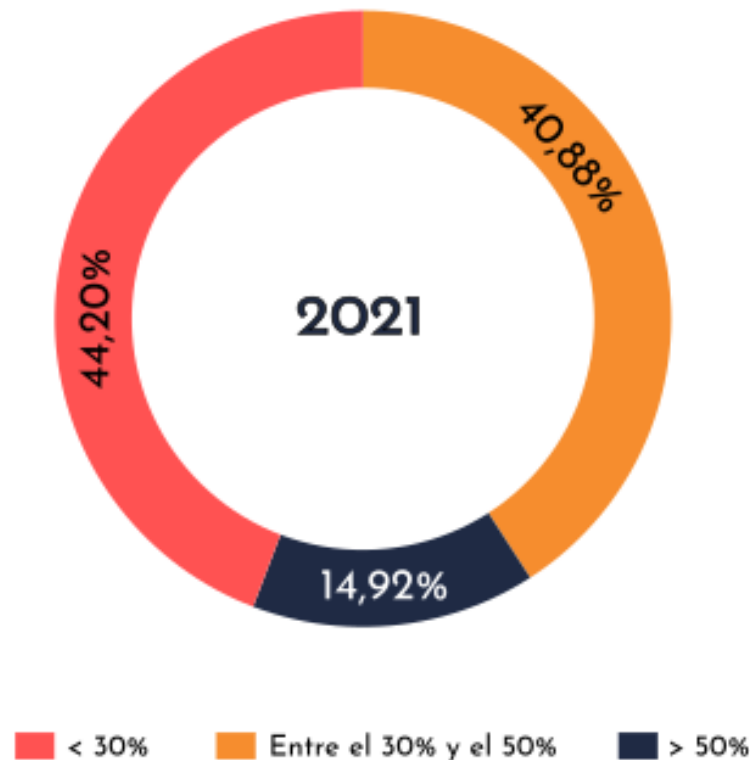


La mayor parte de aquellos que necesitan financiación reparte su interés entre una hipoteca de interés fijo y variable (52,6% y 47,4% respectivamente).

INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS A LA COMPRA

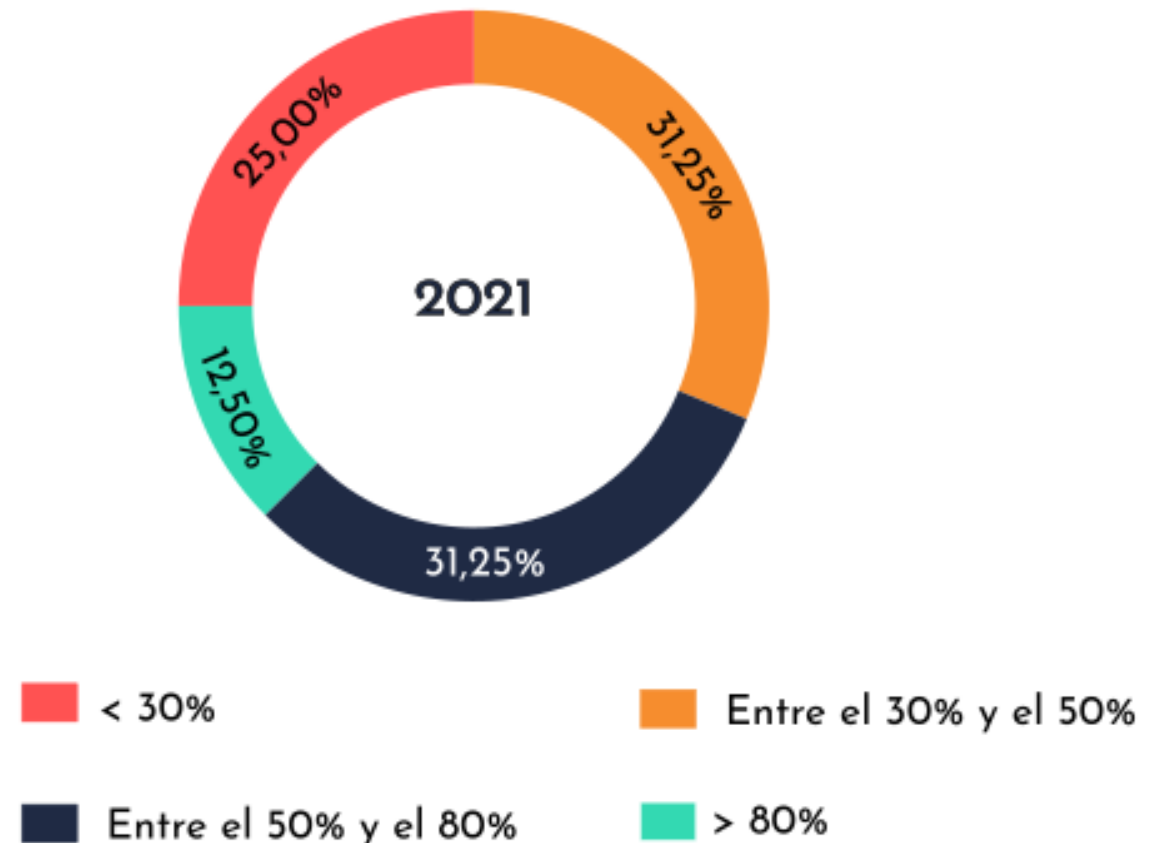
De los visitantes dispuestos a comprar una vivienda, el **40,88%** destinará 'Entre el 30% y el 50%' de los ingresos familiares al pago de la compra de la vivienda, seguido del 44,20% que destinará menos del 30% de dichos ingresos familiares y el 14,92% requerirá 'Más del 50%', porcentaje bastante mayor que en 2020, que se situaba en 3,05%.

El Banco de España aconseja no destinar más del 35% de la renta disponible tanto a la hipoteca como al alquiler de un inmueble. A pesar de esto, más de la mitad de los visitantes a la Feria dispuestos a comprar una vivienda dedicará más del 30% de dichos ingresos familiares.



INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS AL ALQUILER

El 31,25% de los visitantes que busca alquilar dedicará 'Entre el 30% y el 50%' de sus ingresos al pago del alquiler, en la misma proporción están 'Entre 50% y 80%', mientras que el 25% destinará menos del 30% y hasta un 12,50% destinará más del 80%.



# EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO

## COMPRA

La capacidad económica de los visitantes a Welcome Home Sevilla 2021 aumenta respecto a la edición del año pasado: Se incrementa un 2,38% el porcentaje de los demandantes de vivienda con un presupuesto entre los 200.000 y 300.000 euros.

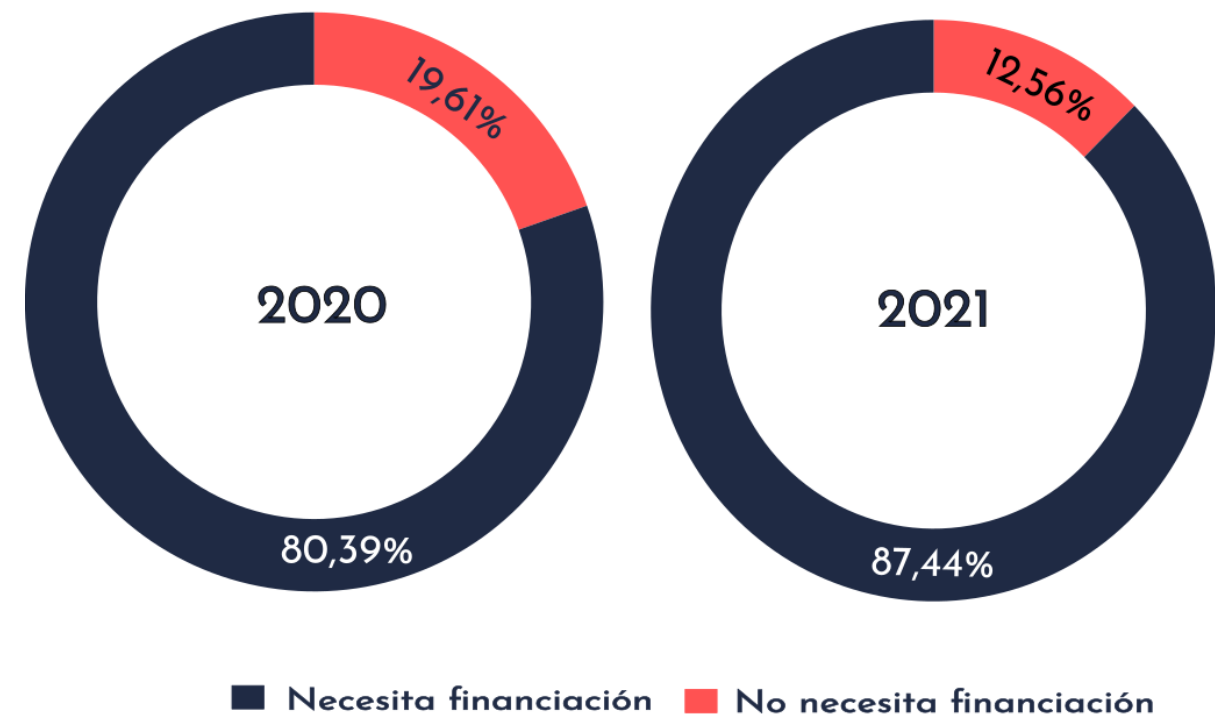
Disminuye un 10,98% los que se sitúan entre 100.000 y 150.000 euros pero aumenta hasta un 6% los que precisan de un presupuesto inferior a 75.000. Por encima de los 700.000 aumenta hasta un 0,96%, cifra ligeramente superior a 2020.

En esta edición aumentan un 7,05% los compradores que requieren una hipoteca respecto a 2020. Sin embargo, respecto al porcentaje a financiar, en 2021 se reducen los potenciales compradores que necesitan financiar 'Más del 80%' del valor de la vivienda en un -2,84%, aumentando aquellos que requieren financiar 'Entre el 50% y el 80%' (+5%).

En cuanto a las posibilidades de que se conceda la financiación, disminuye un 15,6% el porcentaje de quienes consideran que tienen 'Bastantes' posibilidades de obtener una hipoteca y aumenta un 7,29% quienes creen tener 'Muchas' posibilidades. Además en 2021 al igual que en 2020, no hay nadie que considere que no tiene ninguna opción de acceder a una hipoteca.

En un año ha disminuido un 2,84% el porcentaje de quienes requieren destinar 'Más del 80%' de sus ingresos familiares al pago de una hipoteca. Por otro lado, crecen un 5,1% los visitantes que van a destinar 'Entre el 50% y el 80%' de los ingresos familiares.

Comparativa de la necesidad de financiación

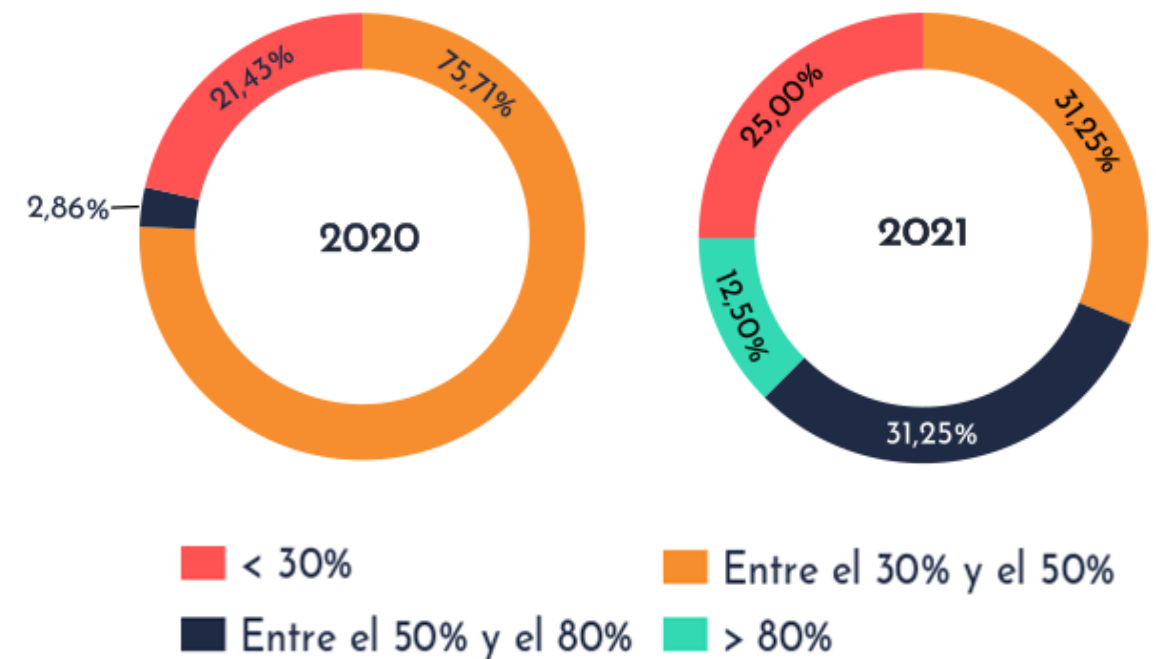


## ALQUILER

En Welcome Home Sevilla 2021 **disminuye el número de visitantes con un presupuesto inferior a 500 euros respecto a la edición del año pasado**: del 61,43% en 2020 al 56,25% en 2021. Sin embargo, los visitantes que buscan alquileres entre los 650 y 800 euros/mes aumenta hasta un 15,54%.

En esta edición **hay encuestados que pretendan destinar 'Más del 80%' de los ingresos familiares al pago del alquiler**, aumentando la cifra hasta el 12,50%, bastante superior de la que fue en 2019, con 1,13% o inexistente en 2020.

Comparativa del porcentaje de ingresos familiares destinados al alquiler



**EN ESTA EDICIÓN HASTA UN 12,50% DE LOS ENCUESTADOS PRETENDE DESTINAR 'MÁS DEL 80%' AL PAGO DEL ALQUILER**

## FRENOS PARA COMPRAR Y ALQUILAR UNA VIVIENDA

**Frenos a la compra de una vivienda**

El precio	<b>34%</b>
La incertidumbre laboral	<b>5%</b>
La financiación	<b>8%</b>
Otros	<b>37%</b>
Ninguno	<b>16%</b>

'Otras razones' es el principal obstáculo a la hora de comprar una vivienda para el 37% de los encuestados, por encima de por ejemplo, el precio, que se sitúa en un 34%. El precio disminuye como preocupación en esta edición 10% con respecto a Welcome Home 2020.

El 16% no encuentran ningún freno a la hora de adquirir una vivienda, una cifra bastante similar al año 2020.

El **precio** es una preocupación en el caso del alquiler para un 48% de los encuestados, pero también tiene una relativa importancia la **incertidumbre laboral**, que se sitúa en un 45%, porcentaje muy superior al de 2020, cuando se situaba en el 24,75%.

**Frenos al alquiler de una vivienda**

El precio	<b>48%</b>
La incertidumbre laboral	<b>45%</b>
Otros	<b>7%</b>
Ninguno	<b>0%</b>

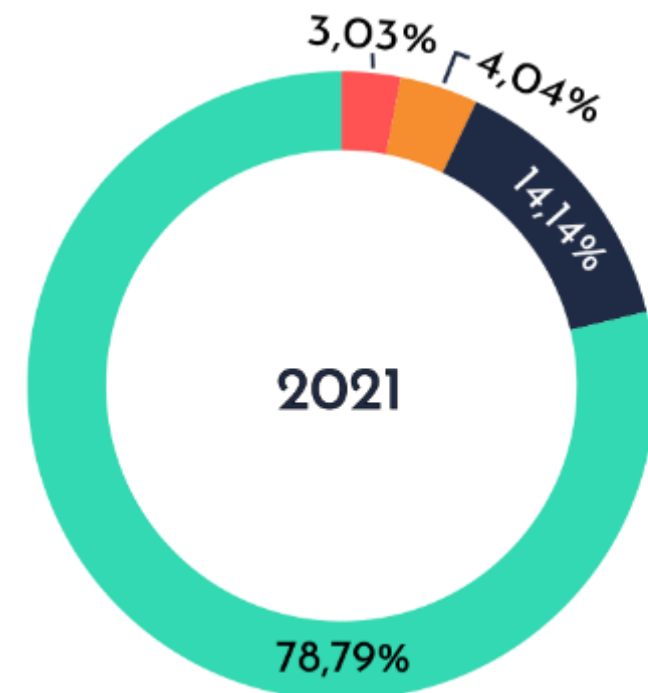
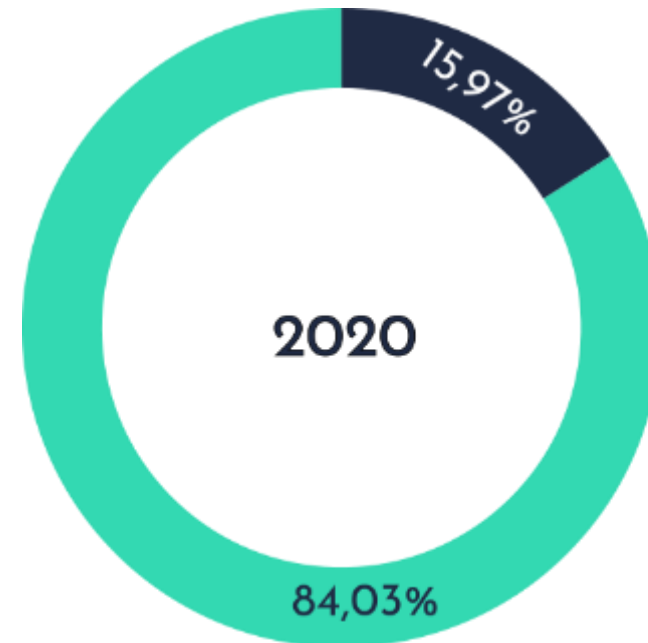
# LA PAREJA ES EL PRINCIPAL APOYO NO FINANCIERO PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA

El **47,83%** de los visitantes a Welcome Home 2021 que pretende comprar una vivienda necesita ayuda no financiera.

El principal apoyo económico para la mayoría de los visitantes que requiere ayuda económica no financiera **es la pareja** (78,79%). Tras la pareja, los **padres** son el mayor sustento económico para el 14,14%.

En relación a los datos del 2020, disminuye la ayuda por parte de la pareja (-5,25%) y de los padres (-1,83%). En esta edición vuelve a haber ayuda por parte de los Amigos (3,03%) y por parte de otros familiares (4,04%).

**LA AYUDA NO FINANCIERA PROCEDE EN SU MAYORÍA DE LA PAREJA**

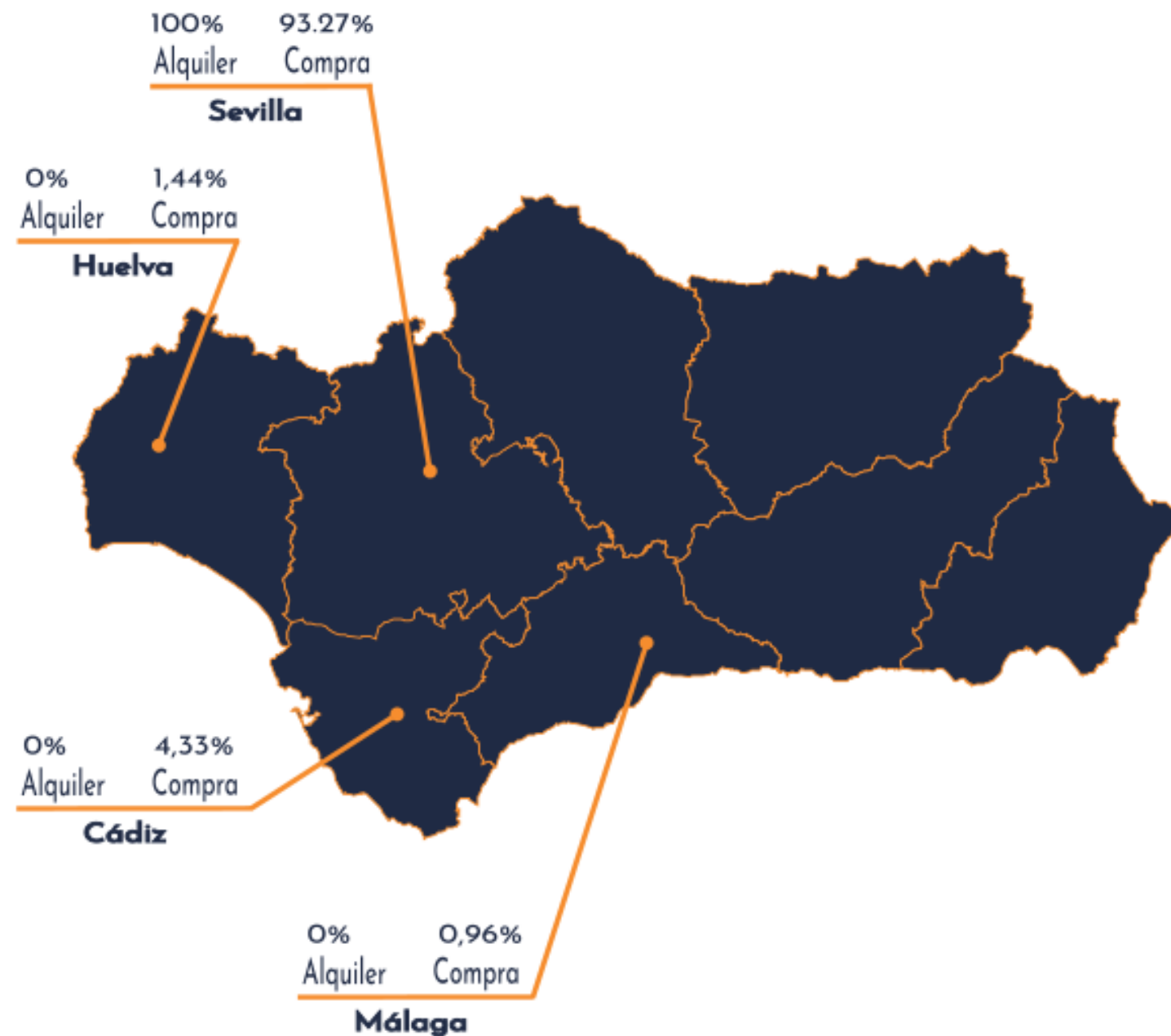


Amigos    Familiares diferentes a los padres    Padres    Pareja



## ZONAS DE INTERÉS: ANDALUCÍA

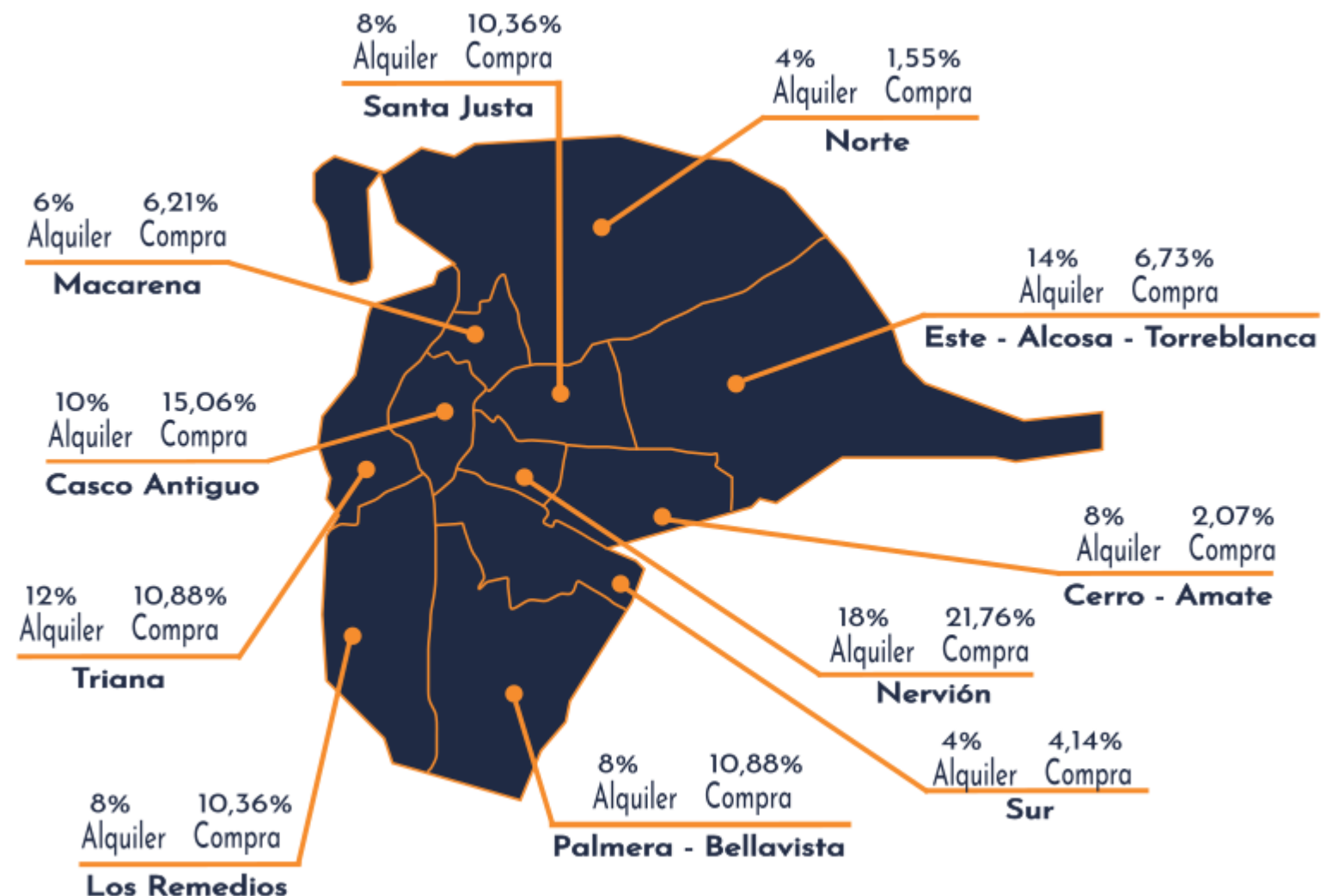
La mayoría de los visitantes centra su interés en Sevilla.



## ZONAS DE INTERÉS: SEVILLA CAPITAL

Nervión, Palmera - Bellavista, Triana y Casco Antiguo, son las zonas más demandadas para compra, mientras que Nervión, Triana y Este - Alcosa - Torreblanca los preferidos para alquilar.

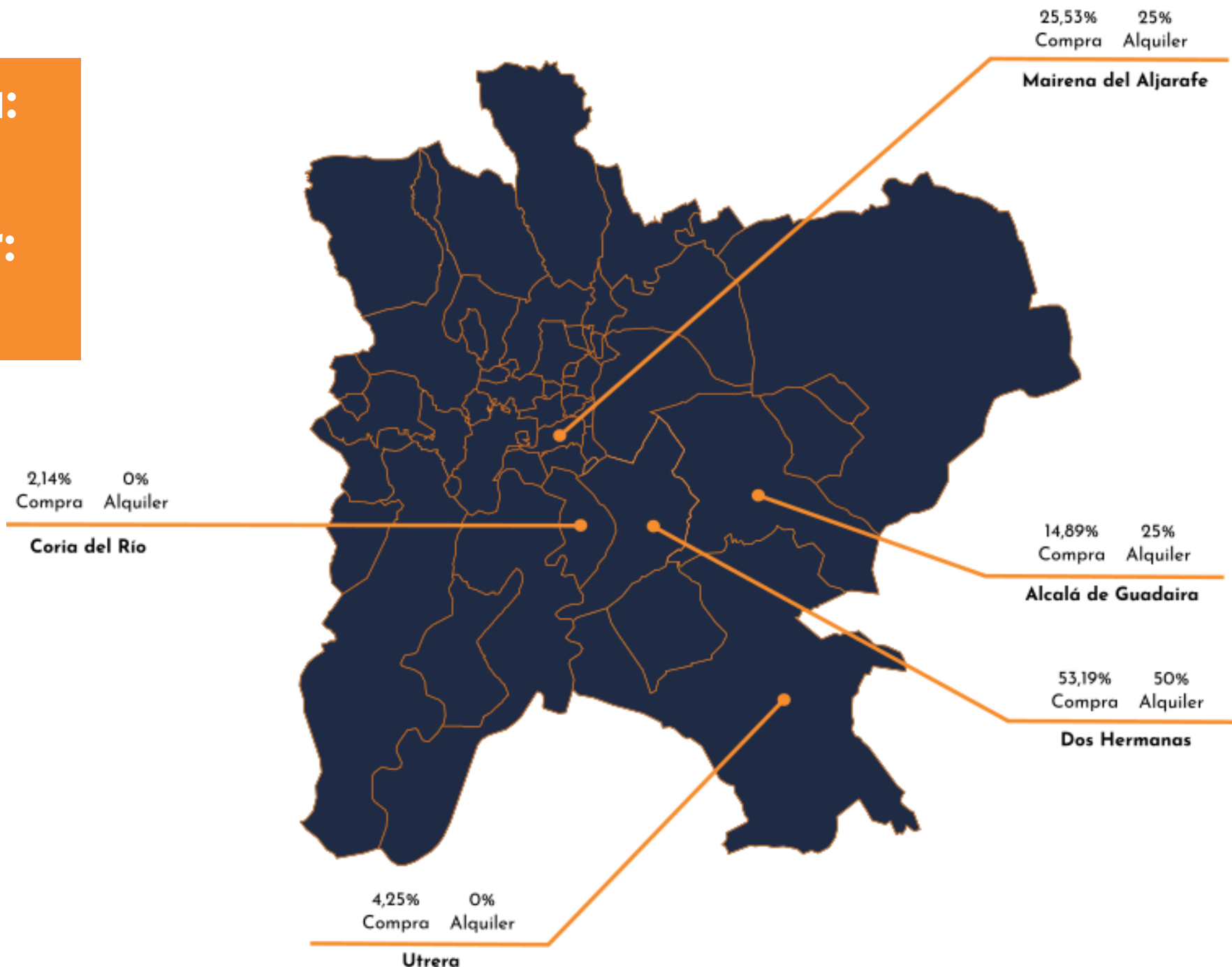
**Compra:**  
53,37%  
**Alquiler:**  
75%



## ZONAS DE INTERÉS: ÁREA METROPOLITANA

Dos Hermanas y Mairena del Aljarafe son las zonas con más demanda dentro del Área Metropolitana para comprar y alquilar.

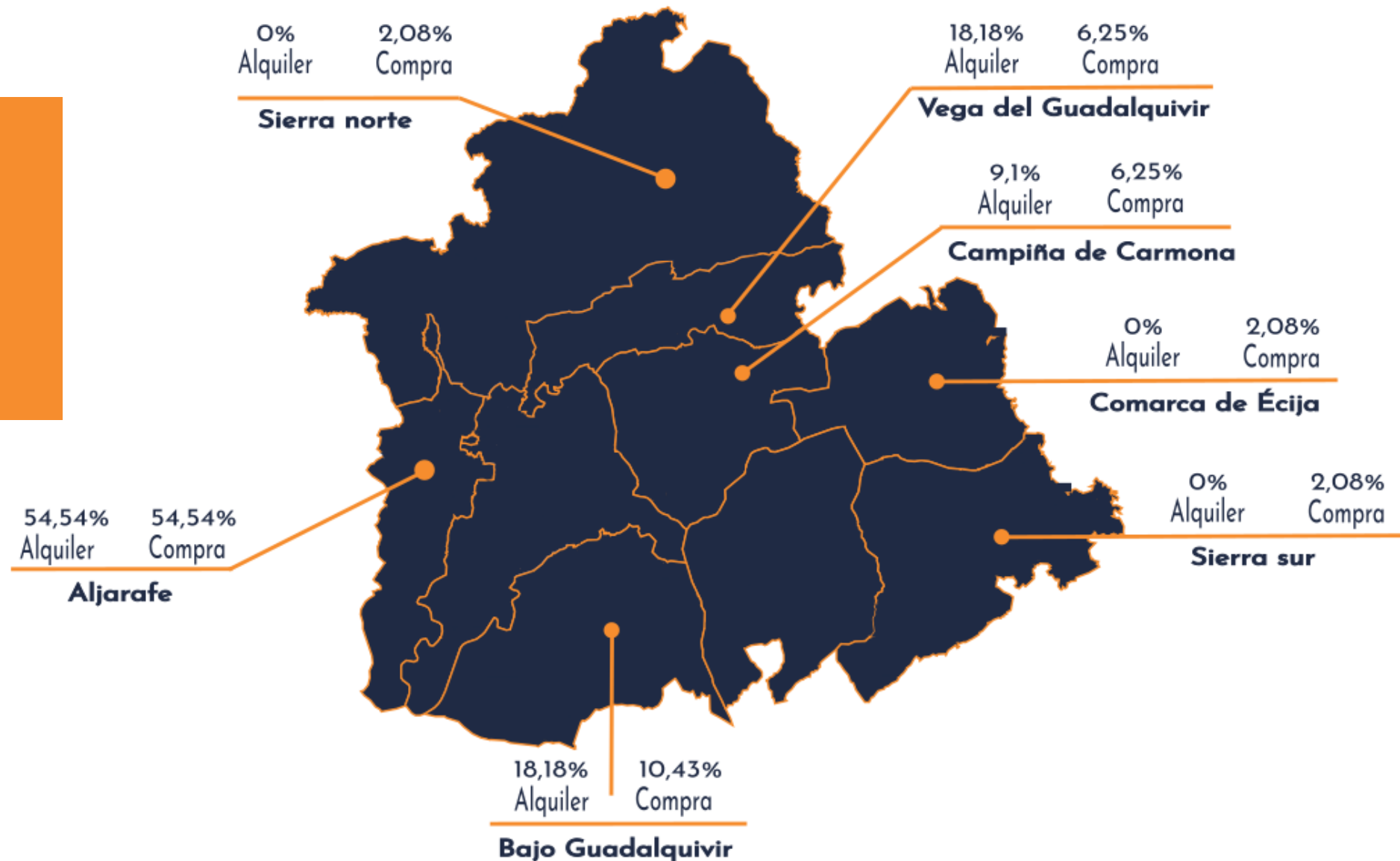
Compra:  
17,3%  
Alquiler:  
12,5%



## ZONAS DE INTERÉS: SEVILLA RESTO DE PROVINCIA

Aljarafe y Bajo Guadalquivir de Sevilla son los municipios más demandados del resto de la provincia. Y en alquiler, la mitad se decantan por Aljarafe.

**Compra:**  
**22,6%**  
**Alquiler:**  
**12,5%**



# CÓMO ES EL POTENCIAL COMPRADOR

La mayor parte de los potenciales compradores mostró interés en Welcome Home 2021 en 'Descuentos en el precio' (46,12%) seguido de 'Otro producto' (43,20%) y 'La financiación' (10,68%). Existe una disminución del interés por 'Descuentos en el precio' del 21,04%, respecto a la edición de 2020.

# CÓMO ES EL POTENCIAL INQUILINO

## ¿QUIÉN ES?

- Más de 45 años.
- Empleado por cuenta ajena.
- Necesita financiar entre el 50% y el 80% de la vivienda.
- Considera tener muchas posibilidades de obtener la financiación.

## ¿QUÉ BUSCA?

- Mejora o ampliación de la vivienda actual
- Piso.
- 3 Dormitorios.
- Con un valor entre los 200.000 - 300.000€.
- En Sevilla capital.

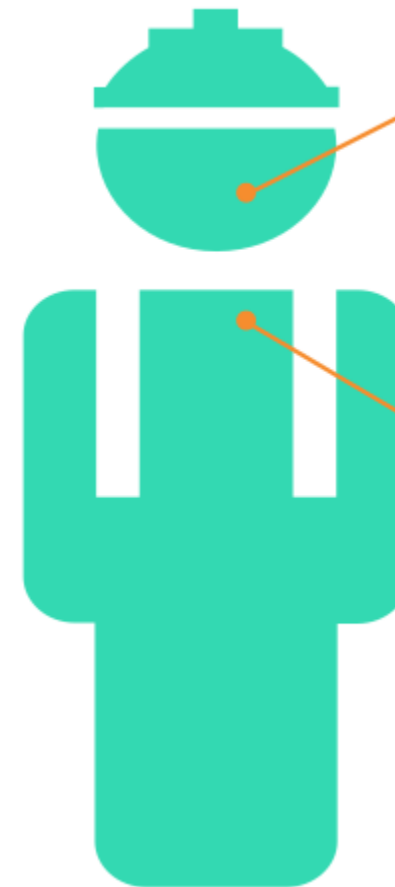


## ¿QUIÉN ES?

- Menor de 25 años.
- Empleado por cuenta ajena.
- Destinará entre el 30% y el 50% de sus ingresos a la cuota del alquiler.
- Actualmente vive con sus padres.

## ¿QUÉ BUSCA?

- Formar un nuevo hogar.
- Piso.
- De 3 Dormitorios.
- Con un alquiler por debajo de los 500€.
- En Sevilla capital.



# QUIÉNES SOMOS COHISPANIA

CoHispania, creada en 1989, es una sociedad independiente de consultoría y valoración homologada por el Banco de España. Comprometida con la transparencia, precisión satisfacción y calidad del servicio al cliente, la innovación y sostenibilidad son los pilares fundamentales de los proyectos. Expertos en valoraciones y tasaciones inmobiliarias tanto a nivel nacional como internacional de todo tipo de bienes inmuebles y diferentes finalidades: hipotecaria, fondos de Inversión Inmobiliaria, pensiones y Automated Valuation Model (AVM). Especializados en consultoría inmobiliaria, financiera e industrial, así como en las valoraciones de empresas, M&A y fondos de comercio. Única sociedad de valoración con un modelo de valoración eficiente para edificios sostenibles y energéticamente eficientes, fundamental para que las entidades financieras comiencen a comercializar hipotecas verdes en España. Creadores del Project Monitor en el año 2007: El mejor lenguaje entre promotoras, entidades financieras, fondos de inversión, proveedores y clientes. Actividad de control y supervisión entre entidad y cliente sobre todo proceso relacionado con el desarrollo de una construcción. Ayuda a la organización interna del promotor, da fiabilidad a las entidades financieras y seguridad al cliente final gracias a informes periódicos sobre el estado y avance de la obra.

Informe realizado por CoHispania, S.A. en la feria Inmobiliaria Welcome Home Sevilla 2021.

No existe limitación alguna a la reproducción total o parcial de este Informe. Tan solo y en cualquiera de sus posibles usos, deberá hacerse mención a COHISPANIA, S.A. - Compañía Hispania de Tasaciones y Valoraciones, S.A. [www.cohispania.com](http://www.cohispania.com)

Iconos creados por Freepik desde [www.flaticon.com](http://www.flaticon.com)

# CoHispania

consultoría y valoración



Madrid - Avda de Europa 34, Edif B, Esc Izda, 3º Dcha 28023 +34 91 307 00 35

Directora Comercial: Alicia Rodríguez Barreda: [arodriguez@cohispania.com](mailto:arodriguez@cohispania.com)

Departamento de Comunicación: [comunicación@cohispania.com](mailto:comunicación@cohispania.com)