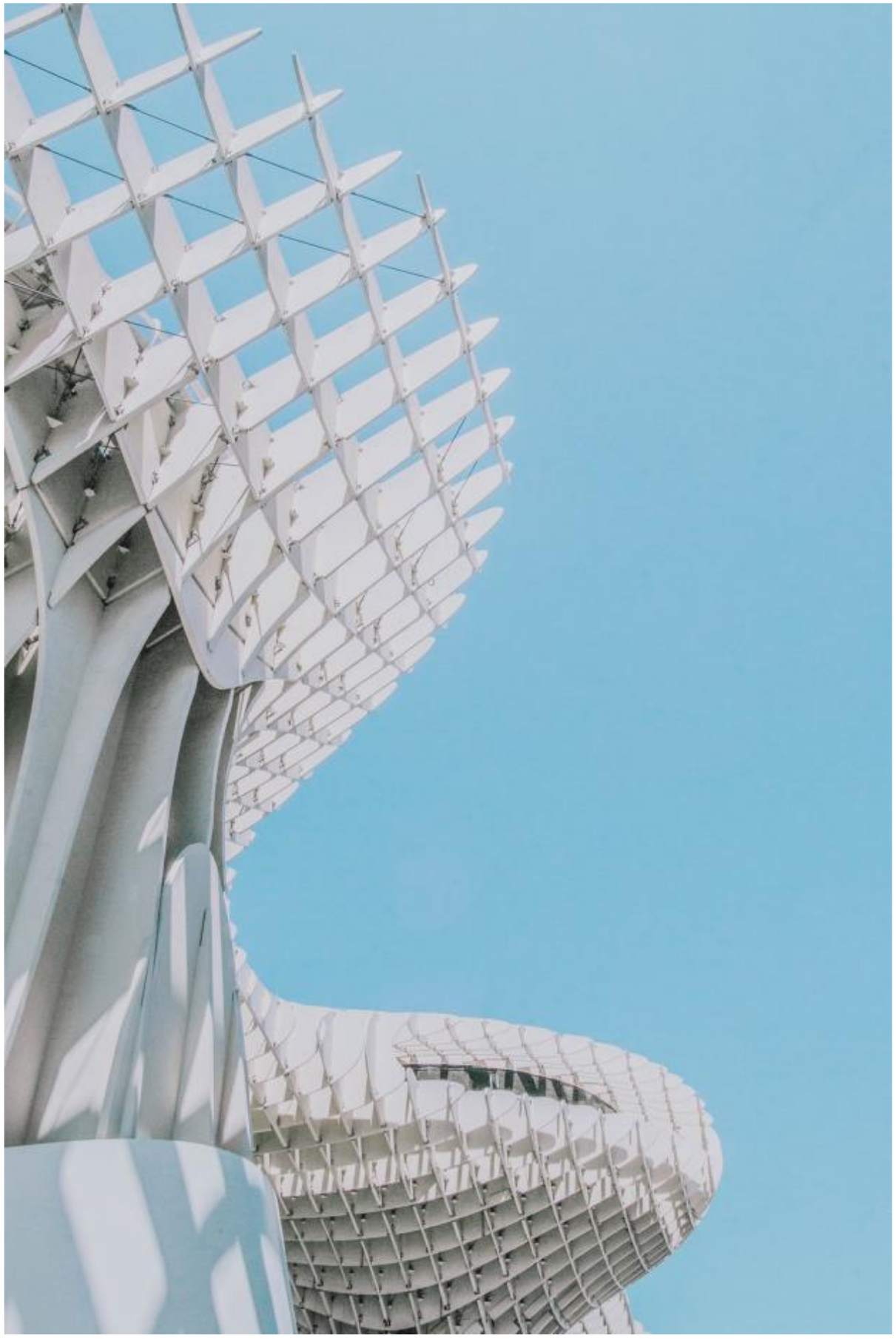
PERFIL DEL DEMANDANTE
SALÓN INMOBILIARIO
WELCOME HOME SEVILLA

FEBRERO - 2019

Welcome home
SALÓN INMOBILIARIO SEVILLA 19

CoHispania
consultoría y valoración



ÍNDICE

CONTEXTO ECONÓMICO 3

METODOLOGÍA 5

CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA 6

MOTIVACIÓN Y PLAZOS
- Para comprar 8
- Para alquilar 9

VIVIENDA BUSCADA
- Para comprar 10
- Para alquilar 11

PRESUPUESTO Y FINANCIACIÓN 12

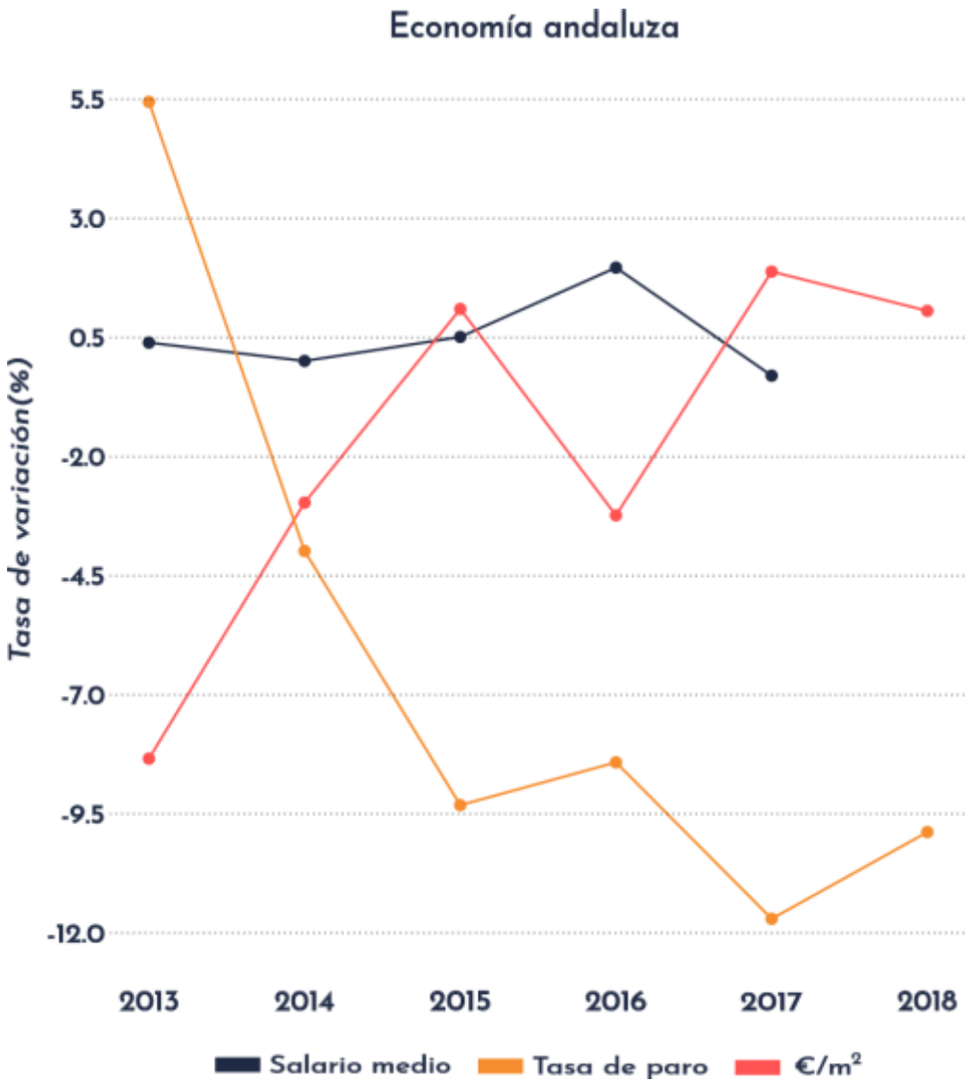
ZONAS DE INTERÉS
- Andalucía 20
- Sevilla provincia 21
- Sevilla capital 22
- Provincia de Huelva 23
- Costa de Cádiz 24

CÓMO ES EL POTENCIAL
- Comprador 25
- Inquilino 25

CONTEXTO ECONÓMICO

El mercado inmobiliario en 2018 registro un año histórico.

Andalucía ha liderado la caída del paro en 2018 con 126.200 desempleados menos



Andalucía, la comunidad con más compraventas de viviendas: 101.330

SECTOR INMOBILIARIO

La compraventa de viviendas subió un 10,1% en 2018 respecto al año anterior, hasta un total de 515.051 operaciones, el mayor volumen desde el ejercicio 2008, según el INE. Este indicador encadena el quinto año consecutivo al alza, aunque ralentiza su avance respecto a 2017, cuando creció el 15,4%.

La compraventa de viviendas en Andalucía aumentó un 13,1% en 2018. Según su tipología, la compraventa de viviendas libres ha aumentado un 12,7% en tasa interanual, hasta los 91.213 inmuebles, mientras que la de viviendas protegidas afectó a 10.117 residencias, lo que supone un aumento del 16,8% respecto al año anterior. La **firma de hipotecas sobre viviendas** fue de 28.835 el pasado mes de noviembre, un 14,2% más en tasa anual. En cuanto a Andalucía, ha aumentado un 2,2%, sumando un total de 5.209.

Según los últimos datos del Ministerio de Fomento, **el precio medio de la vivienda libre en Andalucía subió un 4,2% interanual en el cuarto trimestre de 2018**, hasta los 1.298,5 euros/m². En Sevilla, la variación interanual fue del 3,2%, situándose el precio medio en 1.302,6 euros/m2 (316,2 euros/m² más barata que la media nacional, establecido en 1.618,8 euros/m²).

En relación a la vivienda protegida en Andalucía, el precio medio del metro cuadrado se situó en 1.096,9 euros/m² y en el caso de Sevilla en 1078,6 euros/m², ambas por debajo de la media nacional (1.127,1 euros/m²).

ECONOMÍA DE LA EUROZONA

El **FMI pronostica una desaceleración del crecimiento económico de la eurozona**, que pasaría del 1,8% en 2018 al 1,6% en 2019, debido a la rebaja en la previsión del PIB de Alemania en seis décimas (1,3%). España es la economía que más crecerá de la zona euro, con un pronóstico del 2,2% para este año y del 1,9% para 2020.

ECONOMÍA NACIONAL

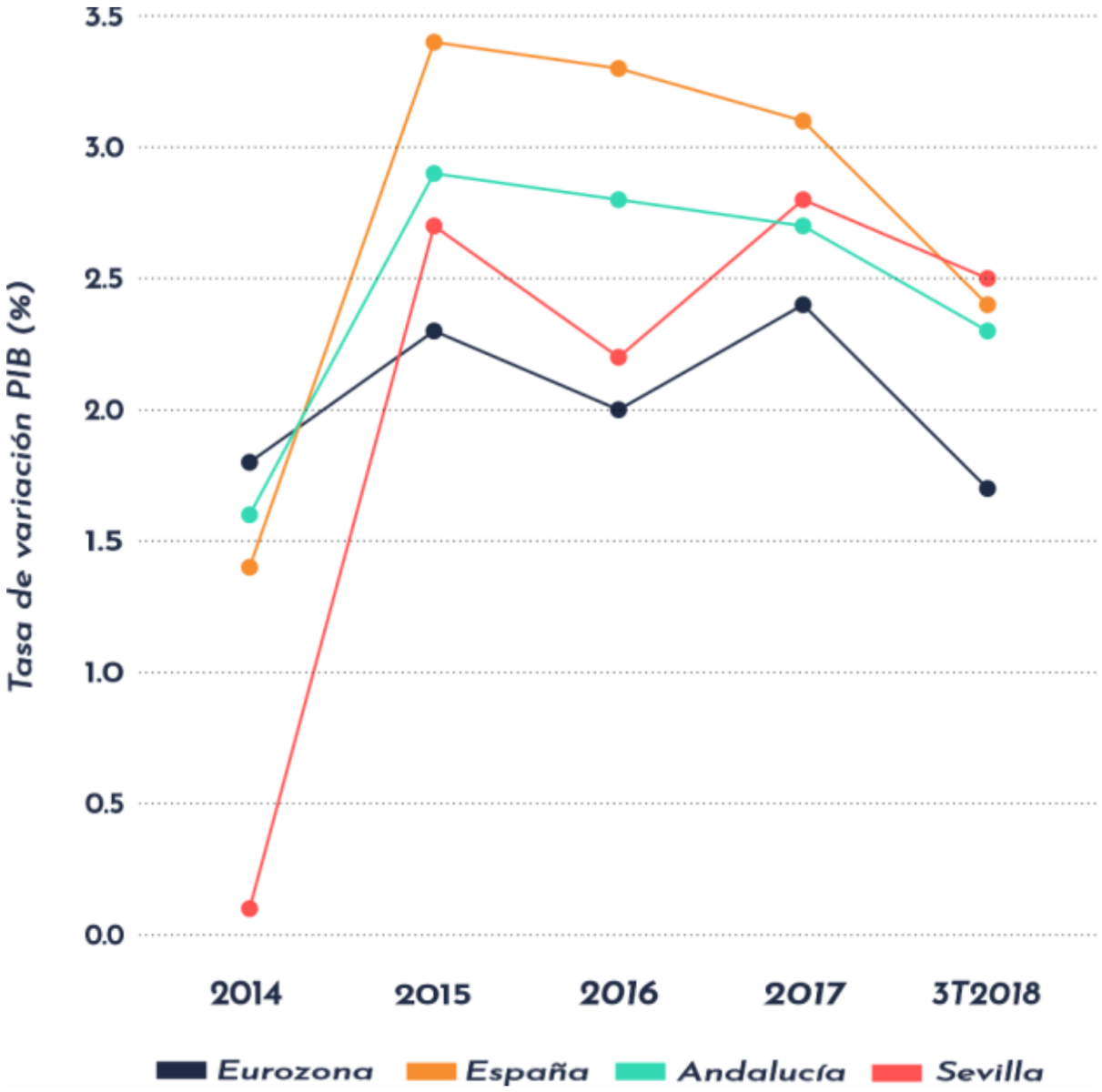
La economía española creció un 2,5% en 2018, cinco décimas menos que en 2017, su menor avance desde el ejercicio 2014, pese a subir un 0,7% en el último trimestre, lo que supone una décima por encima de los tres trimestres anteriores, según los datos del INE.

En cuanto a empleo, la tasa de paro descendió al 14,45% al cierre de 2018, según la última Encuesta de Población Activa (EPA), su nivel más bajo desde finales de 2008. El número de desempleados bajó en 462.400 personas hasta los 3.304.300 millones de parados, lo que supone un 12,3% menos que en 2017.

ECONOMÍA ANDALUZA

Andalucía ha cerrado 2018 con el mejor PIB de su historia, por encima de los 159.000 millones de euros (Instituto de Estadística y Cartografía de Andalucía). Además ha sido la comunidad donde **más ha bajado el paro en 2018** con 126.200 desempleados menos, lo que supone un descenso del 13,14% respecto a 2017 y donde más empleo se creó, con 118.600 ocupados más. Pese a ello, Andalucía fue en 2018 la cuarta comunidad con mayor tasa de paro, superada por Ceuta (24,02%), Melilla (23,85%) y Extremadura (23,10%).

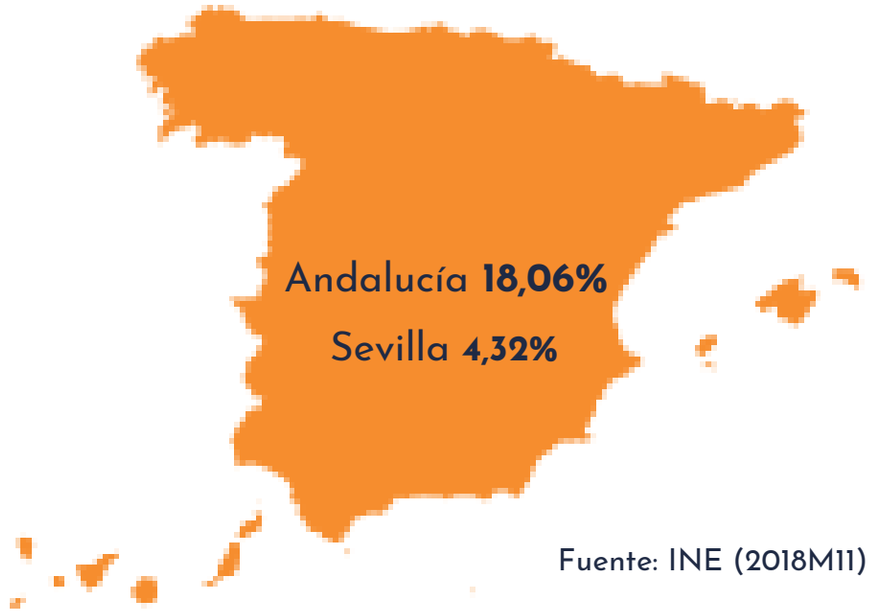
La provincia de **Sevilla cerró 2018 con una tasa de paro del 20,94%,** la más baja desde el cuarto trimestre de 2008 (EPA). El paro se redujo en 9.900 personas en el último trimestre de 2018 y se crearon 20.700 empleos.



17.626
VIVIENDAS VENDIDAS
en Sevilla en 2018

+ **19%** QUE EN 2017

Porcentaje de hipotecas sobre el total nacional



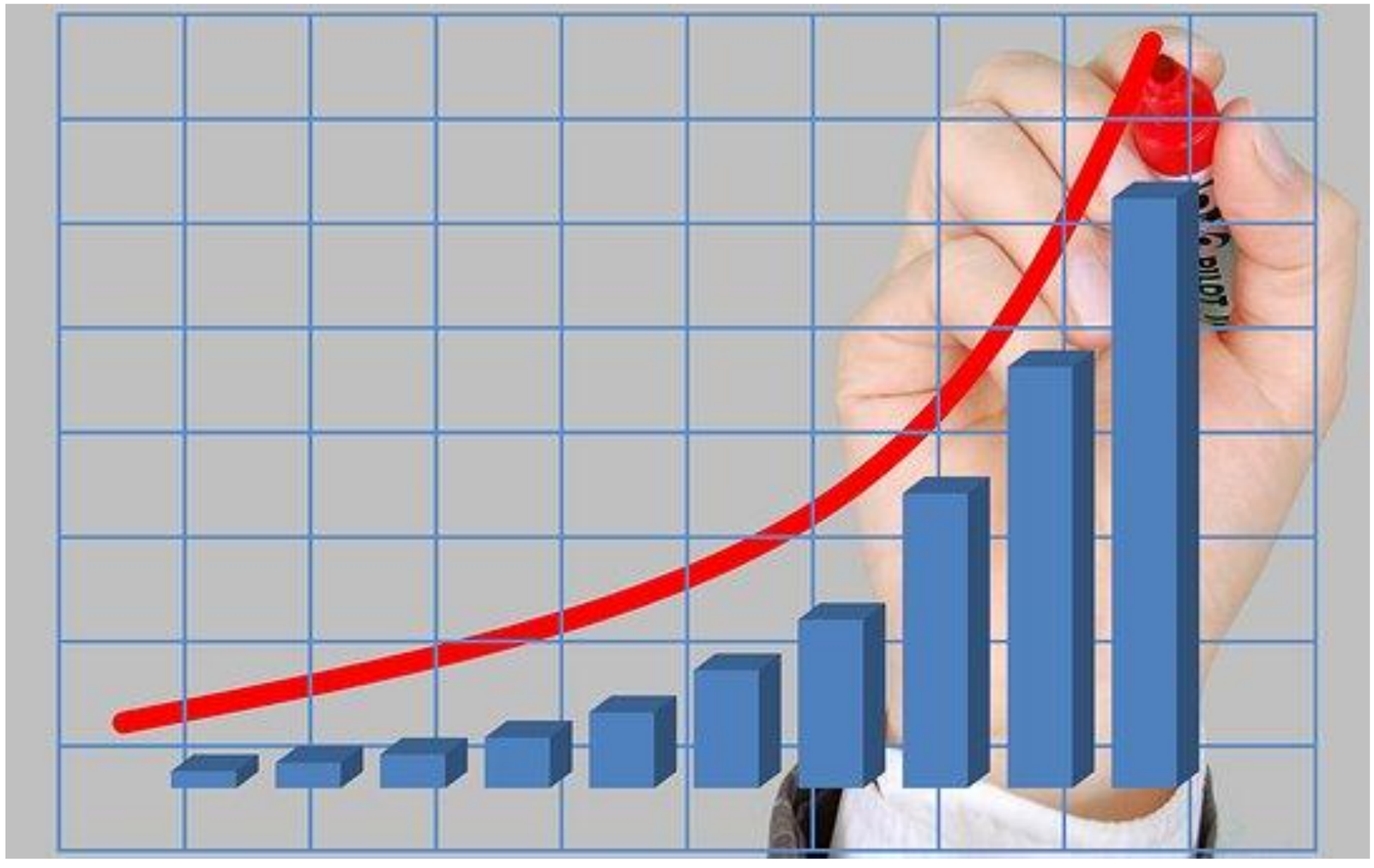
Fuente: INE (2018M11)

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 2019 celebrada en Febrero de 2019.

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

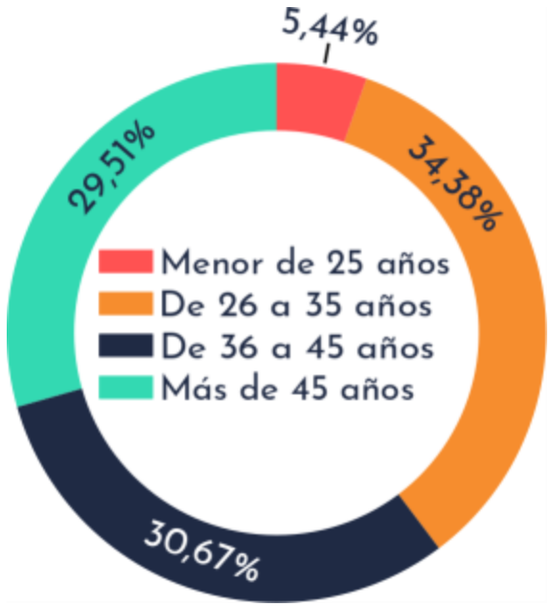
La motivación principal que tiene el 74,78% de los visitantes para acudir a la Feria es la compra de una vivienda frente al 25,22% que acude para alquilar una vivienda.

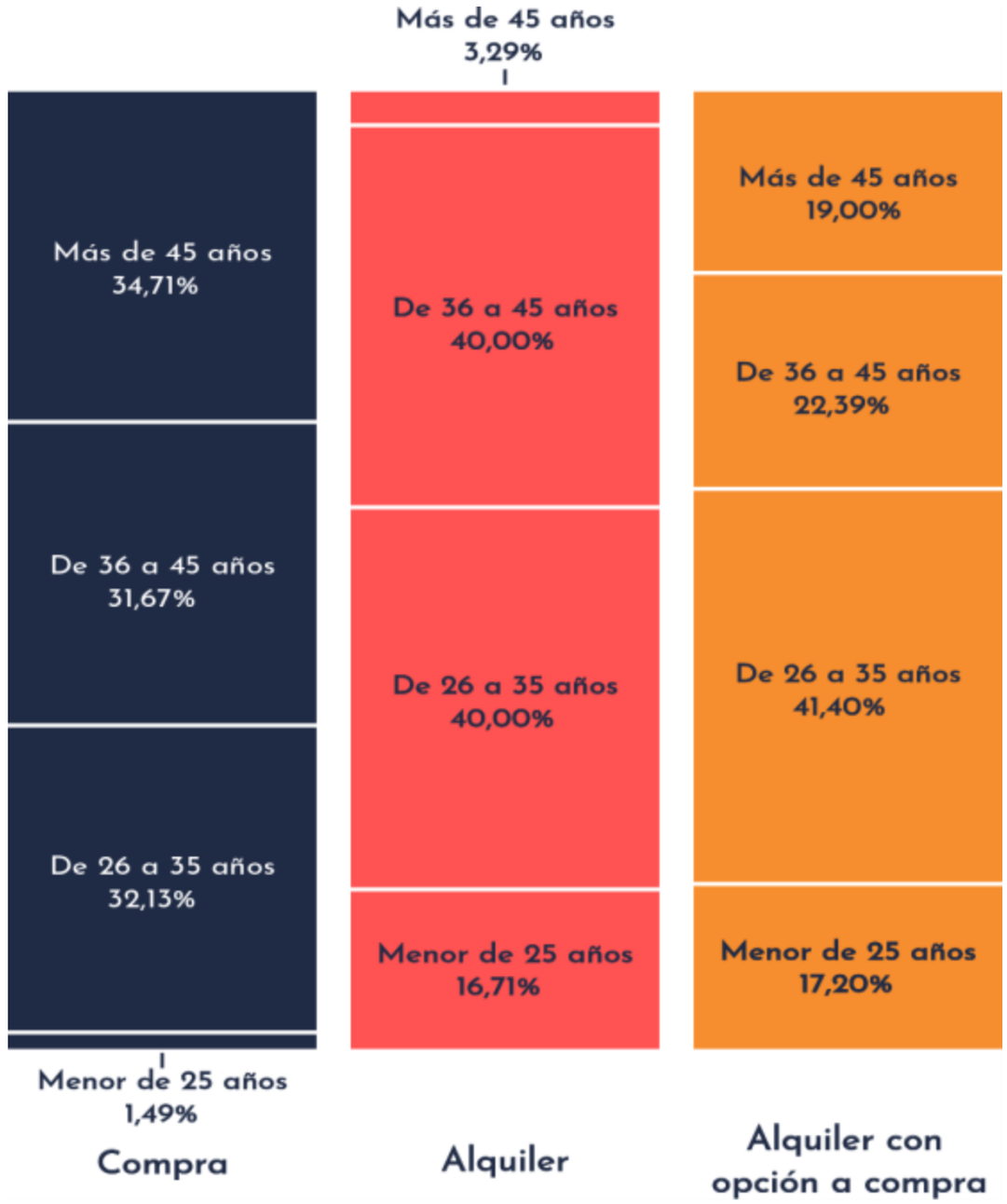
El grueso de los visitantes a la Feria Welcome Home Sevilla 2019 tiene más de 26 años. El 34,38% se sitúa en la franja de edad de 'Entre 26 a 35 años', seguido del tramo 'De 36 a 45 años' y de 'Más de 45', que supone el 30,67% y el 29,51% respectivamente. Por detrás de estos, se encuentran los menores de 25 años que supusieron el 5,44% del total de asistentes al Salón. La precariedad laboral y la evolución al alza de los precios limitan el acceso a una vivienda de este colectivo.

La mayoría se decanta por la compra (74,78%) en lugar del alquiler (25,22%). Entre los que acuden a la feria con el objetivo de alquilar, un 16.62% prefiere 'Alquiler con opción a compra' y el 8,60% opta por el alquiler tradicional.

Al cruzar la variable 'Tipo de demanda' y 'Edad del encuestado' se obtiene que son los mayores de 25 años los que concentran el deseo de la compra de vivienda, siendo el tramo de 'Más de 45 años' el perfil más numeroso (34,71%). Tan sólo, un 1,49% de los menores de 25 años busca comprar.

La demanda de alquiler la concentra en su mayoría el grupo comprendido entre los 26 y 45 años (80%) y la demanda de alquiler con opción a compra el tramo entre 26 y 35 años (41,40%).

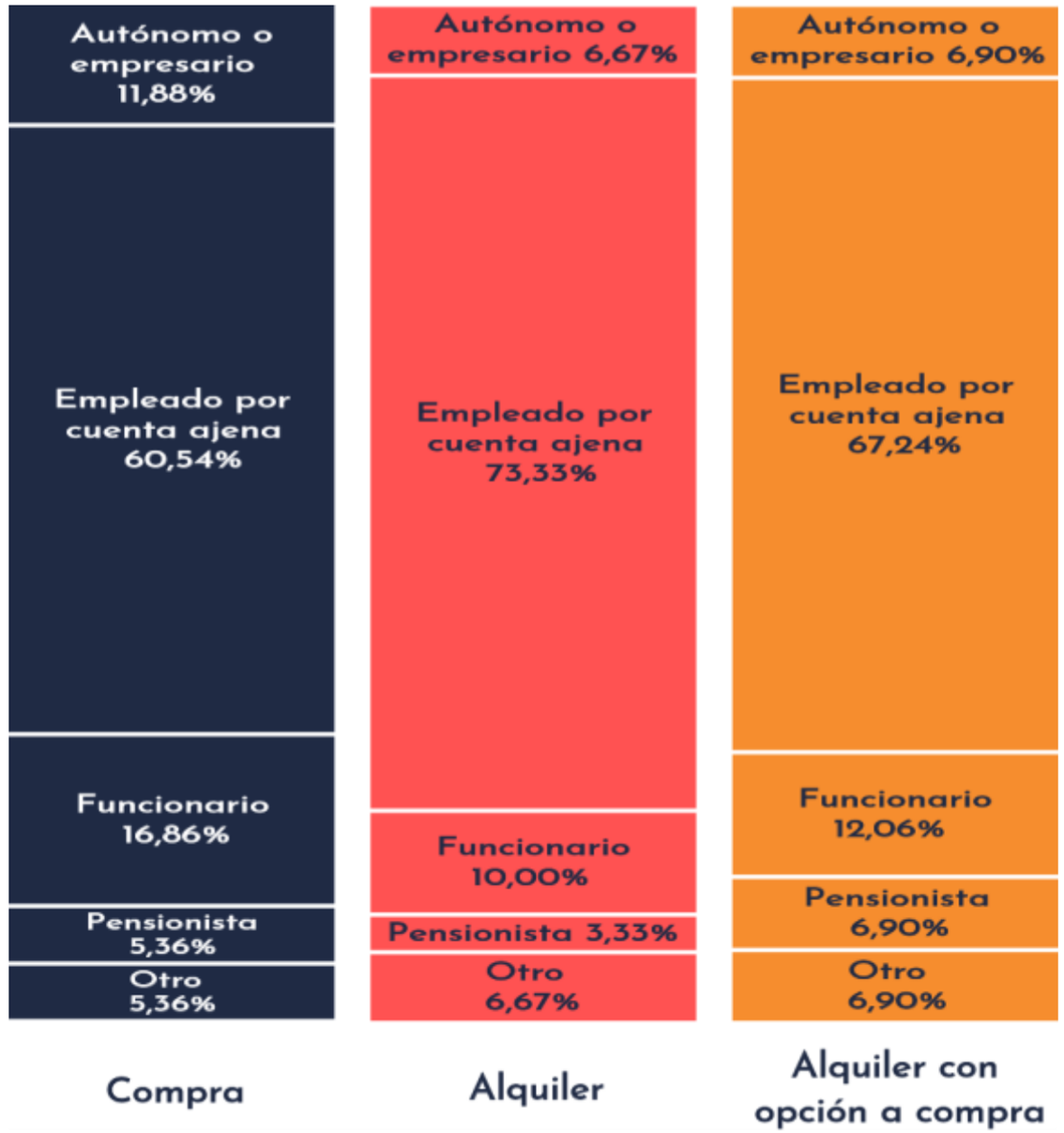




Las personas mayores de 25 años se decantan claramente por la compra (98,51%) y tan sólo, un 1,49% de los menores de 25 años busca comprar

En relación a la situación laboral, la mayoría de visitantes son 'Empleado por cuenta ajena' suponiendo el 62,75% del total, seguido de 'Funcionario' (15,47%), 'Autónomo o empresario', (10,60%), y por último los 'Pensionistas', que engloban el 5,44% del total.

Según el tipo de demanda, es el **'Empleado por cuenta ajena' el que opta mayoritariamente por la compra de una vivienda (60,54%)**. Lo mismo sucede con el alquiler, la mayoría de los visitantes a la Feria que busca vivienda para alquilar es 'Empleado por cuenta ajena' (73,33%) y para el alquiler con opción a compra (67,24%).



La mayoría de los visitantes son empleados por cuenta ajena (62,75%)

34,10%

BUSCA COMPRAR PARA FORMAR UN NUEVO HOGAR

66,64%

DE LOS MAYORES DE 45 AÑOS BUSCA COMPRAR COMO FORMA DE INVERSIÓN

21,07%

BUSCA COMPRAR PARA MEJORAR O AMPLIAR LA VIVIENDA ACTUAL

MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA COMPRAR

La mayoría de los visitantes a Welcome Home 2019 quiere comprar una vivienda para formar un nuevo hogar en un plazo de entre seis meses y un año.

La motivación principal para el 34,10% de aquellos visitantes que se plantean comprar una vivienda es '**Formar un nuevo hogar**', siendo además el motivo predominante para los encuestados con edades entre 26 y 35 años (55,06%).

El segundo motivo es '**Mejorar o ampliar la vivienda actual**' con el 21,07% de las respuestas recogidas, opción mayoritaria para los visitantes a la Feria de más de 36 años (94,54%). Destaca que únicamente el 0,38% busca **comprar una vivienda para montar un negocio**, todos con una edad superior a los 45 años.

El **44,45% de los potenciales compradores espera adquirir una vivienda en un plazo de entre 6 meses y dos años**. El 24,14% se plantea hacerlo entre seis meses y un año y el 20,31% entre uno y dos años. El 31,8% espera comprar a muy corto plazo, antes de seis meses.

Casi la mitad de los encuestados dispuestos a comprar **(49,43%) comenzó a buscar activamente una vivienda hace menos de seis meses** y un 27,59% entre 6 meses y un año; por otro lado, el 21,83% lleva más de una año en búsqueda activa de vivienda..

El 47,13% de los potenciales compradores dispone ya de una vivienda en propiedad; el 37,16% se encuentra viviendo en alquiler y un 13,79% aún vive en casa de sus padres.

El **74,78%** busca **COMPRAR**

47,13% POSEE UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD

51,14%

LLEVA MENOS DE SEIS MESES BUSCANDO VIVIENDA PARA ALQUILAR

PARA UN

51,54%

FORMAR UN NUEVO HOGAR ES LA MOTIVACIÓN PRINCIPAL ENTRE LOS QUE BUSCAN ALQUILAR

TAN SOLO EL

1,14%

BUSCA ALQUILAR PARA LOS HIJOS

MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA ALQUILAR

La mayor parte de los potenciales inquilinos espera encontrar una vivienda entre tres y seis meses.,

Formar un nuevo hogar es la motivación mayoritaria para los que pretenden alquilar una vivienda (51,14%), sobre todo para los perfiles más jóvenes: el 53,33% tiene entre 26 y 35 años y el 22,22% es menor de 25 años.
El 22,73% de la motivación para alquilar es 'Mejorar o ampliar la vivienda actual', con mayor protagonismo para el tramo de edad de 36 a 45 años (45%).

Más de la mitad de los encuestados, **un 51,14%, lleva menos de seis meses buscando una vivienda** para alquilar. Tan sólo el 5,68% empezó a buscar hace más de dos años.

El 23,86% de los visitantes a la Feria espera encontrar una vivienda para alquilar a corto plazo, entre tres y seis meses y el 21,59% espera hacerlo entre los próximos uno y dos años.

El 42,05% de los potenciales inquilinos vive actualmente en una vivienda en régimen de alquiler. El 30,68% aún vive en casa de sus padres, ya que la demanda de alquiler tiene un perfil más joven.

25,22%
BUSCA UNA VIVIENDA PARA ALQUILAR

42,05% DE QUIENES DEMANDAN ALQUILAR VIVE ACTUALMENTE DE ALQUILER

VIVIENDA BUSCADA
COMPRA

Los potenciales compradores buscan un piso de dos a tres dormitorios para utilizarlo como residencia habitual.

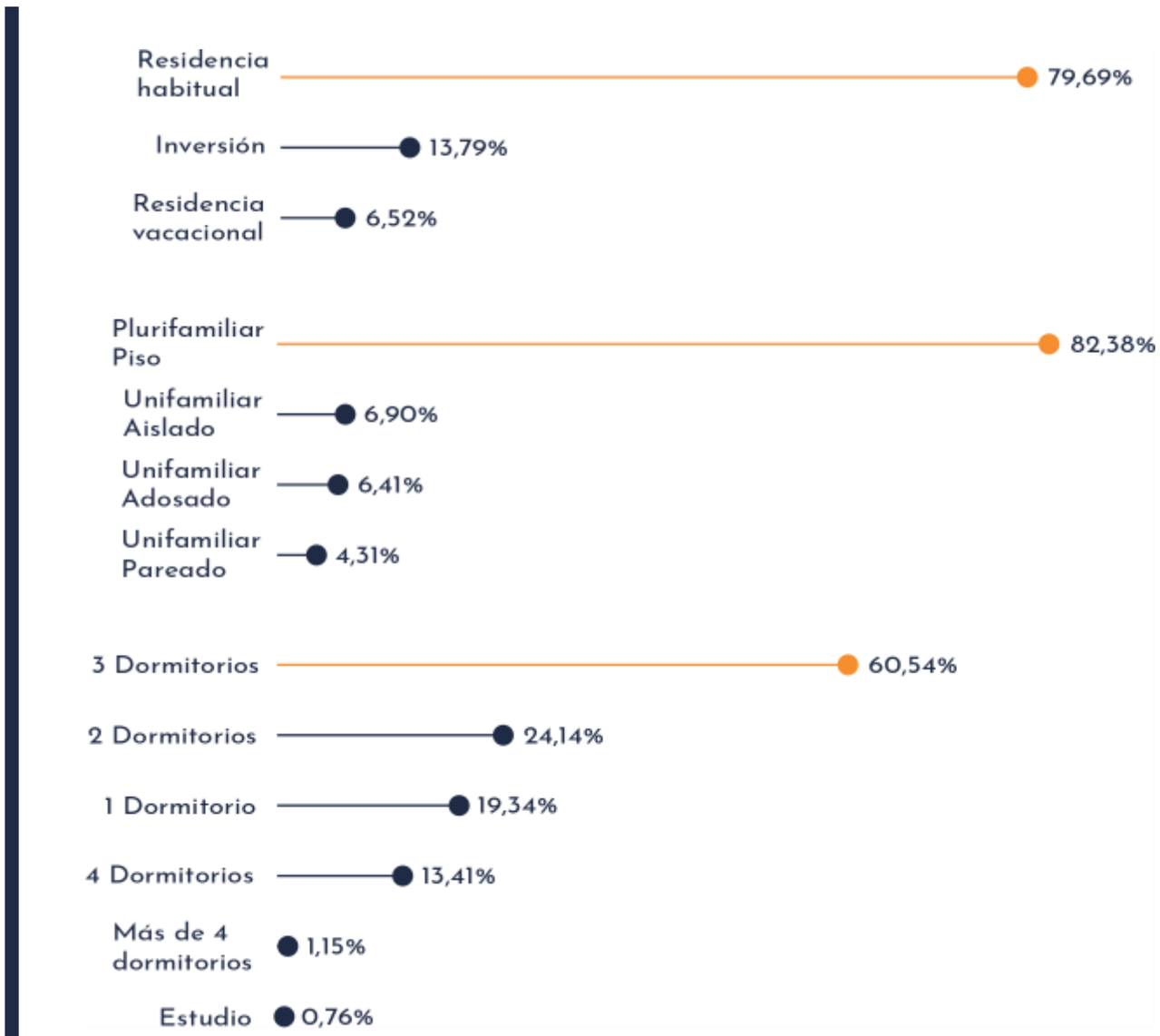
.

El 79,69% de los visitantes interesados en la adquisición de una vivienda la utilizará como '**Residencia habitual**' y un 13,79% busca comprar vivienda como inversión. Apenas un 6,52% busca comprar residencia vacacional.

Por tipo de vivienda, **los pisos son la opción más demandada** (82,38%) frente al 17,62% que busca viviendas unifamiliares.

Los potenciales compradores buscan en su mayoría viviendas de 3 dormitorios (60,54%) y de 2 dormitorios (24,14%), mientras que un 14,56% busca un mínimo de cuatro.

84,68% BUSCA PROPIEDADES ENTRE DOS Y TRES DORMITORIOS



82,38% BUSCA COMPRAR UN PISO

VIVIENDA BUSCADA
ALQUILER

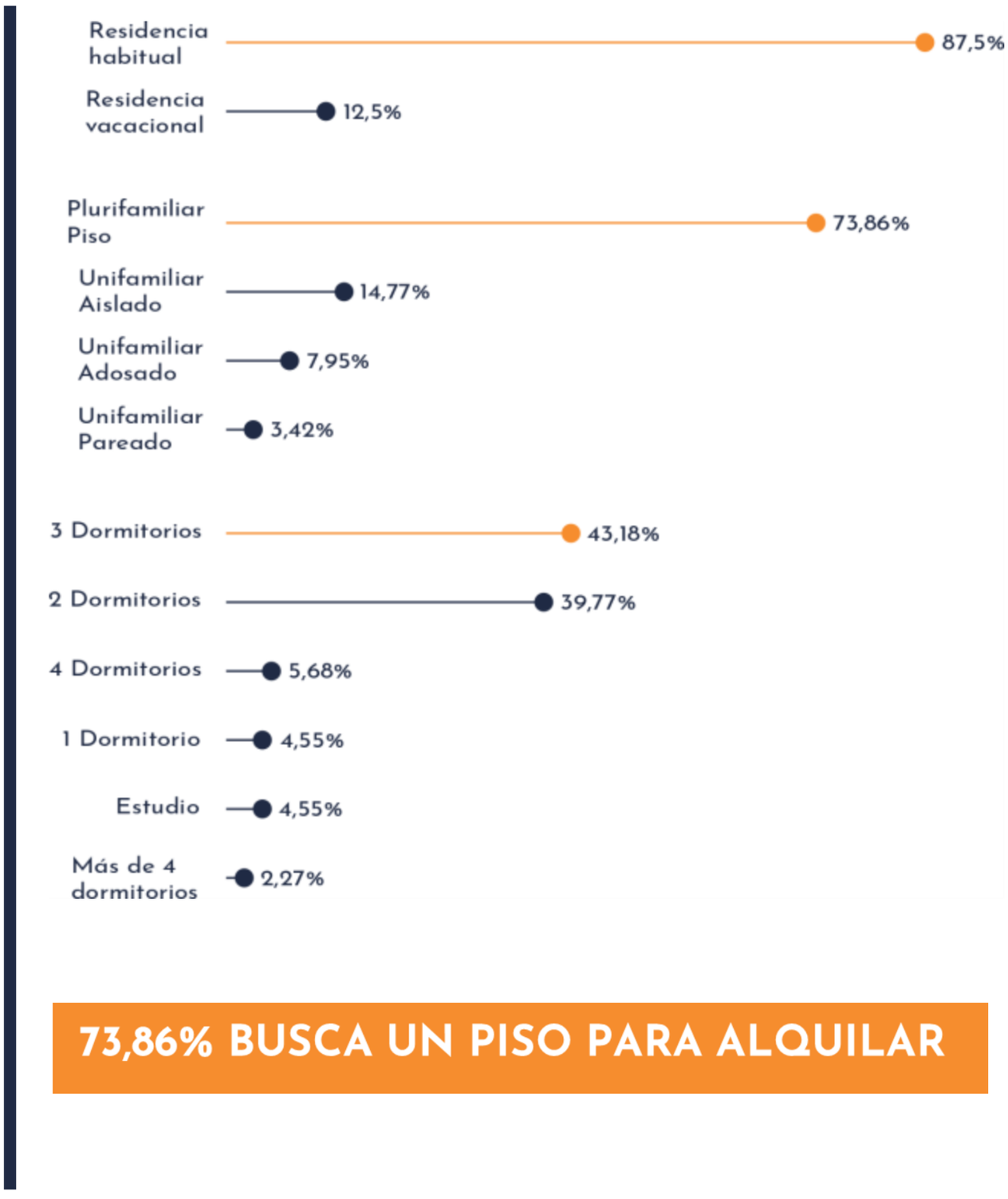
La mayoría de los futuros inquilinos busca un piso de entre dos y tres dormitorios.

El objetivo de los visitantes que acudieron a Welcome Home 2019 en busca de alquiler es destinar la vivienda a '**Residencia habitual**' (87,5%) y únicamente el 12,5% la utilizará como residencia vacacional.

En cuanto al tipo de vivienda más demandada, se produce una situación similar a la compra: la mayor parte busca un piso, concretamente el 73,86%, seguido de viviendas tipo unifamiliar aislado (14,77%).

La mayoría del 82,95% se inclina una vivienda de entre tres y dos dormitorios (43,18% y 39,77% respectivamente). La tipología "Estudio" aun siendo más buscada que en el caso de compra, supone tan solo el 4,55%.

82,95% PREFIERE UNA VIVIENDA DE ENTRE DOS Y TRES DORMITORIOS



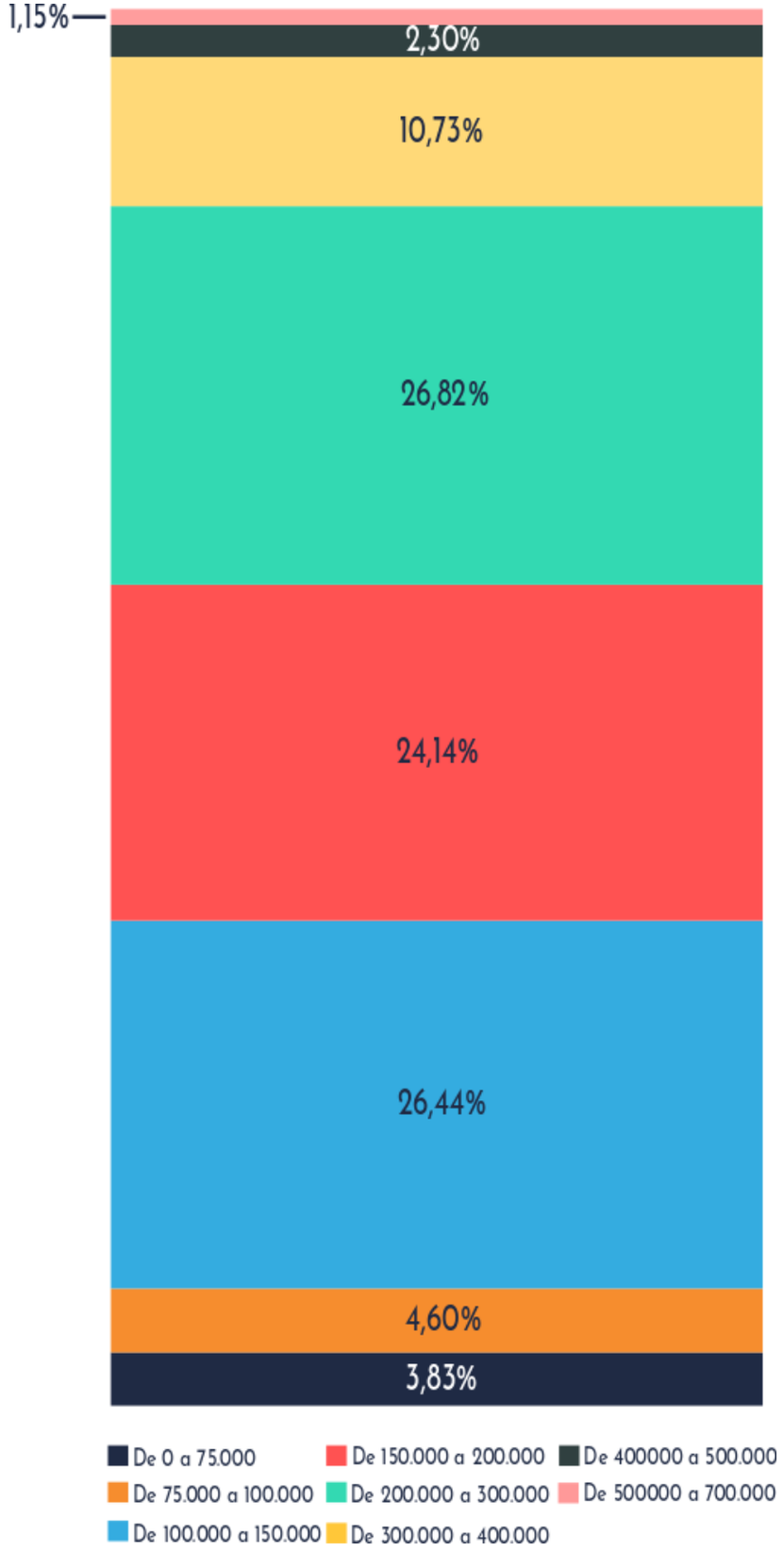
73,86% BUSCA UN PISO PARA ALQUILAR

PRESUPUESTO
COMPRA

La mayoría de los potenciales compradores cuenta con un presupuesto que oscila entre los 100.000 y 300.000 euros.

El 26,82% de los visitantes dispone de **entre 200.000 y 300.000 euros** para la adquisición de una vivienda, seguido de cerca por el 26,44% que se mueve entre los 100.000 y 150.000 euros.

Los futuros compradores que disponen de menor capacidad económica, menos de 75.000 euros, suponen el 3,83% del total de la demanda. En el otro extremo, el 3,45% dispone de un presupuesto de más de 400.000 euros.



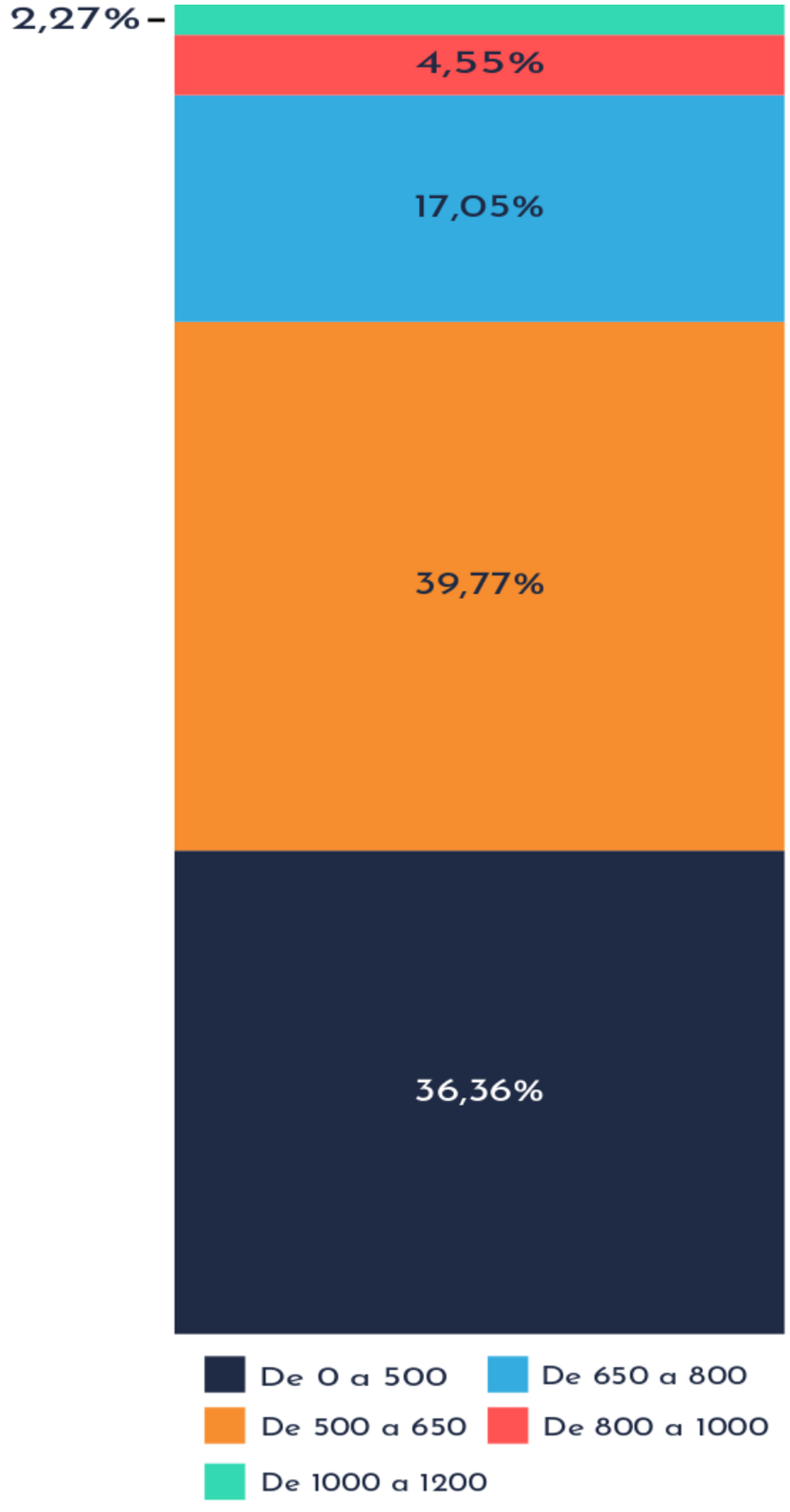
El presupuesto con el que cuentan los futuros compradores de vivienda va aumentando con la edad.

Los menores de 25 años, que cuentan con una menor capacidad económica, tienen un presupuesto que oscila entre los 75.000 y los 150.000 euros. El presupuesto más frecuente para los que tienen entre 26 y 35 años se encuentra entre 100.000 y 150.000 euros, pasando a '150.000 -200.000' para el tramo de 36 a 45 años y a '200.000-300.000' para los mayores de 45 años.

PRESUPUESTO
ALQUILER

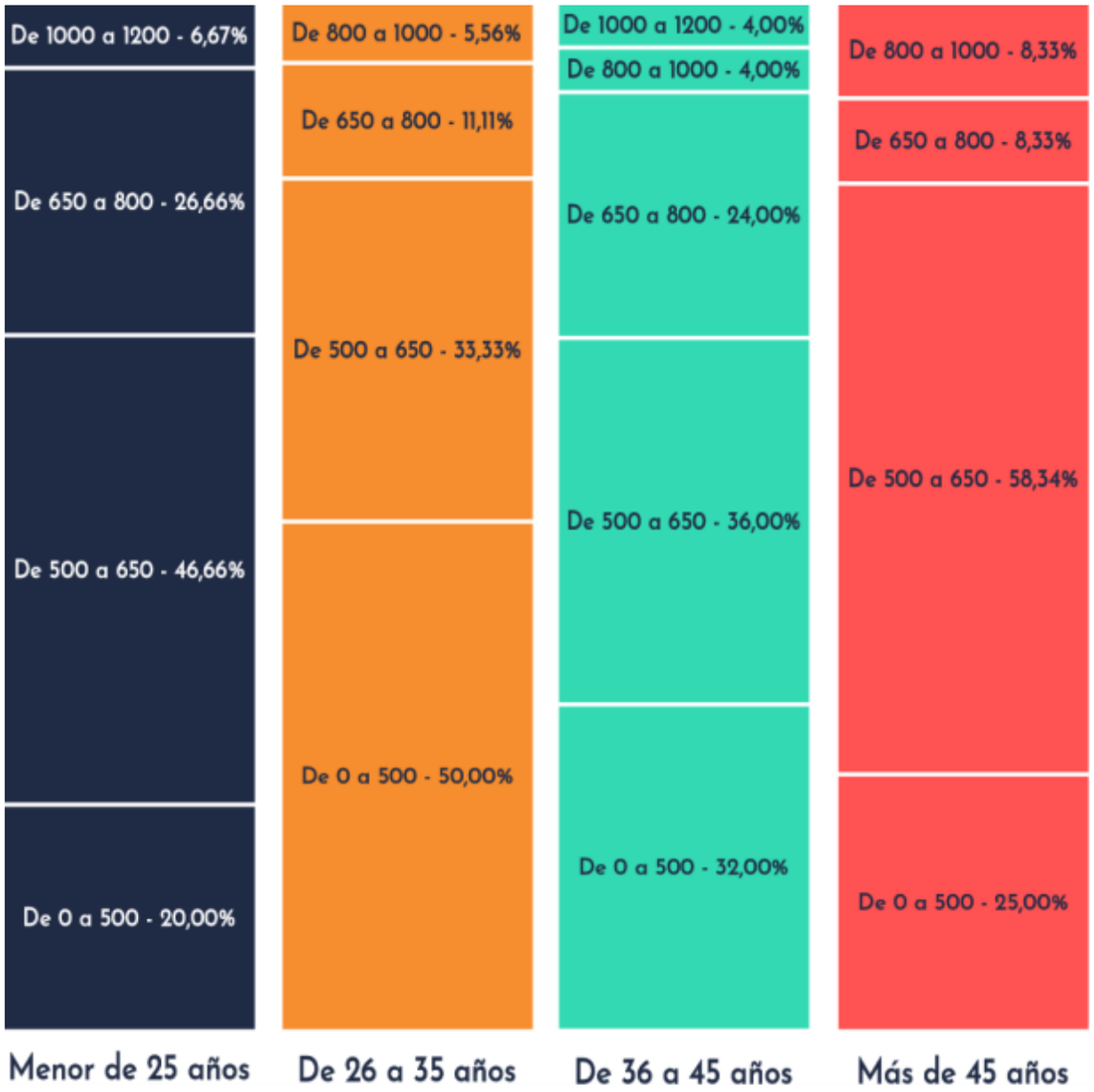
El presupuesto para la mayoría de los que pretenden alquilar oscila entre los 500 y 650 euros.

Casi la totalidad de los futuros inquilinos (93,18%) apenas se plantea **alquileres de más de 800 euros mensuales**. Así, la mayoría dispone de entre 500 a 650 euros (39,77%) seguido de aquellos que buscan viviendas por debajo de los 500 euros al mes (36,36%). Tan solo un 6,82% busca alquilar una vivienda por un precio superior a los 800 euros.



La mayor parte de los menores de 25 años que busca vivienda para alquilar cuenta con un presupuesto de entre '500-650' euros al mes.

Para el tramo de 26 a 35 años el presupuesto más frecuente es inferior a los 500 euros. Los mayores de 36 años cuentan en su mayoría, con un presupuesto de entre 500 y 650 euros.



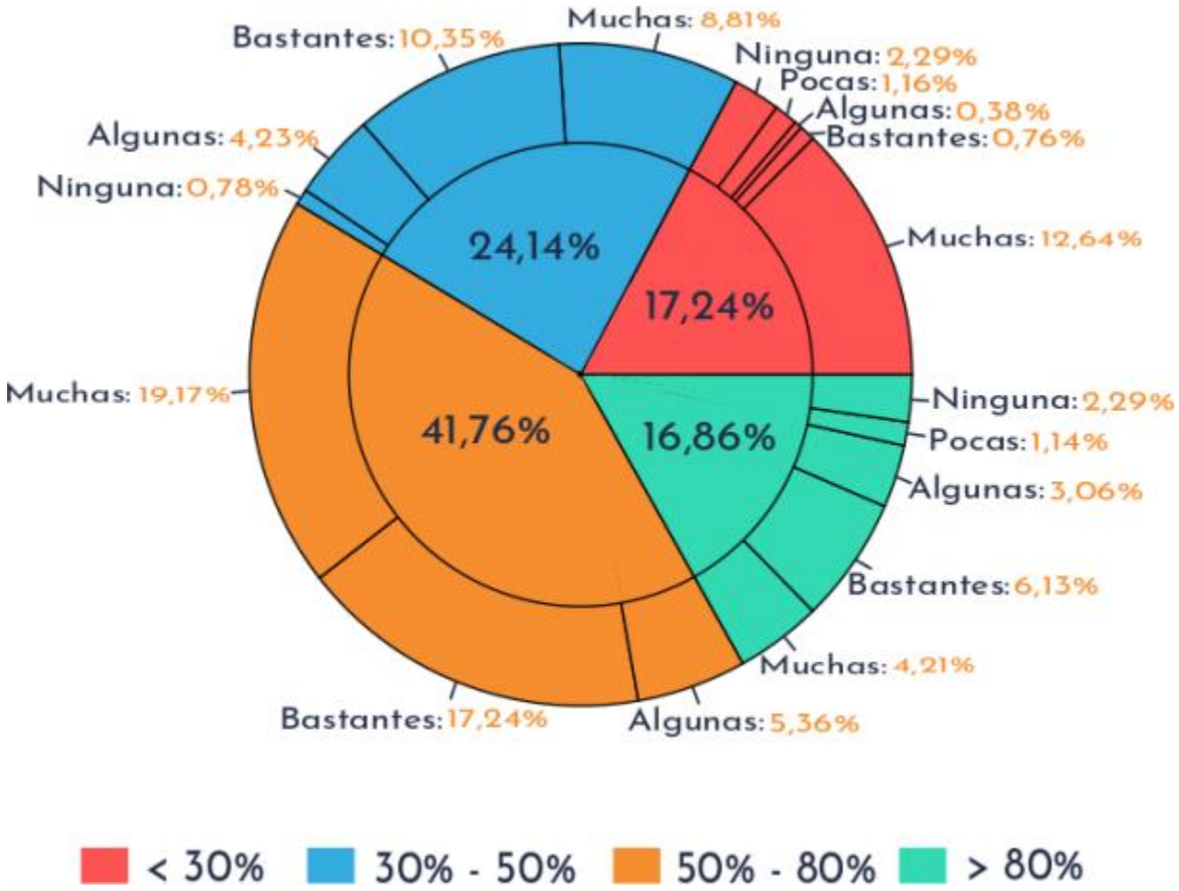
FINANCIACIÓN

El 82,38% de los potenciales compradores declara que requiere financiación, al no poseer ahorros suficientes para la adquisición de una vivienda. Por su parte, el 17,62% no necesita financiación.

LA MAYOR PARTE DE LOS POTENCIALES COMPRADORES QUE NECESITA FINANCIACIÓN REQUIERE ENTRE EL 30% Y EL 80% DEL VALOR TASADO DEL INMUEBLE.

El 16,86% requiere financiar más del 80% del valor de la vivienda, dato que sorprende pues es el límite que habitualmente ponen las entidades financieras, no superándose prácticamente nunca. Pese a ello, es buena señal de la economía familiar que **el 83,14% requiera un préstamo inferior al 80%**. Concretamente, el 17,24% necesita una financiación de menos del 30% del valor de la vivienda, el 24,14% entre el 30% y el 50% y el 41.76% entre el 50% y el 80%.

Los potenciales compradores se muestran optimistas en cuanto a las posibilidades de obtener financiación: el 44,83% cree que tendrían 'Muchas' opciones de obtener una hipoteca y el 34,48% 'Bastantes'. La opción 'Muchas' se reduce al 4,21% cuando el porcentaje a financiar es superior al 80%.



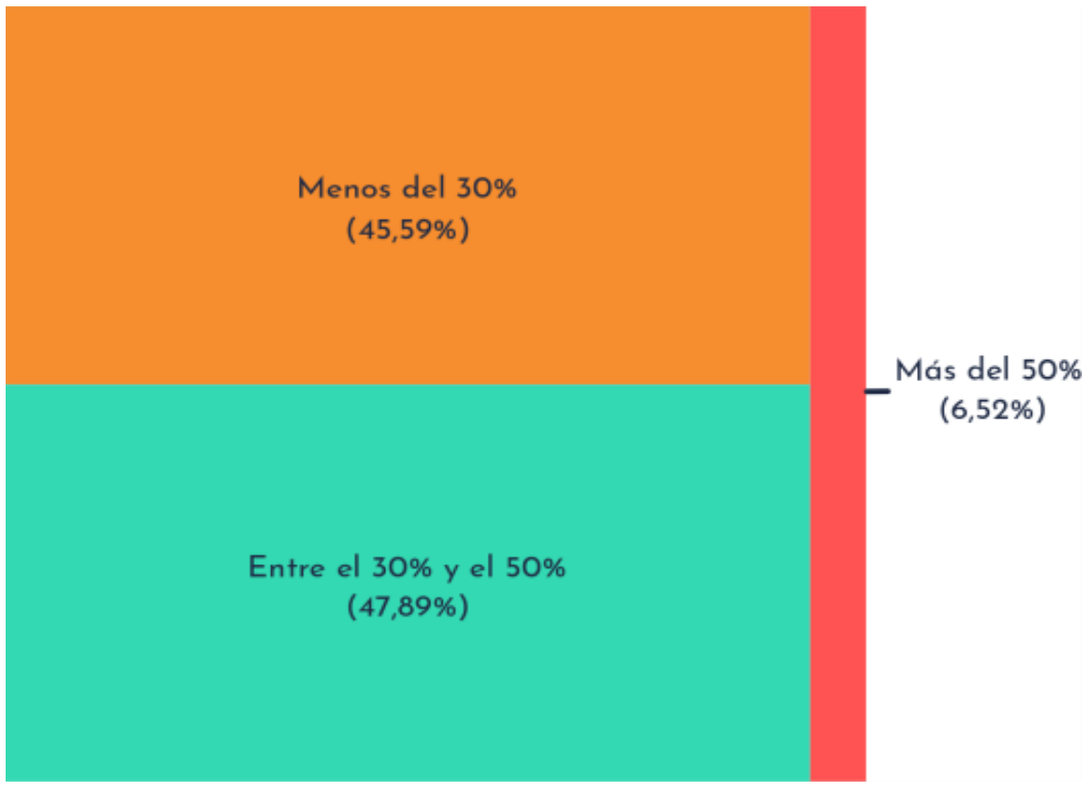
TIPO DE HIPOTECA ELEGIDA

En cuanto al tipo de hipoteca, la mayoría de los encuestados que están dispuestos a comprar y que necesitan financiación reparte a partes iguales su interés (38,31%) entre una hipoteca a interés fijo y una variable. Por su parte, un 23,38% se decanta por una hipoteca mixta.

CASI EL TOTAL (93,48%) DE LOS VISITANTES DISPUESTOS A COMPRAR UNA VIVIENDA DESTINARÁ MENOS DEL 50% DE SUS INGRESOS A LA FINANCIACIÓN

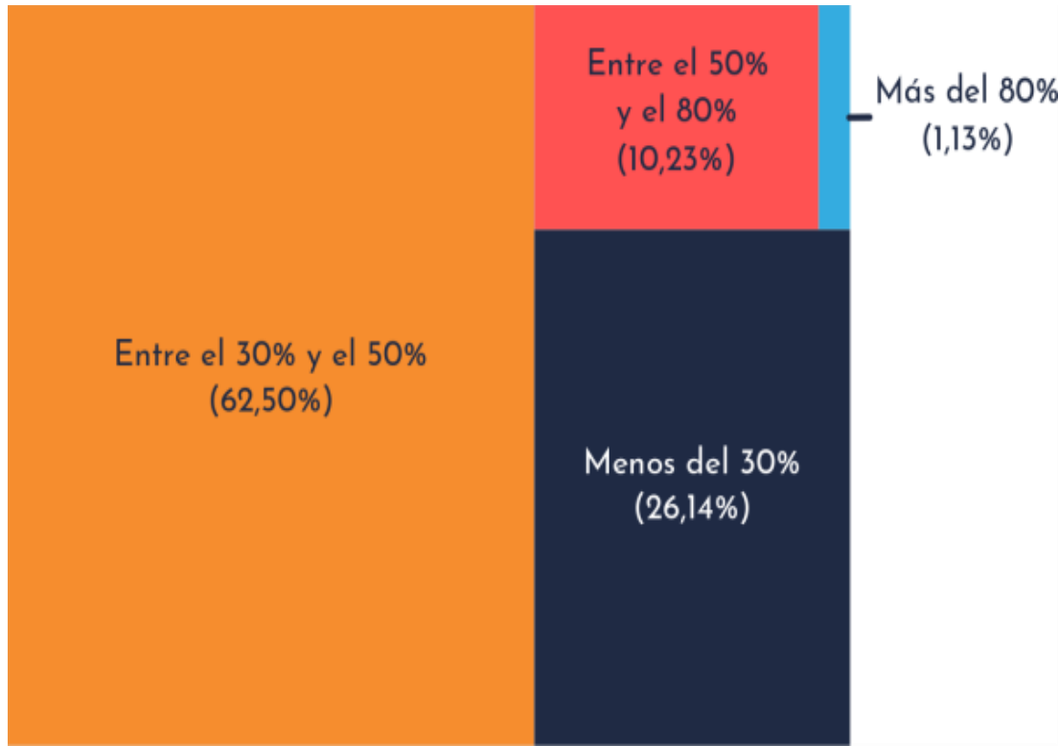
La mayoría destinará entre el 30% y el 50% de los ingresos familiares a la financiación, concretamente el 47,89%, seguido de los que destinarán 'Menos del 30%' que suponen el 45,59% y tan sólo el 6,52% requerirá 'Más del 50%'.

El Banco de España aconseja no destinar más del 35% de la renta disponible tanto a la hipoteca como al alquiler de un inmueble. Pese a ello, el 54,41% de los visitantes a la Feria, requerirá más del 30% de dichos ingresos familiares.



INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS AL ALQUILER

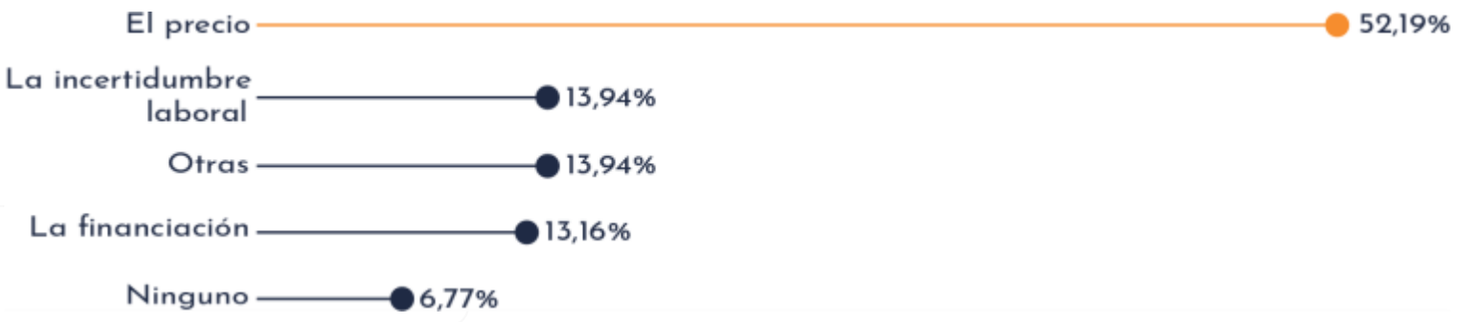
El 62,50% de los encuestados con vistas a alquilar afirmó que destinará entre el 30% y el 50% de sus ingresos a pagar el alquiler y un 26,14% destinará 'Menos del 30%'. Un 11,36% piensa destinar más del 50%, pese a las advertencias de los expertos y tan solo el 1,13% necesitará destinar más del 80%.



FRENOS PARA COMPRAR Y ALQUILAR UNA VIVIENDA

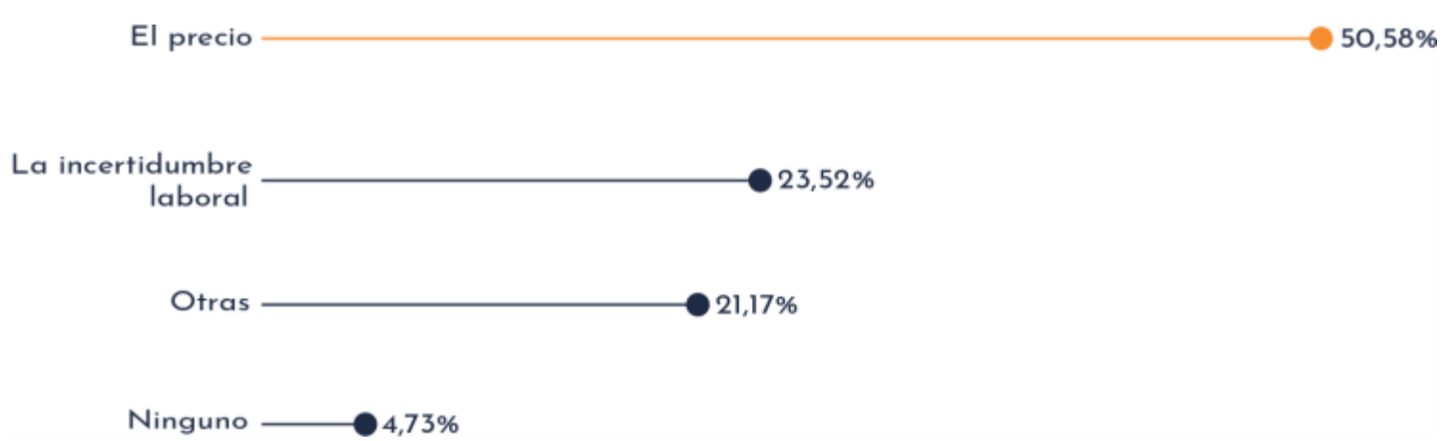
'El precio' es el obstáculo más importante que encuentran los potenciales compradores para la adquisición de una vivienda, concretamente para el 52,19%.

En segundo lugar se encuentran 'La incertidumbre laboral' y 'Otras' (variable que recoge otras condiciones que no encajan en ninguna de las planteadas a los entrevistados), ambas con un 13,94%. De las respuestas recogidas. El 6,77% no ve ningún freno para la adquisición de un inmueble.



EL PRECIO, EL MAYOR OBSTÁCULO PARA LA COMPRA Y EL ALQUILER DE UNA VIVIENDA

Al igual que ocurre con la compra, el 'Precio' es el mayor inconveniente para el 50,58% de aquellos que piensan alquilar un inmueble, seguido de 'La incertidumbre laboral' (23,52%).

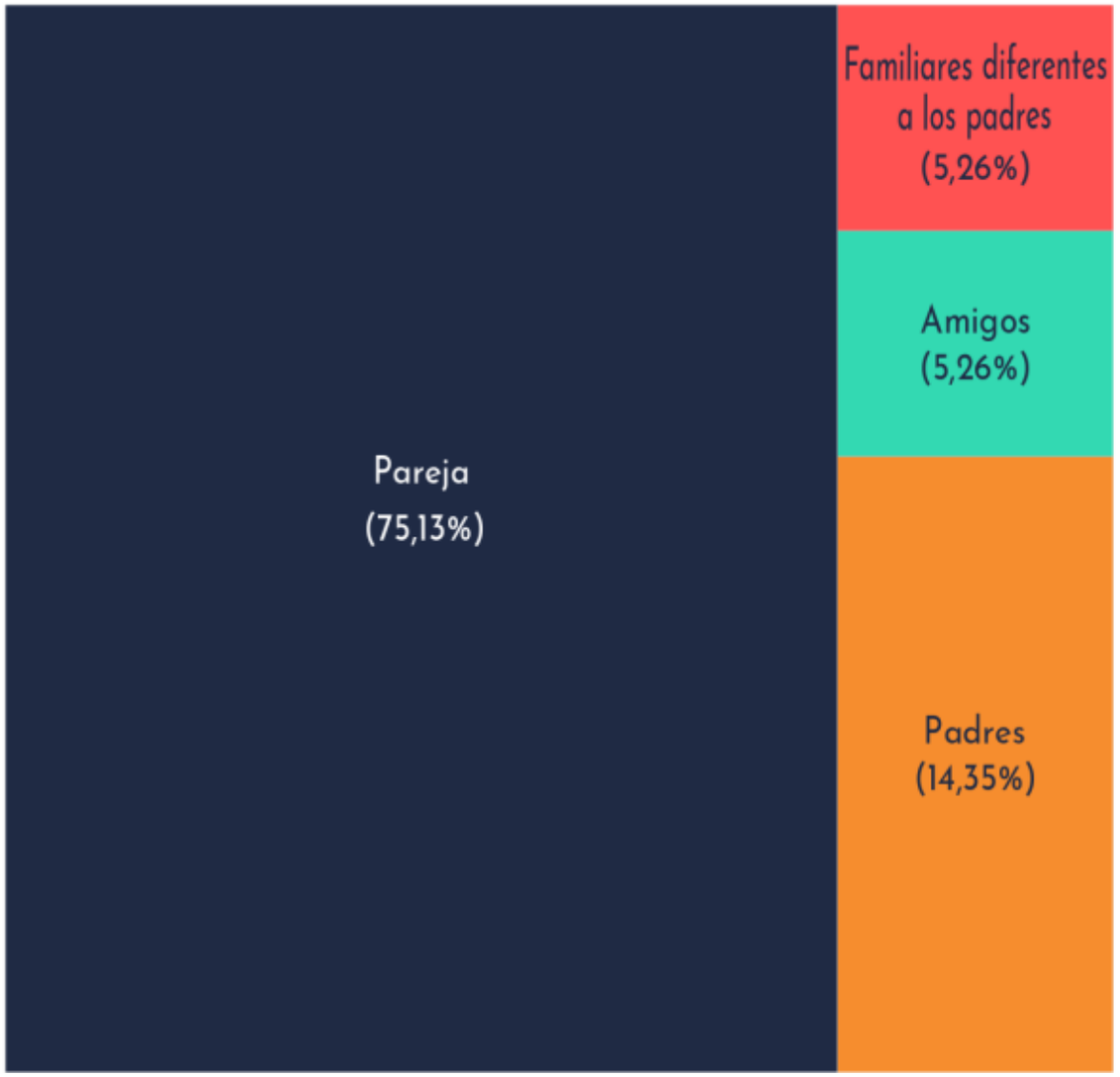


LA PAREJA, PRINCIPAL APOYO NO FINANCIERO PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA

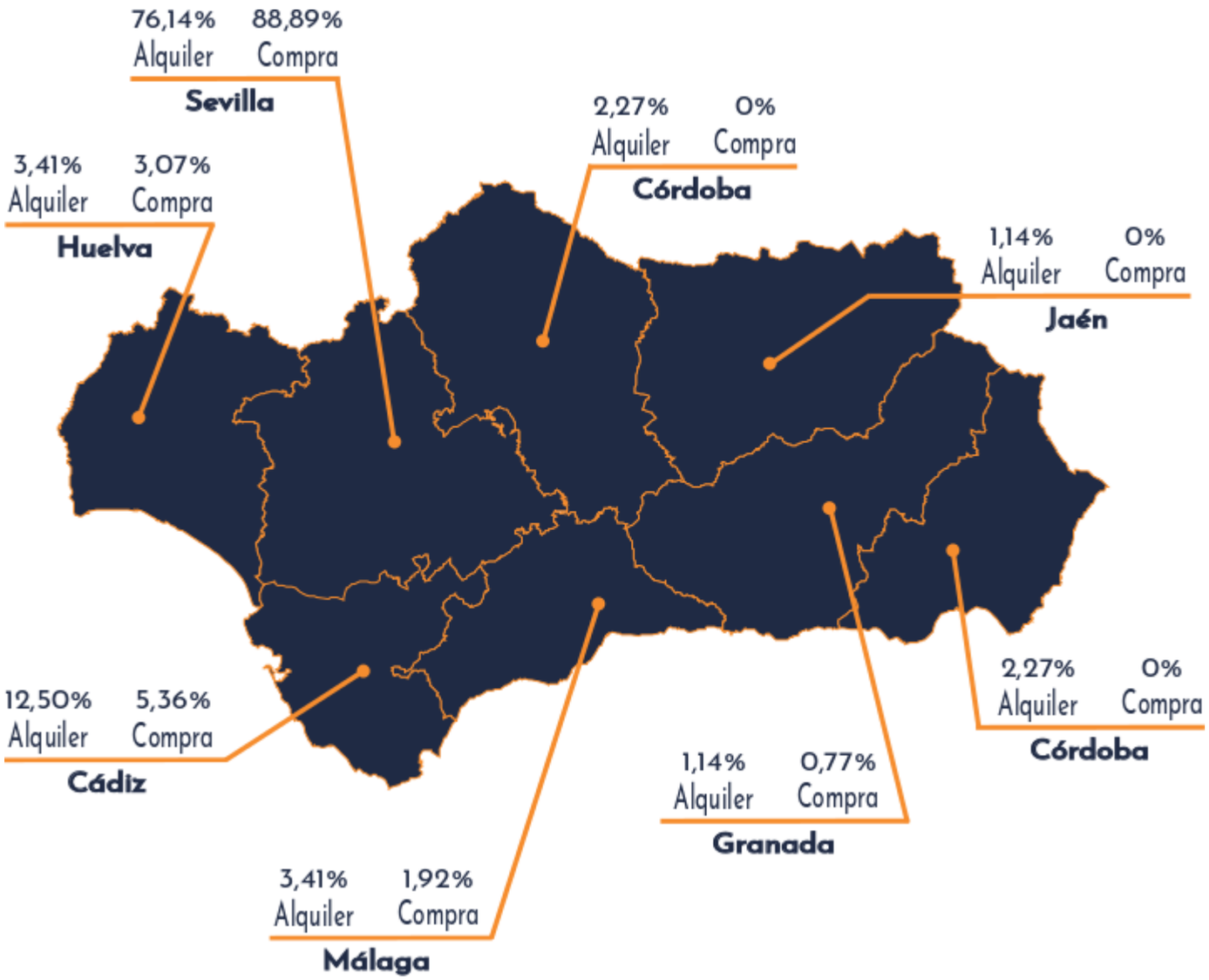
El 54,41% de los encuestados **necesita ayuda económica no financiera** para la compra de una vivienda.

La pareja es el principal apoyo económico para el 75,13% de los potenciales compradores que requieren ayuda económica no hipotecaria o financiera. Tras la pareja, los padres son el mayor sustento económico para el 14,35%.

LA AYUDA NO FINANCIERA PROCEDE EN SU MAYORÍA DE HABITANTES DE SEVILLA

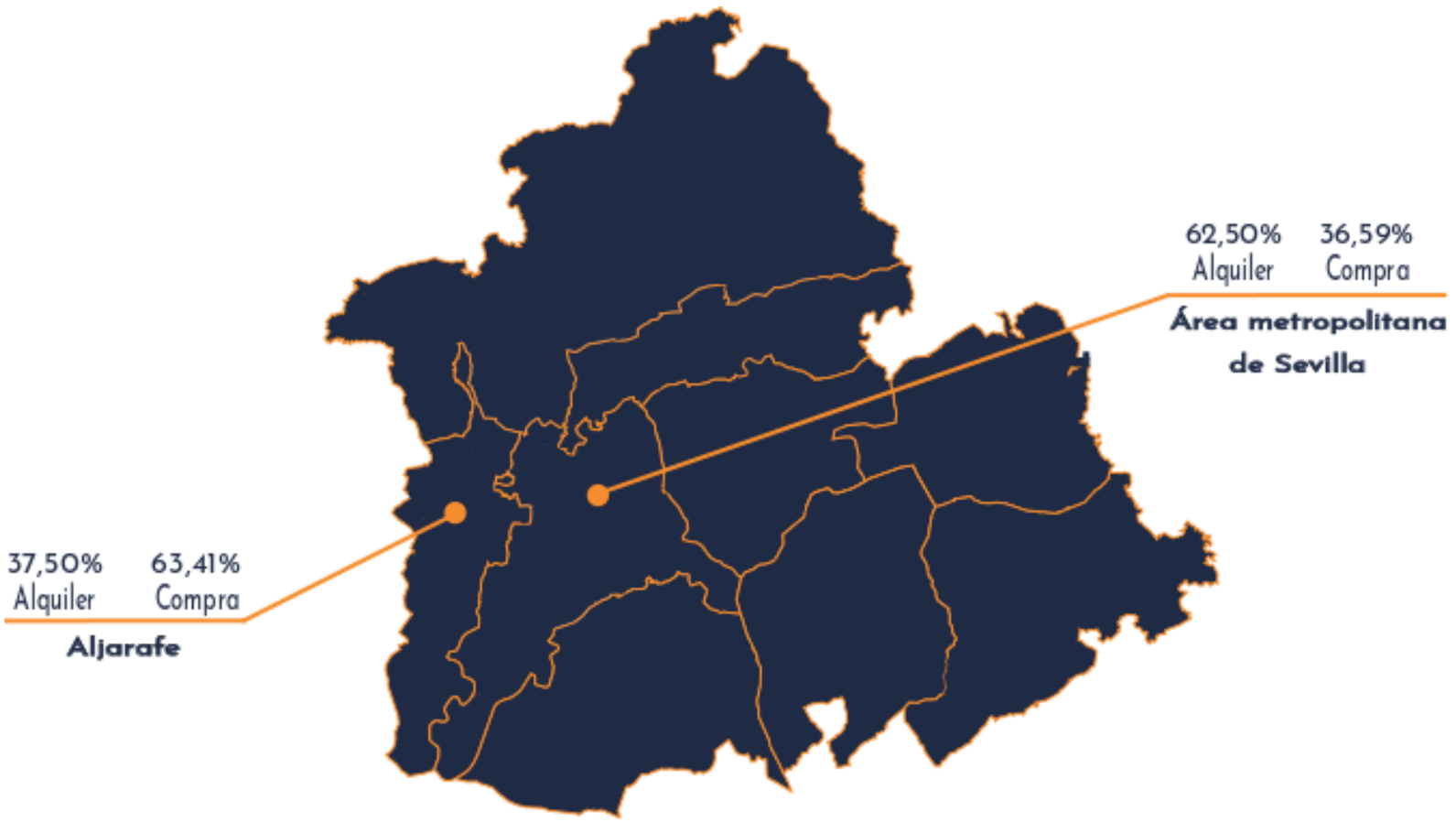


Zonas de interés: Andalucía



La mayoría de los visitantes que acudieron a la Feria centra su interés en Sevilla tanto en compra como en alquiler

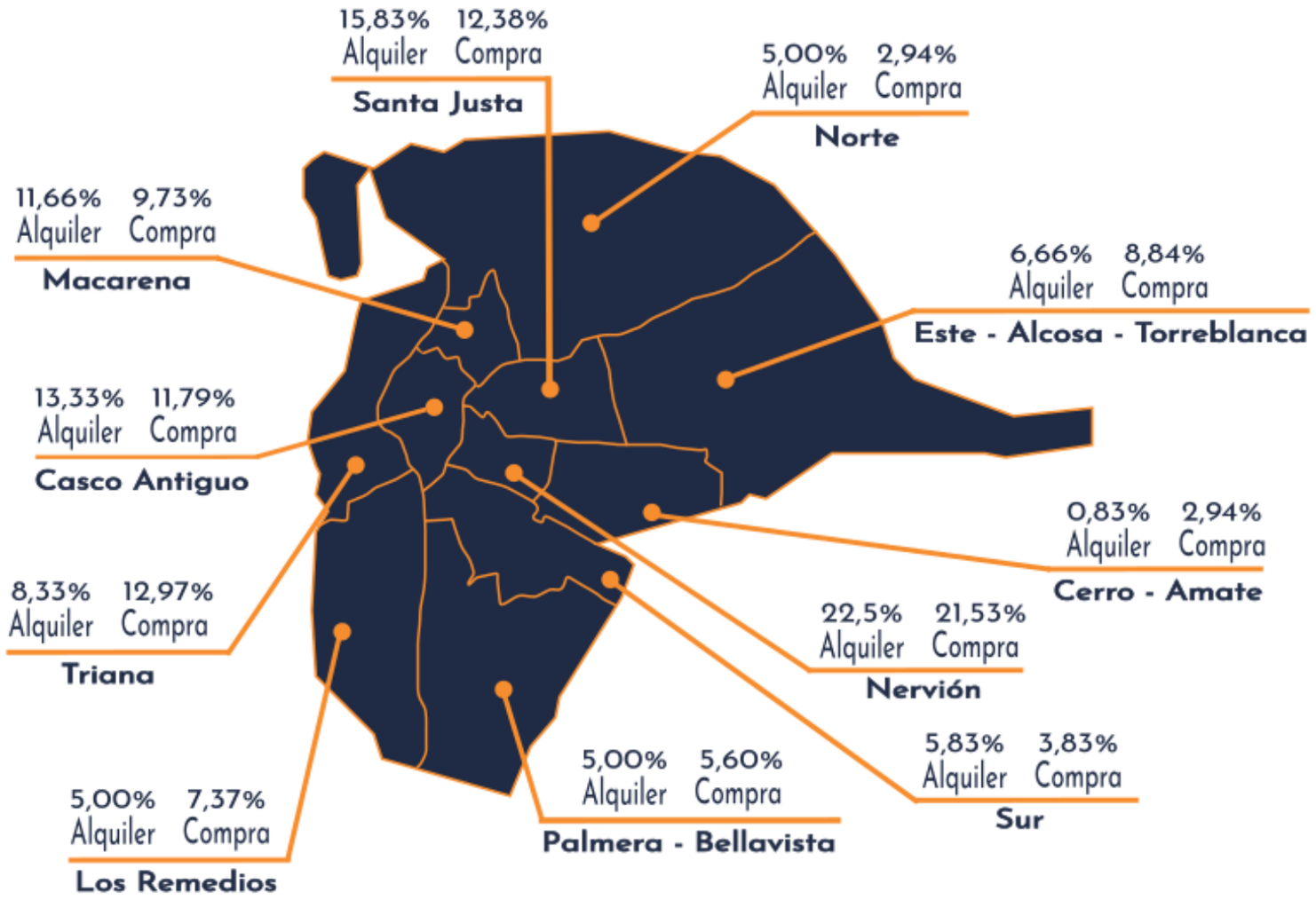
Zonas de interés: Sevilla provincia



Únicamente dos zonas de la provincia de Sevilla son demandas para la compra o el alquiler: Área Metropolitana de Sevilla y Aljarafe

Los que buscan alquilar se decantan por Área Metropolitana de Sevilla

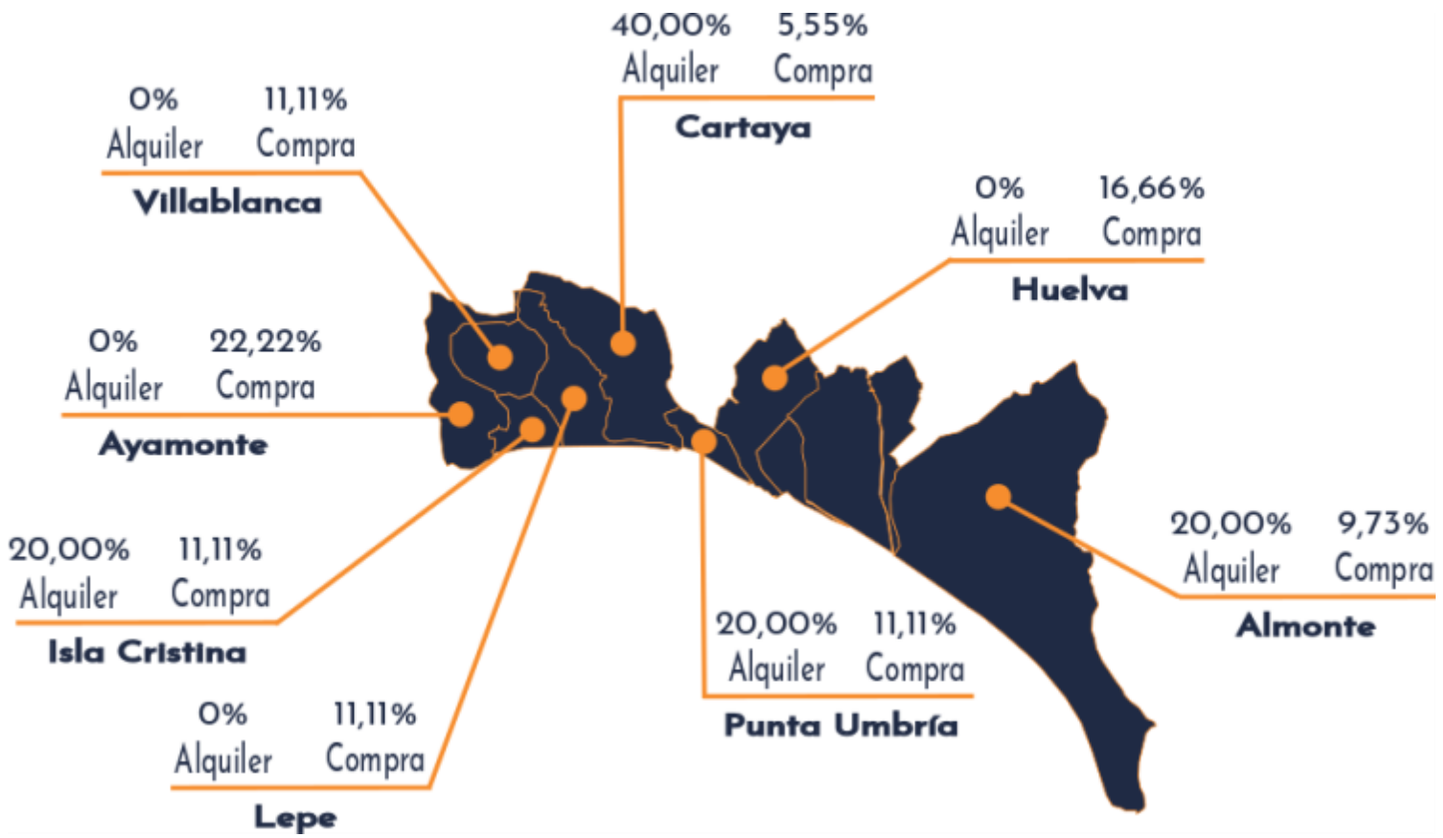
Zonas de interés: Sevilla capital



Las zonas más demandas para comprar y alquilar son: Casco Antiguo, Santa Justa, Triana y Nervión

Nervión es la zona más demandada tanto para alquiler como para compra

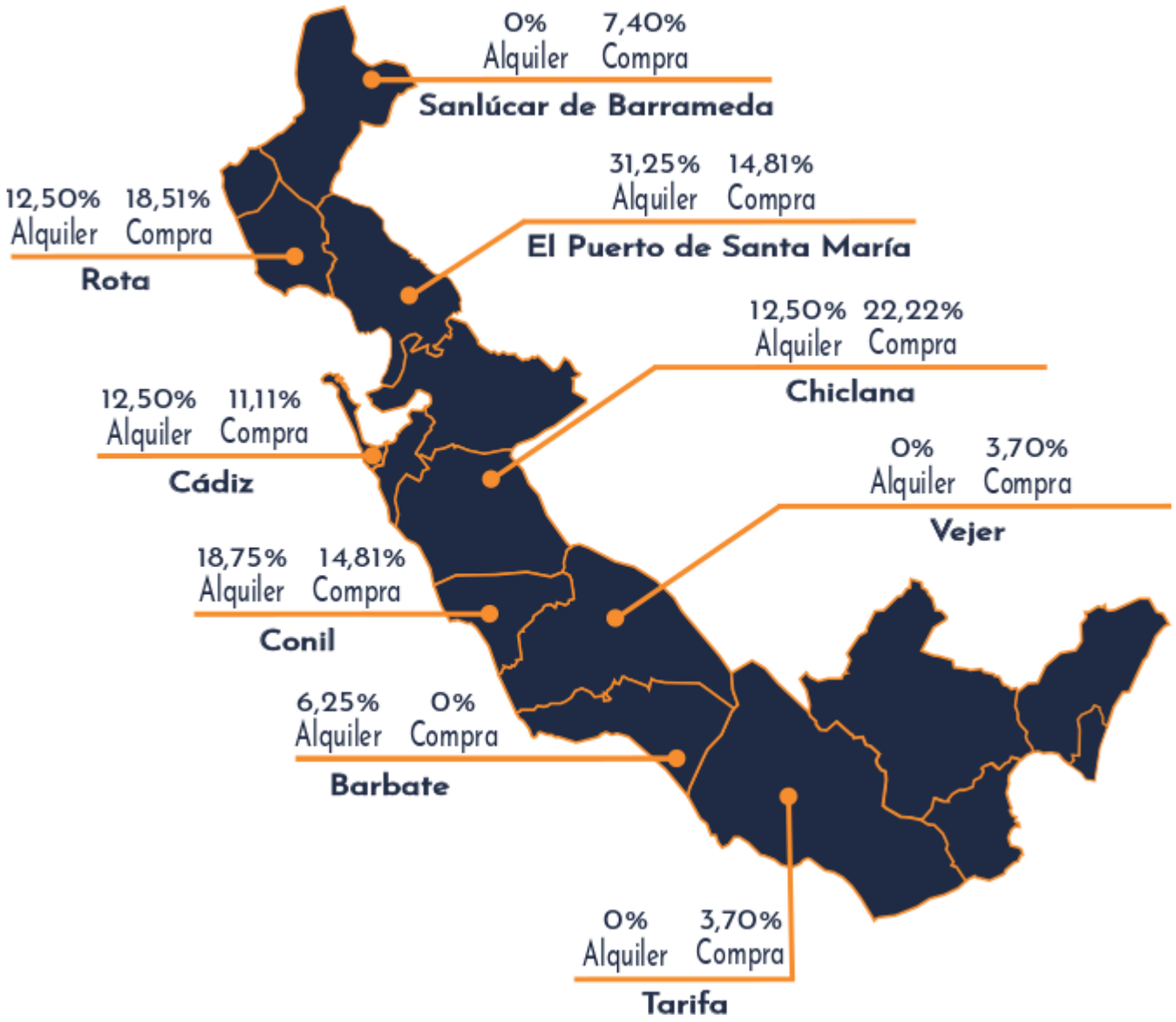
Zonas de interés: Provincia de Huelva



La intención de compra se distribuye uniformemente entre los municipios de Huelva, siendo Ayamonte la principal zona de interés

La demanda de alquiler se concentra en Cartaya, por detrás se encuentran: Punta Umbría, Isla Cristina y Almonte

Zonas de interés: Costa de Cádiz



Chiclana y Rota son los municipios más demandados para comprar una vivienda

El Puerto de Santa María destaca como el lugar más buscado para alquilar, seguido de municipios como Chiclana, Conil y Rota

CÓMO ES EL POTENCIAL COMPRADOR

La mayoría de los potenciales compradores que acudieron a la Feria **Welcome Home Sevilla 2019,** buscaba **'Descuentos en el precio' (62,84%)**, seguido de 'Otro producto' (21,84%) y 'Financiación' (13,04%).

En cuanto al nivel de satisfacción de los visitantes a la Feria: un 59,39% de los que acudieron para comprar una vivienda, dice no haber encontrado lo que buscaba o que cubriera sus necesidades. Dicho porcentaje aumenta en el caso de los demandantes de alquiler (60,23%).

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 que tiene muchas posibilidades de obtener financiación.

¿QUÉ BUSCA?

- Formar un nuevo hogar.
- Piso.
- 3 Dormitorios.
- Con un valor entre los 200.000 - 300.000€.
- En Sevilla capital.

¿QUIÉN ES?

- Entre 26 y 35 años.
- Empleado por cuenta ajena.
- Destinará entre el 30% y el 50% de sus ingresos a la cuota de alquiler.
- Actualmente vive de alquiler.

¿QUÉ BUSCA?

- Formar un nuevo hogar.
- Piso.
- 3 Dormitorios.
- Con un alquiler entre los 500 - 650€.
- En Sevilla capital.

CoHispania

consultoría y valoración

Avda de Europa 34, Edif B, Esc Izda, 3º Dcha 28023 – Madrid
+34 91 307 00 35 – madrid@cohispania.com

Directora Comercial: Alicia Rodríguez Barreda: arodriguez@cohispania.com

Informe realizado por Cohispania, S.A.
En la Feria Inmobiliaria Welcome Home 2019 (Sevilla) organizada por ABC Sevilla.

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

Iconos creados por Freepik desde www.flaticon.com