



FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRÁNEO  
MEDITERRANEAN REAL ESTATE FAIR

---

# EL PERFIL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

URBE NOV-2016

---

Informe realizado por Cohispania, S.A.  
[www.cohispania.com](http://www.cohispania.com)



FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRÁNEO  
MEDITERRANEAN REAL ESTATE FAIR

## **EL PERFIL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA**

Informe realizado por Cohispania, S.A.  
por encargo de la Organización  
URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo

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

URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo - Nov-2016

Website: [www.urbe.feriavalencia.com](http://www.urbe.feriavalencia.com)

y

COHISPANIA, S.A. - Compañía Hispania de de Tasaciones y Valoraciones, S.A.

Website: [www.cohispania.com](http://www.cohispania.com)

## 1. INDICE

1. INDICE .....	3
2. CONTEXTO ECONÓMICO EN 2016.....	5
3. METODOLOGÍA.....	9
4. TRAMOS DE EDAD .....	11
5. SITUACIÓN LABORAL.....	13
6. TIPO DE DEMANDA QUE BUSCA EN LA FERIA.....	15
7. MOTIVACIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA .....	18
8. CUANDO COMENZÓ EL PROCESO DE BÚSQUEDA ACTIVA DE VIVIENDA .....	21
9. PLAZO ESTIMADO PARA LA COMPRA.....	23
10. PRESUPUESTO CON EL QUE CUENTA PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA .....	25
11. COMO ES LA VIVIENDA ACTUAL DEL POTENCIAL COMPADOR.....	28
12. USO QUE SE LE DARÁ A LA VIVIENDA .....	32
13. TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA BUSCADA.....	33
14. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA BUSCADA (DORMITORIOS) .....	34
15. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN.....	36
16. FINANCIACIÓN - % QUE NECESITARÁ FINANCIAR.....	38
17. POSIBILIDADES DE PODER OBTENER LA FINANCIACIÓN .....	40
18. PORCENTAJE SOBRE LOS INGRESOS FAMILIARES A DESTINAR A LA FINANCIACIÓN .....	42
19. FRENOS PARA LA COMPRA .....	44
20. ELEMENTOS DE INTERÉS EN LOS QUE SE CENTRA EL POTENCIAL COMPRADOR.....	46
21. AYUDA PARA LA COMPRA DE VIVIENDA.....	47
22. DE QUIÉN RECIBEN LA AYUDA .....	48
23. LA AYUDA RECIBIDA ES DE ALGUIEN DE LA COMUNIDAD VALENCIANA .....	49

<b>24. ¿A ENCONTRADO ALGO QUE SE AJUSTE A SUS NECESIDADES? .....</b>	<b>50</b>
<b>25. PROVINCIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA QUE LE SUSCITAN INTERÉS.....</b>	<b>51</b>
<b>26. NACIONALIDAD DEL ENCUESTADO .....</b>	<b>52</b>
<b>27. INTERÉS POR COMARCAS DE BÚSQUEDA SEGÚN PROVINCIAS .....</b>	<b>53</b>
<b>28. CONCLUSIONES .....</b>	<b>55</b>

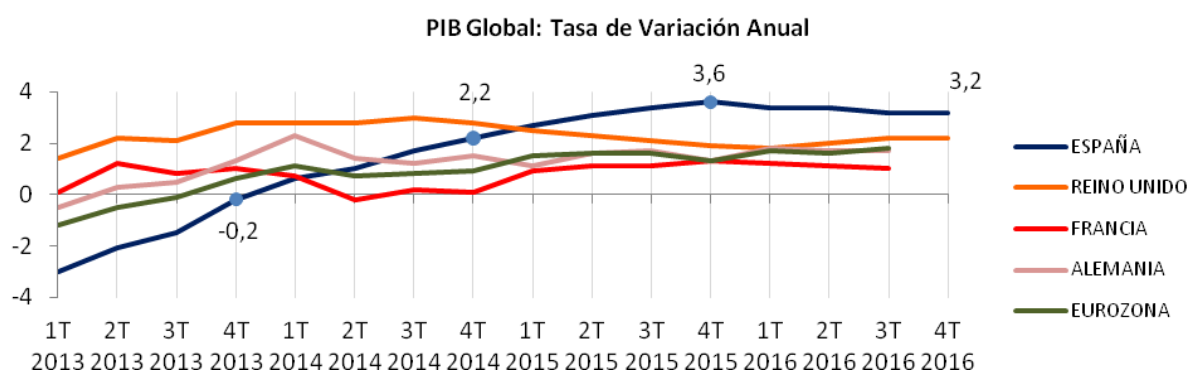
## 2. CONTEXTO ECONÓMICO EN 2016

A pesar de la aceleración experimentada por la economía mundial a finales de 2016, la perspectiva para 2017 y 2018 está llena de incertidumbre. En parte esto es debido a la política económica de la nueva administración estadounidense, cuya dirección todavía no está totalmente clara en muchos aspectos.

La recuperación económica continúa en la Eurozona. A pesar de una desaceleración a mediados del año 2016, el PIB mantuvo un ritmo de crecimiento estable en 2016 con un promedio del 1,7%. La actividad de la zona euro parece no haber sido ni impulsada ni estancada por los recientes acontecimientos geopolíticos. Para el ejercicio 2017, se prevé que goce de un crecimiento cercano al 1,5%.

En cuanto a la economía española, esta se aceleró a principios de año, situándose en la cima de los principales estados miembros de la Eurozona y consolidando su lugar como protagonista del grupo tras la muy delicada situación de 2012. La economía española está creciendo con contribuciones muy saludables de todos los sectores. Aunque el ambiente político interno generó cierta incertidumbre en el año 2016, la actividad económica no se ha visto afectada en gran medida.

El crecimiento económico de España mejoró ligeramente en el primer trimestre de 2017, tal y cómo se estimaba, según datos oficiales del INE publicados el 25 de mayo de 2017. El Producto Interior Bruto (PIB) creció gradualmente un 0,8% en el primer trimestre. El ritmo de expansión se aceleró desde el 0,7% observado en el cuarto trimestre de 2016. Sobre una base anual, el crecimiento del PIB se mantuvo estable en el 3%.



**Gráfico 2: Fuente INE**

La demanda interna contribuye 2,8 puntos a la tasa de crecimiento, aunque a un ritmo inferior debido a una menor contribución de la inversión y del consumo público. Sin embargo, la inversión creció a una tasa media anual del 3,1%, muy en línea con el conjunto de la actividad económica.

A este respecto cabe destacar el fuerte crecimiento de la inversión en bienes de producción (5%) y, en menor medida (1,9%), en construcción. Mientras tanto, el consumo privado está mostrando signos de mayor dinamismo. La tendencia alcista del consumo refleja la confianza de los consumidores en la economía española y en la capacidad de creación de empleo.

En la actualidad, España tiene un modelo de crecimiento más equilibrado considerando que la demanda externa neta ha contribuido medio punto al crecimiento del PIB.

La Deuda Pública Española, es por el contrario, una cifra nada positiva que se situó en abril en 1,117 billones de euros, tras descender 11.627 millones frente al mes de marzo, según las cifras publicadas por el Banco de España.

Esta ha sido la primera caída en cuatro meses, y ha permitido que se sitúe por debajo del 100% del Producto Interior Bruto (PIB), en torno al 99%. En Marzo, la deuda era del 101,39% del PIB.

Los presupuestos del Gobierno para 2017 asumen un porcentaje de la deuda sobre el PIB del 98,8%, comparado con el 99,4% del año pasado.

En lo relativo al mercado laboral, la tasa de desempleo en España se elevó al 18,75% en el primer trimestre de 2017 desde el 18,63% en el período anterior. El primer trimestre del año es tradicionalmente más complicado para los empleos, ya que la gente contratada durante el período navideño retorna a las cifras de desempleo.

A pesar de esta desaceleración estacional tradicional, la mejora general del mercado de trabajo en España se puede ver si es comparada con los datos del mismo periodo del año pasado. Una comparación anual muestra que el empleo sigue creciendo por encima de 400.000 posiciones nuevas al año. En concreto, en los últimos 12 meses se han creado 408.700 nuevos empleos.

El mercado de trabajo en España depende en gran medida del turismo, el trabajo agrícola estacional y otras posiciones temporales. Casi un tercio de los nuevos empleos creados en marzo fueron en el sector de la hostelería, seguidos por la construcción, con un total de 17.471 puestos creados.

En cuanto al turismo, este sector ha sido un importante impulsor (un récord de 75 millones de visitantes extranjeros en 2016) de la economía española durante el transcurso de la crisis. Contribuye con más de un 10% al PIB y proporciona el 11% de los puestos de trabajo. Sin embargo, hay preocupaciones sobre la sostenibilidad de su “Modelo de Sol y Playa de bajo coste” y ciertos destinos como Barcelona y las islas Baleares que están alcanzando un punto de saturación que podría desanimar a futuros visitantes.

<b>Indicadores Económicos</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>
Crecimiento del PIB	-1,2	1,4	3,2	3,2
Tasa de desempleo	26,1	24,4	22,1	18,6
Inflación	0,3	-1	0	1,6

En términos del sector inmobiliario, se consolida la recuperación del mercado de la vivienda.

Madrid, el Eje Mediterráneo y las Islas están liderando la recuperación.

**Gráfico 3: Fuente INE**

A medida que la recuperación de la economía continúa, más territorios se irán uniendo a esta la recuperación, todavía muy segmentada.

El crecimiento de las ventas está impulsando los precios y la construcción. Las expectativas son positivas para 2017 pero con un tono prudente.

Las hipotecas cerraron un buen año 2016 a pesar de la moderación en los últimos meses. Según el INE, la cifra de nuevos créditos para la adquisición de vivienda aumentó un 14% en 2016 frente a 2015, llegando a 281.328 hipotecas (37.500 millones de euros aproximadamente), un 5% más que el año anterior.

Los intereses sobre préstamos están en unos niveles históricamente bajos y son claro estímulo para la compra de viviendas.

Más signos de la aceleración, el impulso de la demanda y las expectativas positivas para el sector continúan haciéndose sentir en la actividad de la construcción. Así, 64.000 hogares recibieron licencia de obras en 2016, un 28,9% más que en 2015, marcando el tercer año consecutivo de recuperación. Sin embargo, el nivel aún se mantiene en niveles mínimos: los permisos aprobados en 2016 representan sólo el 20% de los aprobados en la década de 1990, o el 12% de los aprobados entre 2000 y 2009.

Sin embargo, el crecimiento de las licencias de obra en los últimos dos años todavía no se está traduciendo en un aumento en las viviendas terminadas. De hecho, durante 2016 el número de certificados de obra nueva cayó un 11,2% anual, a poco más de 40.100 hogares. Así, en un entorno de creciente demanda en el que la terminación de

viviendas sigue cayendo, continúa el proceso de digestión de la sobreoferta excesiva de viviendas generada en el ciclo pasado.

No sólo las licencias nuevas indican que la actividad de construcción tiende hacia arriba. El mercado del suelo está ganando gradualmente tracción y el precio del mismo sigue mostrando una tendencia al alza.

Hay algunos indicios que hacen ver una modificación de las tendencias o pautas que ha creado la crisis en el Sector Inmobiliario. Tal vez el más importante, aunque no siempre bien analizado, es la evolución positiva del precio de los alquileres. Ratio este que desde otros mercados (como el anglosajón) se utiliza para la determinación de la futura evolución de los precios de los inmuebles y su relación con el aumento de nuevas operaciones hipotecarias.



### 3. METODOLOGÍA

El presente informe es el resultado de una serie de encuestas de satisfacción y del perfil de los visitantes a la Feria celebrada en Noviembre de 2016.

Las encuestas tienen como objetivo determinar el perfil de los compradores de una vivienda, en el ámbito de la Comunidad Autónoma Valenciana, extrayendo de estas cuales serían las expectativas que los potenciales compradores tienen respecto a la adquisición de un activo residencial en el momento de la realización de la encuesta.

Según datos de la Organización de URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo de Noviembre de 2016, el total de visitantes alcanzó la cifra de 5.200 personas y el número de encuestas realizadas completas alcanza la cifra de 536 lo que significa una muestra del 10,31% del total considerándose, por ello, como muy representativa.

Las entrevistas se han realizado a personas no profesionales de la feria utilizándose la entrevista personal mediante un cuestionario estructurado incluso en la determinación de las zonas de preferencia de las comarcas que han sido clasificadas según son conocidas en la Comunidad Valenciana.

Con el objetivo de posibilitar la comparativa con el último informe del Perfil del Comprador realizado en el año 2013, se tratan algunos temas con igualdad de estructuración de la encuesta de modo que se puedan alcanzar conclusiones de la evolución que ha tenido este perfil entre el año 2013 y el 2016.

Casi el 100% de los encuestados tiene su residencia en la Comunidad Valenciana, incluso aquellos que sin tener la nacionalidad española residen de forma habitual o desean residir en la misma. Así el 92,91% de los entrevistados son de nacionalidad española frente a un 7,09% que lo son de otras nacionalidades.

Las conclusiones del presente informe no pueden entenderse como generalizables a la totalidad de la población española, pues como se ya se ha indicado la Feria se corresponde con un producto en casi su mayoría ubicado y localizado en la Comunidad Valenciana.

No se ha utilizado ningún dato de la Organización de URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo para la elaboración de este Informe. Tan solo y con el objetivo de determinar el nivel de participación se ha detallado el número de visitantes transmitido por URBE.



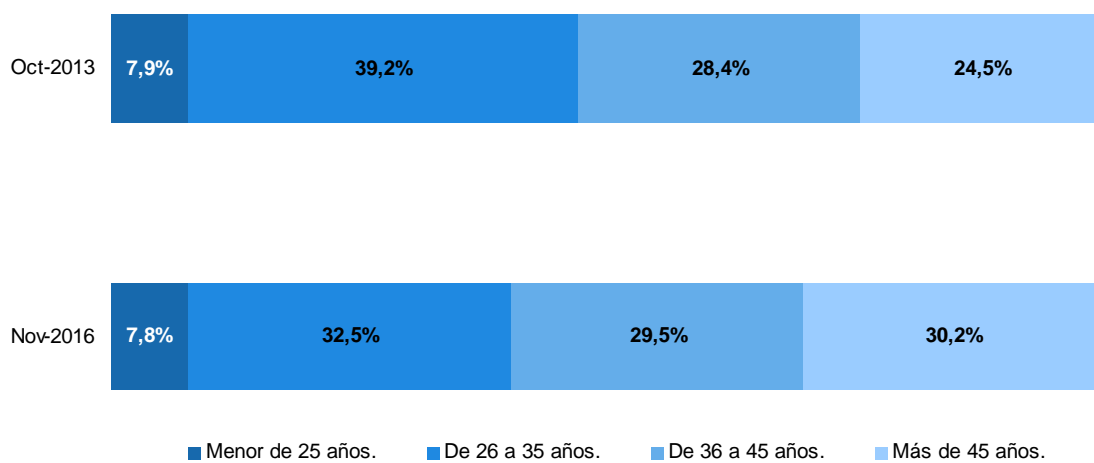
COHISPANIA

COMPañA HISPANIA DE TASACIONES Y VALORACIONES, S.A.

El Error Muestral calculado es de un 3,71% para un Intervalo de Confianza del 95% y con tamaño de muestra de 536 entrevistas frente a un Universo de 5.200 visitantes.

## 4. TRAMOS DE EDAD

La imagen entre los años 2013 y 2016 del conjunto de visitantes encuestados, estructurados por rangos de edad, ha tenido ligeras variaciones entre ambos periodos de tiempo, tal y como se refleja en el siguiente gráfico:



**Gráfico 4: Elaboración propia datos 2016 e Informe realizado por Básico datos 2013.**

Tanto en 2013 como en 2016 el tramo de edad más amplio sigue siendo el de 26 a 35 años, si bien se detecta que la crisis ha hecho mella entre la gente joven que ha caído del 39,5% hasta el 32,5% manteniéndose el siguiente de 36 a 45 años y aumentando el último de personas mayores de 45 años.

El grupo de la gente joven con edades inferiores a 25 años se mantiene porcentualmente respecto al año 2013.

La lenta recuperación de la economía nacional conlleva intrínsecamente a un aumento de las edades que han conseguido mantenerse en la crisis como es el caso de los mayores de 45 años.

---

El grupo de los  
potenciales  
compradores con  
edad mayor a 45 años  
es el único que tiene  
un crecimiento  
positivo.

---

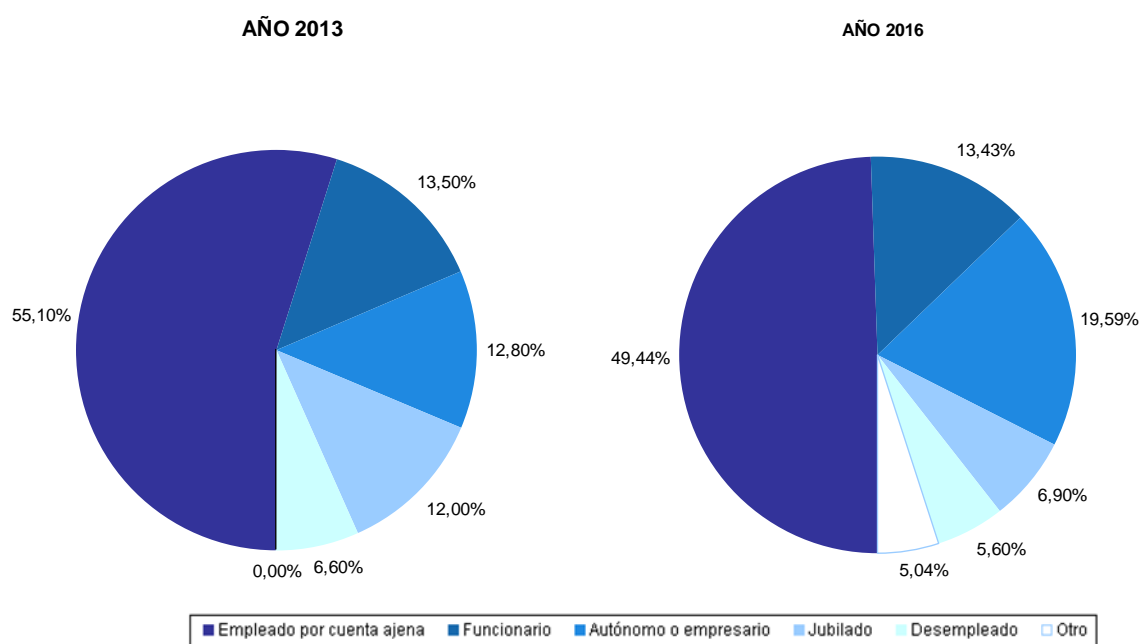
El conjunto de personas en posición de creación de hogar (entendiéndose aquellos con edades inferiores a 45 años) ha disminuido con respecto al 2013, pasando de un total del 75,5% hasta el 69,8%.

Esto demuestra que la situación de las personas en esta posición es menor que en el año 2013, aún a pesar de la recuperación económica general, demostrando que todavía existe mucha incertidumbre en el mercado laboral.

## 5. SITUACIÓN LABORAL

La situación laboral del potencial comprador es un de los datos fundamentales para comprender la posible evolución de un sector como el inmobiliario y más especialmente el residencial que se apoya en gran modo en la capacidad económica de las familias para hacer frente a, posiblemente, la inversión más importante que se hace en la vida.

En el cuadro siguiente se muestra una comparativa de la Situación Laboral de los entrevistados en 2013 y en la última feria de 2016.



**Gráfico 5: Elaboración propia e Informe de Urbe 2013 realizado por Básico**

Un análisis pormenorizado del gráfico 5, indica que:

- El potencial comprador con mayor porcentaje de participación es el Empleado por Cuenta Ajena que ha experimentado una caída de casi 4 puntos porcentuales entre el 2013 y el 2016.
- El Funcionario ha mantenido su porcentaje prácticamente sin cambio entre los dos años.
- El autónomo o empresario ha crecido substancialmente en casi 7 puntos respecto al año 2013.

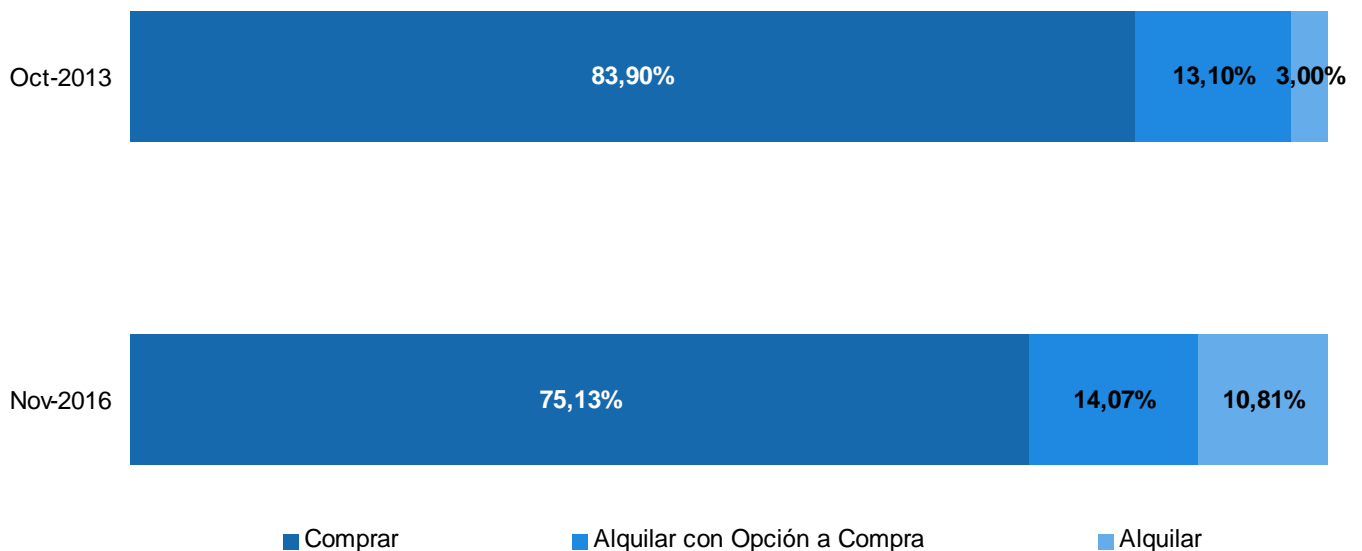
- Las personas jubiladas han decrecido casi un 50% respecto al 2013 lo que hace pensar en el gran esfuerzo que ha supuesto la crisis para estas y que, aún con posibles repuntes positivos de la economía, no ven la posibilidad de entrar en la adquisición de una vivienda.
- Los desempleados han tenido una ligera caída lo que ha de entenderse como algo positivo al haber menos personas en situación de desempleo y por lo tanto en situación de adquirir una vivienda.
- El restante porcentaje del 5,04% (Otros) se considera como una opción del entrevistado de no querer declarar su real situación ya que nos se comunicó a los entrevistadores otra opción o alternativa.
- De igual modo hay que indicar que el conjunto de las tres primeras variables (Empleado por cuenta ajena, Funcionario y Autónomo o Empresario" suman casi lo mismo en 2013 (81,40%) frente al 2016 (82,46%).

## 6. TIPO DE DEMANDA QUE BUSCA EN LA FERIA

Se presentan al entrevistado tres posibles opciones:

- Comprar
- Alquilar con opción a compra y
- Alquilar

El tipo de demanda ha cambiado mucho desde el año 2013 y 2016 como se puede deducir del siguiente gráfico:



**Gráfico 6: Elaboración propia e Informe de Urbe 2013 realizado por Básico**

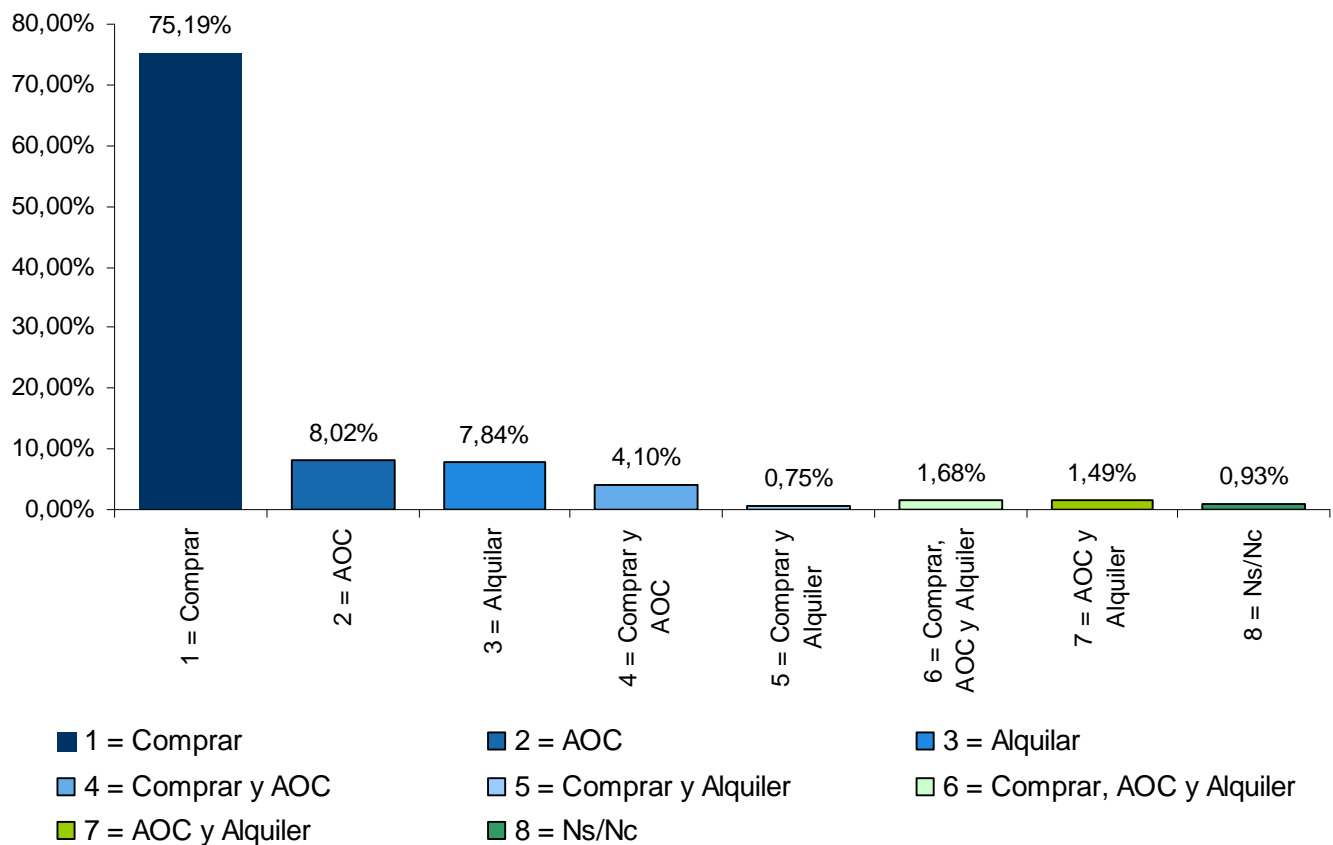
Tal y como hemos indicado en el “Capítulo 2.- Contexto Económico”, la evolución de las rentas es un indicador importante en el sector y tal, y como se refleja en el gráfico 6, su crecimiento es síntoma de que los precios pueden empezar a subir.

Las dificultades que más adelante se detallarán en relación a la posibilidad de obtener una hipoteca están llevando a los potenciales compradores a decantarse por el Alquiler y el Alquiler con Opción a Compra frente a la Compra.

Así, se deduce del gráfico 6 que el Alquiler con Opción a compra ha aumentado en un casi un punto porcentual y que el Alquiler lo ha hecho en 7 puntos porcentuales.

La opción de comprar ha caído sustancialmente desde el 83,90% hasta el 75,13%.

El análisis de esta variable debe realizarse en cruce con las edades de los entrevistados, deduciéndose lo siguiente:

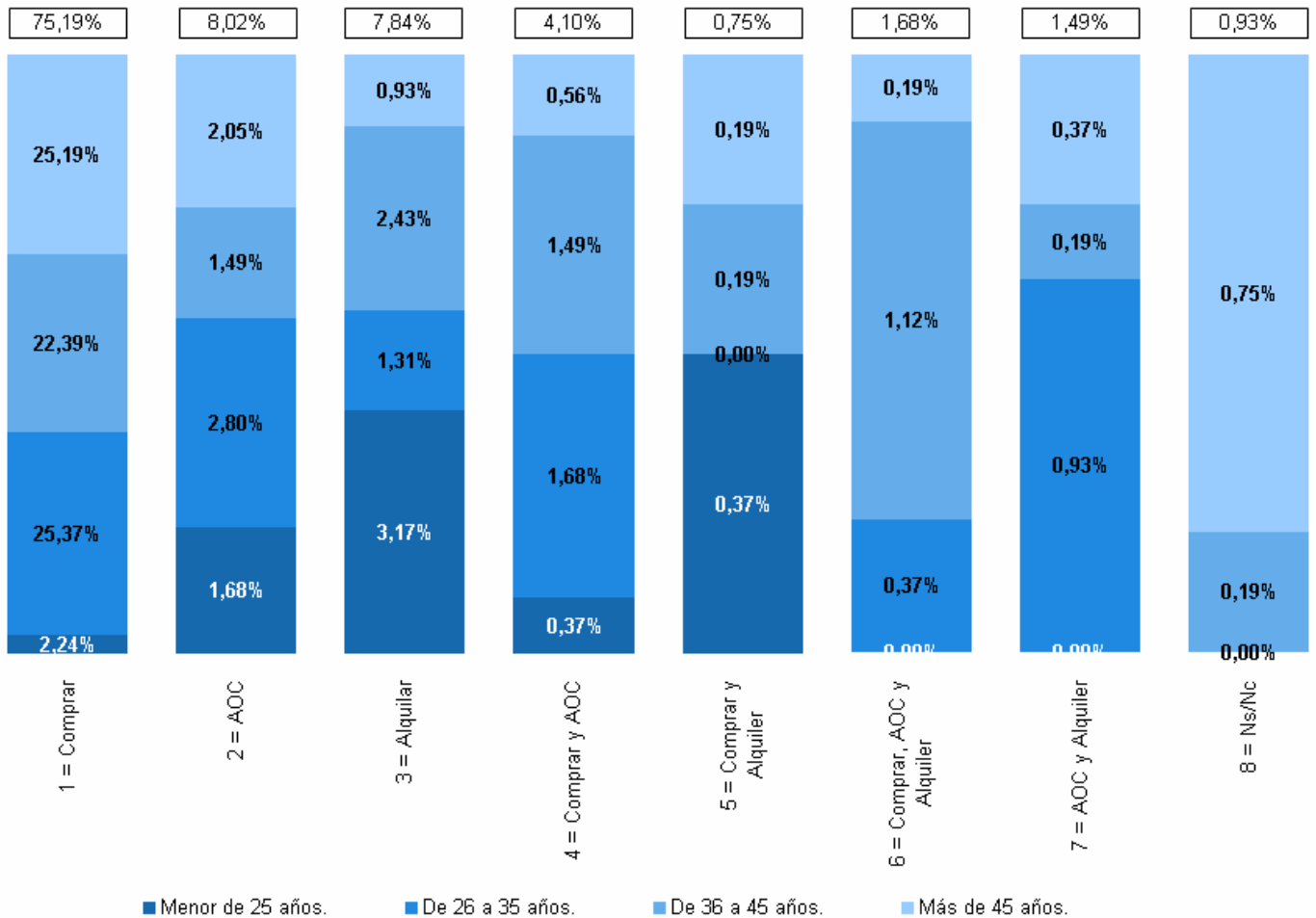


**Gráfico 7: Elaboración propia**

- El 75,19% de los entrevistados se decantan por la compra
- El 8,02% prefieren el Alquiler con opción a Compra (AOC)
- El 7,84% optan por el Alquiler
- El 4,10% no tienen claro si comprar o Alquiler con opción a Compra (AOC)
- El 0,75% llegan a la Feria con dudas sobre Comprar o Alquiler con Opción a Compra (AOC)
- El 1,68% no tienen claro si podrán Comprar, Alquiler con Opción a Compra o simplemente Alquiler y dependerá de lo que encuentren.
- El 1,49% se decantan por el Alquiler con opción a Compra (AOC) o simplemente Alquiler y por último
- El 0,93% NS o NC

Sin embargo la mejor manera de poder orientar las ofertas del mercado hacia la demanda es realizar este mismo estudio pero teniendo en cuenta los Tramos de Edad del interesado que se refleja en el gráfico 8 siguiente:





**Gráfico 8: Decisión del Tipo de Demanda en función de la Edad**

Las conclusiones más significativas de este cruce entre el Tipo de Demanda y los Tramos de Edad son las siguientes:

- Los menores de 25 años, con un 2,24%, representan con sus respuestas las grandes dificultades que tienen en la adquisición de vivienda.
- Sin embargo los mayores a 26 años suman un total del 72,95%
- El Alquiler con opción a Compra (AOC) es una oportunidad para la gente más joven que alcanzan el 1,68% y si a esta cifra le sumáramos la opción de alquiler (3,17%) representarían entre ambos un 4,85%.

## 7. MOTIVACIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

Las opciones planteadas a los entrevistados son:

- 1 = Formar un nuevo hogar
- 2 = Cambiar de alquiler a propiedad
- 3 = Mejora o ampliación vivienda actual
- 4 = Inversión
- 5 = Montar un negocio
- 6 = Para los hijos
- 7 = Segunda Residencia
- 8 = Cambio por razones familiares
- 9 = Cambio por razones profesionales
- 10= Otro

Sin embargo en las contestaciones a esta Motivación nos hemos encontrado con conjunto de respuestas que merecen la pena ser analizadas. Así las 10 motivaciones iniciales se convierten conforme a las respuestas en las siguientes opciones:

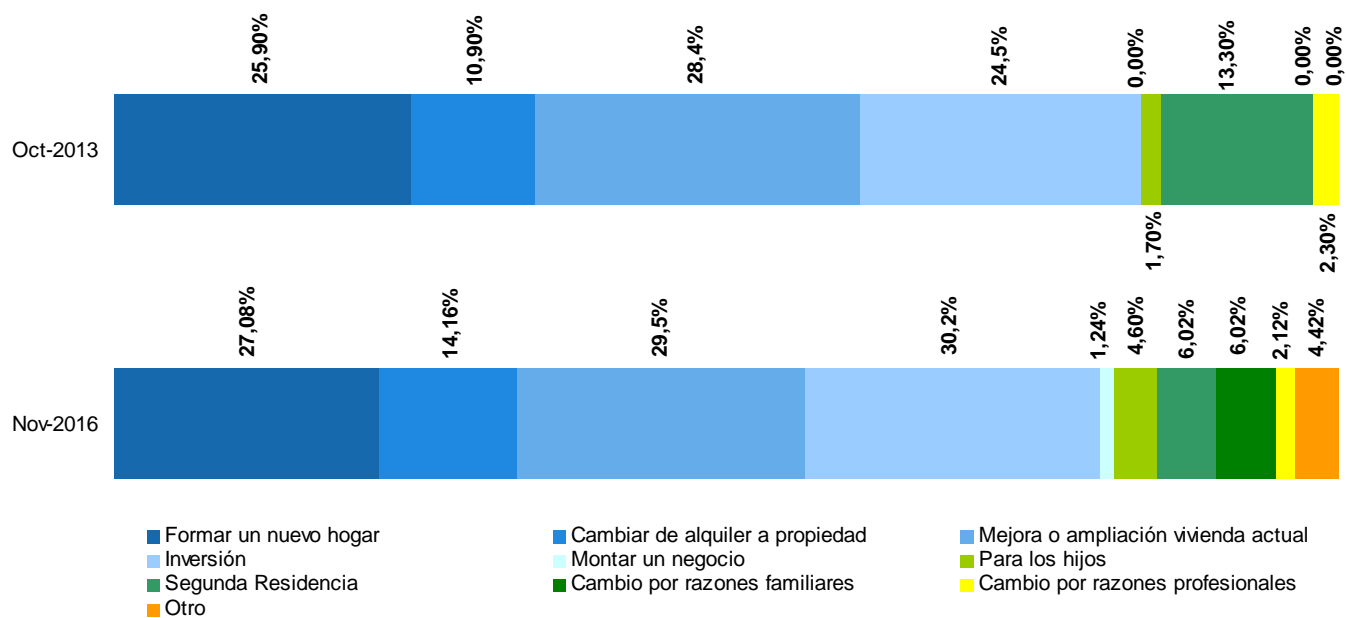
Motivación	%
1 = Formar un nuevo hogar	26,49%
2 = Cambiar de alquiler a propiedad	13,62%
3 = Mejora o ampliación de vivienda actual	19,40%
4 = Inversión	13,81%
5 = Montar un negocio	1,12%
6 = Para los hijos	3,73%
7 = Segunda Residencia	5,22%
8 = Cambio por razones familiares	4,85%
9 = Cambio por razones profesionales	2,05%
10 = Otro	4,48%
11 = Formar un nuevo hogar Cambiar de alquiler a propiedad	0,37%
12 = Formar un nuevo hogar Mejora o ampliación en vivienda actual	0,19%
13 = Formar un nuevo hogar Inversión	0,37%
14 = Formar un nuevo hogar Cambio por razones familiares	0,56%
15 = Formar un nuevo hogar Cambiar de alquiler a propiedad Para los hijos	0,19%

Motivación	%
16 = Formar un nuevo hogar Cambiar de alquiler a propiedad Mejora o ampliación en vivienda actual Para los hijos Cambio por razones familiares	0,19%
17 = Cambio de alquiler a propiedad Mejora o ampliación de vivienda actual	0,19%
18 = Formar un nuevo hogar Para los hijos	0,19%
19 = Cambia de alquiler a propiedad Segunda Residencia	0,19%
20 = Cambia de alquiler a propiedad Otro	0,19%
21 = Mejora o ampliación vivienda actual Inversión	0,19%
22 = Mejora o ampliación vivienda actual Inversión Cambio por razones familiares	0,19%
23 = Mejora o ampliación vivienda actual Para los hijos	0,19%
24 = Mejora o ampliación vivienda actual Segunda Residencia	0,56%
25 = Inversión Montar un negocio	0,19%
26 = Inversión Segunda Residencia	0,19%
27 = Inversión Cambio por razones familiares	0,19%
28 = Segunda Residencia Cambio por razones familiares	0,37%
29 = Segunda Residencia Cambio por razones profesionales	0,19%
30 = NS / NC	0,37%

Como se puede deducir las posibilidades que plantean los entrevistados se triplica respecto a las motivaciones iniciales aunque cuantas más divisiones de opiniones menos representativas son de cara a la oferta de producto inmobiliario.

No obstante se deduce que las 4 primeras motivaciones se distancian muchos respecto del resto. Es decir "Formar un nuevo hogar", "Cambiar de alquiler a propiedad", "Mejora o ampliación vivienda actual" e "Inversión" son las más deseadas por el potencial comprador.

Por ello el gráfico 9 siguiente recoge las 10 motivaciones principales:



**Gráfico 9: Motivación para adquirir una vivienda**

Lo primero que se observa es que todos los valores de cada motivación cambian entre el 2013 y 2016, aunque unas son mucho más significativas que otras y son una clara representación de la huella dejada por la crisis iniciada en Agosto de 2007.

Las variables “Formar un nuevo hogar”, “Mejora o ampliación de vivienda actual” e “Inversión” son las significativas tanto en el año 2013 como en el 2016.

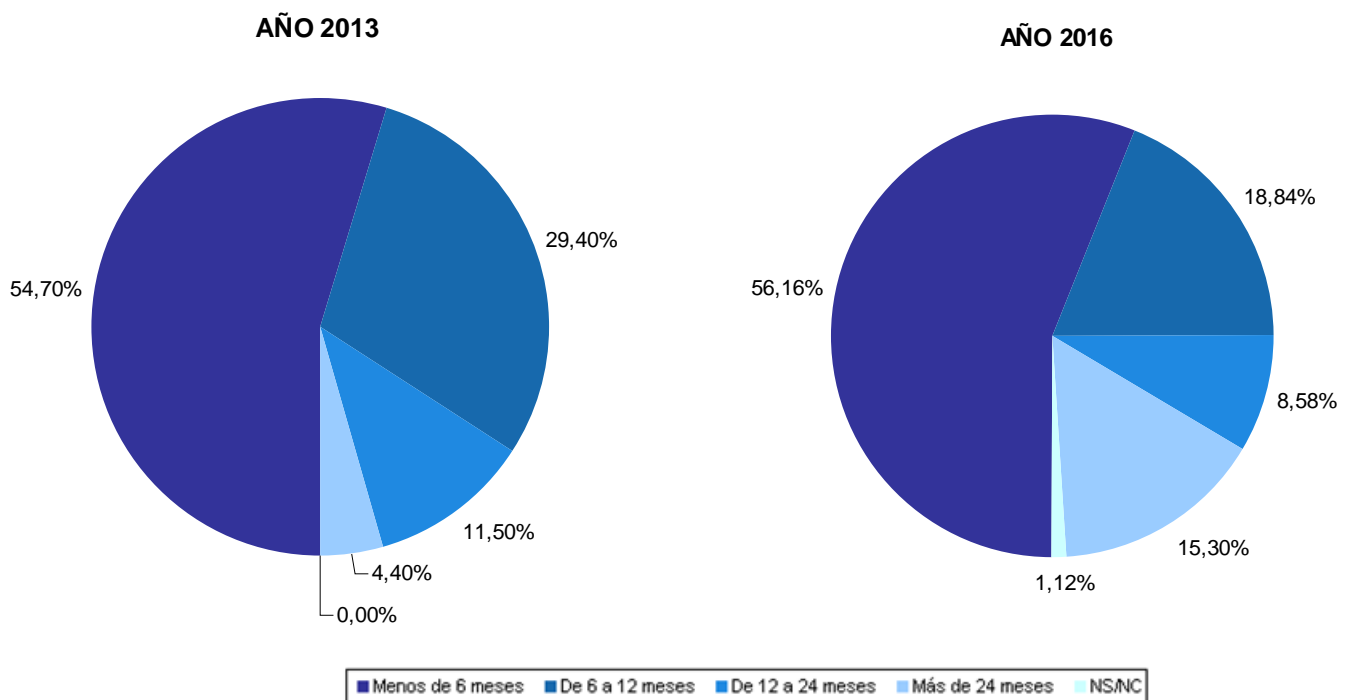
De estas variables, dos han tenido incrementos positivos significativos pasando del 25,90% al 27,08% en “Formar un hogar” y del 24,5% al 30,2% en “Inversión”.

La variables “Cambio por razones familiares” con un 13,3% en 2013 se ha distribuido en 2016 entre “Para los hijos”, “Segunda Residencia”, “Inversión” y “Otro”.

Algunas de las variables empiezan a descontar el impacto que la recuperación del sector está teniendo en las motivaciones para acceder a una nueva vivienda.

No obstante todavía los precios de las viviendas están por encima de la recuperación del poder adquisitivo de los salarios y que el acceso a la financiación (como se verá más adelante) es un factor todavía negativo.

## 8. CUANDO COMENZÓ EL PROCESO DE BÚSQUEDA ACTIVA DE VIVIENDA



**Gráfico 10: Plazo en la búsqueda activa de vivienda**

Existen diferencias significativas entre los datos del año 2013 obtenidos del Informe realizado en ese año por la empresa Básico y los obtenidos por Cohispania en el año 2016:

- En el año 2013 el porcentaje de personas que habían comenzado la búsqueda activa de vivienda alcanzaba el 84,10% frente al 75,00% del año 2016. Esto significa que la crisis ha conllevado a una disminución de los dos primeros periodos (Menos de 6 meses y menos de 12 meses) de 9 puntos porcentuales.
- El periodo “entre 6 meses y 12 meses” ha experimentado una disminución considerable pasando del 29,40% hasta el 18,94%.
- Sin embargo el plazo de “Más de 24 meses” ha aumentado en más de 11 puntos porcentuales.
- La confianza del potencial comprador ha disminuido y parece esperar más que en el 2013 para adquirir una vivienda. Esto probablemente se deba a que ya en el 2013 se pensaba que la crisis no podía durar tanto tiempo, pero que llegado el 2016, y todavía en plena crisis, los potenciales compradores son más prudentes

en el tiempo pues esperan ,muy posiblemente, que los precios puedan llegar a bajar algo más de lo que ya lo que ya lo había hecho (54,70% en 2013 frente al 56,16% en el 2016).

- La parte positiva de esta comparativa está en la confianza que empiezan a tener los potenciales compradores pues los que han iniciado la búsqueda activa “en los últimos 6 meses” es muy parecida a la del 2013.

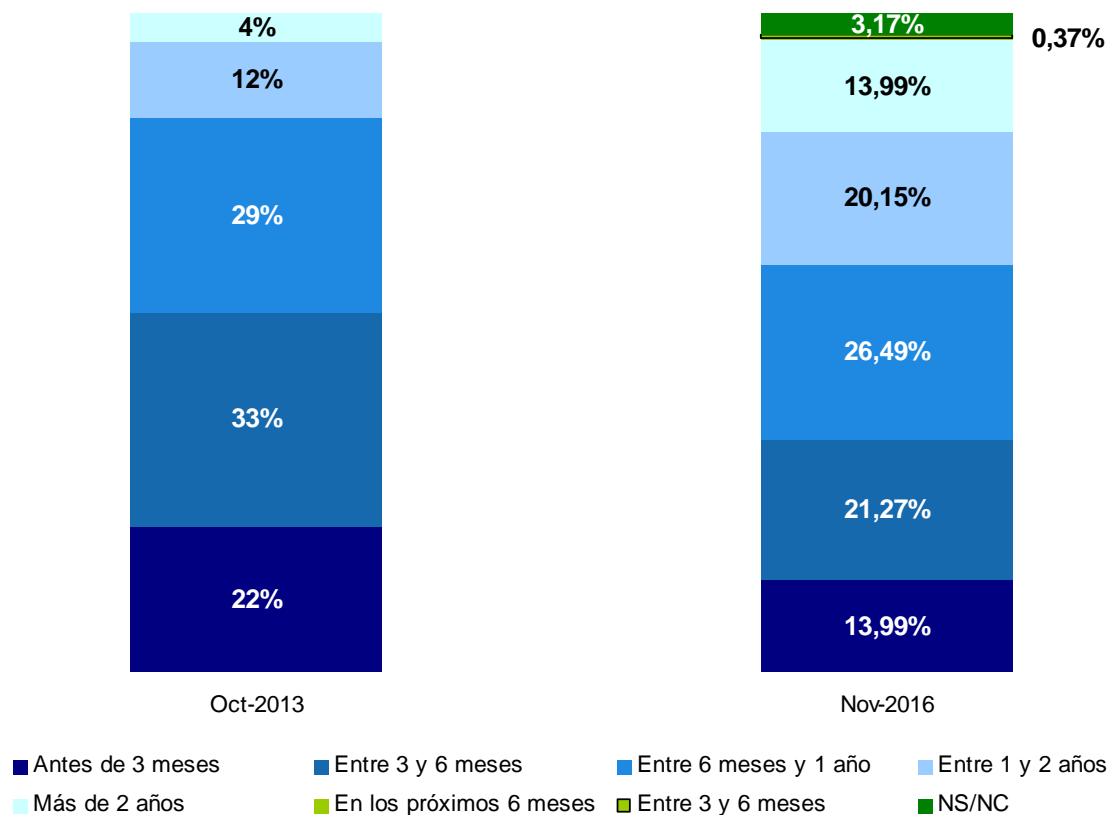
## 9. PLAZO ESTIMADO PARA LA COMPRA

A la variable anterior hay que adicionarle el Plazo en el cual consideran los potenciales compradores que podrían adquirir una vivienda, con el siguiente resultado:

Para determinar esta variable se le plantearon a los entrevistados 5 posibles plazos:

- Antes de 3 meses
- Entre 3 y 6 meses
- Entre 6 meses y 1 año
- Entre 1 y 2 años
- Más de 2 años.

Si bien estas alternativas inicialmente presentadas, algunos encuestados indicaron adicionalmente que lo podrían realizar en los próximos 6 meses a contar desde el momento de la entrevista y otros entre 3 meses y 12 meses a contar desde la celebración de la Feria.



**Gráfico 11 Tiempo estimado para la compra de vivienda**

Es muy significativo, y por lo tanto merece la pena resaltarlo, que todos los porcentajes de tiempo para la compra de vivienda han disminuido entre el año 2013 y 2016, salvo el correspondiente a “Entre 1 y 2 años” que ha aumentado de forma considerable pasando de un 12% hasta el 20,15%. Se deduce que la incertidumbre envuelve todavía al potencial comprador que ve como plazo más probable el indicado aunque ese no sea el porcentaje más alto que se sitúa en el 26,49% para el Plazo de “Entre 6 meses y 1 año”.

La estabilidad laboral tiene un efecto inmediato en esta variable, pues las mejoras en el mercado laboral que se iniciaron en 2015 están viéndose fortalecidas mejorando la tasa de paro. Aún así los compradores muestran prudencia a la hora de establecer el plazo para la compra de vivienda.



## 10. PRESUPUESTO CON EL QUE CUENTA PARA LA ADQUISICIÓN DE VIVIENDA

La encuesta propone al entrevistado las siguientes opciones conforme al mercado habitual de vivienda en la Comunidad Valenciana y no de forma exclusiva:

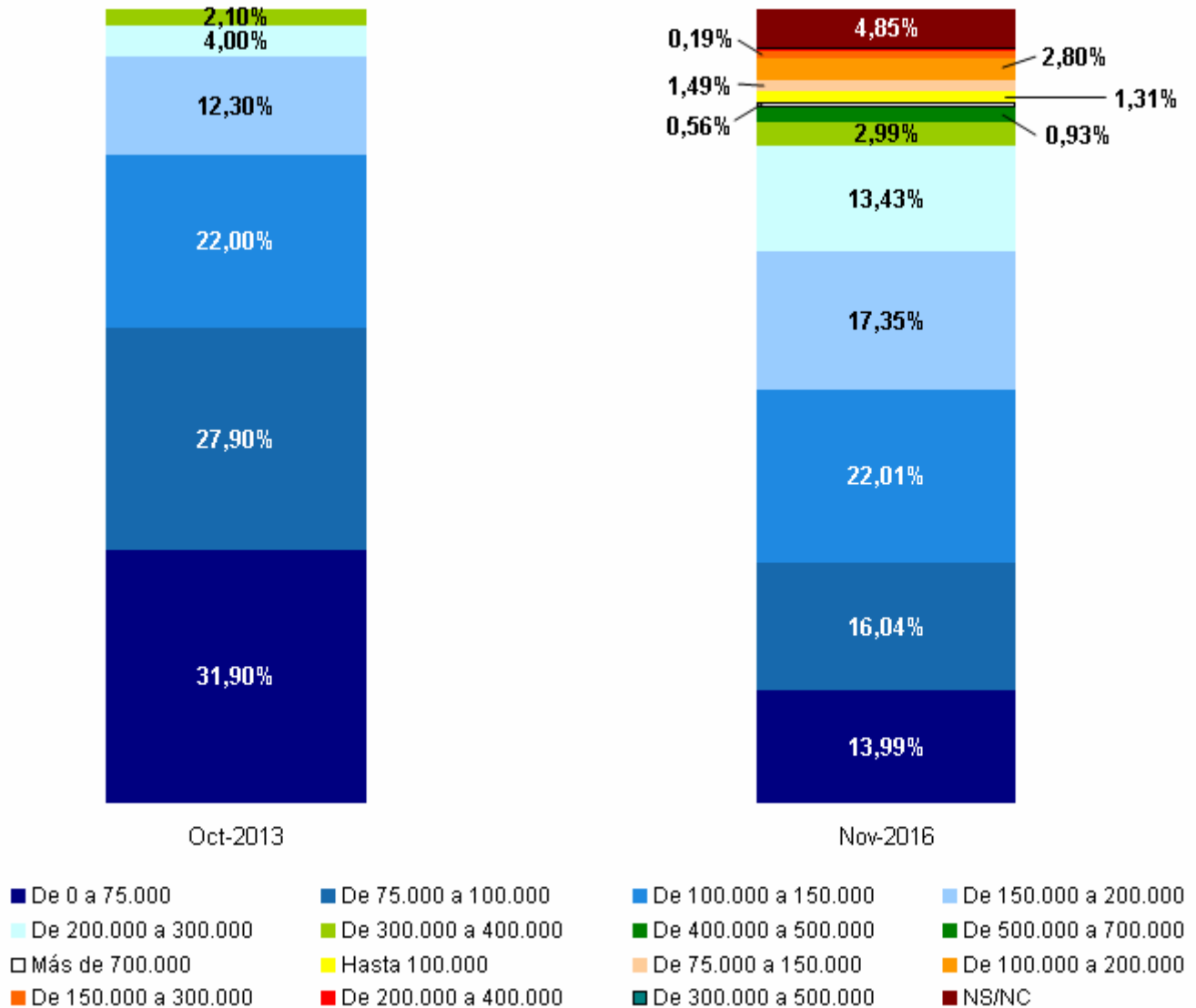
- De 0 a 75.000 Euros
- De 75.000 a 100.000 Euros
- De 100.000 a 150.000 Euros
- De 150.000 a 200.000 Euros
- De 200.000 a 300.000 Euros
- De 300.000 a 400.000 Euros
- De 400.000 a 500.000 Euros
- De 500.000 a 700.000 Euros
- Más de 700.000 Euros

Entre los entrevistados en el 2016 algunos plantean opciones alternativas o conjuntos de las variables propuestas como son:

- Hasta 100.000 Euros
- De 75.000 a 150.000 Euros
- De 100.000 a 200.000 Euros
- De 150.000 a 300.000 Euros
- De 200.000 a 400.000 Euros y
- De 300.000 a 500.000 Euros

La comparativa entre los datos del 2013 y este del 2016n permite cotejar esta segunda parte de alternativas o propuestas dadas por el entrevistados ya que no fueron tratadas en el Informe de 2013, por lo que los valores aparecerán a cero.

En el Gráfico 12 de la página siguiente se representa esta información:



**Gráfico 12 Presupuesto de Compra de los potenciales compradores**

Las dos primeras variables muestran sustanciales bajadas respecto al año 2013 como es el caso de:

- De 0 a 75.000 Euros: pasando del 31,90% al 13,99%
- De 75.000 a 100.000 Euros: pasando del 27,90% al 16,04%

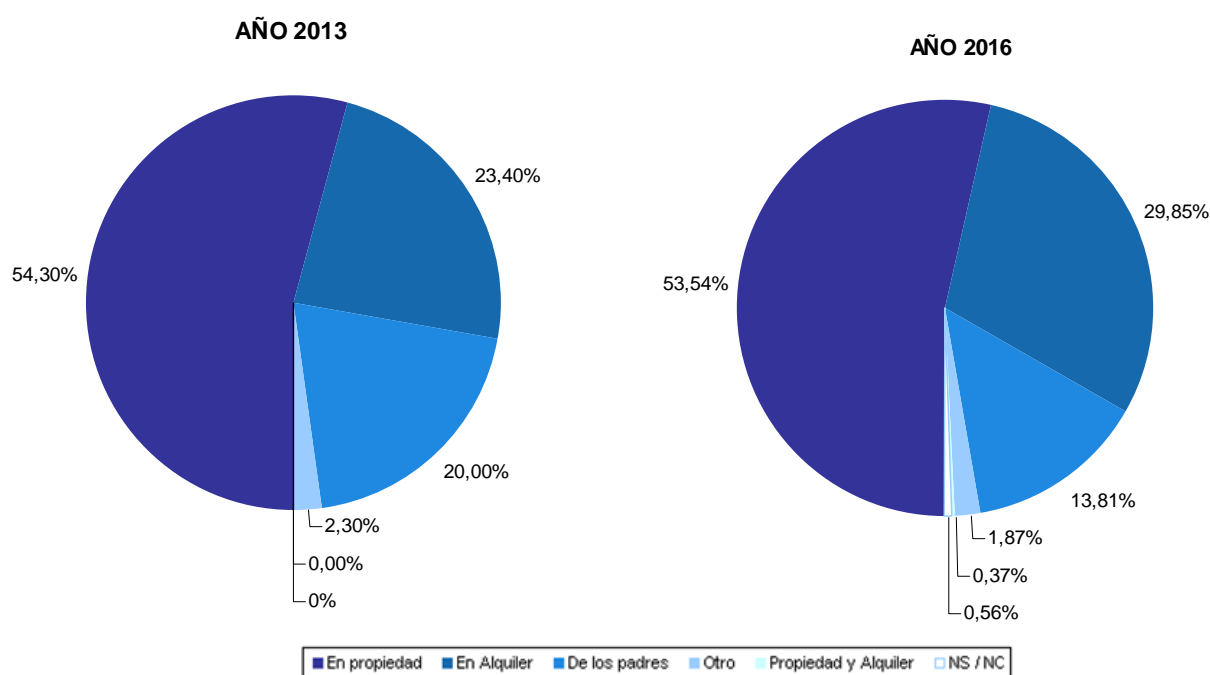
Hasta los 200.000 Euros se ha pasado de un total del 94,10% hasta el 69,39%.

Esto quiere decir que la clientela del 2016 observa precios mucho más baratos pero todavía ve con incertidumbre la evolución de la economía, el mercado laboral y el precio de la vivienda.

Adicionalmente sorprende el importante crecimiento que ha tenido el porcentaje de personas con un alto poder adquisitivo para la compra de vivienda superior a 300.000 Euros que ha pasado del 2,10% hasta el 5,60%.

## 11. COMO ES LA VIVIENDA ACTUAL DEL POTENCIAL COMPADOR

Para determinar el tipo de demanda del potencial comprador es importante comprender como es la actual vivienda que está habitando y establecer las diferencias.



**Gráfico 13 Comparativa del Tipo de la vivienda actual**  
(Datos año 2013 realizados por Básico y del año 2016 realizados por Cohispania)

Se detecta un aumento de más de 6 puntos porcentuales en las personas cuya vivienda actual es en alquiler pasando de un 23,40% en el año 2013 al 29,85% en el 2016.

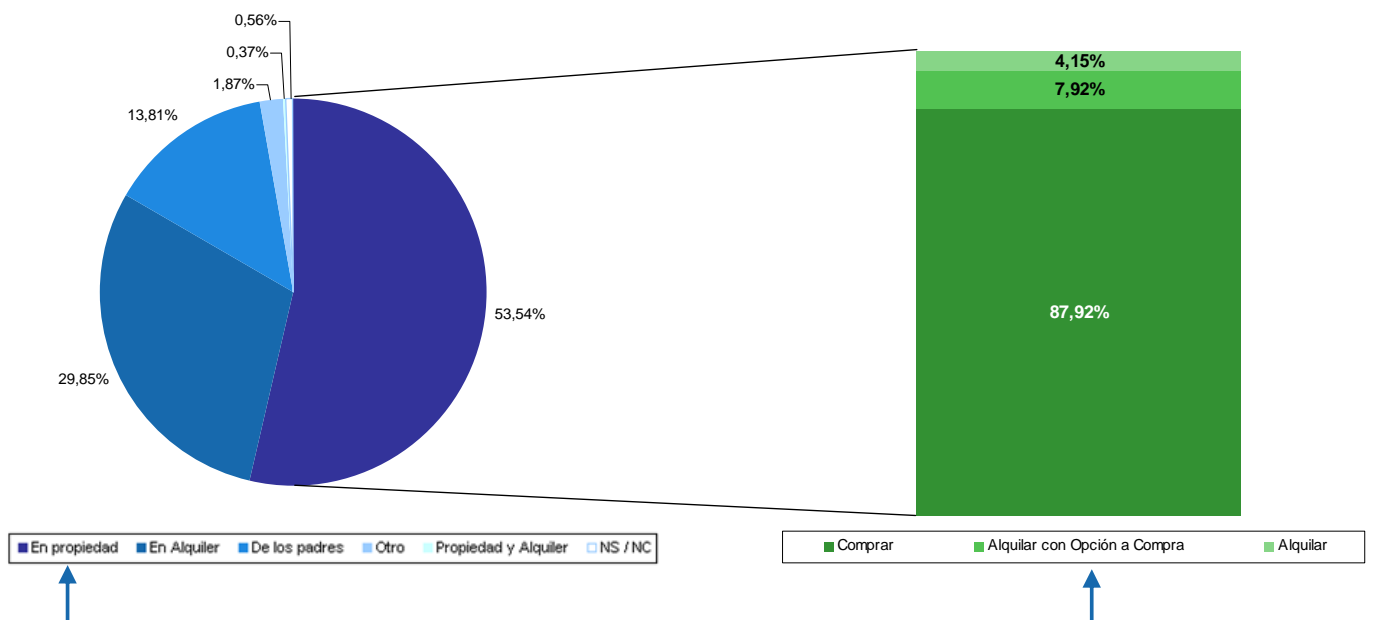
Esto es una de las variables que demuestran la gran dificultad que está suponiendo la crisis para las personas ya que han optado por el alquiler al no poder hacer a la compra.

Sin embargo resulta también significativa que el porcentaje de personas con vivienda habitual actual en propiedad sigue siendo prácticamente igual que en el año 2013 (pasando del 54,30% al 53,54%).

En contra de lo que muchos expertos pensaban, la utilización de la vivienda actual siendo de los padres ha disminuido pasando del 20% al 13,81%. Esto podría interpretarse como una posición de final del túnel de la crisis y el aumento de la capacidad de compra por parte de los potenciales clientes.

Si cruzamos la información de la vivienda actual (Propiedad, En Alquiler y De los Padres) con el Tipo de Demanda (Comprar, Alquilar con opción a Compra o Alquilar) se obtienen los siguientes resultados:

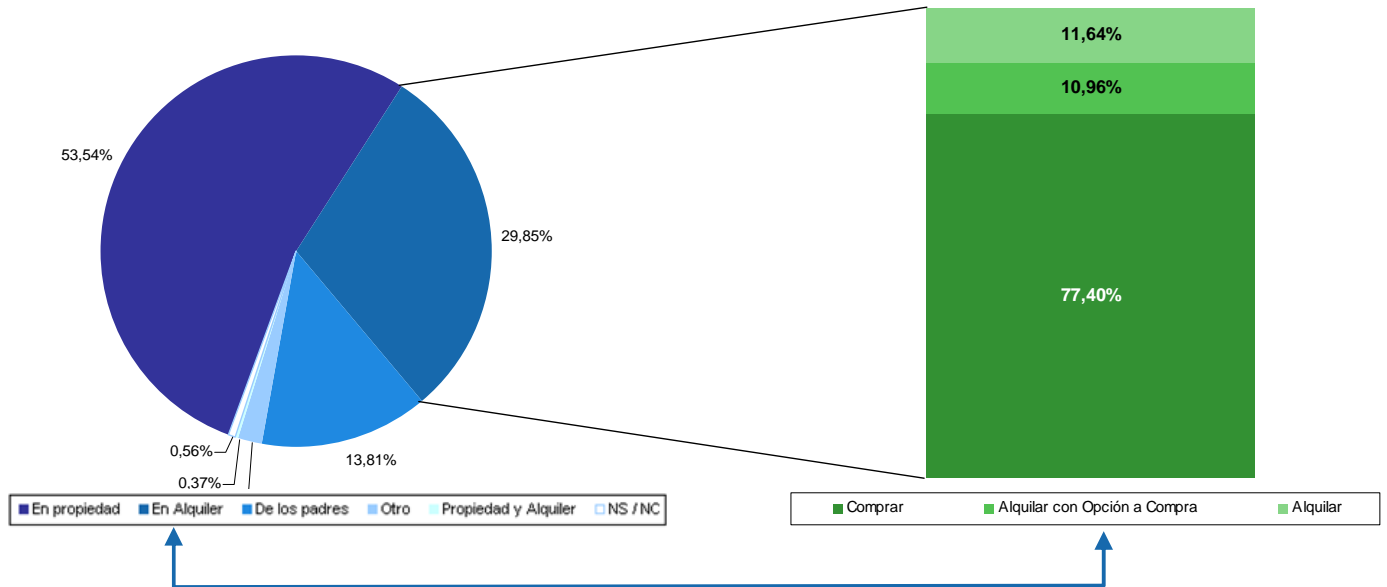
Iremos cruzando pues los que actualmente viven en vivienda en Propiedad, en Alquiler o De los Padres y lo compararemos con los Tipos de Demanda (Comprar, AOC y Alquiler).



**Gráfico 14 Tipo de Demanda de los que habitan actualmente en vivienda en Propiedad**

Del 53,4% de los entrevistados que habitan en una vivienda en Propiedad:

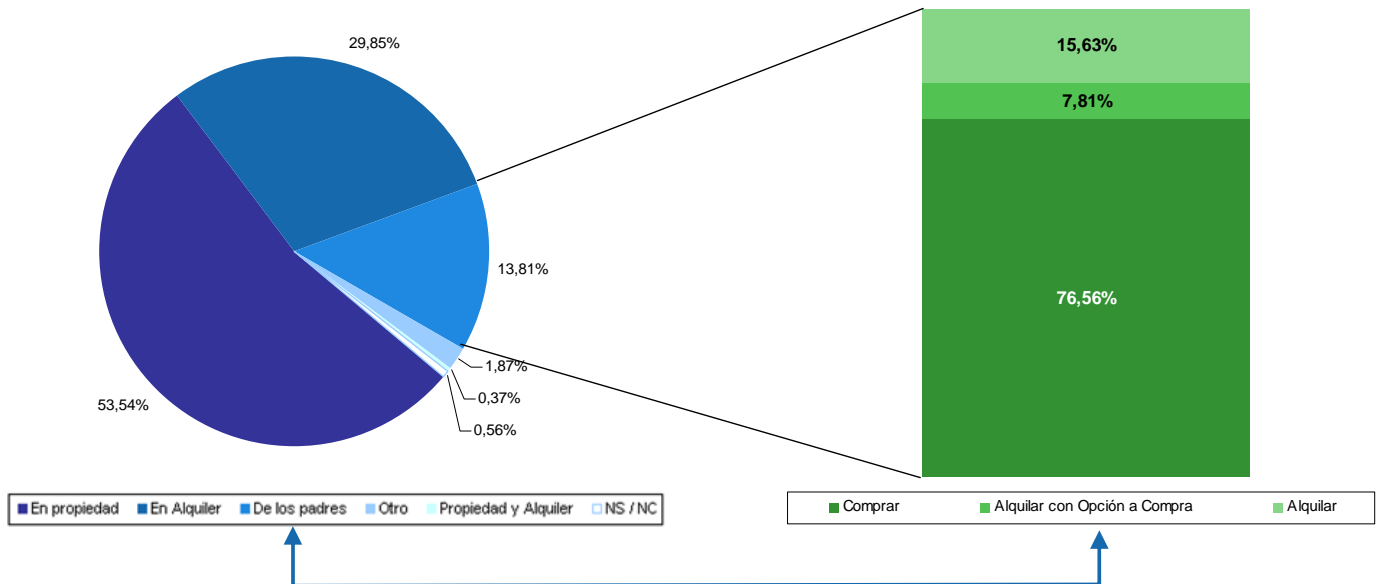
- El 87,92% se decantan por Comprar otra vivienda
- El 7,92% optarán por una vivienda en Alquiler con opción a Compra (AOC) y
- El 4.15% se deciden por el Alquiler



**Gráfico 15 Tipo de Demanda de los que habitan actualmente en vivienda en Alquiler**

Del 29.85% de los entrevistados que habitan en una vivienda en Alquiler:

- El 77,40% se decantan por Comprar
- El 10,96% optarán por una vivienda en Alquiler con opción a Compra (AOC) y
- El 11,64% continuarán en Alquiler



**Gráfico 16 Tipo de Demanda de los que habitan actualmente en vivienda de los padres**

Del 13,81% de los entrevistados que habitan en una vivienda de los Padres:

- El 76,56% se decantan por Comprar
- El 7,81% optarán por una vivienda en Alquiler con opción a Compra (AOC) y
- El 15,63% tienen pensado cambiar a una vivienda en Alquiler

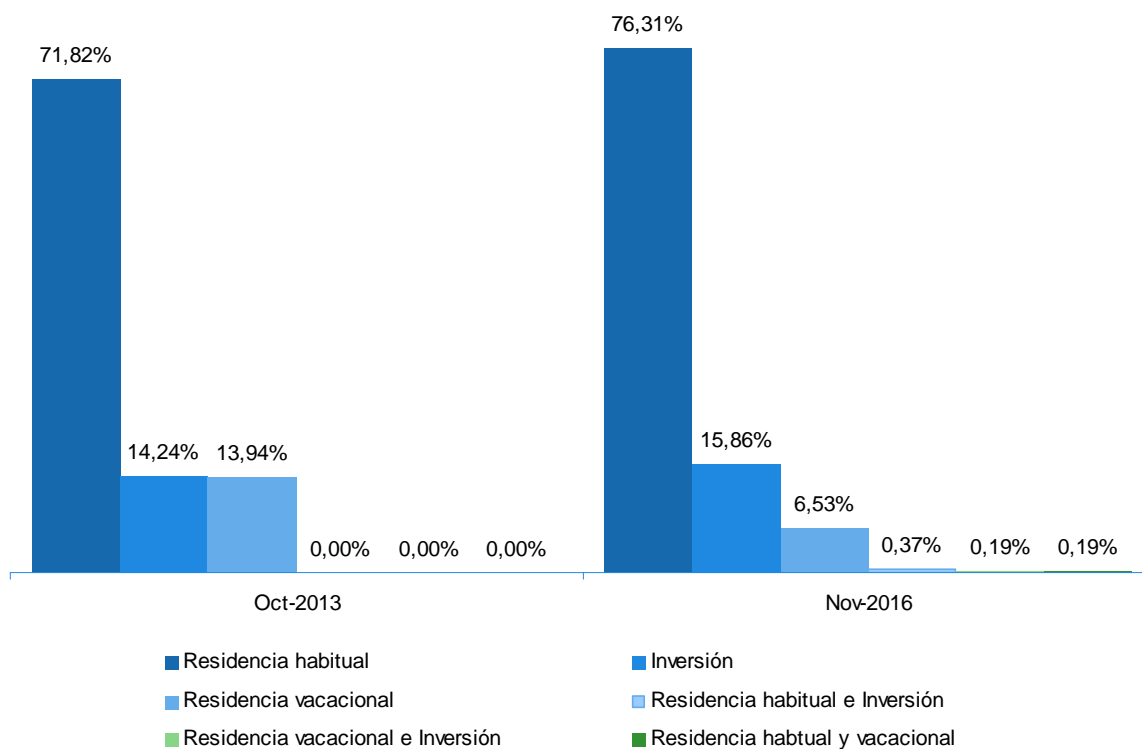
## 12. USO QUE SE LE DARÁ A LA VIVIENDA

Las opciones que se le plantean al entrevistado son:

- Residencia habitual
- Inversión
- Residencia Vacacional

No obstante los entrevistados han planteado alternativas dobles como son:

- Residencia Habitual e Inversión
- Residencia Vacacional e Inversión
- Residencia habitual y Residencia Vacacional



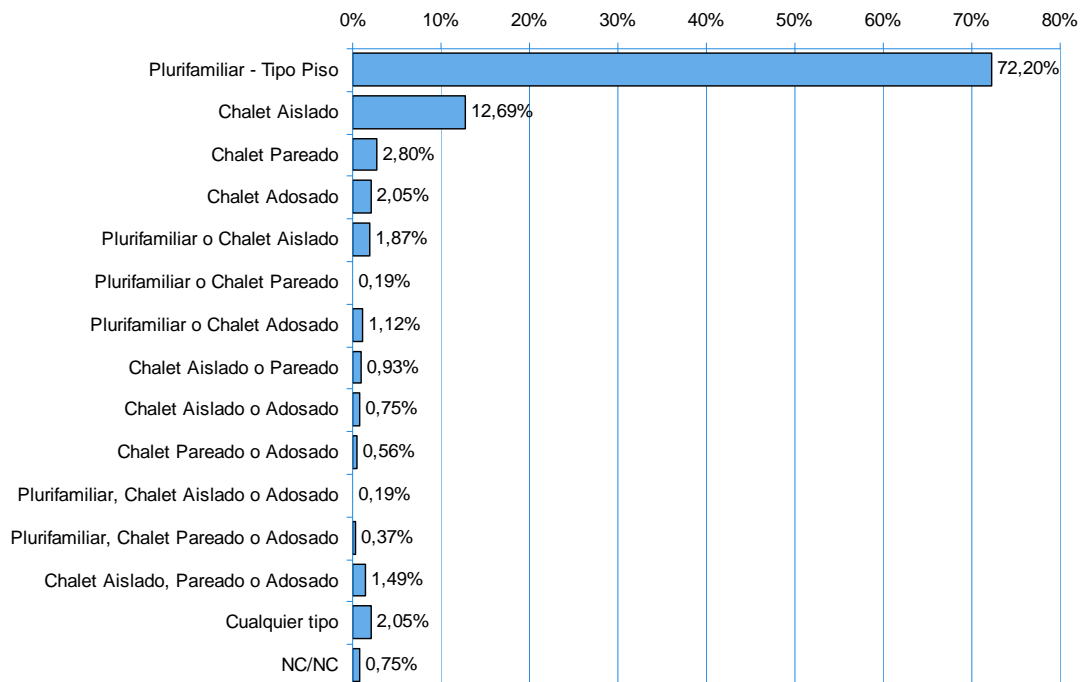
**Gráfico 17 Uso que se le dará a la vivienda a adquirir**

Se puede observar que la opción de “Residencial Habitual” ha crecido casi 5 puntos porcentuales, frente a la “Residencia Vacacional” que ha bajado del 13,94% (Octubre 2013) al 6,52% (Noviembre de 2016).

Esto determina claramente que la crisis ha castigado fundamentalmente a la “Vivienda Vacacional” frente a la “Vivienda Habitual”.



## 13. TIPOLOGÍA DE LA VIVIENDA BUSCADA



**Gráfico 18 Tipología de la vivienda buscada**

Aún cuando al entrevistado se le plantearon tan solo 4 opciones (Plurifamiliar-tipo piso, Chalets Aislado, Pareado y Adosado) un total del 10,26% de los encuestados indicaron opciones o alternativas variables lo cual implica que al menos ese target de la población no tiene clara la opción de compra y dependerá mucho de lo atractiva que pueda ser la oferta que se le plantee así como las condiciones económicas y de ubicación, como más adelante de este Informe se detalla.

Indicado esto cabe resaltar que el 72,20% busca una vivienda plurifamiliar, seguido del Chalet Aislado con un 12,69% y en casi iguales porcentajes Chalets Pareados o Adosados con un 2,80% y 2,05% respectivamente.

Agrupando las vivienda plurifamiliares y las unifamiliares los porcentajes alcanzan los siguiente valores:

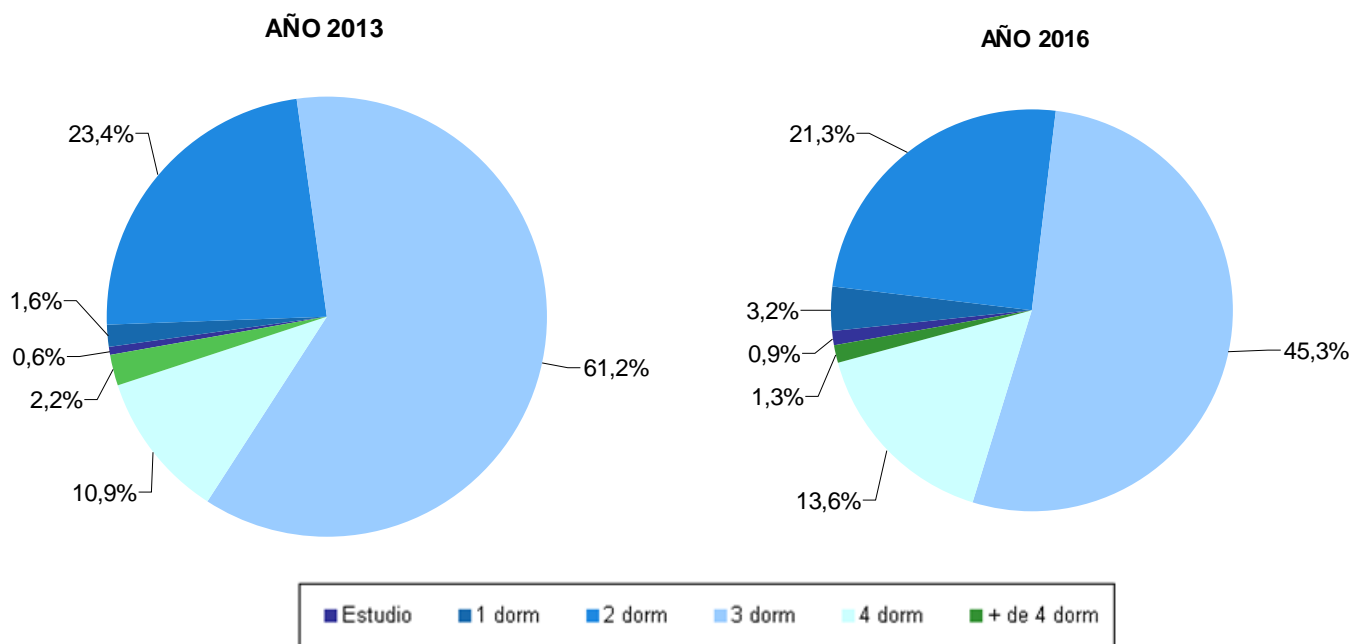
- Plurifamiliar con un 72,20% y
- Chalets de cualquier subtipología con un 17,54%

## 14. CARACTERÍSTICAS DE LA VIVIENDA BUSCADA (DORMITORIOS)

En este apartado sucede algo parecido a otros de este Informe en cuanto a las opciones que los entrevistados contestan. Las opciones presentadas en el cuestionario van desde cero dormitorios (Estudio) hasta +de 4 dormitorios, mientras que los entrevistados han respondido con posibles márgenes o rangos de estos.

Estas variaciones sobre el nº de dormitorios que han expuesto los entrevistados dependen en gran medida de la búsqueda de la vivienda que buscan pues algunos potenciales compradores nos solo han ido a la Feria para adquirir vivienda para ellos sino también para los hijos.

Así los resultados expresan lo siguiente:



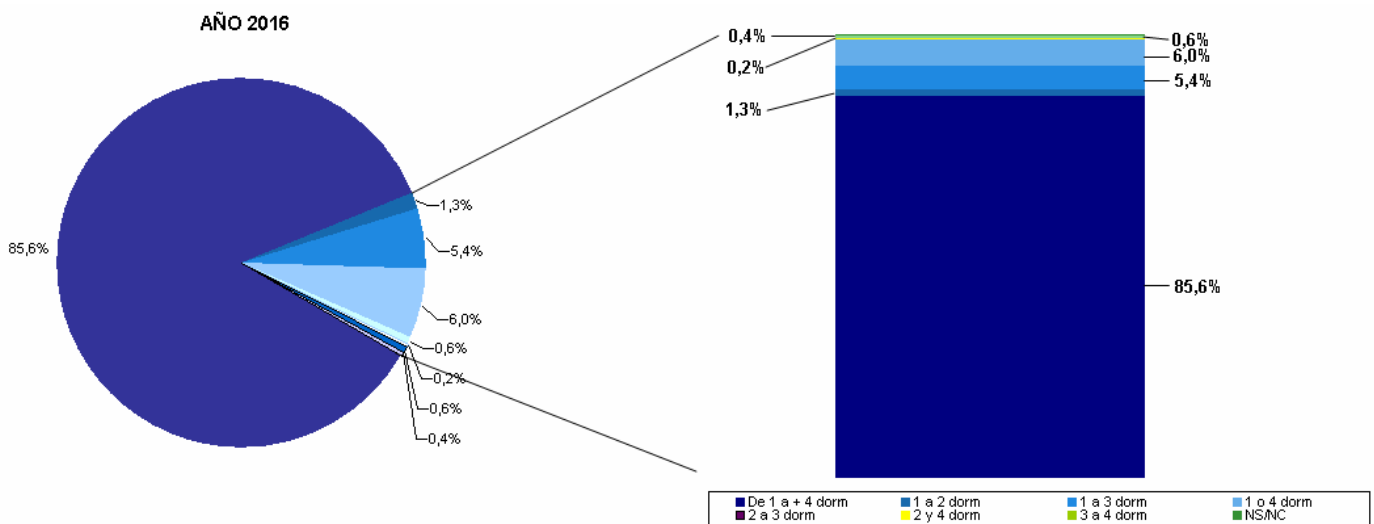
**Gráfico 19 Número de dormitorios de la vivienda buscada**

La vivienda con 2 y 3 dormitorios (84,3% en 2013 y 66,6% en 2016) se consolida como la más demandada seguida de la de 4 dormitorios (10,9% en 2013 y 13,6% en 2016).

Esto supone para las viviendas de 2 y 3 dormitorios una bajada de 17,7 puntos porcentuales y sin embargo un ligero repunte en las de 4 dormitorios con una subida de 2,7 puntos porcentuales.

El resto de opciones tiene ligeras variaciones pero no son especialmente representativas como en los tres anteriores indicados. No obstante el de 1 dormitorio ha experimentado un crecimiento importante pasando del 1,6% en 2013 al 2,6% en 2016.

En relación a las alternativas planteadas por los entrevistados, que no estaban dentro de las opciones indicadas, cabe resaltar que suponen un 14,4% del total de las entrevistas realizadas por lo que merece la pena estudiar la tabulación de dichas propuestas:



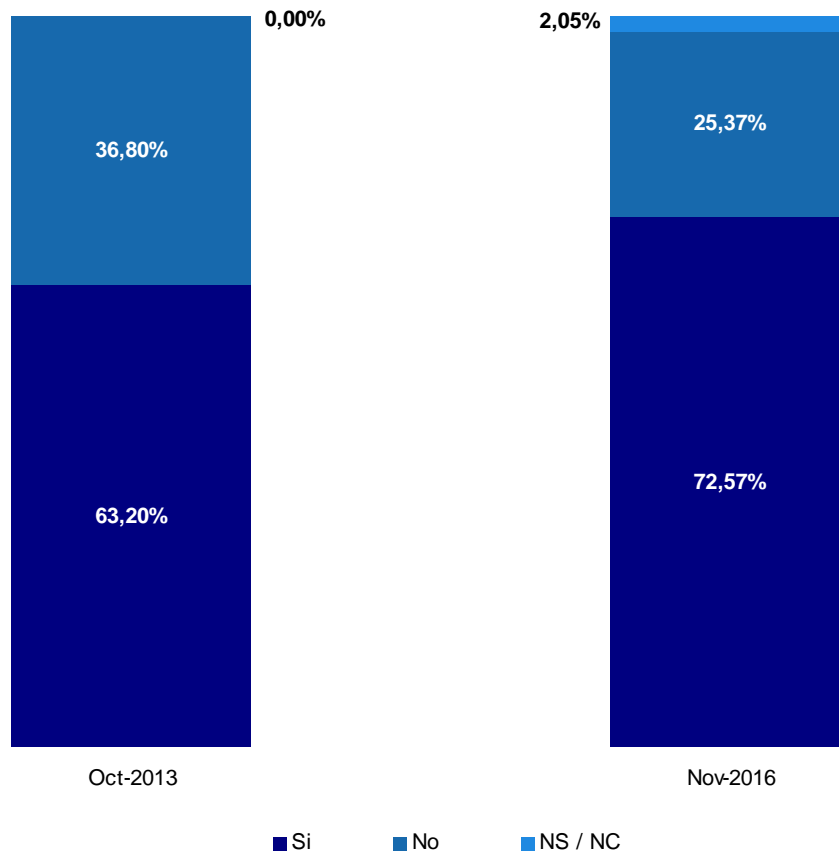
**Gráfico 20 Alternativas planteadas por los entrevistados en relación al N° de dormitorios de la vivienda buscada**

De las preferencias por estos entrevistados que han mostrado interés en la Feria por varias alternativas en cuanto al N° de dormitorios, resalta que el 85.6% se decanten por cualquier tipo de dormitorios (de 1 a más 4) por lo que entendemos que no tienen una idea clara de la búsqueda por lo que no se le puede dar demasiado valor a la respuesta. En algunas ocasiones sin tabulación alguna se nos indicó que estaban buscando dos viviendas, una para el matrimonio y otro para los hijos, por lo que en esos casos si podría entenderse esta gran diferencia en el N° de dormitorios.

Las propuestas de los entrevistados que son consecutivas en el N° de dormitorios es aceptado como válido pues en algunas ocasiones el potencial cliente puede optar por (+/- 1 dormitorio) respecto a lo que busca.

El resto de propuestas o alternativas son menos representativas pues se opta por un N° de unidades casi opuesto.

## 15. NECESIDADES DE FINANCIACIÓN



**Gráfico 21 Necesidades de Financiación**

Se observa que ha aumentado el porcentaje de personas que “Si” requerirán financiación respecto al año 2013, aumentando en 9,3 puntos porcentuales y por lo tanto en detrimento de los que “No” la requerirán.

El análisis de esta diferencia es difícil de explicar pues el año 2013 fue un año especialmente complejo en cuanto al número de hipotecas que se concedían por parte de las entidades financieras que cerraron el grifo de la financiación.

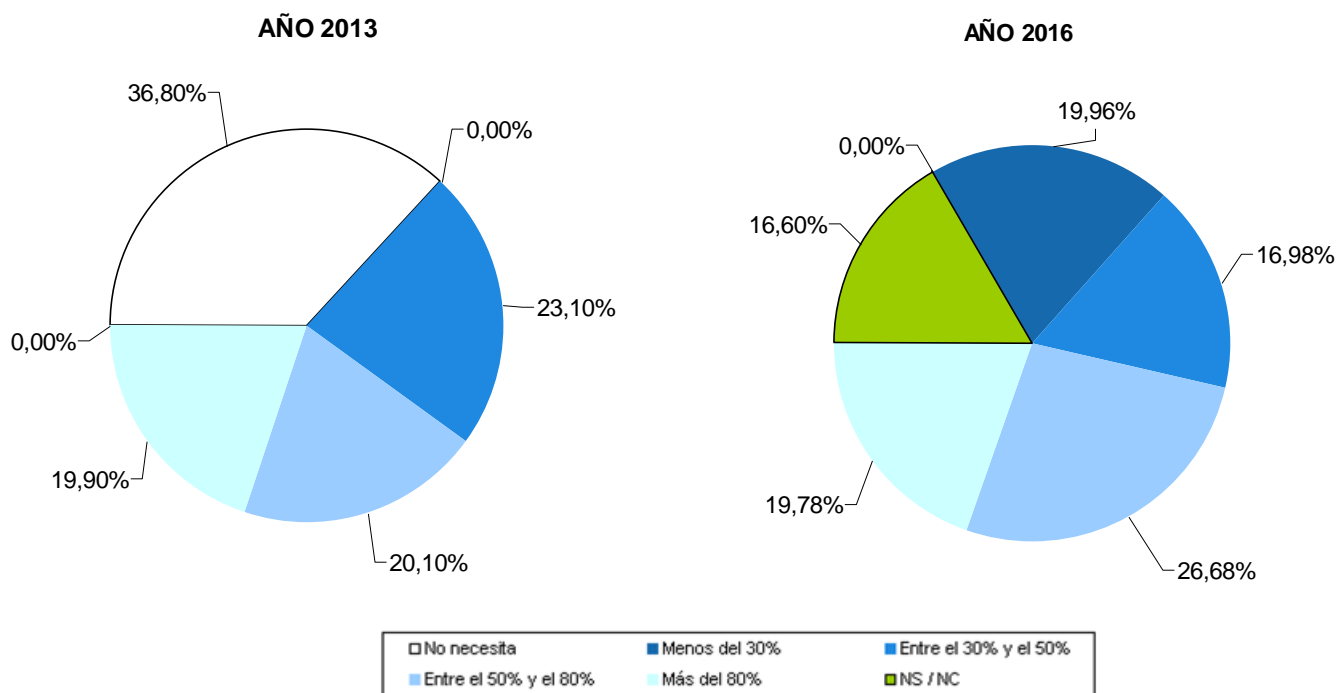
Tan solo en el último trimestre del 2013 se inició por parte de una única entidad financiera la apertura de nuevo a la financiación de compra de vivienda, pero fue muy limitada en relación a la totalidad de la oferta existente y de una demanda completamente retraída.

Solo cabe pensar que incluso durante la crisis, y por supuesto en el año 2013, existió una demanda embolsada con potencial de compra que tras los años transcurridos han salido de nuevo al mercado de la compra.

En parte estos datos son coherentes con los precios que se está dispuesto a pagar por la compra de una vivienda.

Recordemos que en el capítulo "10.- Presupuesto con el que cuenta para la adquisición de vivienda", se indicó que un 2,43% de los entrevistados superaban los precios que se estudiaron en el Informe de Octubre de 2013 llegándose a precios entre los 400.000 y más de 700.000 Euros.

## 16. FINANCIACIÓN - % QUE NECESITARÁ FINANCIAR



**Gráfico 22 Financiación - % que necesitará financiar**

Se ha producido un importante cambio en las necesidades de financiación por parte del comprador, pues en el 2013 el 36,80% no requería financiación alguna, mientras que en el 2016 todos los entrevistados indicaron la necesidad de algún tipo de financiación, o lo que es lo mismo ninguno expresó no necesitar financiación.

En el 2013 un 23,1% requería financiación entre el 1% y el 50% mientras que en el 2016 esta misma situación alcanza la cifra del 36,64%. Es decir que se ha aumentado en 13,54 puntos porcentuales el N° de personas que necesitarían financiación de hasta el 50%.

De nuevo en el rango de entre el 50% y 80% ha vuelto a incrementarse pasando del 20,10% en 2013 al 26,68% en 2016.

Por último el porcentaje de aquellos que necesitarán más del 80% es muy similar entre ambos años (19,9% frente a 19,78%). Esto es un indicativo de que existe una bolsa de población que necesita financiación, pero que con las

condiciones que actualmente tienen las entidades financieras pueden tener grandes dificultades ya que estas últimas, tras la resaca de la crisis, son reacias, sino contrarias, a estos L.T.V (Loan To Value) o porcentaje sobre el Valor de la vivienda.

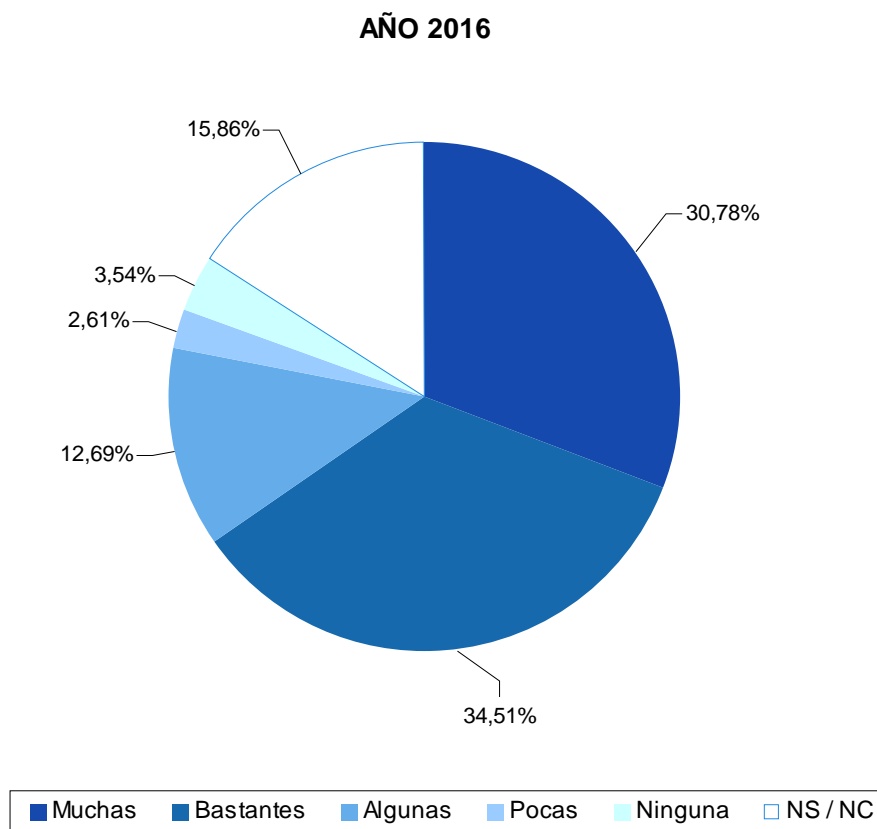
Merece la pena resaltar que el año 2016, un 16,6% de los entrevistados no quisieron responder a esta pregunta.

Como resumen de este análisis cabe indicar que se detectan claros síntomas de fatiga en la elasticidad de lo capacidad de autofinanciación como lo demuestra que ninguno de los entrevistados podrá hacer frente a la compra de una vivienda sin ayuda financiera y a que un 19,78% requerirían una hipoteca superior al 80% del valor de la vivienda.

De igual modo el rango de financiación entre el 30% y el 80% ha pasado del 40% de los entrevistados al 46,46%, es decir que ha aumentado en 4 puntos porcentuales los que requieren ayuda financiera en los términos normales de un préstamo a particular para la compra de vivienda.

## 17. POSIBILIDADES DE PODER OBTENER LA FINANCIACIÓN

Dado que todos los entrevistados que han contestado a esta cuestión requieren financiación es importante estudiar la visión que tienen respecto a las posibilidades de que se le conceda.



**Gráfico 23 Posibilidades de obtener la financiación**

La mayoría de los entrevistados tiene la creencia de que podrán de una u otra forma obtener la financiación necesaria para la adquisición de la vivienda ya que solo las tres primeras opciones (Muchas, Bastantes y Algunas) suman un total del 77,99%.

Aunque el proceso de la financiación ha ido cambiando a lo largo de los últimos 24 meses con ligeros aumentos en la concesión de hipotecas, todavía no se ha alcanzado un punto de equilibrio entre las necesidades de la demanda de financiación y el número de hipotecas concedidas.



Por otra parte los tipos de interés (los más bajos de la historia) están llevando consigo a un aumento de las hipotecas a tipo fijo aún cuando todavía es muy superior las hipotecas a tipo variable.

Un total del 6,16% acuden a la Feria con la creencia de que no podrán obtener financiación para la compra de vivienda, siendo un porcentaje muy bajo frente a la realidad de financiación actual ya que las condiciones para alcanzar esa financiación es muy difícil de conseguir. Prueba de ello es el lento proceso del aumento de nuevas hipotecas.

Sin embargo conviene resaltar, lo que ya mencionamos al inicio de este informe, que la evolución de las rentas o alquileres está teniendo un saldo muy positivo creciendo casi de forma continuada mes a mes. Este indicador tiene un límite a partir del cual el precio de la vivienda y el de las hipotecas alcanzarán un punto de encuentro con los valores de los arrendamientos y a partir de ese instante se percibirá una clara subida de los precios y por ende de la concesión de hipotecas.

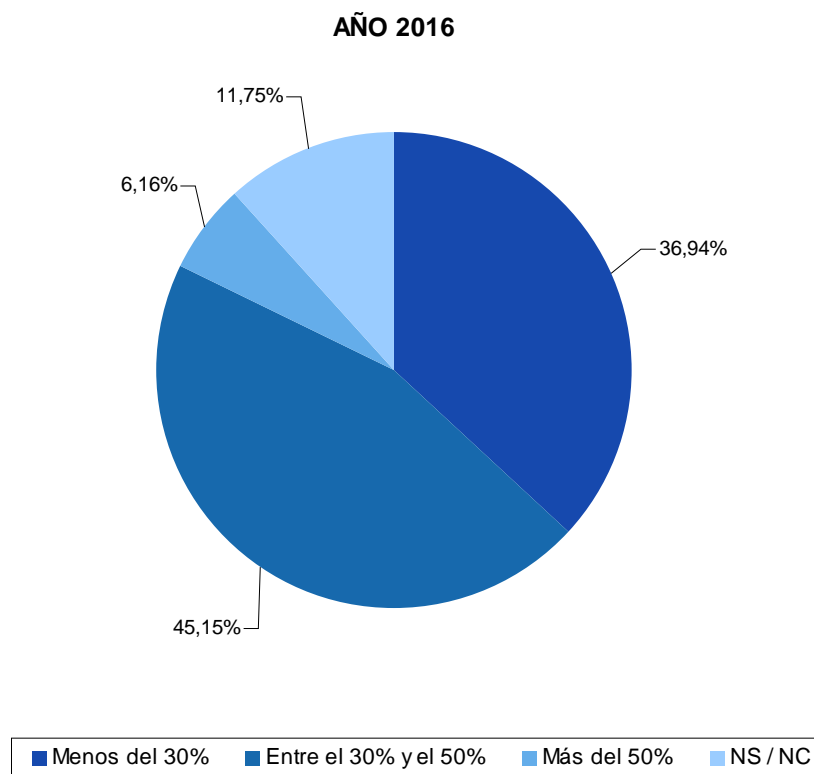
## 18. PORCENTAJE SOBRE LOS INGRESOS FAMILIARES A DESTINAR A LA FINANCIACIÓN

Tradicionalmente las entidades financieras (salvo momentos específicos de los años previos a la crisis) han tenido en cuenta la regla 30% del porcentaje de los ingresos familiares que se destinarían a la financiación para la compra de una vivienda.

Durante los años 1995 a 1999 en los que se produjo una caída de los tipos de interés y contando con el aumento de precios que ya comenzó en esos años, esa referencia porcentual sobre los ingresos familiares se vio reducida del 23,6% al 16,3% para el sustentador familiar principal y con estudios medios (datos obtenidos del informe que emitió CatalunyaCaixa). A pesar del mantenimiento de bajos tipos de interés que continuaron hasta el año 2005, esta referencia saltó hasta el 38% en 2008 llegándose a casos como Madrid (con el 47%), Cataluña (con el 37,1%), Andalucía (con el 35,9%) o la Comunidad Valenciana (con el 38,2%).

Como se puede deducir la regla que el mercado financiero estableció como pauta para poder conceder un préstamo hipotecario cambió drásticamente hasta alcanzar cifras casi inalcanzables para la mayoría de la población con estudios medios.

Vistos estos datos las respuestas de los entrevistados y para la Comunidad Valenciana son los siguientes:



**Gráfico 24 Porcentaje a destinar a la financiación sobre Ingresos Familiares**

La deducción es rápida. El 51,31% de los entrevistados destinarían más del 30% de los ingresos familiares para la financiación de compra de una vivienda.

De igual modo, e incluso podría calificarse como sorprendente, el 36,94% de los entrevistados no requerirían superar el 30% de los ingresos familiares, lo que querría decir que, en el supuesto de que las entidades financieras volvieran a aplicar la regla del oro del 30%, podrían tener una bolsa de casi un 37% de la población demandante de compra de vivienda en excelentes condiciones de garantía cuanto a la amortización de un préstamo hipotecario.

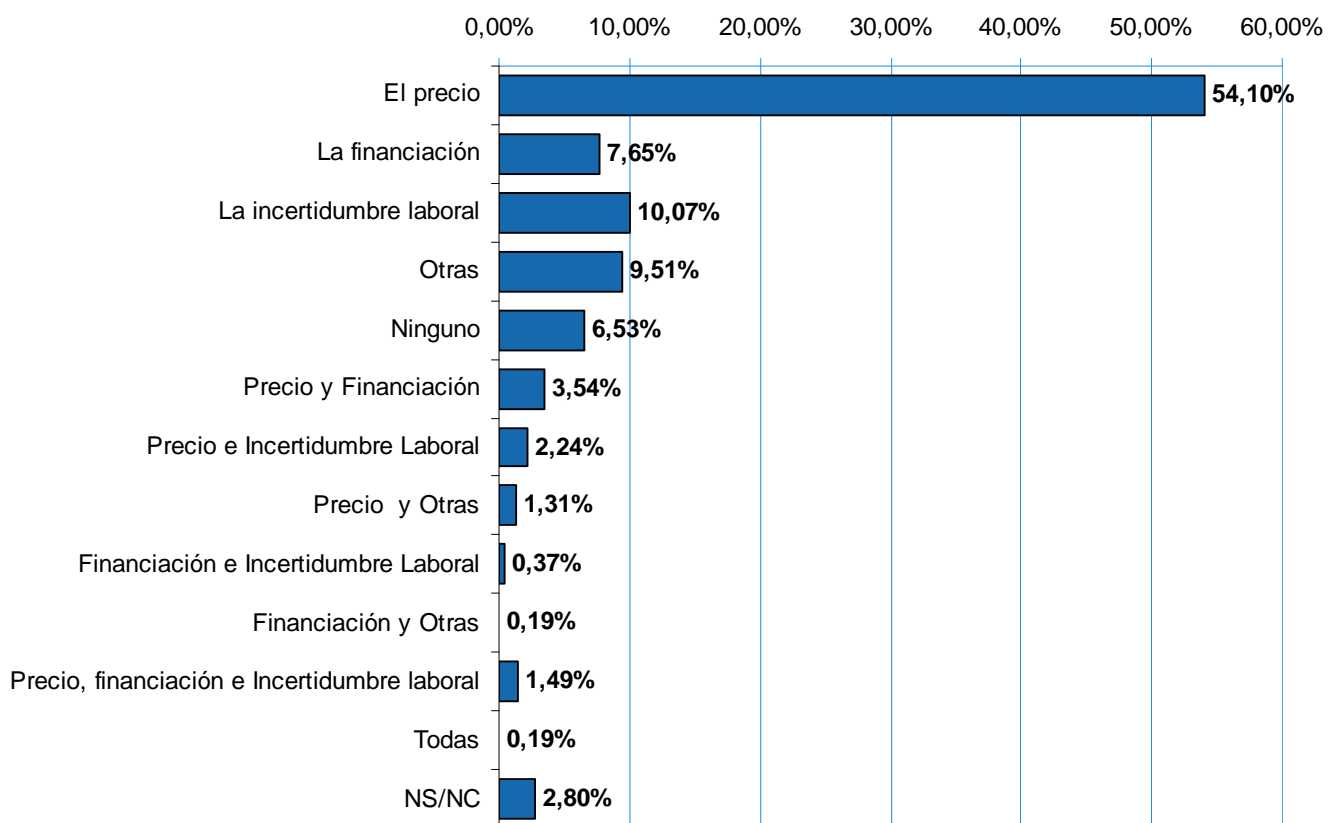
Evidentemente la situación familiar en este punto es vital pero también lo es, lógicamente, la seguridad laboral con la que cuente la unidad familiar.

Analizando otros estudios realizados en Ferias Inmobiliarias del 2016 en España semejantes a URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo, se alcanzaron conclusiones semejantes, donde el 44% de los entrevistados requerirían financiarse por debajo del 30%, un 50,8% requerirían entre el 30% y el 50% y tan solo un 5,2% requerirían superar el 50%. Como se puede observar las cifras no son excesivamente dispares.

Una de las razones que se esgrimen para que, aún manteniéndose la crisis en 2016, exista un 36,94% de población con recursos suficientes como para no endeudarse por encima del 30% de los ingresos familiares es la existencia de una “demanda embalsada” con capacidad económica.

## 19. FRENS PARA LA COMPRA

Habitualmente el potencial comprador encuentra como frenos para la compra el precio, la financiación y la incertidumbre laboral. No obstante los entrevistados tienen alternativas dobles que no pueden englobarse en estas tres fundamentales por lo que merece la pena que sean estudiadas.



**Gráfico 25 Problemas, Inconvenientes o Frenos a la Compra**

Aunque intuitivamente podría esperarse que Precio y Financiación podrían ser los frenos más importantes el resultado de las encuestas realizadas (en las que un 2,80% no han querido contestar) es algo diferente si bien por poco margen:

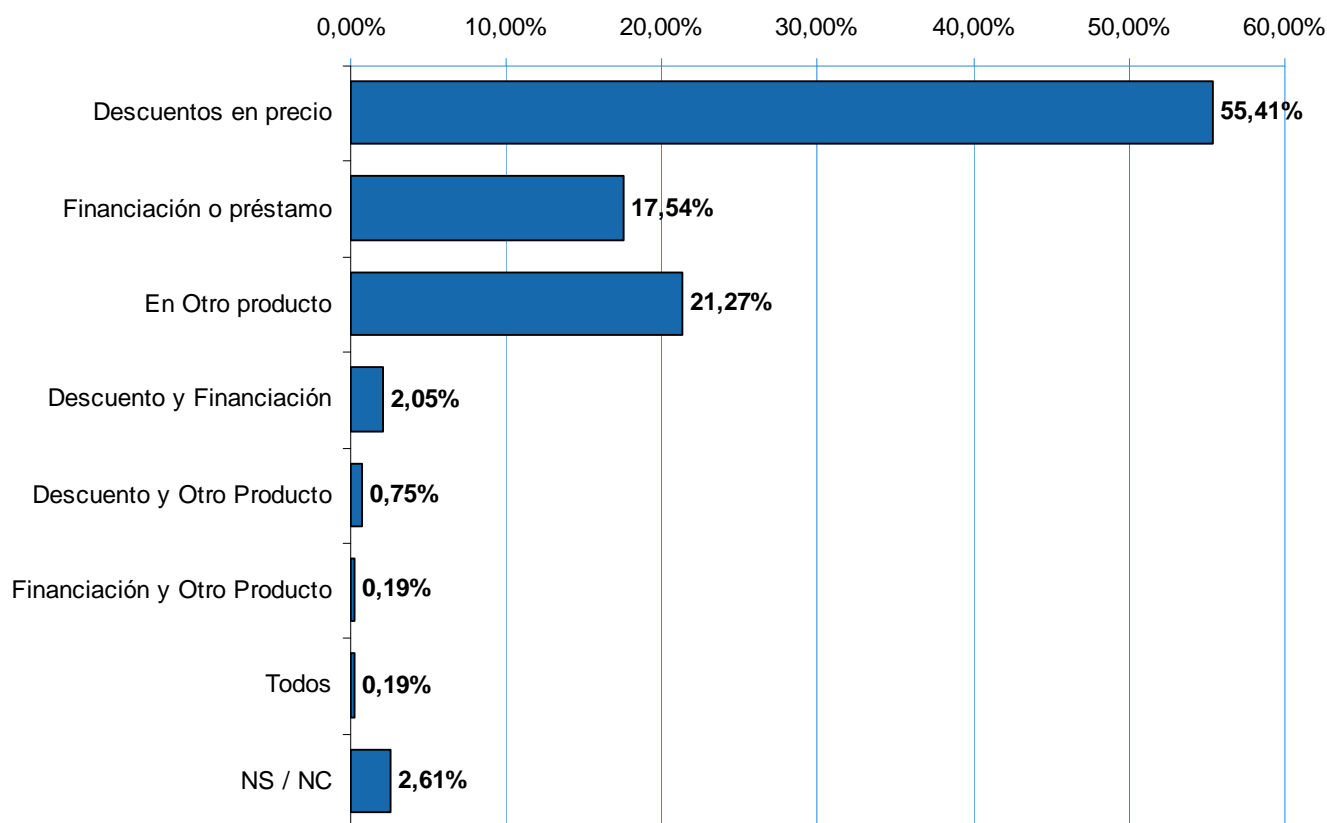
- Precio e Incertidumbre Laboral suponen el 66,41% frente a
- Precio y Financiación que suponen el 65,29%

No obstante es muy sorprendente el peso que le dan los entrevistados al Precio que supone por si solo un 54,10%, frente a la financiación que supone un 7,65% o la incertidumbre Laboral que alcanza el 10,07% (las tres variables de forma individualizada sin sumar efectos adicionales de otras).

La variable "Otros" no ha querido ser determinada por los entrevistados, si bien cuando han contestado a esta lo ha sido por entender que existen otras condiciones (probablemente subjetivas) que no encajan en ninguna de las planteadas de forma individualizada o como adicionales o complementadas por otras.

De igual modo merece la pena resaltar que un 6,53% de los entrevistados no encuentran freno a la adquisición de vivienda y que coincide sensiblemente con el 6,16% de los entrevistados que respondieron con un "Pocas" o "Ninguna" dificultad para conseguir la financiación.

## 20. ELEMENTOS DE INTERÉS EN LOS QUE SE CENTRA EL POTENCIAL COMPRADOR

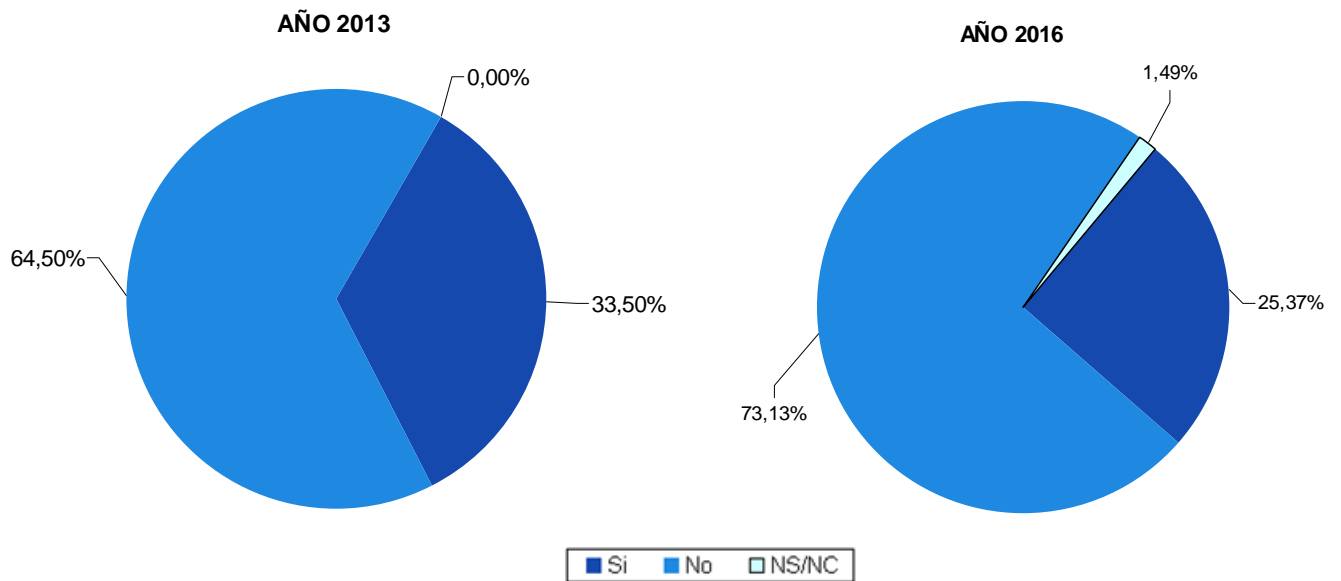


**Gráfico 26 Elementos de interés en los que se centra el potencial comprador**

Aún cuando en la encuesta para aquellos que indicaron “En otro producto” no se logró determinar que tipo de producto buscaba se dedujo de la entrevista que se referían a la existencia de determinados usos alternativos a la vivienda como pudieran ser locales comerciales o de negocio ya que algunos pensaban realizar la compra de vivienda por razones profesionales.

Una vez aclarada esta cuestión, los dos elementos en los que muestra más interés el potencial comprador son la posibilidad de obtener descuentos en el precio de la vivienda y obtener la financiación o préstamo hipotecario. Entre ambas variables se alcanza un 72,95%.

## 21. AYUDA PARA LA COMPRA DE VIVIENDA

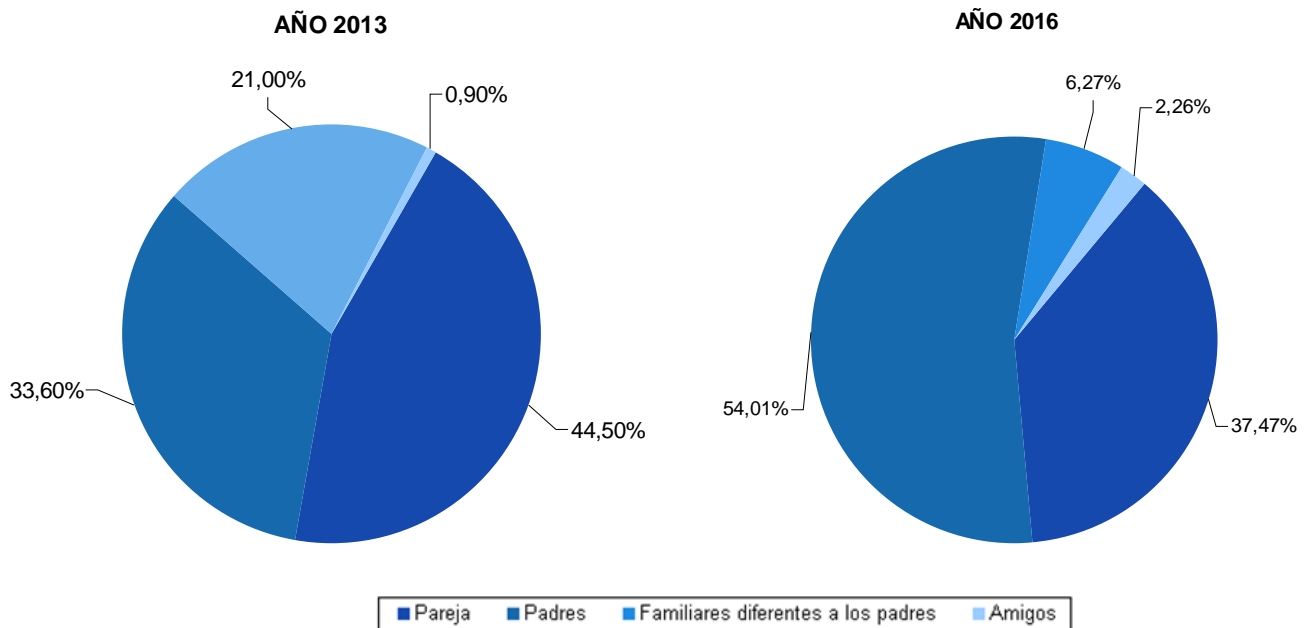


**Gráfico 27 Recibe ayuda para la compra de la vivienda**

En estos tres años se ha producido un cambio significativo respecto a la necesidad de ayuda (no de entidades financieras) para poder adquirir una vivienda.

Las personas que si necesitan ayuda ha disminuido en 8,13 puntos porcentuales pasando del 33,50% en 2013 hasta el 25,37% en 2016.

## 22. DE QUIÉN RECIBEN LA AYUDA



**Gráfico 28 De quién reciben la ayuda**

La ayuda que es recibida por aquellos que han contestado "Si" en la pregunta anterior, ha cambiado muy substancialmente en estos tres años.

La mayor ayuda en 2013 era recibida de la Pareja con un 44,50%, mientras que en 2016 ha bajado al 37,47%.

El mayor cambio se ha producido en la parte de ayuda proveniente de los padres que ha pasado de un 33,60% en 2013 hasta el 54,01% en 2016.

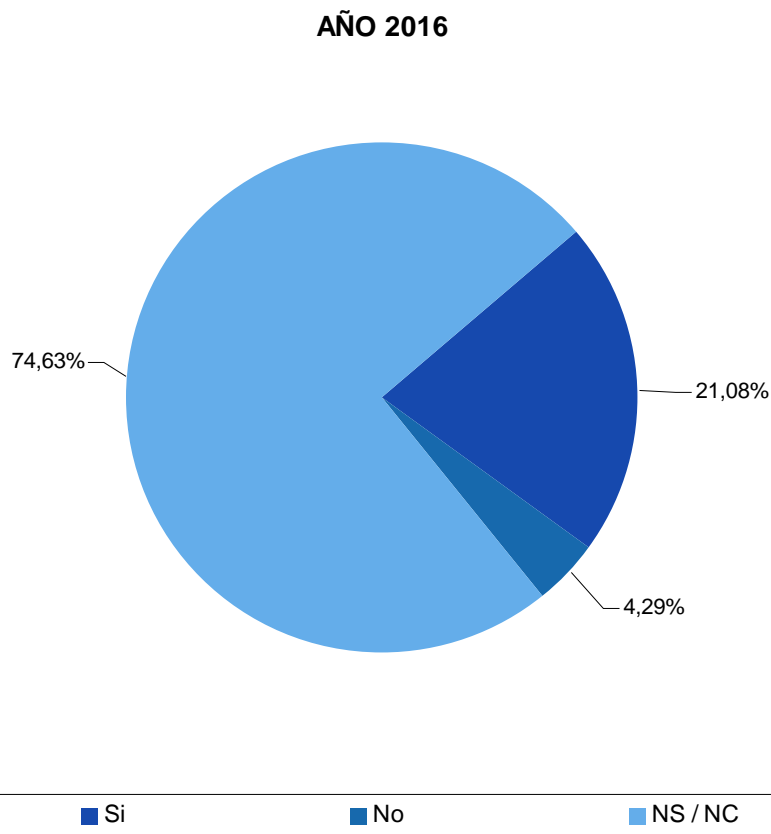
Por último las ayudas provenientes de familiares diferentes a los padres ha disminuido en 14,7 puntos porcentuales, posiblemente produciéndose un trasvase de este tipo de familiares a los propios padres.

Hay que significar que esta pregunta es especialmente sensible y que por lo tanto los porcentajes que se representan en el gráfico 28 lo son solo y exclusivamente de aquellos que respondieron con un "Si" a la pregunta anterior /Ayuda) y que suponían 25,37% del total de encuestado. Las respuestas por lo tanto tiene como base la de aquellos que respondieron a esa pregunta de forma afirmativa por lo que estos resultados deben tomarse con prudencia.



## 23. LA AYUDA RECIBIDA ES DE ALGUIEN DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

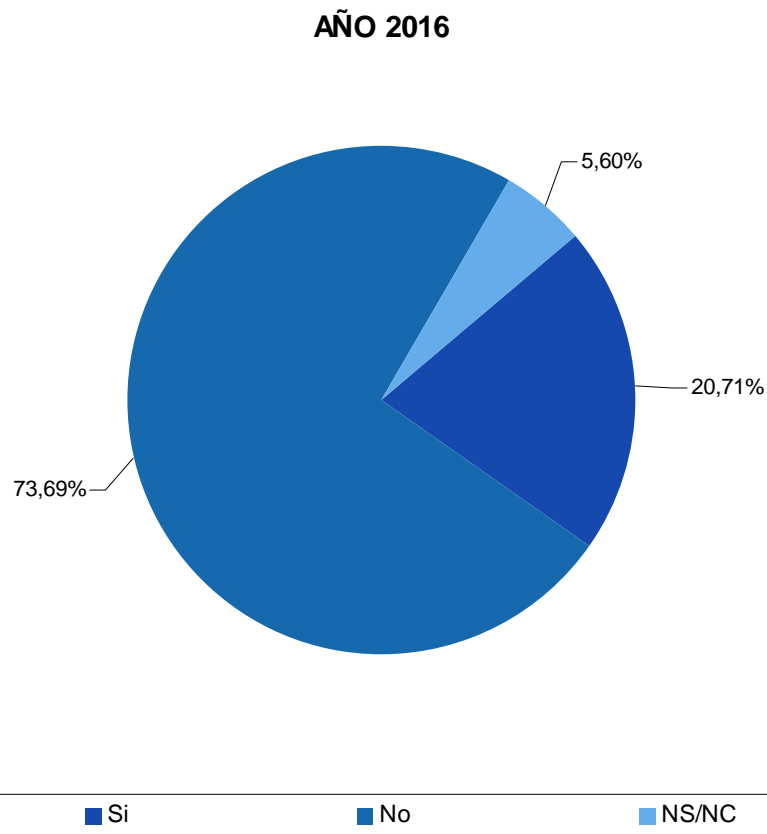
Este resultado de esta pregunta debe tener el mismo tratamiento de prudencia a la hora de ser utilizado pues tan solo el 25,37% de los encuestados contestaron a la pregunta de que recibiría ayuda en la adquisición de la vivienda.



**Gráfico 29 La ayuda es recibida de alguien residente en la Comunidad Valenciana**

El 21,08% respondieron que "Si" a esta pregunta frente al 4,29% que respondieron que "No".

## 24. ¿A ENCONTRADO ALGO QUE SE AJUSTE A SUS NECESIDADES?



La mayoría de los encuestados (un 73,69%) contestaron que "No" habían encontrado el tipo de vivienda que se ajustaba a sus necesidades, frente a un 20,71% que respondieron que "Si".

Tan solo un 5,60% no podían confirmar este punto pues debían estudiar entre los diferentes productos que se les habían presentado en los diferentes Stands.

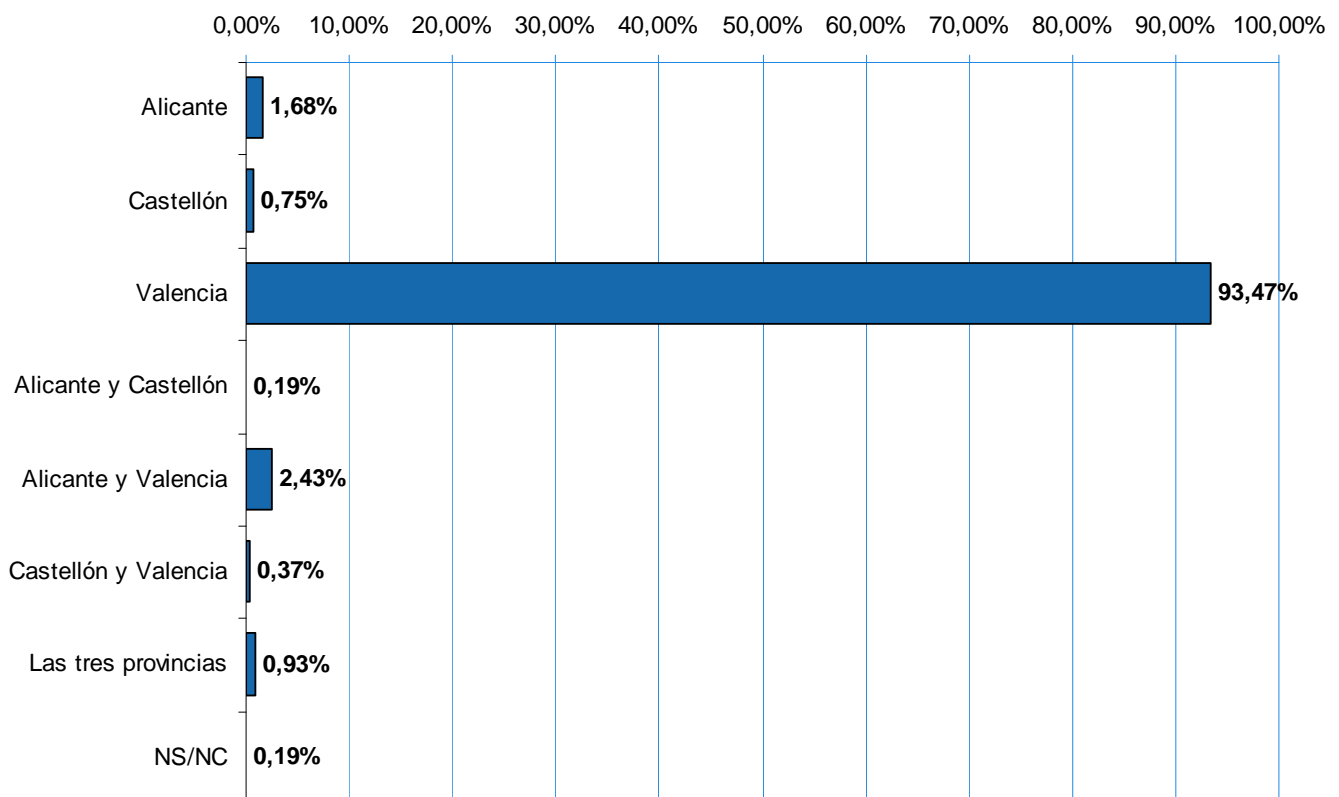
## 25. PROVINCIAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA QUE LE SUSCITAN INTERÉS

Las provincias fueron presentadas por orden alfabético de modo que la posición de la misma no pudiera afectar a la decisión de la persona entrevistada.

Muy probablemente por celebrarse la Feria en Valencia una gran parte de los asistentes fueran de la Ciudad o de la Provincia, pues como se deduce de las respuestas Valencia es la más seleccionada.

A pesar de que la encuesta tan solo presentaba las tres provincias, los entrevistados indicaron que su interés no se centraba solo y exclusivamente en una provincia.

Dependiendo de si la vivienda fuera para Residencia Habitual o Residencia Vacacional podrían interpretarse las variaciones o agrupaciones de varias provincias en el interés del encuestado. Así:

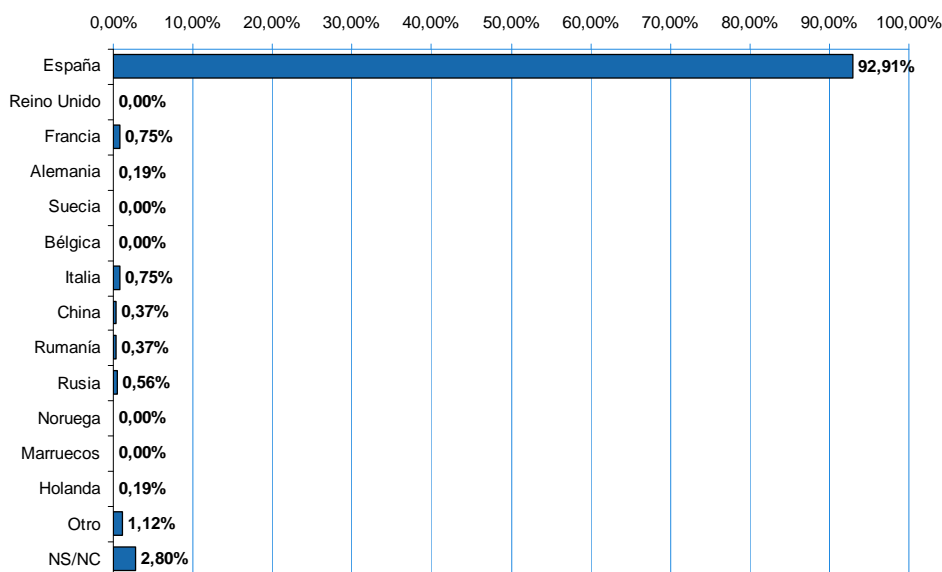


## 26. NACIONALIDAD DEL ENCUESTADO

Con el objetivo de determinar la posible demanda por parte de ciudadanos de otras nacionalidades se preguntó por las mismas atendiendo a aquellas que más compran inmuebles en España. Tomando como base el resultado de los últimos informes sobre la compra de vivienda en España, el listado que se presentó a los entrevistados fue el siguiente:

86,6% - España
2,99% - Reino Unido
1,09% - Francia
0,95% - Alemania
0,81% - Suecia
0,79% - Bélgica
0,61% - Italia
0,53% - China
0,53% - Rumania
0,43% - Rusia
0,37% - Noruega
0,34% - Marruecos
0,30% - Holanda
Otro: Indicar país: _____

Algunos de los encuestados presentaban doble nacionalidad por lo que la respuesta se adjudicó a la del país nativo.



## 27. INTERÉS POR COMARCAS DE BÚSQUEDA SEGÚN PROVINCIAS

Para dar respuesta a esta pregunta se le presentó al encuestado un mapa como el de la derecha (donde no se representa ninguna comarca destacada de modo que no pudiera influir en el encuestado) donde él personalmente debía seleccionar las comarcas en las que estaba interesado.

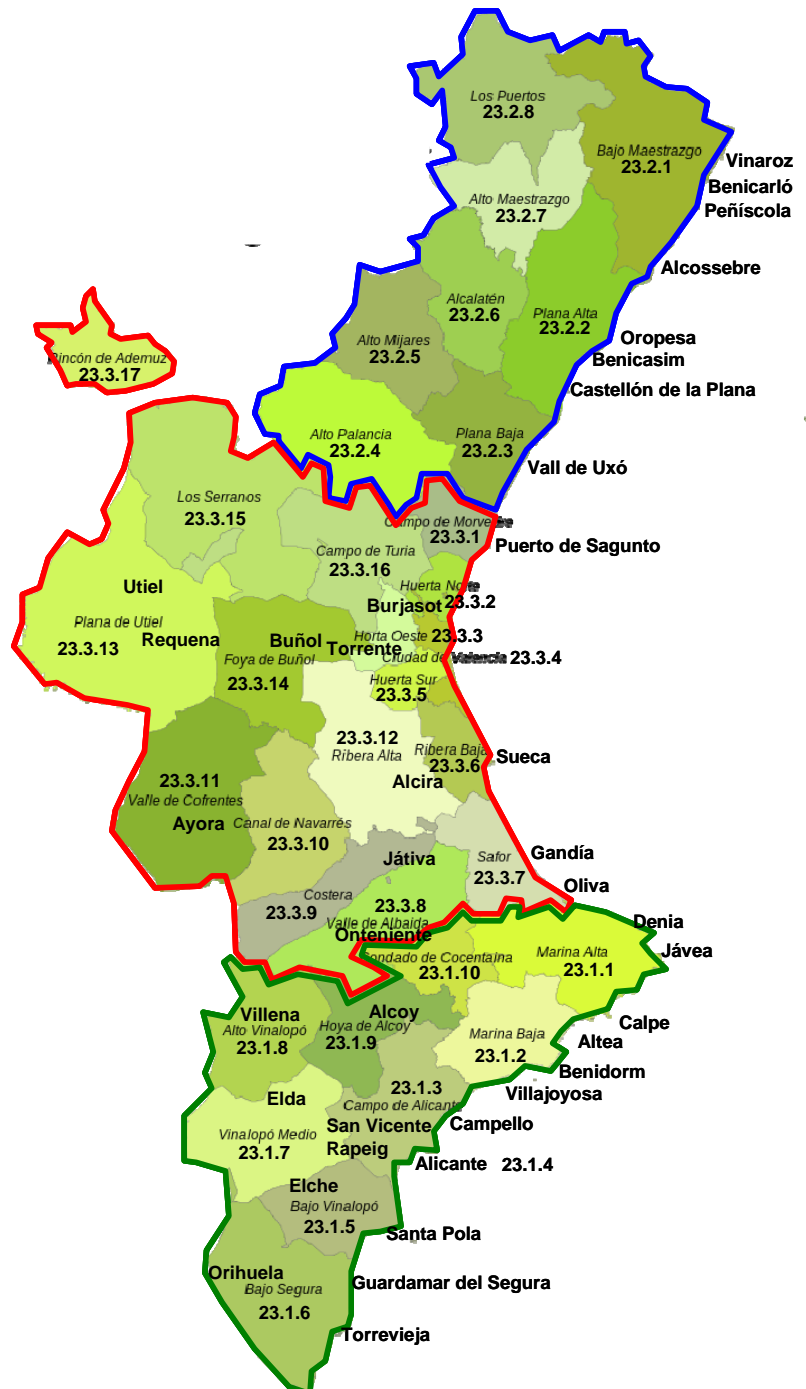
El resultado de la tabulación de las respuestas se muestran en la página siguiente ordenados por provincia y código de cada una de las comarcas geográficas indicadas en el mapa presentado de modo que la lectura dichos resultados sea fácil de comprender.

Los códigos no representan ninguna clasificación oficial sino una propia generada por Cohispania y con la siguiente nomenclatura:

PP.N.CC

donde

- PP = Indica el número de la pregunta en el Cuestionario
- N = Número de la Provincia en orden alfabético (de 1 a 3)
- CC = Orden en sentido contrario a las agujas del reloj empezando por las comarcas de litoral



Provincia	Comarca	(%)
Alicante	24.1.1 - Marina Alta	68,11%
	24.1.2 - Marina Baixa	21,17%
	24.1.3 - Alacantí	3,94%
	24.1.5 - Baix Vinalopó	1,72%
	24.1.9 - Alcoià	1,44%
	24.1.7 - Vinalopó Mitjà	1,17%
	24.1.4 - Alacantí (Ciutat)	0,89%
	24.1.6 - Baix Segura	0,89%
	24.1.8 - Alt Vinalopó	0,33%
	24.1.10 - Contat	0,33%

Provincia	Comarca	(%)
Castellón	24.2.2 - Plana Alta	40,83%
	24.2.3 - Plana Baixa	24,17%
	24.2.4 - Alt Palància	15,83%
	24.2.1 - Baix Maestrat	13,33%
	24.2.5 - Alt Millars	5,83%
	24.2.6 - Alcatén	0,00%
	24.2.7 - Al Maestrat	0,00%
	24.2.8 - Ports	0,00%

Provincia	Comarca	(%)
Valencia	24.3.4 - Valencia (Ciutat)	61,50%
	24.3.3 - Horta Oest	9,90%
	24.3.2 - Horta Nord	8,80%
	24.3.5 - Horta Sud	5,40%
	24.3.16 - Camp de Túria	4,34%
	24.3.1 - Camp de Morvedre	2,85%
	24.3.6 - Ribera Baixa	2,34%
	24.3.7 - Safor	1,52%
	24.3.14 - Foia de Bunyol	1,44%
	24.3.12 - Ribera Alta	0,72%
	24.3.8 - Vall d'Albaida	0,43%
	24.3.13 - Plana d'Útiel	0,35%
	24.3.9 - Costera	0,30%
	24.3.15 - Serrans	0,06%
	24.3.10 - Canal de Navarrés	0,03%
	24.3.11 - Vall de Cofrents	0,01%
	24.3.17 - Racó d'Ademús	0,00%

## 28. CONCLUSIONES

El perfil del comprador en URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo – Nov-2016 es el siguiente:

Característica	Valor
Edad	De 26 a 35 años
Situación Laboral	Empleado por Cuenta Ajena
Tipo de Demanda	Comprar
Motivo de la búsqueda	Formar un nuevo hogar Mejora o ampliación de vivienda actual
Comienzo de la búsqueda de la vivienda	Menos de 6 meses
Plazo para comprar	Entre 6 meses y 1 año
Presupuesto	De 100.000 a 150.000 Euros
Vivienda actual	En propiedad
Uso al que destinará la vivienda	Residencia Habitual
Tipo de vivienda que busca	Piso
Nº de dormitorios	3 dormitorios
Necesita financiación	Si
Porcentaje que necesita de financiación	Entre el 50% y el 80% del valor de la vivienda
Posibilidades que cree tener en lograr financiación	Bastantes= 2 (siendo 1 el máximo y 5 el mínimo)
Porcentaje de Ingresos familiares a destinar a la financiación	Entre el 30% al 50% de los ingresos familiares
Freno posible a la compra	El precio de la vivienda
En que centra más su interés	Descuentos en el precio de la vivienda
Le ayudan para compra la vivienda	Si
Quien le ayuda a comprar la vivienda	Los padres
La ayuda es de alguien de la Comunidad Valenciana	Si
Ha encontrado lo que se ajusta a sus necesidades	No
Provincia que le suscita más interés	Valencia
Nacionalidad	Española
Zona Preferida en Alicante	Marina Alta y Marina Baixa
Zona Preferida en Castellón	Plana Alta y Plana Baixa
Zona Preferida en Valencia	Valencia (Ciutat) y Horta Oest

## EL PERFIL DEL COMPRADOR DE VIVIENDA

Informe realizado por Cohispania, S.A.  
por encargo de la Organización  
URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo

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

URBE – Feria Inmobiliaria del Mediterráneo - Nov-2016

Website: [www.urbe.feriavalencia.com](http://www.urbe.feriavalencia.com)

y

COHISPANIA, S.A. - Compañía Hispania de de Tasaciones y Valoraciones, S.A.

Website: [www.cohispania.com](http://www.cohispania.com)