

## DATOS PERFIL PERSONAS COMPRADORAS Y VENDEDORAS DE VIVIENDA USADA EN 2023 A TRAVÉS DE AGENCIAS INMOBILIARIAS

### PERFIL TIPO COMPRADOR

#### Conclusiones

- Se mantiene la edad media de las personas compradoras, que se sitúa en los 41, 4 años.
- El perfil mayoritario son parejas con hijos con porcentajes similares a los de 2022. Aumenta ligeramente el perfil de parejas compradoras sin hijos (del 35,7% al 37,6%), desciende el de personas solas ( del 18,7% al 15,2%) y aumenta el de empresas (del 2,8% al 4%).
- El principal uso de la compra de vivienda es la primera residencia. El principal motivo de compra de vivienda habitual continúa siendo el de propietarios que cambian de casa, con un ligero descenso respecto a 2022 (del 63,2% al 61,2%) y aumenta ligeramente el número de personas que compran porque se emancipan (del 19,2% al 21,4%). La adquisición por parte de las personas que cambian el alquiler por la compra se mantiene prácticamente igual ( 17,5% en 2022 y 17,3 % en 2023)
- El precio medio más demandado para la compra pasa de 168.522 euros en 2022 a 183.609 euros en 2023.

Edad más frecuente	2022	2023
Entre 20 y 30 años	1,01%	1,3%
Entre 30 y 40 años	40,9%	43,1%
Entre 40 y 50 años	48,1%	46,2%
Entre 50 y 60 años	8,7%	8,4%
Entre 60 y 70 años	1,2%	0,9%
Entre 70 y 80 años	0%	0%
Más de 80 años	0%	0%
<b>Edad media</b>	41,8 años	41,4 años

Perfil más frecuente	2022	2023
Persona individual	18,7%	15,2%
Pareja sin hijo/a(s)	35,7%	37,6%
Con hijo/a(s)	42,5%	43,1%
Empresa	2,8%	4%

<b>Uso más frecuente</b>
Vivienda de uso habitual

<b>Motivo compra vivienda habitual</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Propietarios que cambian de casa	63,2%	61,2%
Personas que cambian el alquiler por la compra	17,5%	17,3%
Personas que se emancipan	19,2%	21,4%

<b>Precio más demandado</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>
Menos de 100.000 euros	15,1%	11,2%
Entre 100.000 y 150.000 euros	37,4%	31,3%
Entre 150.000 y 200.000 euros	19,8%	25,8%
Entre 200.000 y 250.000 euros	10,9%	12,7%
Entre 250.000 y 300.000 euros	7,9%	9,6%
Entre 300.000 y 350.000 euros	4,4%	4%
Más de 350.000 euros	5%	5,3%
<b>Precio medio más demandado</b>	168.252€	183.609 €

## PERFIL PERSONAS VENDEDORAS 2023

### Conclusiones

- En cuanto al perfil más frecuente que pusieron en manos de las agencias inmobiliarias la gestión de la venta de sus viviendas, el 86,9% fueron pequeños propietarios con 1 o dos propiedades.
- La media de edad se situó en los 53,08 años, siendo el perfil mayoritario el de las personas de entre 50 y 60 años (44,7%), seguido del de entre 40 y 50 años (31,1%) y el de las personas de entre 60 y 70 años (17,5%).
- El 35,1% de los vendedores lo hicieron porque cambiaron de primera residencia, el 30,8% para liquidar una herencia, el 15,3% a causa de un divorcio o separación, el 8,2% por necesidad económica, el 5,3% por cambio de segunda residencia y el 4,8% para recuperar la inversión al adquirir la propiedad.
- La procedencia stock de viviendas que ofertaron las inmobiliarias en venta fue, en el 49,4% de los casos, de inmuebles utilizados como residencia, el 30,2% de liquidaciones de herencia. Con menor porcentaje, el 12,5% eran inmuebles que antes estaban alquilados, el 2,7% pertenecían a fondos de inversión, el 2,4% procedían de ejecuciones hipotecarias, el 2,1 eran propiedades de promotoras y el 0,8% eran propiedades de grandes tenedores.

Edad más frecuente	2023
Entre 20 y 30 años	0,8%
Entre 30 y 40 años	4,4%
Entre 40 y 50 años	31,1%
Entre 50 y 60 años	44,7%
Entre 60 y 70 años	17,5%
Entre 70 y 80 años	1,6%
<b>Edad media</b>	53,08 años

Perfil más frecuente	2023
Pequeños propietarios (1-2 inmuebles en propiedad)	86,9%
Grandes tenedores (hasta 10 inmuebles en propiedad)	2,6%
Empresas	2,8%
Entidades bancarias	5,1%
Promotoras de obra nueva	2,48%

<b>Motivo más frecuente venta vivienda segunda mano</b>	<b>2023</b>
Cambio de primera residencia	35,1%
Cambio de segunda residencia	5,3%
Liquidación de herencia	30,8%
Divorcio o separación	15,3%
Necesidad económica	8,2%
Recuperación de la inversión	4,8%

<b>Procedencia más frecuente inmuebles vendidos en su agencia</b>	<b>2023</b>
Inmuebles utilizados como primera residencia	35,7%
Inmuebles utilizados como segunda residencia	13,7%
Inmuebles recibidos en herencia	30,2%
Inmuebles procedentes de ejecuciones hipotecarias	2,4%
Inmuebles propiedad de grandes tenedores	0,8%
Inmuebles propiedad de promotoras	2,1%
Inmuebles propiedad de fondos de inversión	2,7%
Inmuebles que anteriormente estaban alquilados	12,5%

\*El estudio realizado por la Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias recoge datos sobre el perfil del comprador y vendedor de vivienda usada en las operaciones gestionadas por agencias inmobiliarias. Para ello, se han recopilado datos, a través de una encuesta, a agencias inmobiliarias de todas las comunidades autónomas