

PERFIL DEL DEMANDANTE DE VIVIENDA

FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRANEO

OCTUBRE 2022



FERIA INMOBILIARIA DEL MEDITERRÁNEO

 FERIA VALENCIA



CoHispania es una sociedad de tasación homologada por el Banco de España con el N.º de registro 4368



UNE-EN ISO 9001 UNE-EN ISO 14001
ER - 1239/2/00



ÍNDICE

CONTEXTO ECONÓMICO	3
METODOLOGÍA	5
CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA	6
MOTIVACIÓN Y PLAZOS	
Para comprar	9
Para alquilar	10
VIVIENDA BUSCADA	
Para comprar	12
Para alquilar	13
PRESUPUESTO Y FINANCIACIÓN	15
ZONAS DE INTERÉS	
Comunidad Valenciana	25
Castellón provincia	26
Valencia provincia	27
Valencia capital	28
Alicante provincia	29
CÓMO ES EL POTENCIAL	
Comprador	30
Inquilino	30

CONTEXTO ECONÓMICO

La **compraventa de vivienda** aumenta un 11,5% en España en el segundo trimestre de 2022, situándose en 197.762 operaciones frente a las 177.207 operaciones llevadas a cabo en el segundo trimestre de 2021, una subida considerable pese a la complicada situación económica mundial que estamos sufriendo. En la **Comunidad Valenciana** el ascenso fue mayor, un 19,5% más de operaciones en el segundo trimestre, pasando de 27.014 en 2021 a 32.288 en 2022. (Fuente: MITMA).

En España, la **firma de nuevas hipotecas para la compra de una vivienda** aumentó hasta un 14,7% durante los dos primeros trimestres de 2022 en relación a ese mismo periodo en 2021, sumando un total de 272.373 hasta junio de 2022. En la **provincia de Valencia** se firmaron 15.872 hipotecas sobre viviendas, un 16% más que en 2021. (Fuente: INE).

El **precio de la vivienda libre en la Comunidad Valenciana** alcanzó los 1.316 euros/m² en el segundo trimestre de 2022, con un ascenso del 5,6% interanual. En Valencia, la variación fue del 6% hasta los 1.300,9 euros/m², lo que supone unos 440 euros/m² menos que la media nacional. La **vivienda protegida** se situó en 1.097,3 euros/m² en la Comunidad Valenciana, siendo la media nacional 1.150,8 euros/m². (Fuente: MITMA).

ECONOMÍA EUROZONA

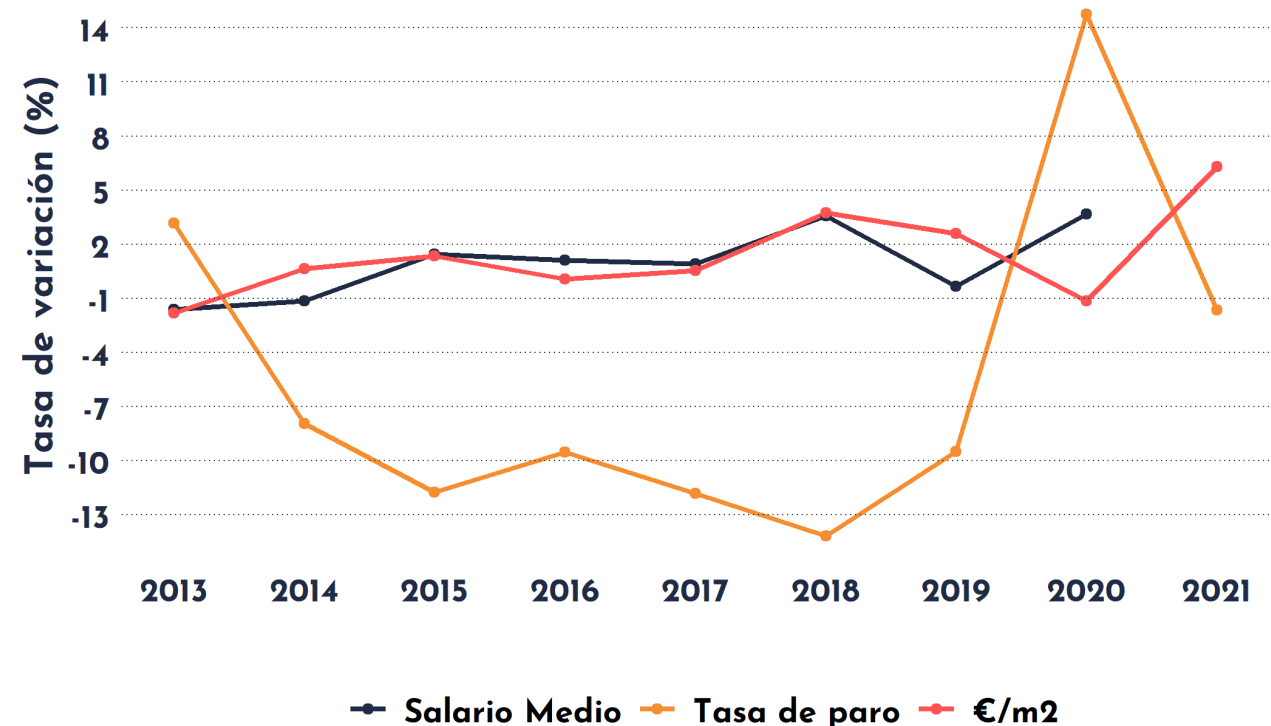
La **economía de la eurozona** creció un 5,3% durante el año 2021, lo que supone una recuperación notoria con respecto a la gran caída del PIB sufrida en 2020, que fue de hasta un -6,1%. Las estimaciones para 2022 son menores, donde sitúan el crecimiento de la eurozona en un 4%. (Fuente: Comisión Europea).

ECONOMÍA NACIONAL

La **economía española** puede crecer hasta un 4,2% en 2022, según las últimas estimaciones realizadas por Funcas, aunque recientemente, dichas estimaciones pueden verse algo reducidas debido a la incertidumbre. La **tasa de paro** bajó al 12,48% en el segundo trimestre de 2022. (Fuente: INE y Funcas).

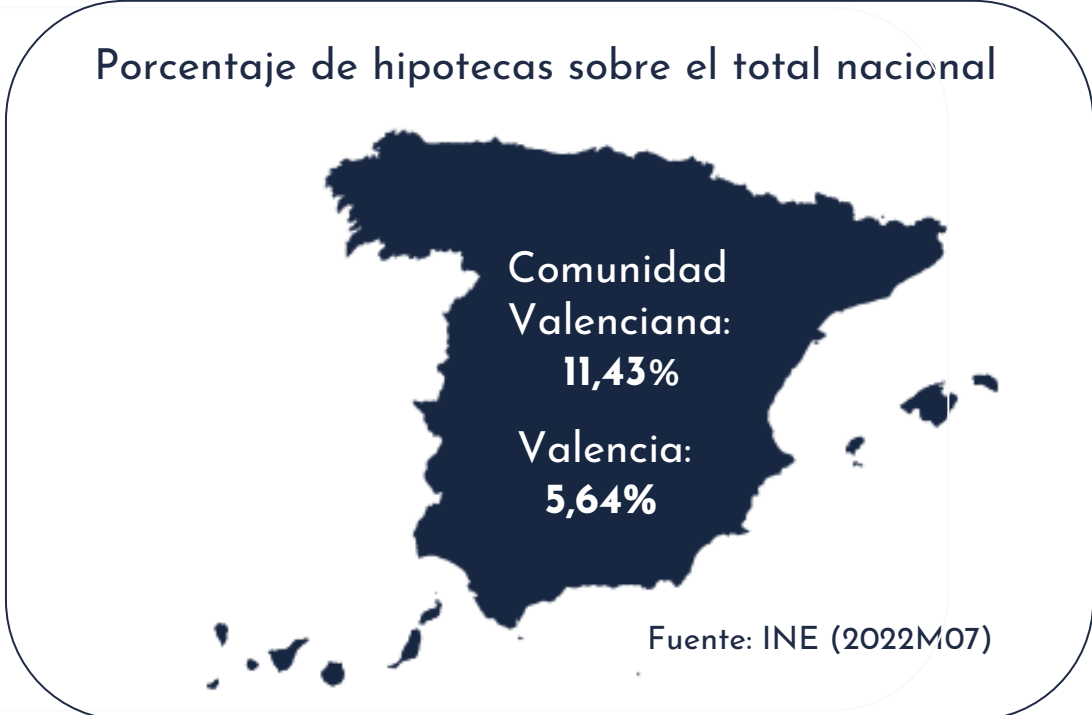
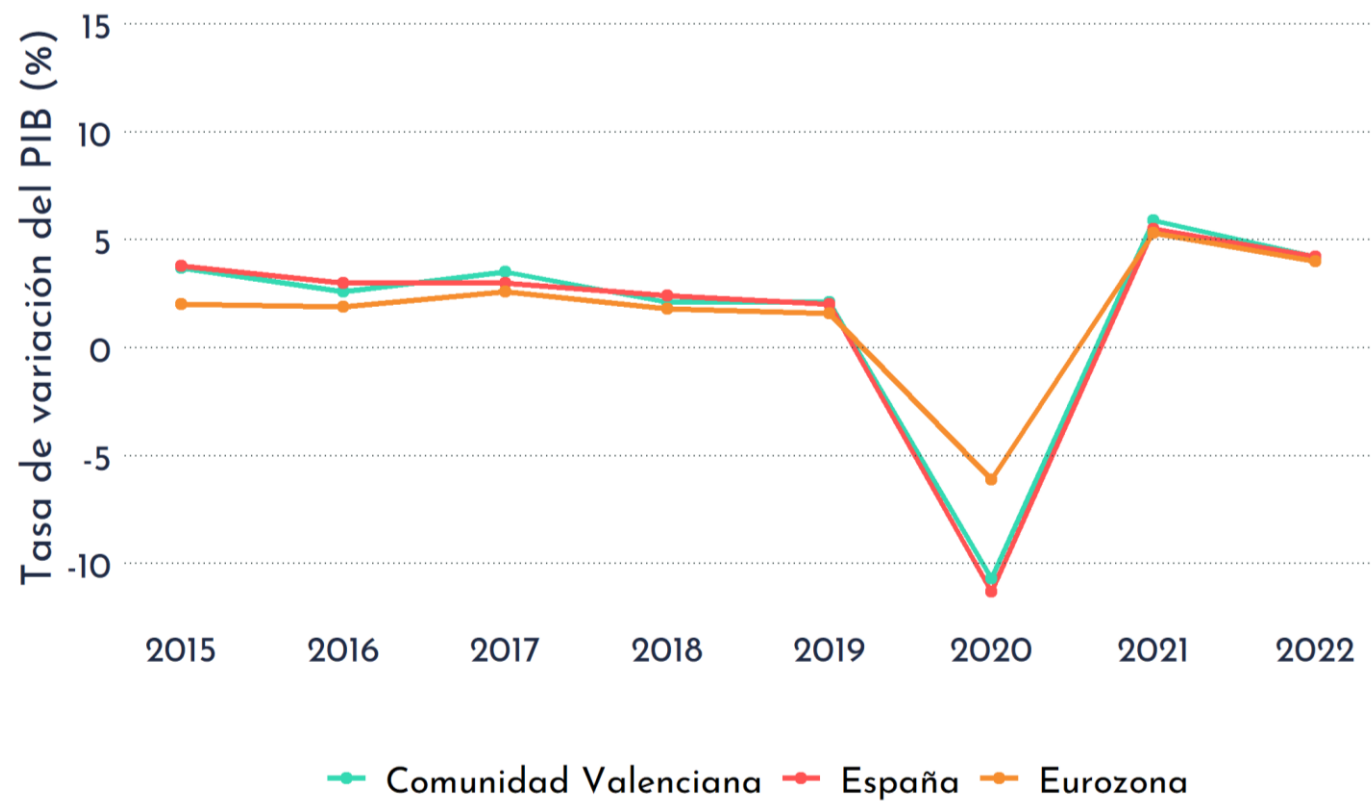
ECONOMÍA VALENCIANA

Se espera que la **economía de la Comunidad Valenciana** crezca un 4,2% en 2022, en línea con la estimación nacional, según Funcas. El **paro se redujo en la comunidad** hasta alcanzar el 12,81%, cuando el segundo trimestre de 2021 era del 16,67%. La **provincia de Valencia** reduce también su tasa de paro al 12,36%. (Fuente: INE y Funcas).



La Comunidad Valenciana, con 58.424 operaciones de compraventa hasta junio de 2022, representa el 15,6% del total nacional.

80.707 viviendas nuevas sin vender en la Comunidad Valenciana y 21.556 en Valencia en 2021 (MITMA).



33.761
VIVIENDAS VENDIDAS
en Valencia en 2021

Un 41,42% más que en 2020

METODOLOGÍA

Este informe es el resultado de las encuestas realizadas in situ a 510 personas, durante su visita a la Feria Urbe Valencia 2022 (21, 22 y 23 de octubre), para la obtención de los datos relativos a sus necesidades y demanda.

Las encuestas determinan el perfil de los demandantes de una vivienda en el ámbito de la provincia de Valencia 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 la Comunidad Valenciana y particularmente en la provincia de Valencia.

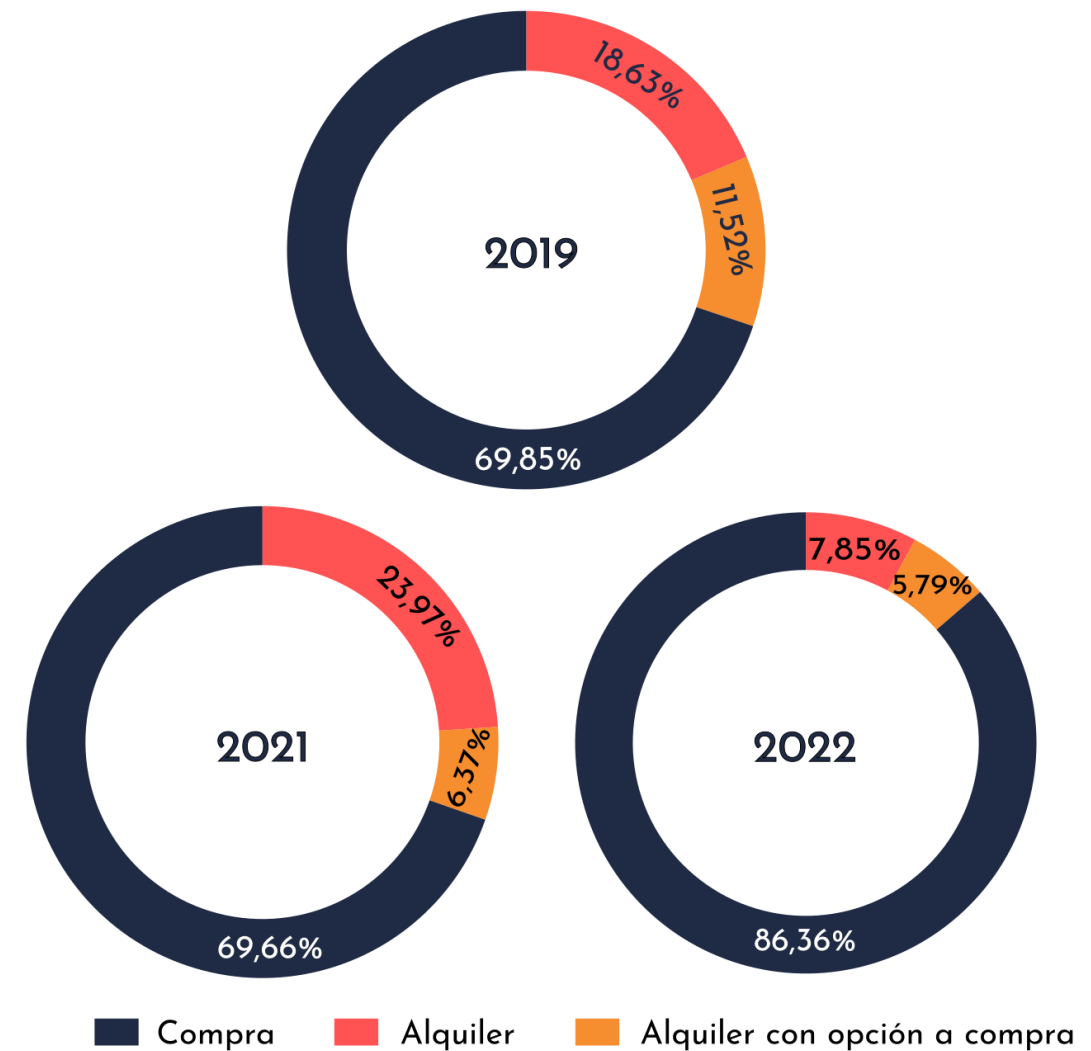
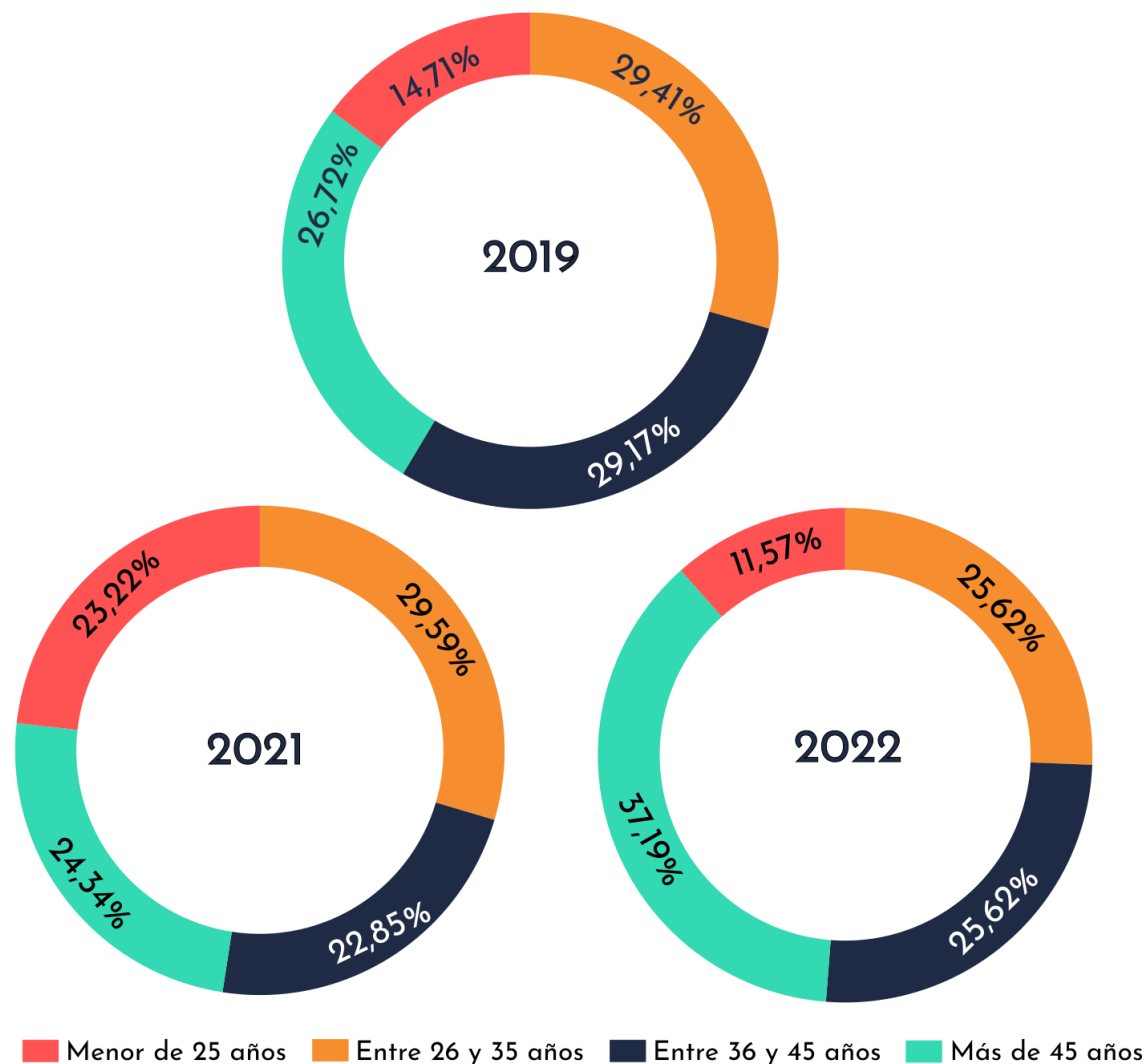


CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA

La compra de una vivienda es el motivo principal de los visitantes de Urbe 2022: El **86,36%** de los visitantes busca comprar frente a un **13,64%** que acude buscando alquilar una vivienda.

El visitante mayoritario a la Feria Urbe Valencia 2022 tiene más de 45 años suponiendo el 37,19% de los asistentes. Los visitantes de entre 36 y 45 años supusieron el 25,62% y 'Entre 26 y 35 años' el 25,62% también. Finalmente, tan solo el 11,57% eran menores de 25 años.

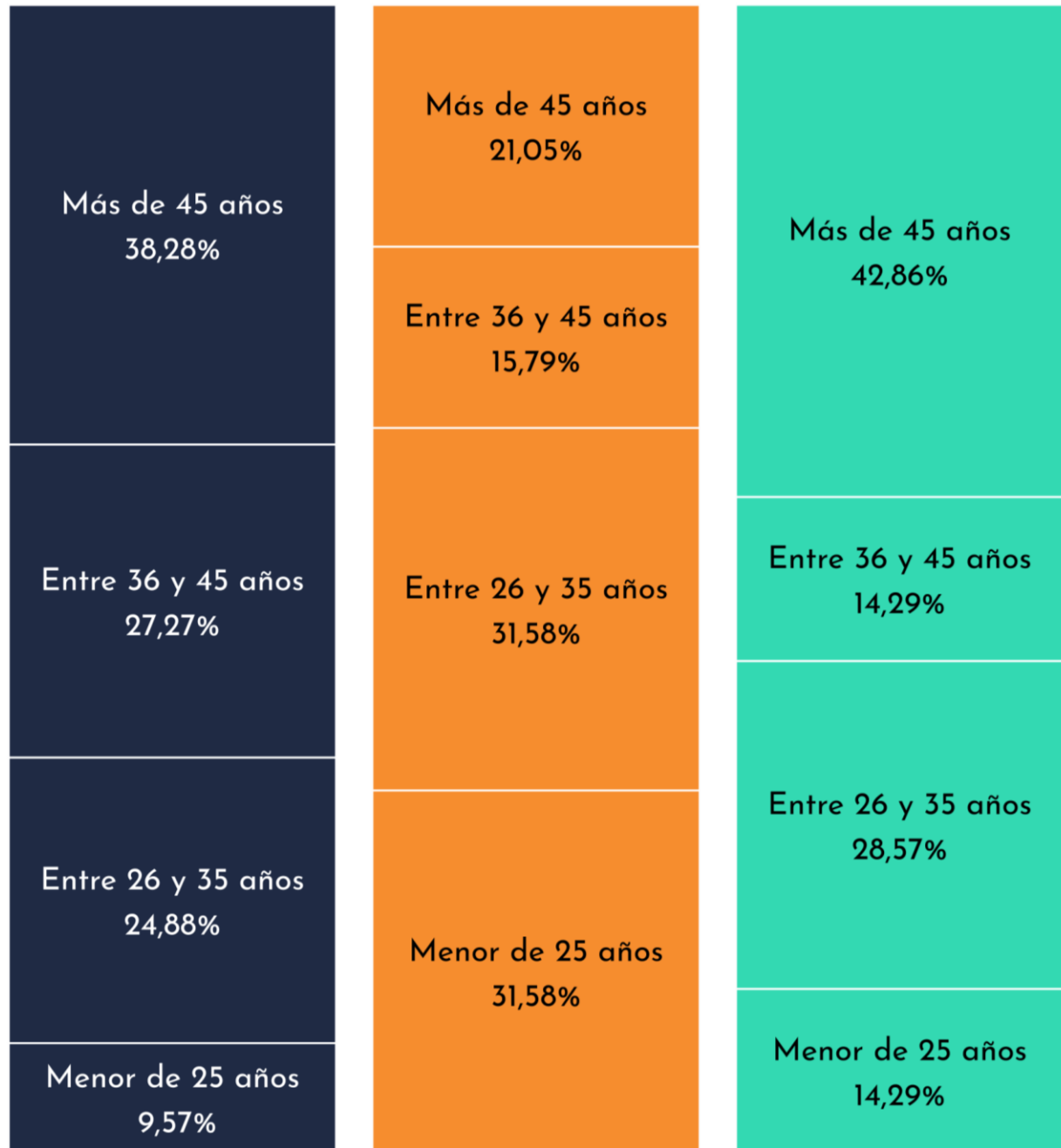
En esta edición aumenta considerablemente los asistentes mayores de 45 años, cifra bastante por encima del año 2021 y del año 2019. Descienden los asistentes menores de 25 años, cuyo porcentaje es menor que las dos ediciones anteriores.



La mayoría busca comprar una vivienda, concretamente un **86,36%**, frente a un 13,64% que acuden a la feria con el objetivo de alquilar una vivienda (5,79% alquiler con opción a compra y 7,85% alquiler tradicional).

Se reduce entonces la cantidad de asistentes que buscan alquilar con respecto a las ediciones anteriores, y esto se podría explicar porque hay menos asistentes jóvenes.

CÓMO SE ESTRUCTURA LA DEMANDA



Compra

Alquiler

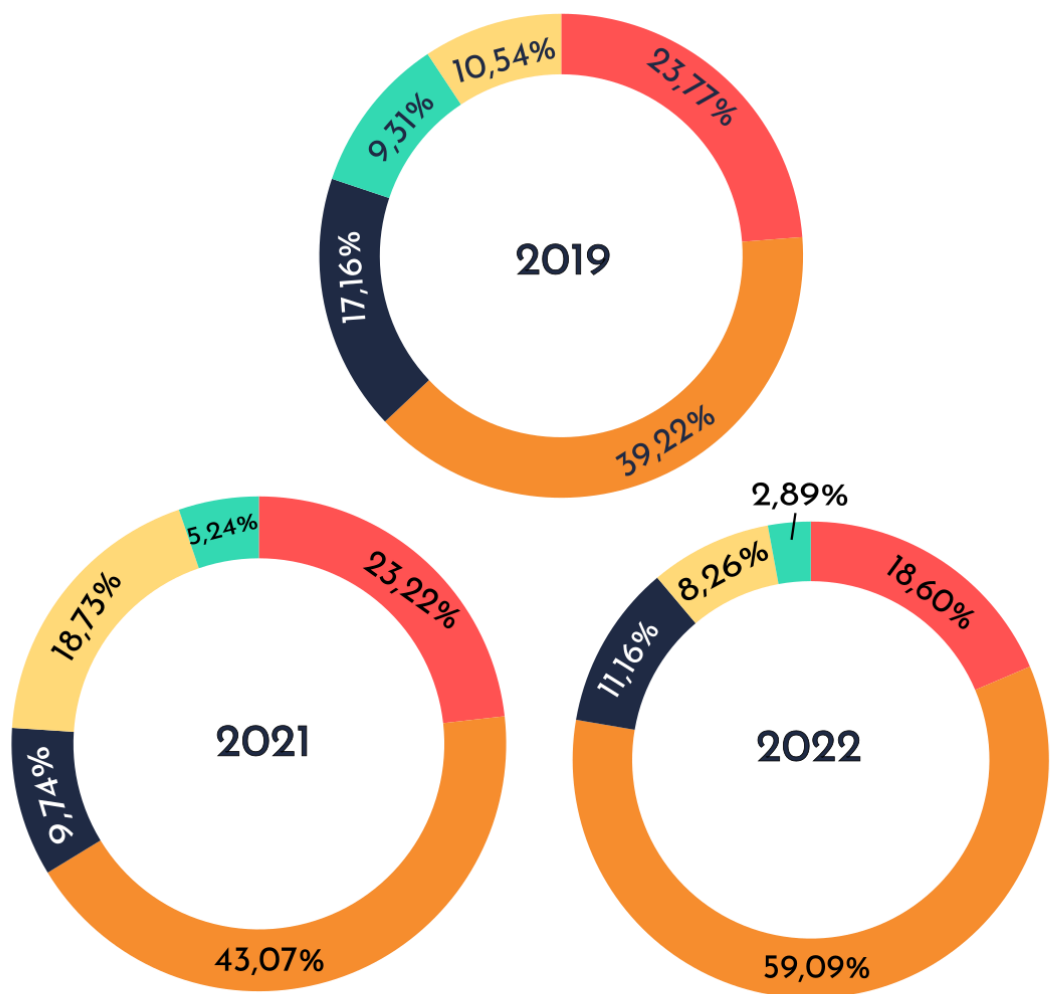
Alquiler Opción a Compra

Del cruce de la variable 'Tipo de Demanda' y 'Edad del Encuestado', se obtiene que el grupo mayoritario en la **compra** de vivienda **tiene más de 45 años** y supone el 38,28% de los compradores. En el lado contrario, son los menores de 25 años los que menos buscan comprar con un 9,57%.

En la demanda de **alquiler tradicional**, tanto los **menores de 25 años como la franja entre los 26 y 35 años suponen el 63,16%** (un 31,58% cada grupo), siendo por tanto los asistentes jóvenes los más habituales. Cambia esta tendencia en el **alquiler con opción a compra**, donde los menores de 25 años son los menos habituales y **los mayores de 45 los mayoritarios con hasta un 42,86%** de los asistentes.



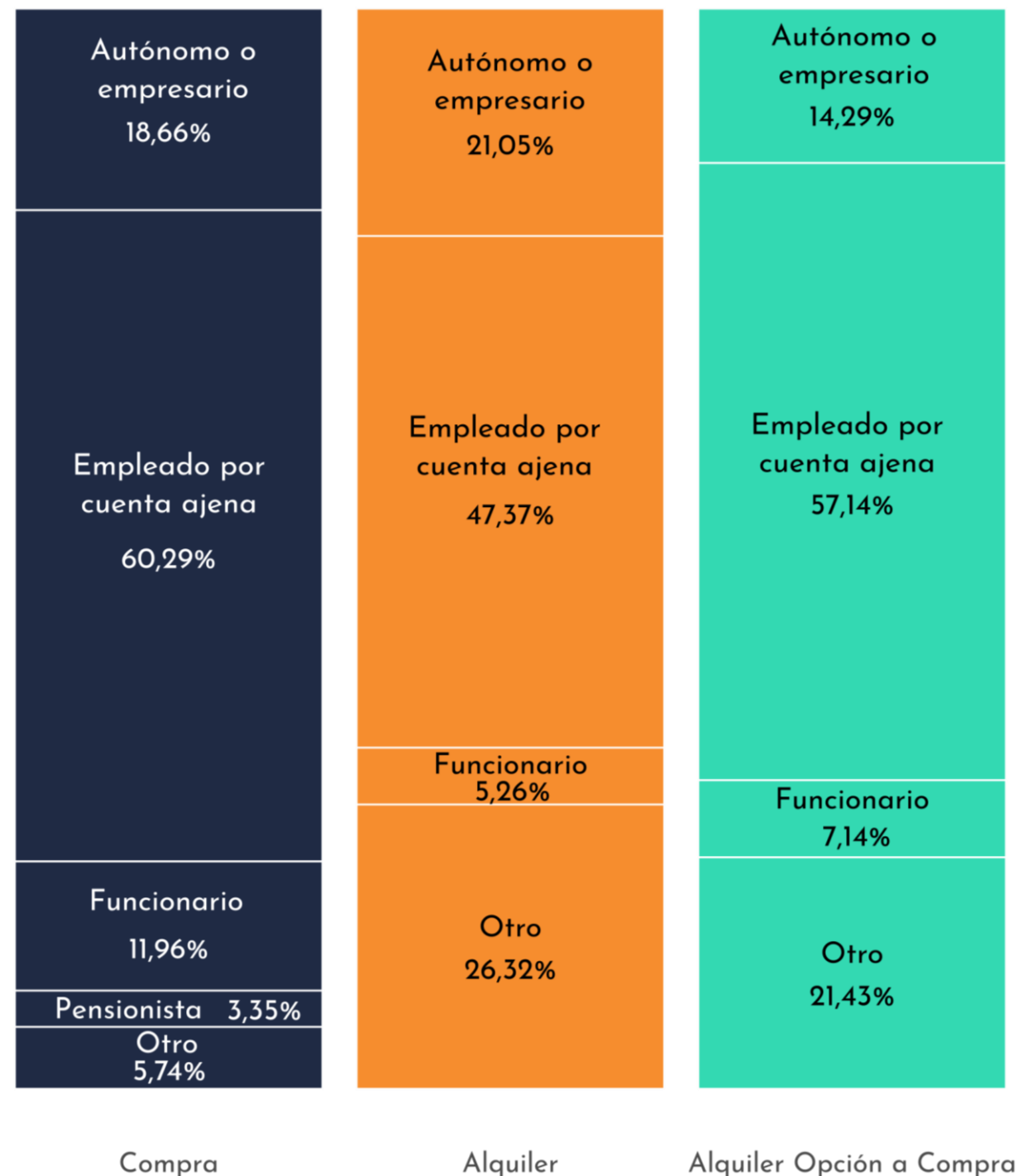
En relación a la situación laboral, **el perfil predominante es el empleado por cuenta ajena** (59,09%), seguido de 'Autónomo o empresario' (18,60%), 'Funcionario' (11,16%), 'Otro' (8,26%) y 'Pensionista' (2,89%). En esta edición aumentan los empleados por cuenta ajena, siendo mas de la mitad de los asistentes.



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

El visitante mayoritario es el empleado por cuenta ajena (59,09%)

Por el tipo de demanda, es el **'Empleado por cuenta ajena' el grupo más numeroso que opta por la compra de vivienda** (60,29%), y también por el alquiler con opción a compra (57,14%), así como para el alquiler tradicional, siendo el porcentaje del 47,37%.



MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA COMPRAR

Los visitantes a Urbe Valencia 2022 buscan en su mayoría comprar una vivienda en un plazo de entre seis meses y un año para formar un nuevo hogar.

El 13,40% de los visitantes a Urbe busca adquirir una vivienda para **mejorar o ampliar la vivienda actual**, siendo, el 46,43% de ese porcentaje visitantes con una edad mayor a 45 años. El 36,84% quiere **formar un nuevo hogar**, mientras que el 10,05% pretende **cambiar de alquiler a propiedad** y el 25,36% busca comprar como **método de inversión**. Tan sólo, el 1,91% de los asistentes pretende **montar un negocio**.

El 24,88% de los encuestados espera **adquirir una vivienda en un plazo de entre 6 meses y un año**. El 13,40% espera comprar a largo plazo ('Más de dos años').

El **48,80%** de los potenciales compradores comenzó a **buscar activamente una vivienda hace menos de seis meses** y el 9,09% lleva en búsqueda activa más de dos años.

El **57,42%** de los visitantes dispuestos a comprar **tiene ya otra vivienda en propiedad**; el 23,44% vive en régimen de alquiler y el 16,75% vive actualmente en casa de sus padres.

36,84%

BUSCA COMPRAR PARA FORMAR UN NUEVO HOGAR



25,36%

BUSCA COMPRAR COMO MÉTODO DE INVERSIÓN

57,42%

POSEE UNA VIVIENDA EN PROPIEDAD

El **86,36%** busca **COMPRAR**

39% DE LOS ENCUESTADOS CON EDADES COMPRENDIDAS ENTRE LOS 26 Y 35 AÑOS BUSCA FORMAR UN NUEVO HOGAR

MOTIVACIÓN Y PLAZOS PARA ALQUILAR

La mayor parte de los visitantes a la Feria espera encontrar una vivienda para alquilar en un plazo de más de 2 años.

‘Formar un nuevo hogar’ es la motivación principal para el 45,45% de los entrevistados con intención de alquilar una vivienda, de los que el 46,67% ronda entre los 26 y 35 años. **Hasta un 6,06% pretende alquilar como método de inversión**, mientras que un 12,12% pretende usarlo como segunda residencia. Tan solo un 6,06% alquila para montar un negocio

El **72,73% de los encuestados comenzó a buscar una vivienda para alquilar hace menos de seis meses**, mientras que el 12,12% lo hizo hace ‘Entre 6 meses y un año’ y el 9,09% en más de dos años. El **33,33% de quienes buscan una vivienda para alquilar espera hacerlo en más de dos años**, tendencia que cambia con respecto a años anteriores, donde el plazo era mucho menor.

El **42,42% de los que buscan alquilar ya viven de alquiler**, y hasta un 27,27% vive con sus padres, lo que puede explicar por qué una fecha tan amplia para encontrar un nuevo alquiler.

45,45%

BUSCA ALQUILAR PARA FORMAR UN NUEVO HOGAR



18,18%

BUSCA ALQUILAR PARA MEJORAR O AMPLIAR LA VIVIENDA ACTUAL

72,73%

LLEVA MENOS DE 6 MESES BUSCANDO UNA VIVIENDA DE ALQUILER

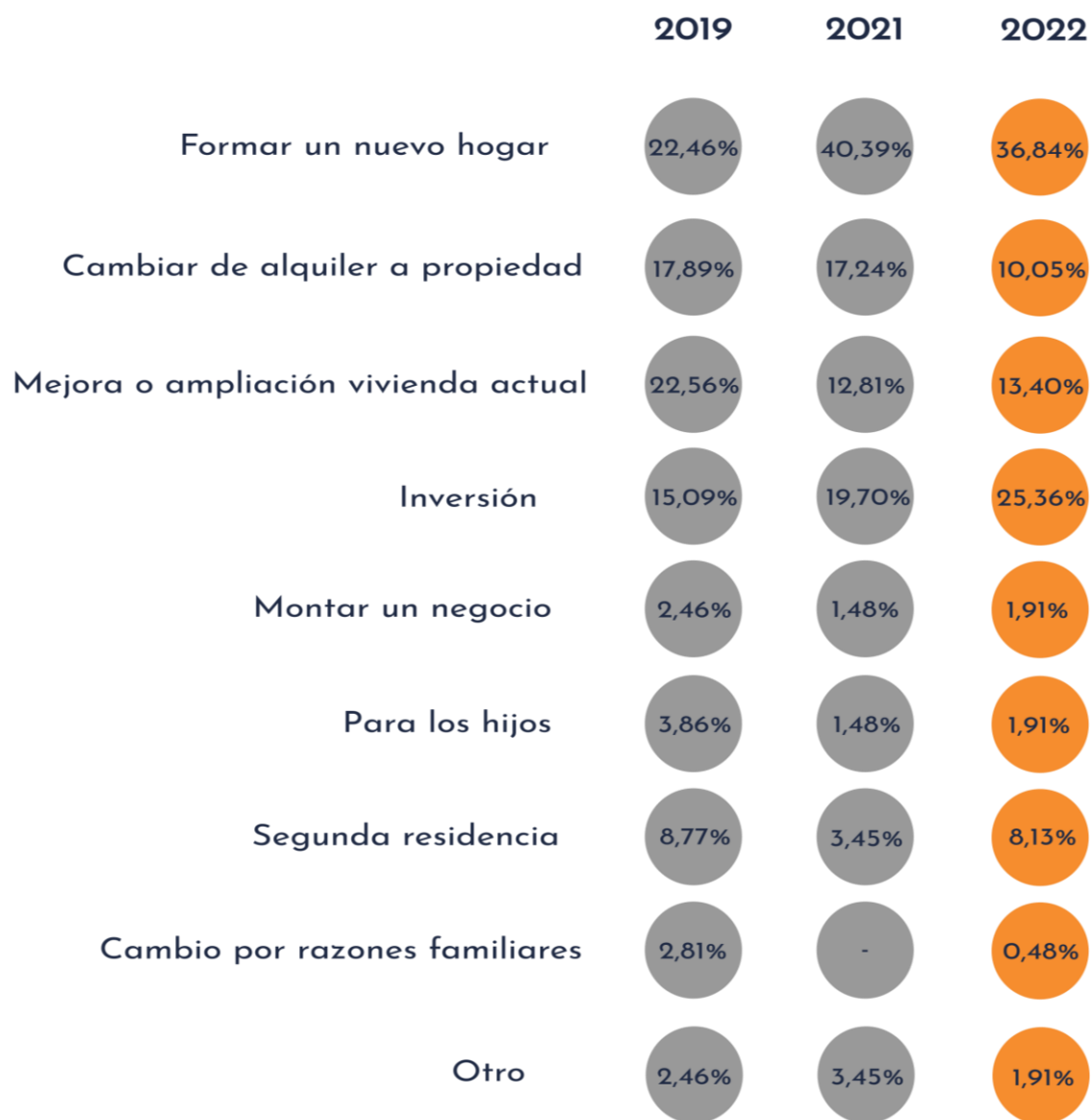
88% BUSCA ALQUILAR PARA USO DE VIVIENDA HABITUAL

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

EVOLUCIÓN DE LA MOTIVACIÓN

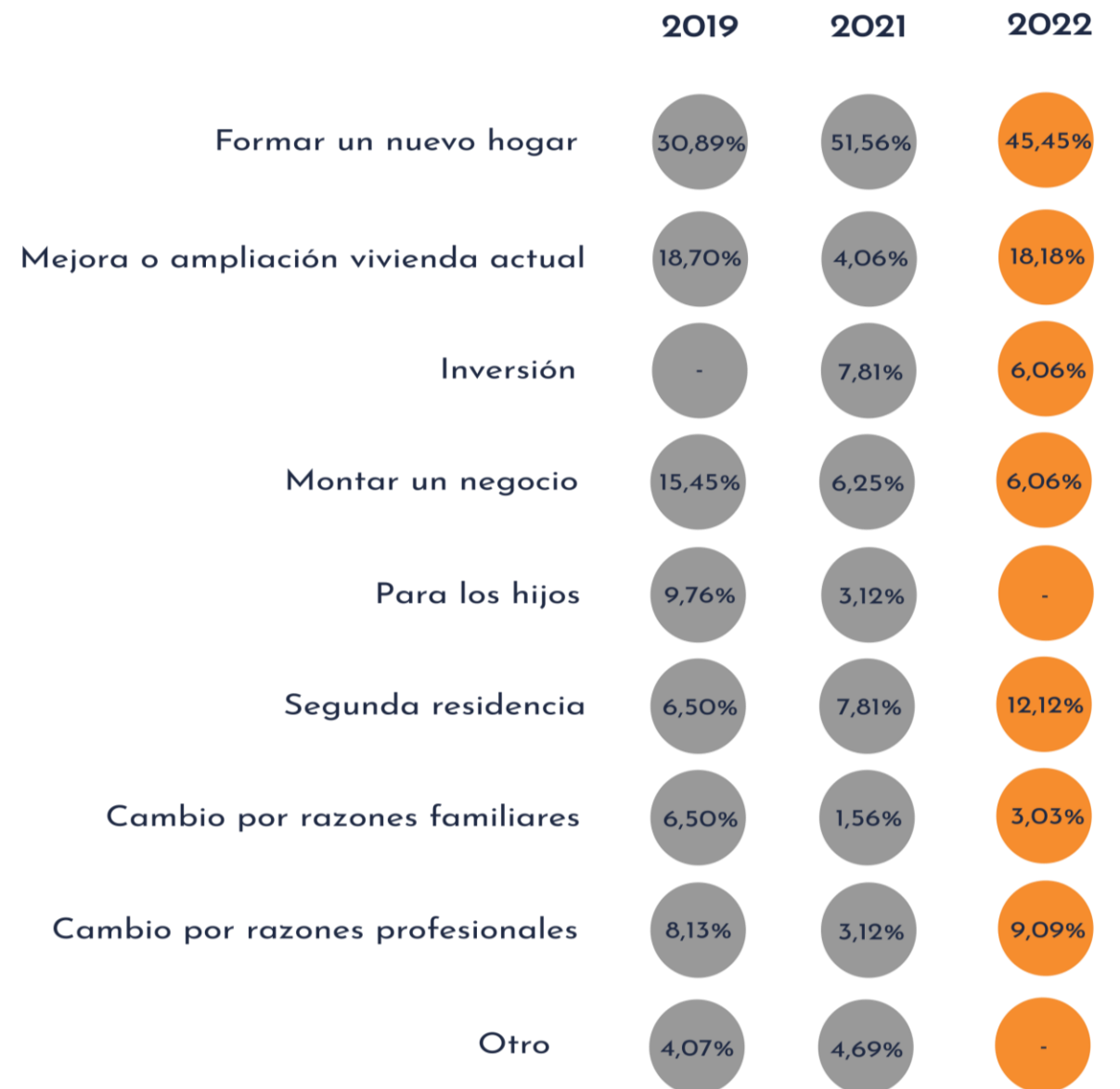
COMPRA

El motivo 'Formar un nuevo hogar' disminuye con respecto a 2021, aunque sigue siendo mayor que en 2019, año previo a la pandemia. También vemos una disminución con el motivo de 'Mejora o ampliación vivienda actual' situándose por debajo de 2019 y un poco por encima de 2021. Lo que si aumenta es el motivo de la inversión, donde este año alcanza el 25,36% frente al 19,7% de 2021 o el 15,09% de 2019.



ALQUILER

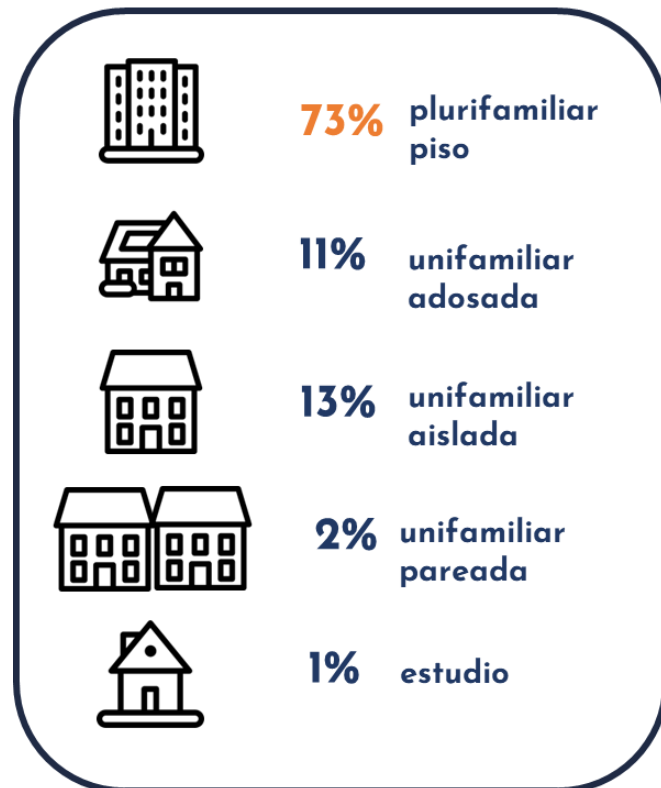
En 2022, disminuye ligeramente el motivo de 'Formar un nuevo hogar' en alquiler, aunque sigue siendo mayor que en 2019. Aumenta en su lugar el motivo de mejorar el hogar actual, que pasa a niveles cercanos de 2019. También aumenta el motivo de usar el alquiler como segunda residencia, con niveles superiores a 2021 y 2019.



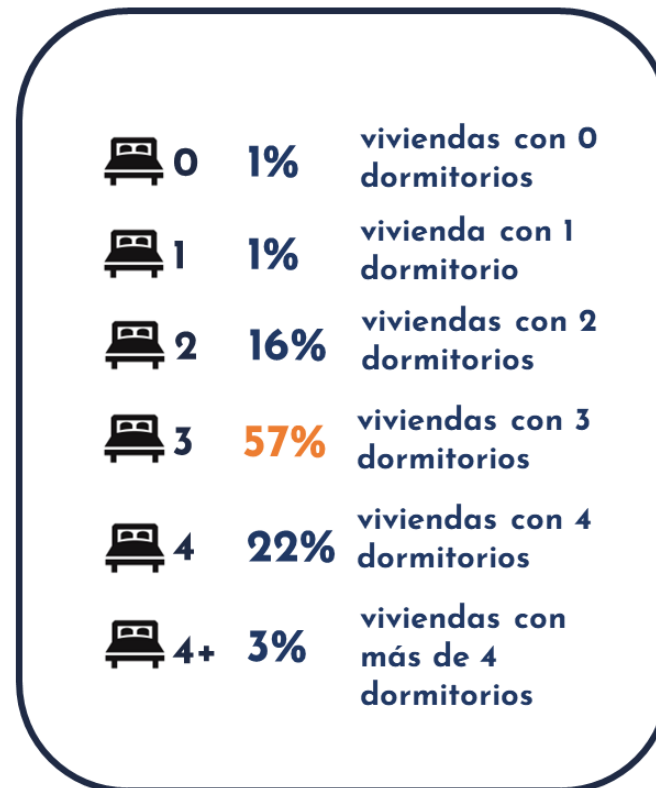
VIVIENDA BUSCADA COMPRA

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

Tipología de vivienda



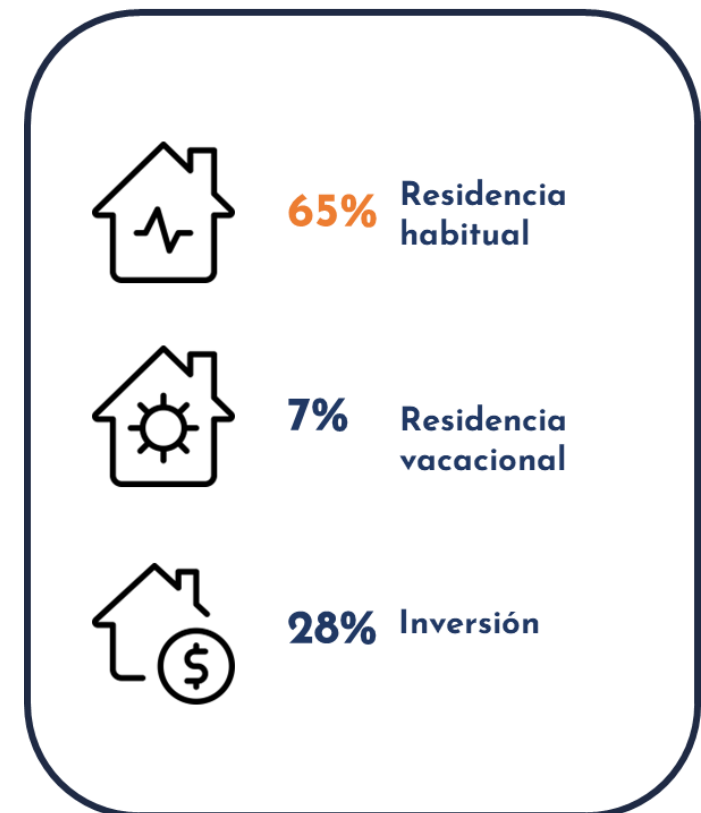
N.º de dormitorios



En cuanto al tipo de vivienda buscada, el 73% **de los visitantes busca comprar un piso** mientras que las viviendas unifamiliares concentran un 26% de la demanda.

El **57% de los encuestados busca viviendas de 3 dormitorios**, seguido del 22% que busca 4 dormitorios. Las viviendas con dos dormitorios se demandan hasta un 16% del total. Las menos demandadas, con ningún o un dormitorio apenas representan el 2%.

Motivo de la compra



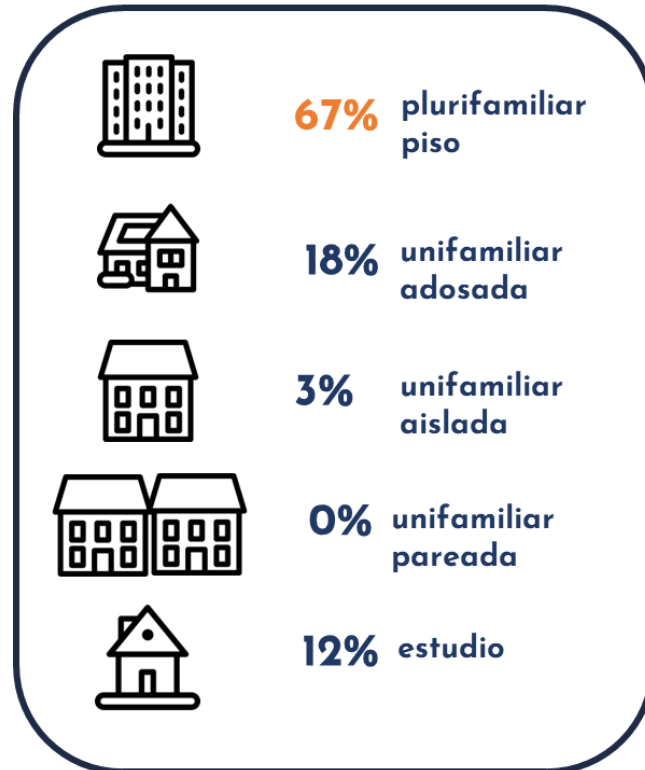
El 65% de los potenciales compradores destinará la vivienda a **residencia habitual**. Tan solo un 7% busca comprar residencia vacacional y el 28% la utilizará como método de inversión.

EL 79% BUSCA VIVIENDAS ENTRE TRES Y CUATRO 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

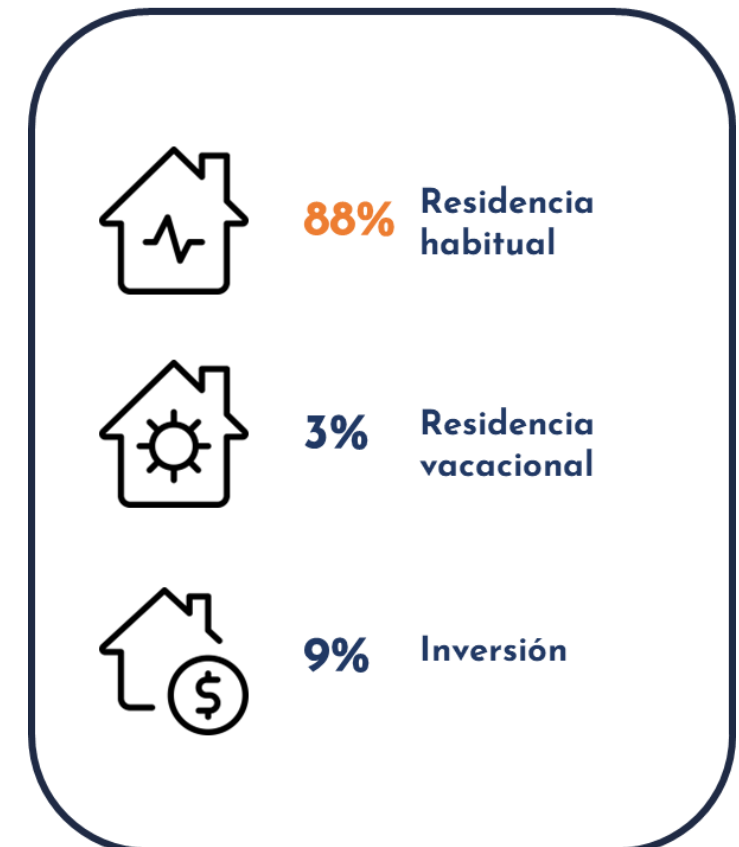


Gran parte (88%) de los visitantes a Urbe Valencia 2022 tiene como objetivo alquilar para usar el inmueble como vivienda habitual, un 9% quiere usarla como método de inversión y tan solo el 3% como residencia vacacional.

Al igual que sucede con la compra, **el piso es la opción más demandada para los que buscan alquilar** (67%), mientras que el 21% demanda alquilar viviendas unifamiliares y hasta un 12% busca un estudio, aumentando la demanda de estudios con respecto a otras ediciones.

Una mayoría del 70% de los visitantes con intención de alquilar busca **una vivienda de entre 2 y 3 dormitorios** (30% y 40% respectivamente).

Motivo del alquiler



EL 70% BUSCA UN PISO PARA ALQUILAR QUE TENGA 2 O 3 DORMITORIOS

EVOLUCIÓN DE LA VIVIENDA BUSCADA

COMPRA

En comparación con la edición de 2021 y 2019, los asistentes buscan menos comprar una vivienda como residencia habitual, aumentando el motivo de la inversión y sube también con respecto a 2021, la residencia vacacional.

	2019	2021	2022
Residencia habitual	70,18%	75,86%	64,59%
Inversión	20,00%	20,69%	28,23%
Residencia vacacional	9,82%	3,45%	7,18%
Plurifamiliar Piso	76,14%	80,79%	72,73%
Unifamiliar Adosado	4,92%	7,39%	11,48%
Unifamiliar Aislado	13,68%	8,87%	12,44%
Unifamiliar Pareado	5,26%	1,97%	1,91%
Estudio	2,11%	0,99%	1,44%
1 Dormitorio	1,40%	1,48%	0,96%
2 Dormitorios	24,56%	18,72%	16,75%
3 Dormitorios	51,93%	61,58%	56,46%
4 Dormitorios	17,19%	15,27%	22,01%
Más de 4 dormitorios	2,81%	1,97%	2,87%

ALQUILER

En 2022 aumenta ligeramente los encuestados que buscan una residencia habitual para alquilar, disminuyendo la residencia vacacional y disminuyendo un poco el motivo de la inversión. Lo que también observamos es un aumento de la demanda de Estudios, que si en 2019 y 2021 estaba en torno al 4% y 6% ahora aumenta al 12,12%.

	2019	2021	2022
Residencia habitual	79,67%	82,81%	87,88%
Residencia vacacional	20,33%	4,69%	3,03%
Inversión	-	12,50%	9,09%
Plurifamiliar Piso	67,48%	78,12%	66,67%
Unifamiliar Adosado	8,94%	12,50%	18,18%
Unifamiliar Aislado	16,26%	3,12%	3,03%
Unifamiliar Pareado	7,32%	-	-
Estudio	4,07%	6,25%	12,12%
1 Dormitorio	17,07%	7,81%	15,15%
2 Dormitorios	36,59%	26,56%	30,30%
3 Dormitorios	28,46%	46,88%	39,39%
4 Dormitorios	11,44%	12,50%	12,12%
Más de 4 Dormitorios	2,44%	3,12%	-

PRESUPUESTO COMPRA

El rango de presupuesto que más se demanda en esta edición oscila entre los 200.000 y 300.000 euros.

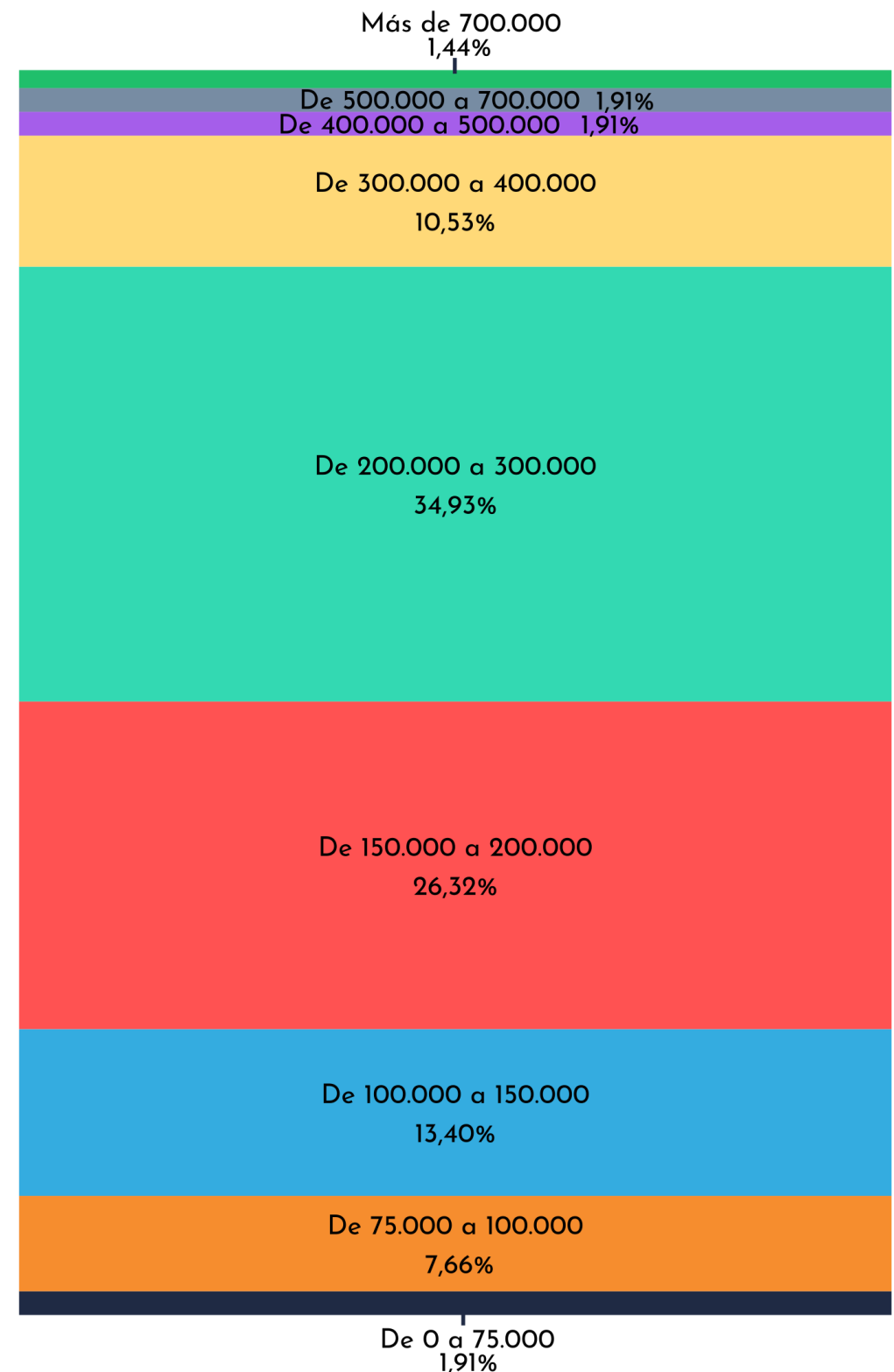
El 34,93% de los visitantes de URBE 2022 dispone de **entre 200.000 a 300.000 euros** para la adquisición de una vivienda, seguido del 26,32% que cuenta con un presupuesto que oscila entre los **150.000 y 200.000 euros** y del 13,40% que se mueve **entre 100.000 y 150.000 euros**.

El 1,44% declara que **destinará más de 700.000 euros** a la compra de una vivienda, mientras que un 1,91% destinará entre 500.000 y 700.000 euros.

En el otro extremo, los compradores con menor capacidad económica, **menos de 75.000 euros**, suponen el 1,91% del total de la demanda y de 75.000 a 100.000 el 7,66%



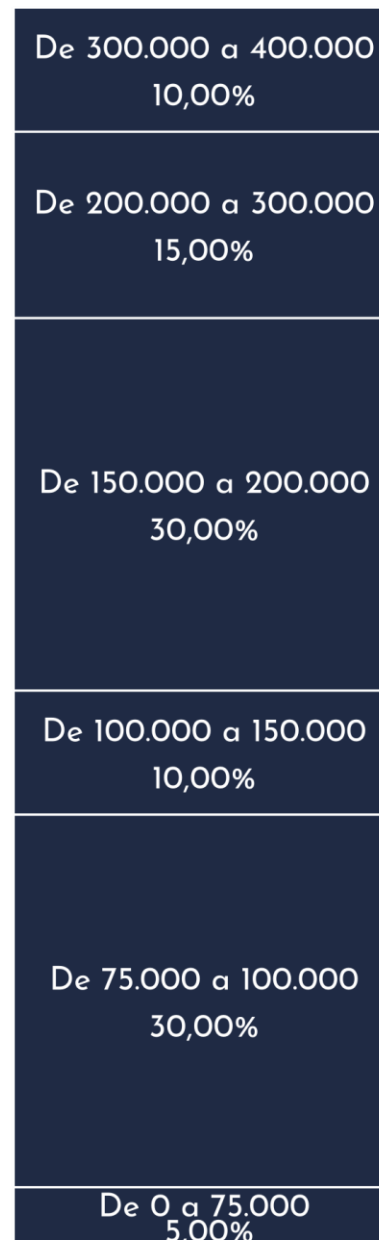
PRESUPUESTO Y FINANCIACIÓN



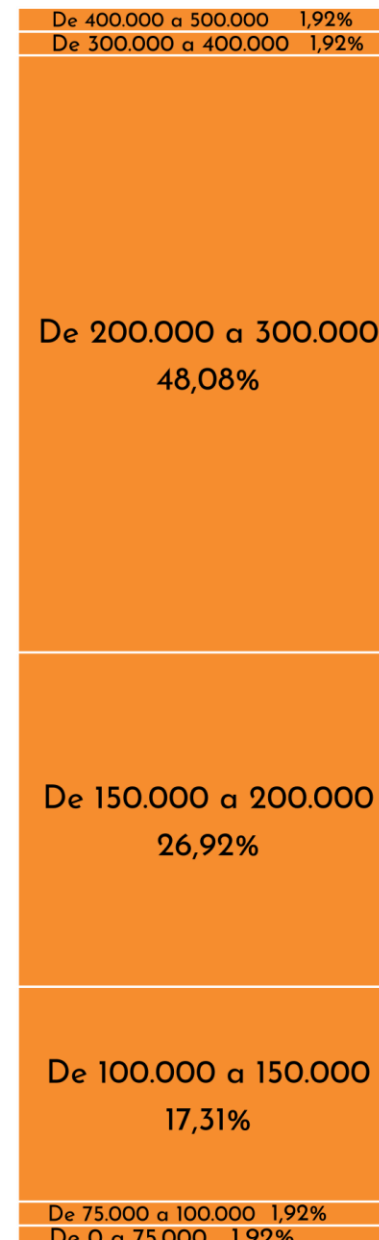
Los mayores de 45 años presentan un mayor presupuesto de cara a la compra

Vemos como el presupuesto más común entre los menores de 25 es de 75.000 a 100.000, y también de 150.000 a 200.000, ambos con un 30%. En la franja siguiente, de entre 26 y 35 años, hasta un 48% alcanza el presupuesto de 200.000 a 300.000 euros, mientras que en la siguiente franja de los 36 y 45 años, la más común con un 35,09% de los encuestados es de 150.000 a 200.000.

Por último, de mayores de 45 años, la más común vuelve a ser de 200.000 a 300.000 con hasta el 33,75%



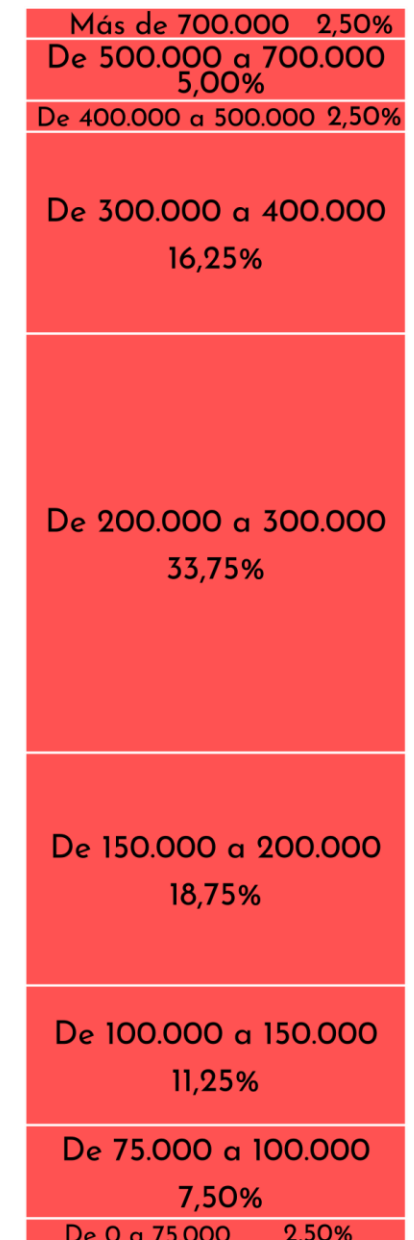
Menor de 25 años



Entre 26 y 35 años



Entre 36 y 45 años



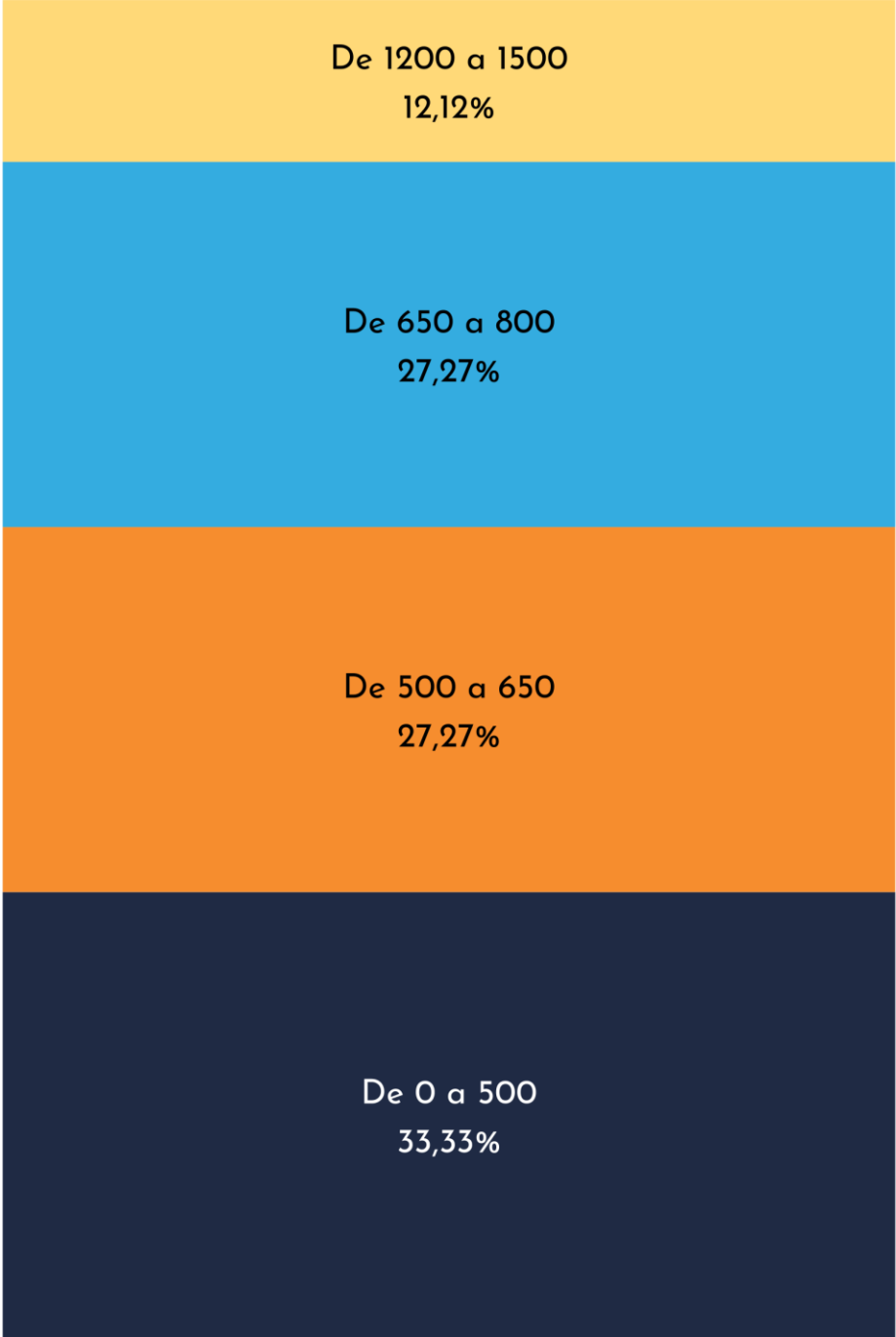
Más de 45 años

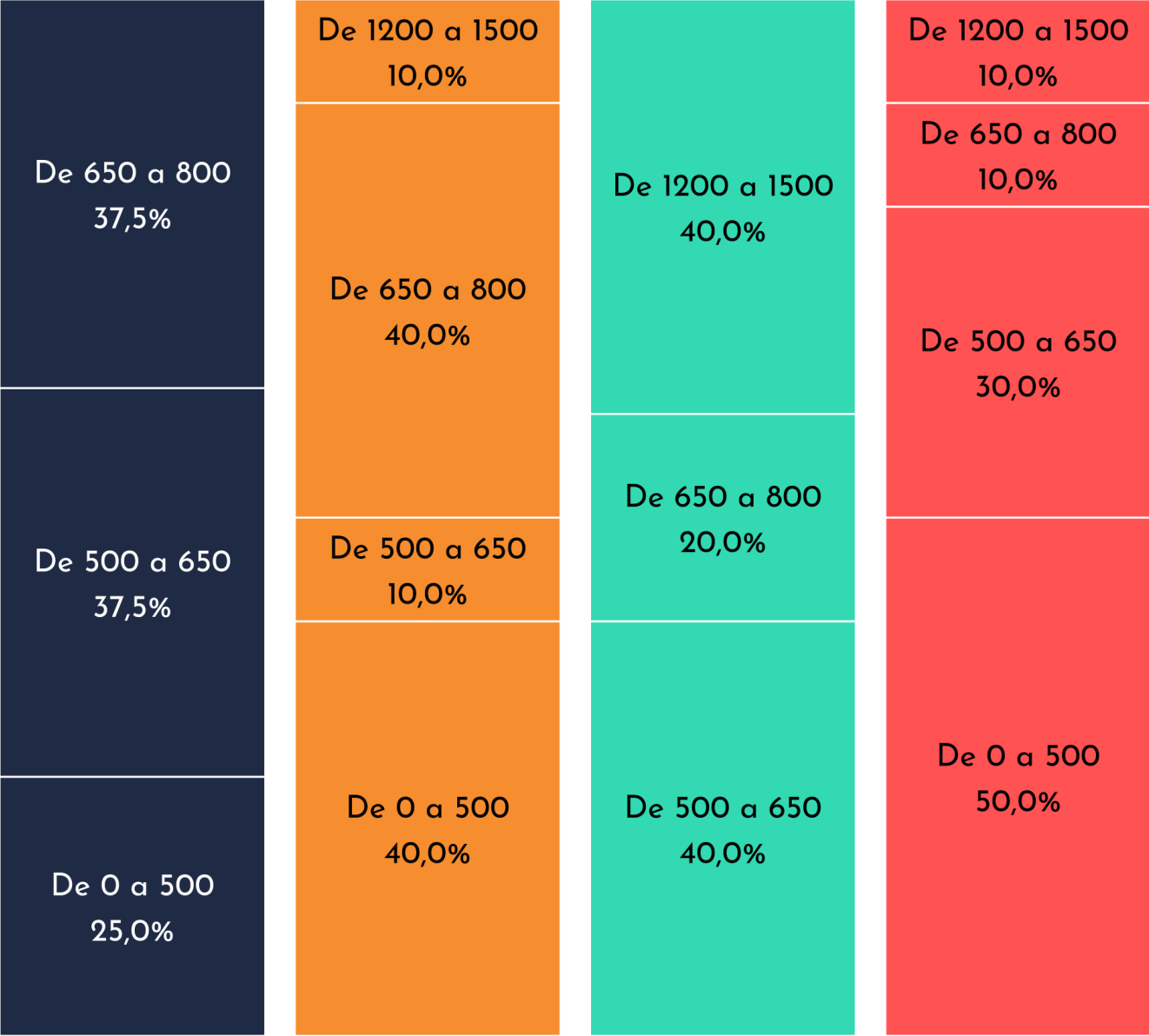
PRESUPUESTO ALQUILER

La mayoría de los futuros inquilinos cuenta con un presupuesto de 0 a 500 euros.

El 33,33% de los visitantes a URBE 2022 que acudieron en busca de alquiler, se plantea **alquileres de 0 a 500 euros**. El segundo grupo con un 27,27% de los participantes busca un alquiler que comience en los 500 y hasta los 650 euros

Un tercer grupo, que va de los 650 a 800 euros, también representa el 27,27% de los asistentes, siendo el ultimo grupo el menos numeroso, con un 12,12% de los asistentes y que se plantea un alquiler mucho más alto, de los 1200 a 1500 euros.





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

Hasta el 37,5% de los menores de 25 años que buscan alquilar una vivienda cuentan con un presupuesto de entre '500-650' euros al mes, y otro 37,5% lo busca entre los 650 y 800 euros.

Para el siguiente tramo de entre 26 y 35 años, buscan alquilar de 0 a 500 euros en un 40% y otro 40% de 650 a 800 euros. Entre 36 y 45 años, los tramos mas buscados van de los 500 a 650 euros en un 40% y otro 40% busca un alquiler mayor, de entre 1200 y 1500 euros.

Sorprendentemente, el rango mas común entre los mayores de 45 años es de 0 a 500 euros, con el 50% de los asistentes.



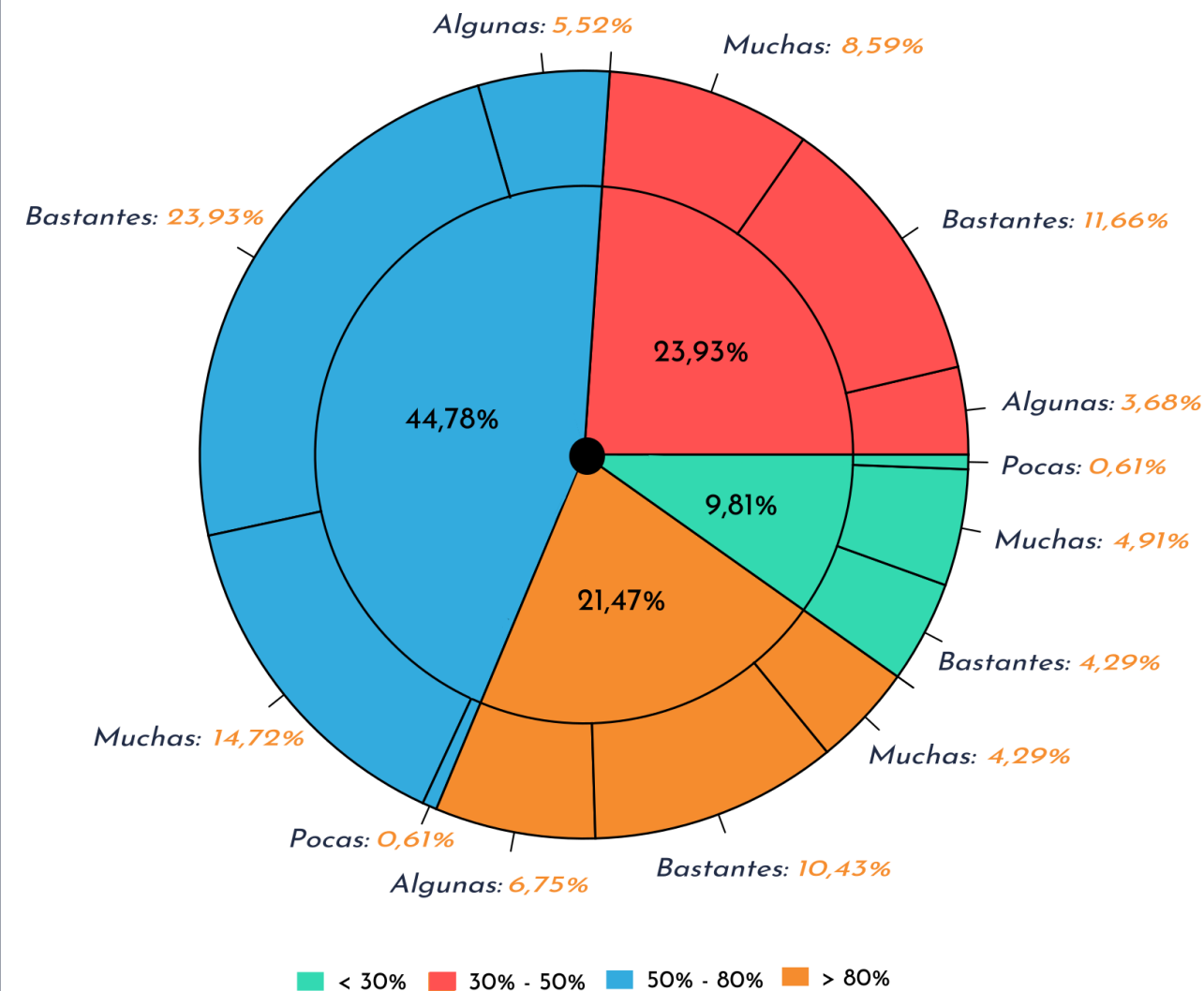
FINANCIACIÓN

EL 78% DE LOS POTENCIALES COMPRADORES REQUIERE UNA HIPOTECA PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA. EL 22% NO NECESITA FINANCIACIÓN.

La mayor parte de los potenciales compradores requerirá financiar entre el 50% y el 80% del valor tasado del inmueble.

El 21,47% necesita financiar más del 80% del valor de la vivienda, porcentaje límite recomendado habitualmente en el mercado hipotecario y tope normalmente utilizado por las entidades financieras. Aún así, la gran mayoría requerirá financiar menos del 80% del valor de la vivienda, incluso hasta un 33,74% necesita financiar menos del 50% del valor (Suma del grupo que necesita menos del 30% y del grupo que oscila entre el 30% y el 50%).

Se reduce el optimismo entre los compradores a la hora de obtener una hipoteca. Hasta un 32,52% creer tener 'Muchas' posibilidades de obtener financiación, frente al 41,51% del año pasado. Un 50,31% creer tener 'Bastantes' posibilidades. Un 15,95% creer tener 'Algunas' posibilidades, cuando en la edición pasada, los encuestados se repartían prácticamente en 'Muchas' y 'Bastantes'. Finalmente, un 1,23% creer tener 'Pocas' posibilidades.



¿Cuáles son tus planes?

¿Quieres conocer todos los detalles de tu hipoteca?
Sin compromisos, en 1 minuto

Banco PRIMUS

bankinter.

Una hipoteca para ti

- Gestionaremos tu hipoteca de principio a fin
- Información clara y transparente durante todo el proceso
- Variedad de préstamos, elige la que mejor se adapte a ti

Simulador de hipotecas →

BancaMarch

Santander

Triodos Bank



REALE SEGUROS

CAJA RURAL GRANADA

Datos de la hipoteca

Agencia Negociadora [Luchamos por ti]

CaixaBank

BancofAR HEALTH BANKING

SIMULADOR DE HIPOTECAS

Si sabes qué casa quieres y cuánto necesitas, simula tu hipoteca.

Banco Caminos BANCO PRIVADO

EVO BANCA INTELIGENTE

21.700 viviendas sostenibles o en transición hacia la sostenibilidad financiadas en Europa en 2021



TIPO DE HIPOTECA ELEGIDA



La mayor parte de aquellos que necesitan financiación prefieren un tipo de interés fijo (el 73% frente al 27% que opta a tipo variable)

Fuente: INE

PRESUPUESTO Y FINANCIACIÓN

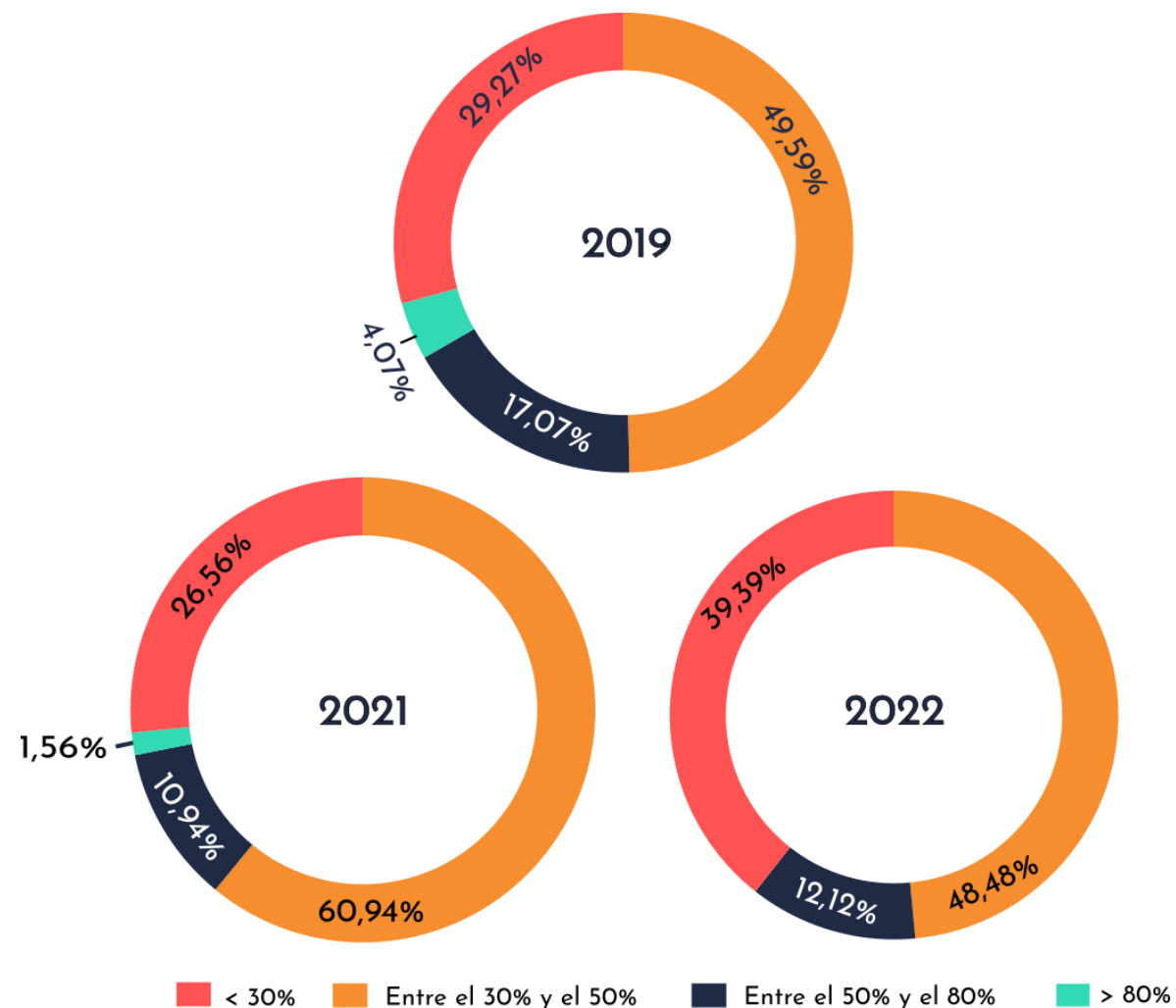
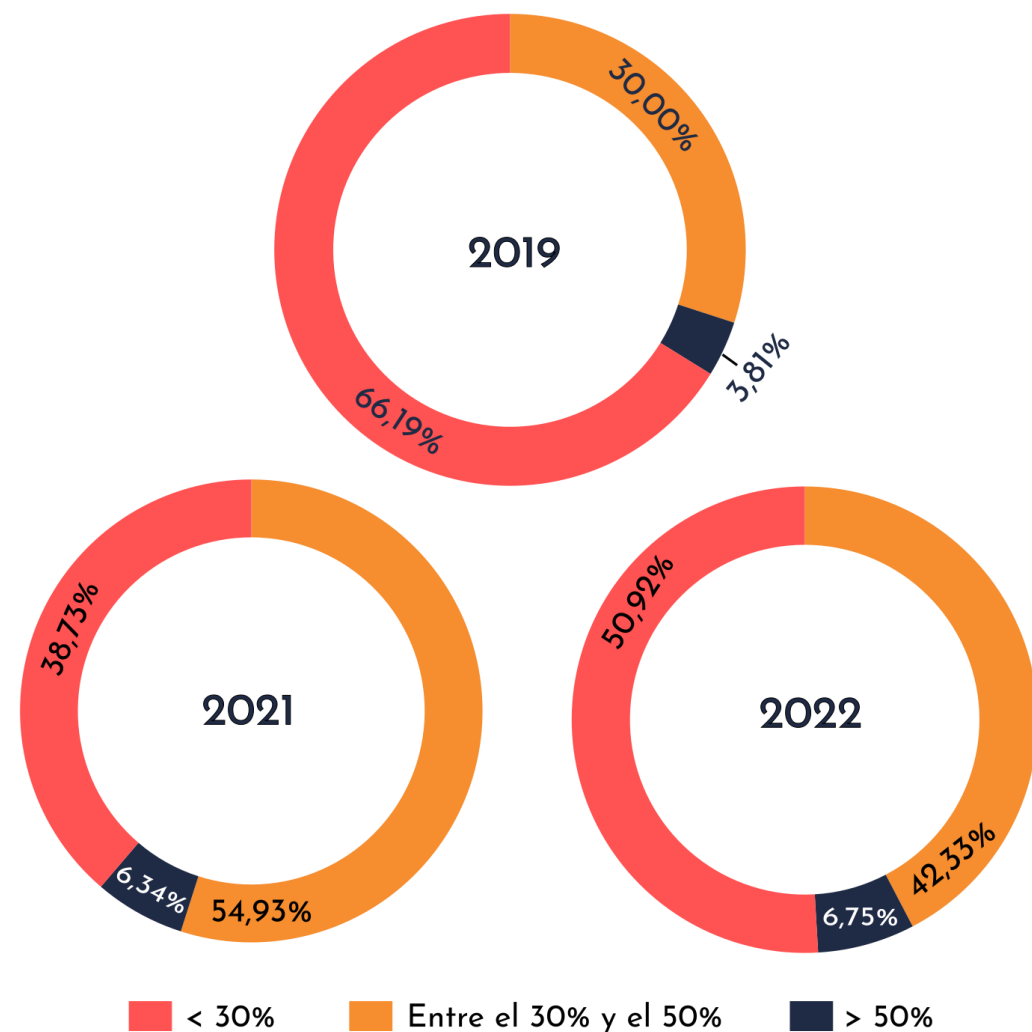
INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS AL ALQUILER

El 48,48% de los visitantes que se plantea alquilar, afirma que dedicará 'Entre el 30% y el 50%' de sus ingresos a pagar el alquiler y un 39,39% destinará menos del 30%, **lo que es un porcentaje mayor que en las últimas 2 ediciones**. Un 12,12% destinará entre el 50% y el 80%, y no hay ningún encuestado destinará más del 80% al pago del alquiler.

INGRESOS FAMILIARES DESTINADOS A LA COMPRA

El 50,92% de los encuestados dispuestos a comprar dedicará 'Menos del 30%' de los ingresos familiares a la **financiación de su vivienda**, seguido del 42,33% que destinará 'Entre el 30% y el 50%' y solo un 6,75% 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. En esta edición hay más gente que destina menos del 30% de los ingresos frente a la edición pasada, aunque en 2019 este porcentaje era mayor.



EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO

COMPRA

La capacidad económica de los visitantes a Urbe Valencia 2022 aumenta ligeramente respecto a la edición de 2021. Se incrementa un 8% el porcentaje de los demandantes de vivienda con un presupuesto entre los 200.000 y 300.000 euros.

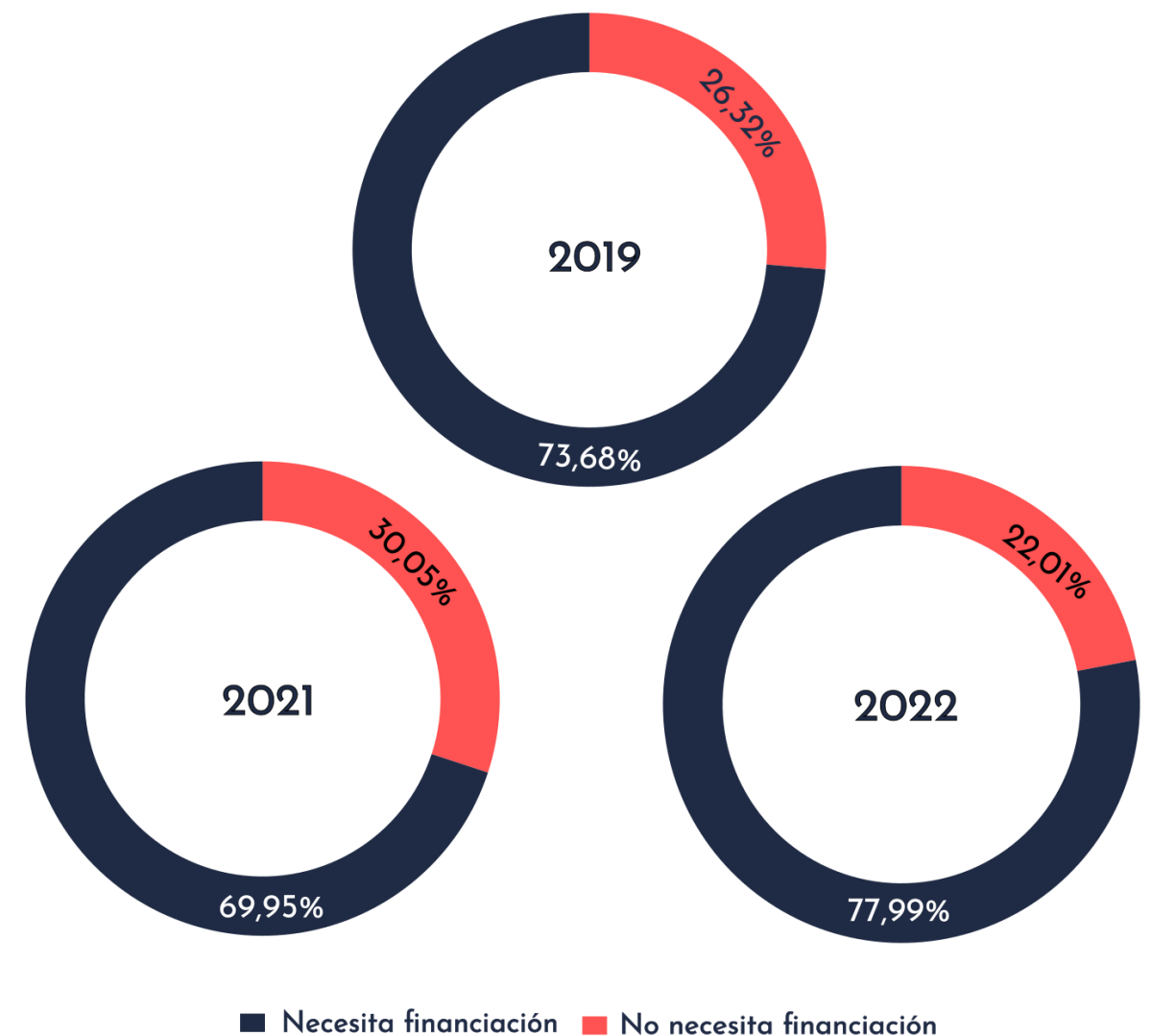
Disminuye un 10,25% los que se sitúan entre 150.000 y 200.000 euros pero aumenta ligeramente los presupuestos superiores a 700.000 y entre 300.000 y 400.000 euros.

En esta edición aumenta un 8,04% los compradores que requieren una hipoteca respecto a 2021. Sin embargo, respecto al porcentaje a financiar, en 2022 aumentan los potenciales compradores **que necesitan financiar 'Menos del 30%' del valor de la vivienda** en un 4,18%, disminuyendo en un 4,94% aquellos que requieren financiar 'Entre el 30% y el 50%'. Manteniéndose estable los que requieren financiar más del 80% y entre el 50 y el 80% del valor de la vivienda.

En cuanto a las posibilidades de que se conceda la financiación, **aumenta un 4,94% el porcentaje de quienes consideran que tienen 'Bastantes' posibilidades de obtener una hipoteca** y disminuye un 6% quienes creen tener 'Muchas' posibilidades. Además en 2022 al igual que en 2021, no hay nadie que considere que no tiene ninguna opción de acceder a una hipoteca.

Comparado con 2021, ha aumentado el porcentaje de encuestados que destinan menos del 30% de sus ingresos al pago de la hipoteca en un 12,19%, una subida considerable, que por tanto baja en un 12,6% aquellos que destinan más del 30% pero menos del 50% de sus ingresos al pago.

Comparativa de la necesidad de financiación



EVOLUCIÓN DEL PRESUPUESTO

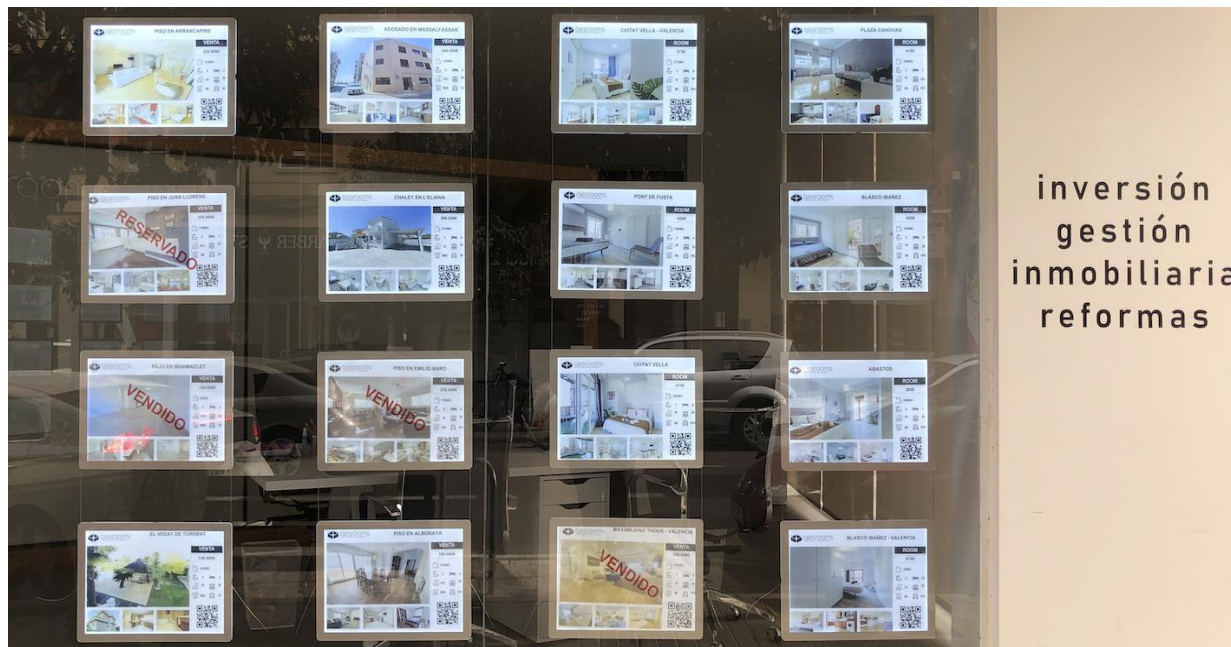
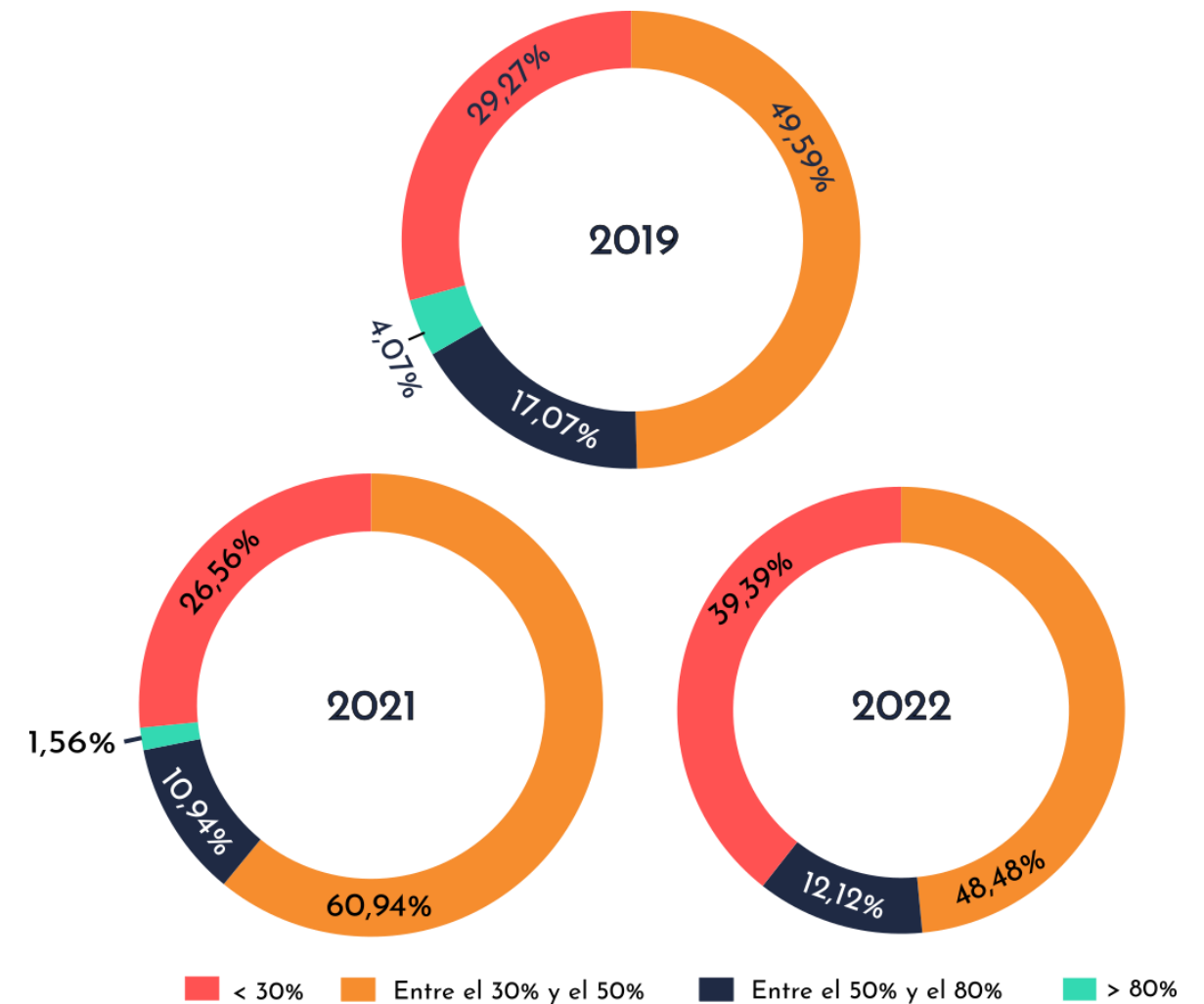
ALQUILER

En Urbe 2022 los visitantes que disponen de un presupuesto de entre 0 y 500 euros mensuales aumentan un 5,21% respecto a la edición del 2021, pero disminuye los que disponen de un presupuesto entre 500 y 650 euros en un 19,61%. Lo que si aumenta más son los que destinan de 1.200 a 1.500 euros de alquiler, que crecen en un 10,56%.

En esta edición aumenta el porcentaje de encuestados que va a destinar menos del 30% de los ingresos en el pago del alquiler, en concreto un 12,83% más

Disminuye un 12,46% los que destinarán entre el 30% y el 50% de los ingresos, y no hay ningún encuestado que vaya a destinar más del 80% de los ingresos

Comparativa del porcentaje de ingresos familiares destinados al alquiler



FRENOS PARA COMPRAR Y ALQUILAR UNA VIVIENDA



Frenos a la compra de una vivienda

El precio	50%
La incertidumbre laboral	11%
La financiación	11%
Otros	16%
Ninguno	12%

El 'Precio' es el principal obstáculo con el que se encuentran los potenciales compradores para la adquisición de una vivienda, concretamente para el 50% de los visitantes a Urbe. Tras el precio, se sitúa 'Otros' (variable que recoge otras condiciones que no encajan en ninguna de las planteadas) con el 16%. Un 12% no encuentra ningún freno, hasta un 11% considera un freno la incertidumbre laboral, al igual que la financiación.

EL PRECIO, PRINCIPAL PREOCUPACIÓN TANTO PARA LA COMPRA COMO PARA EL ALQUILER



Frenos al alquiler de una vivienda

El precio	59%
La incertidumbre laboral	23%
Otros	13%
Ninguno	5%

Al igual que sucede con la compra, el 'Precio' es el freno principal para el 59% de aquellos que piensan alquilar una vivienda, seguido de la incertidumbre laboral en un 23%, de 'Otros' en un 13% y los que consideran no tener ningún inconveniente en un 5%.

Al igual que sucedía en los años anteriores, el 'Precio' continúa siendo la principal preocupación para los que quieren alquilar una vivienda, aunque el temor a la incertidumbre laboral es mayor que en compra.

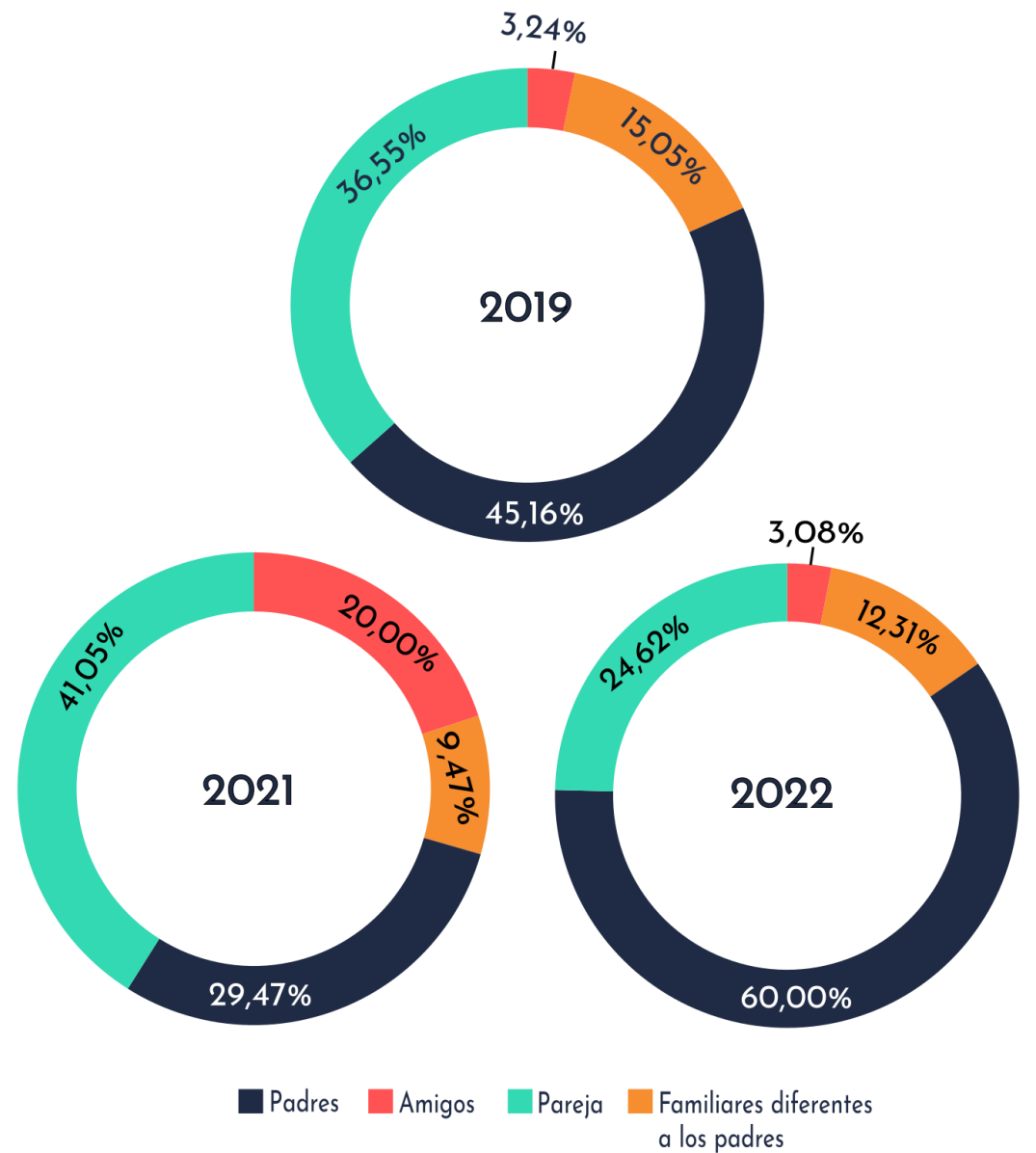
LOS PADRES, PRINCIPAL APOYO NO FINANCIERO PARA LA ADQUISICIÓN DE UNA VIVIENDA

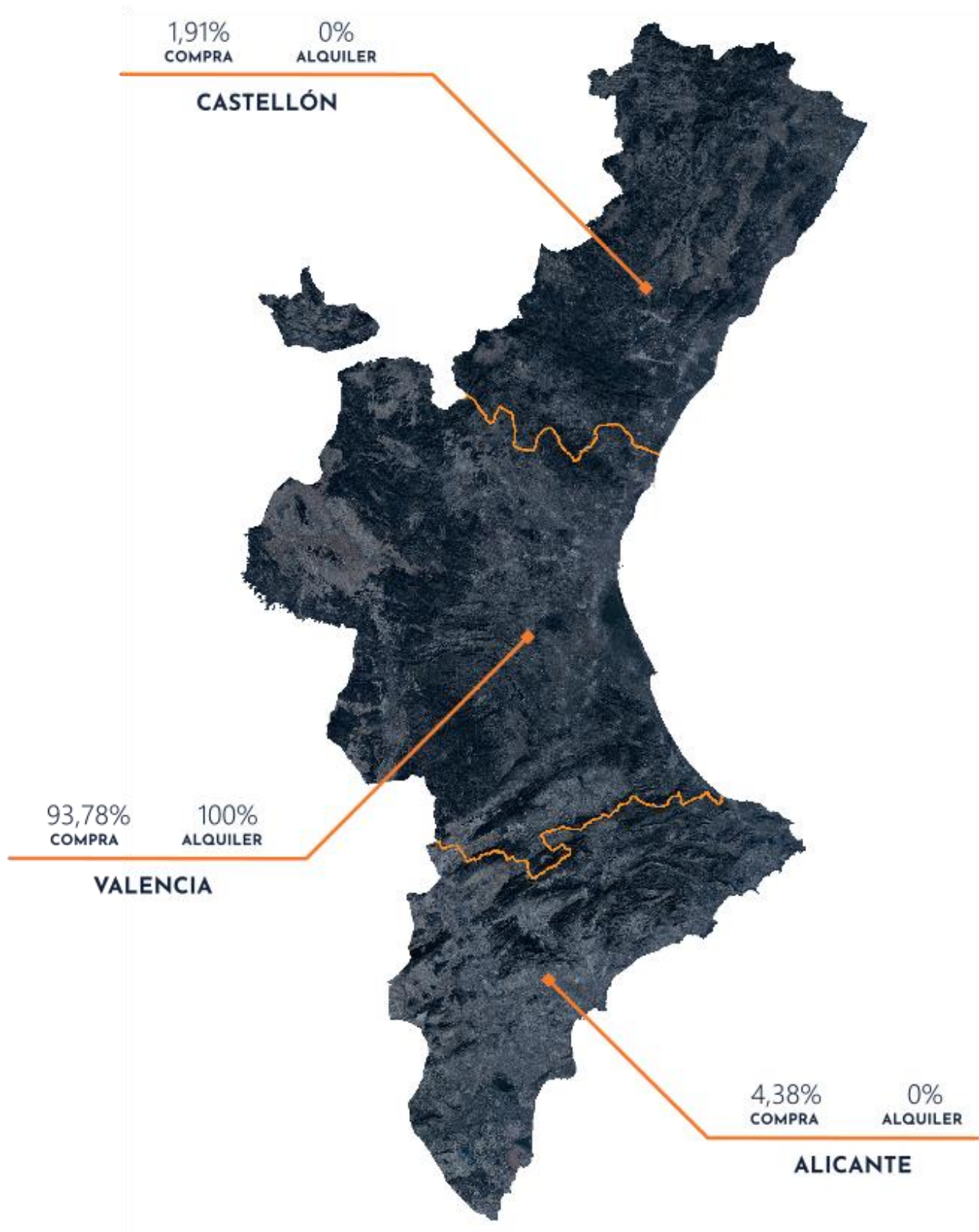
El 31,1% de los encuestados necesita ayuda económica no financiera para la compra de una vivienda.

Los padres es el principal sustento económico no financiero para el 60% de los visitantes que requieren ayuda económica para la compra de una vivienda. Tras los padres, la pareja es el segundo sustento con un 24,62% de los encuestados.

Comparado con los datos de 2021 la ayuda que proviene de los padres aumenta enormemente un 30,53%, situándose como el principal apoyo no financiero y superando también a la edición de 2019.

En contraposición, la pareja como apoyo financiero disminuye un 16,43% con respecto a la edición de 2021, y también disminuye en un 16,92% los amigos, como otro medio de apoyo no financiero.





COMUNIDAD VALENCIANA

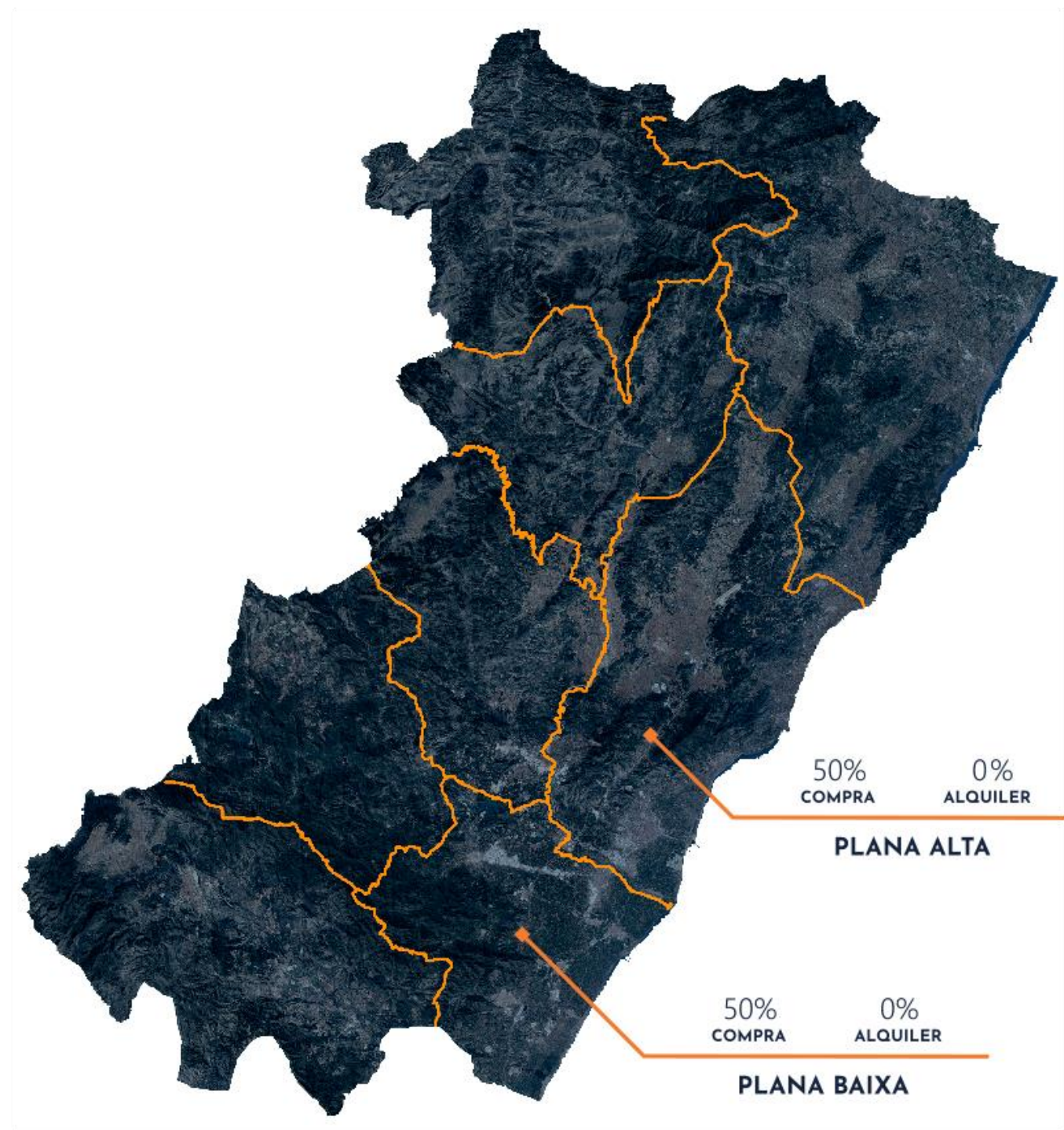
COMUNITAT VALENCIANA

En esta edición, Valencia continúa siendo la provincia preferida.

CASTELLÓN

CASTELLO

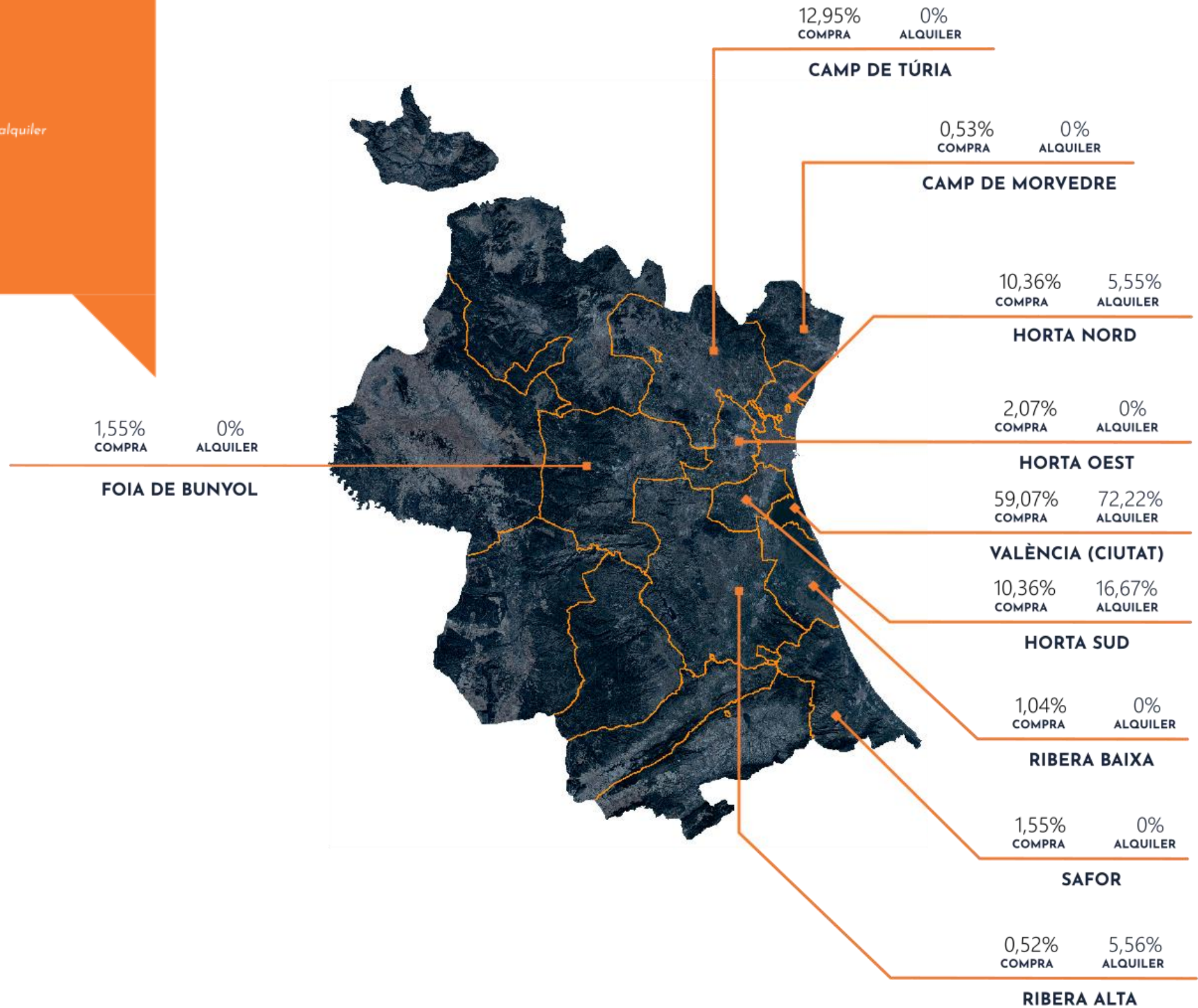
La demanda de compra se distribuye entre Plana Alta y Plana Baixa



VALENCIA

VALÈNCIA

Tanto los demandantes de compra como los de alquiler centran su búsqueda en València ciutat.

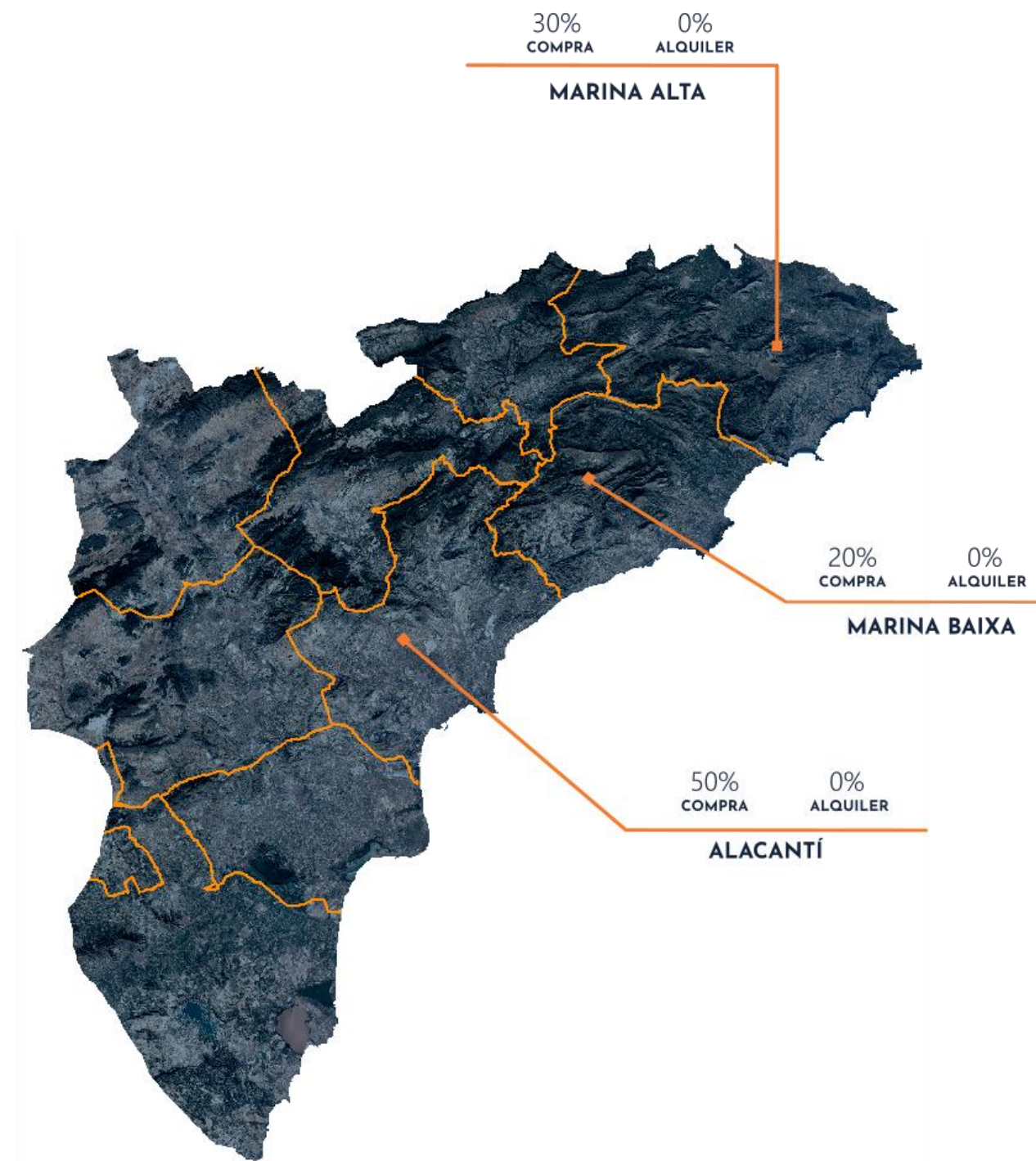




ALICANTE

ALACANT

De aquellos que seleccionaron Alicante provincia, el municipio de Alicante es el preferido.



CÓMO ES EL POTENCIAL COMPRADOR

La mayoría de los potenciales compradores muestra **interés por 'Descuentos en el precio' (70,33%)** frente a 'Otro producto' (17,22,%) y 'La financiación' (12,44%).

En cuanto al nivel de satisfacción de los visitantes a la feria, un 14,58% de los que acudieron dice haber encontrado lo que buscaba. El porcentaje de los que "Sí" han satisfecho sus expectativas en URBE 2022 ha disminuido respecto al 39,95% de 2021.

CÓMO ES EL POTENCIAL INQUILINO

¿QUIÉN ES?

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

¿QUÉ BUSCA?

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

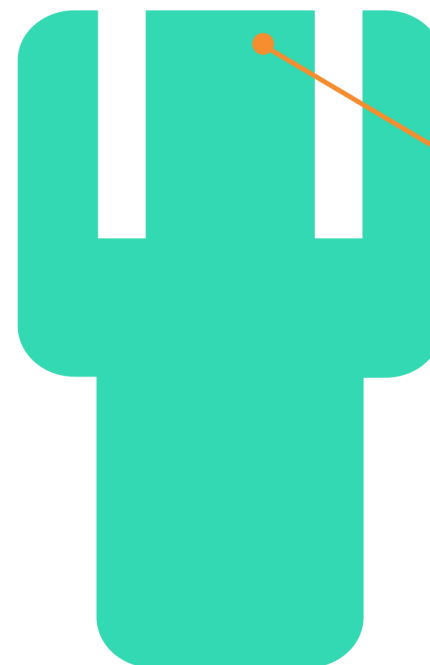
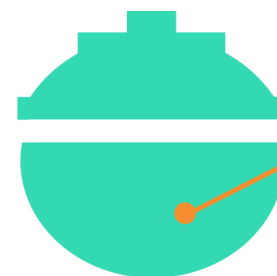


¿QUIÉN ES?

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

¿QUÉ BUSCA?

- Formar un nuevo hogar.
- Piso.
- De 3 Dormitorios.
- Con un alquiler de 0 a 500€..
- En Valencia capital.



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 - Oct-2022

<https://urbe.feriavalencia.com> Y COHISPANIA, S.A. - Compañía Hispania de Tasaciones y Valoraciones, S.A. www.cohispania.com

Iconos creados por Freepik desde www.flaticon.com



CoHispania es una sociedad de tasación homologada por el Banco de España con el N.º de registro 4368



Miembros de



United Nations Global Compact



ANEVAR

IES INTERNATIONAL ETHICS STANDARDS
www.ies-coalition.org



socio empresa PEP 2022

www.cohispania.com

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

Valencia - +34 96 373 70 05

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

Departamento de Comunicación: comunicación@cohispania.com