

Cuatro generaciones, una vivienda

INFORME SOCIAL 2024

Índice

03_ Dime qué edad tienes y te diré cómo es tu casa, por **Ferran Font**

04_ Cambios generacionales en el acceso a la vivienda o más de lo mismo, por **Juan A. Módenes**

06_ De un vistazo: **La brecha generacional**

11_ **¿Cómo vivimos hoy?** Tu hogar, tu reino

20_ **Comprar vs. alquilar**: Sueño y realidad

26_ A tu casa le sienta bien el **verde**

30_ **Teletrabajo**: Tener la oficina en casa

32_ Mirando al **futuro**

35_ Notas sobre el informe

Informe realizado por el equipo de **RESEARCH** de pisos.com

Dime qué edad tienes y te diré cómo es tu casa



https://x.com/FerranFont
www.linkedin.com/in/ferran-font

Los tiempos cambian. A veces a mejor, y otras a peor. Nuestra relación con algo tan importante como la vivienda también es diferente, y serán muchos los que dirán que este vínculo se ha deteriorado radicalmente. Para los más jóvenes, comprar una casa ha pasado de ser un sueño a una utopía. No vivirán como sus abuelos. Pero la cuestión no es que no puedan, es que quizá no quieran habitar la misma casa toda la vida.

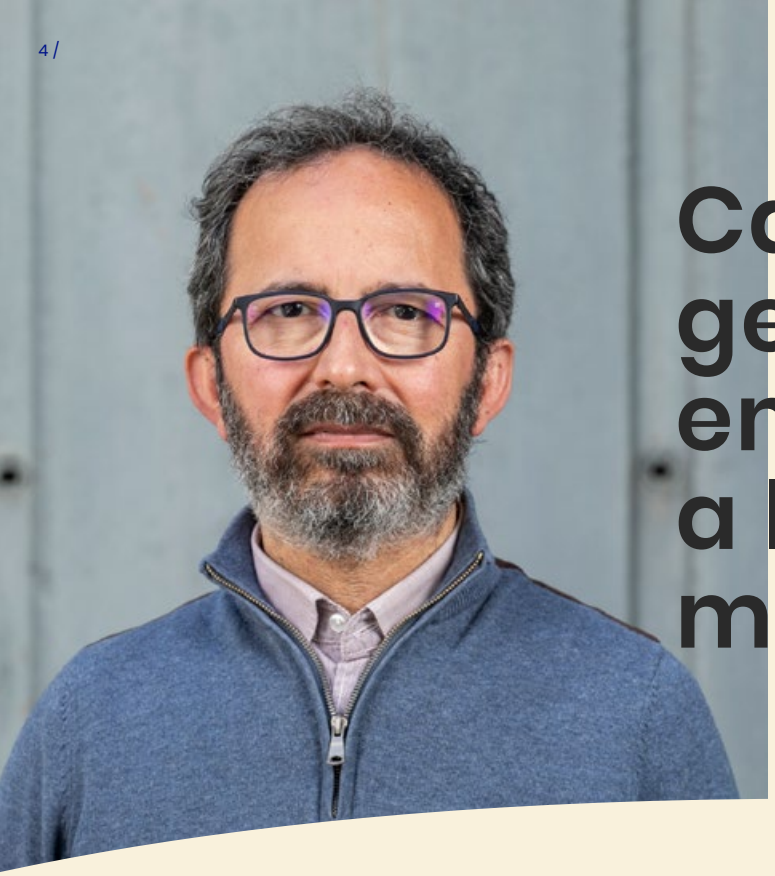
La literatura que se ha vertido sobre la cultura de la propiedad en nuestro país es extensa, pero no podemos perder de vista que nuestra sociedad ha estado expuesta a fuertes transformaciones. Los vértices del triángulo del éxito personal siguen siendo para muchos tener una familia, una hipoteca y un trabajo estable, pero otros se resisten a continuar alimentando esta rueda. Las estructuras familiares ya no son sota, caballo y rey y estar en la misma empresa hasta jubilarse hay quien lo califica de atraso monumental. ¿Por qué ser propietario de una vivienda también pierde fuerza como destino vital? ¿Es una tendencia o una imposición?

El deterioro del poder adquisitivo aparece como principal justificación. Nadie niega que la brecha entre salarios y precios de vivienda, tanto en venta como en alquiler, se parece más a un abismo insalvable que una pequeña grieta en la pared. Y cada vez son más los que no quieren limitar sus opciones de ocio por un compromiso de varias décadas con un banco. Eso no significa que no valoren pasar por el notario, y habrá quién lo haga como residente, pero también crecen los que lo hacen como inversores: comprar una casa (barata) donde no queremos vivir para pagar el alquiler de otra casa (cara) donde sí queremos vivir.

Mientras tanto, se estira la permanencia en el nido familiar y la emancipación se retrasa. El ahorro previo exige un sacrificio que no siempre se lleva bien. Este esfuerzo también lo hicieron los Boomers (un poco menos) y la Generación X (un poco más). En la mente de los Millennials ya empezó a cruzar la idea de “no vaya a ser que me esté perdiendo algo importante por sumar otro euro a la entrada de mi futura casa”, y en la de los Centennials, la negativa a que la vida se les escape de las manos es rotunda, un bloqueo emocional al ahorro que comparte espacio con el factor económico, haciendo que la compra se aleje basculando entre lo objetivo y lo subjetivo: no quiero porque no puedo y no puedo porque no quiero.

Y así llegamos a una realidad en la que las ciudades no dejan de serlo por vivir en una casa a una hora en coche de distancia, en la que en el centro se comparte desayuno con turistas que están de paso y en la que la vivienda preocupa por igual a abuelos y a nietos, aunque su visión sea completamente distinta.

Ferran Font,
DIRECTOR DE ESTUDIOS DE PISOS.COM



Cambios generacionales en el acceso a la vivienda o más de lo mismo

https://x.com/ModenesJA

El informe que estudia las diferencias generacionales en relación a la vivienda elaborado por pisos.com pone de manifiesto las permanencias y los cambios que experimentan los hogares españoles cuando acceden a la vivienda. Las permanencias tienen que ver con la supremacía de la propiedad en el imaginario de los hogares como forma de tenencia preferida o ideal. Los cambios tienen que ver con las nuevas dificultades para ver realizado este ideal. Ambos procesos se manifiestan claramente en las respuestas.

El informe identifica correctamente como generacionales, es decir como novedades, muchas de las diferencias que los encuestados jóvenes muestran respecto los mayores, aunque los cambios normales por edad también tienen su peso. Es normal que la proporción de propietarios entre los hogares de edades más avanzadas sea más alta que en los hogares más jóvenes y que la proporción de inquilinos tenga la evolución inversa. Sin embargo, hay que achacar a las grandes transformaciones acaecidas en los últimos años las extraordinarias diferencias entre los distintos grupos de edad, tanto en el porcentaje de propietarios como en otros aspectos relacionados con la vivienda, como la digitalización o la casa como lugar de teletrabajo. Los hogares jóvenes están teniendo una experiencia de acceso a la vivienda extraordinariamente diferente a la que tuvieron las generaciones más maduras, sus padres, cuando estos eran jóvenes.

El informe evidencia muy directamente las dificultades actuales. Falta de oferta adecuada en el alquiler que se había constituido en la alternativa posible tras desaparecer prácticamente la opción de la propiedad. Precios altos del alquiler que se explican por un desajuste creciente entre oferta y demanda, tanto por un incremento en la demanda como por un problema en la oferta. La demanda endógena, en decrecimiento por el proceso de envejecimiento de la población, se ha visto sustituida por el retorno de una fuerte inmigración. La oferta ya no es alimentada por unas cifras de construcción que en el pasado eran altas, y, además, las viviendas de segunda mano, crecientes por el envejecimiento de la población, no siempre acaban en manos de nuevos hogares. Piénsese en los procesos de transformación de vivienda usada del centro de nuestras

ciudades a vivienda de uso turístico. Y todo ello adobado con unos niveles de inseguridad residencial muy intensos, bastante por encima de la media europea.

Esta transición se ha producido de manera brusca e intensa en los últimos años y la encuesta lo deja claro. Pero hay que ser conscientes de que el anterior sistema, basado en el acceso a la propiedad, también sufrió en diferentes momentos cambios intensos que crearon otro tipo de dificultades y diferencias generacionales. Si no hubiera sido así, la edad de emancipación no habría sido tan alta en España ya desde mucho antes del fin del siglo pasado. En España nunca ha sido cosa fácil ver satisfecho el derecho a una vivienda. A mediados del siglo XX había escasez de nueva vivienda en el parque formal, por cierto, en alquiler, y el chabolismo se expandió en la periferia de las grandes ciudades. Con el desarrollismo, en los años sesenta, acceder a una vivienda en propiedad requería una estabilidad laboral que para muchos implicaba emigrar de sus lugares de origen a una gran ciudad y esforzarse para conseguir el ahorro previo necesario. En los ochenta, muchos jóvenes necesitaban la colaboración económica de los padres, lo que implicaba a menudo supeditar sus proyectos vitales a los de la red familiar próxima, no siempre coincidentes. En los años noventa, se abrió la vía de la financiarización del acceso, con la expansión del crédito y de las hipotecas. La crisis de los desahucios tras el estallido de la burbuja inmobiliaria evidenció su debilidad.

En definitiva, diferentes crisis e impactos coyunturales han afectado al acceso a la vivienda a lo largo del último siglo. Y ello ha provocado sucesivas oleadas de cambios generacionales. Los jóvenes del pasado, en su momento, también tuvieron sus dificultades, distintas, pero las tuvieron. Por ello, quizá haya que concluir diciendo: cambios generacionales en el acceso a la vivienda, “más de lo mismo”.

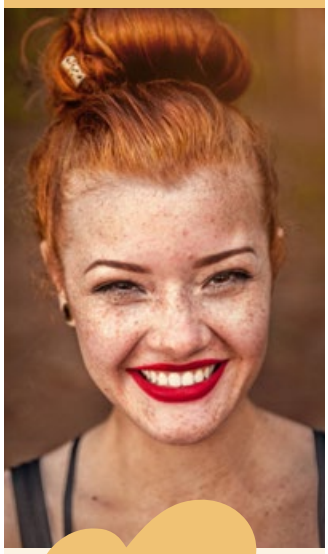
Juan A. Módenes

PROFESOR TITULAR DEL DEPARTAMENTO DE GEOGRAFÍA DE LA UAB

INVESTIGADOR ASOCIADO DEL CENTRE D’ESTUDIS DEMOGRÀFICS



De un vistazo: La brecha generacional



18-27 años

Generación Z

- El 63% está soltero
- El 67% vive con sus padres
- El 30% tiene estudios universitarios
- Sus ingresos medios anuales son de 19.356 €



28-43 años

Millennials

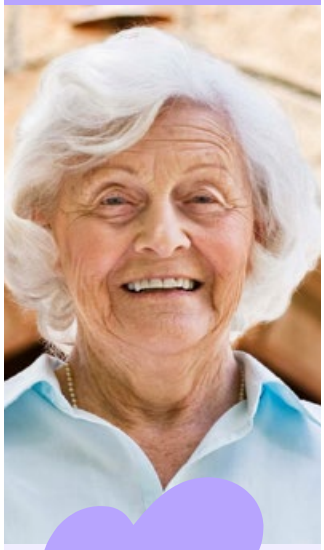
- El 35% está soltero
- El 33% vive con su pareja y no tiene hijos
- El 34% tiene estudios universitarios
- Sus ingresos medios anuales son de 22.368 €



44-59 años

Generación X

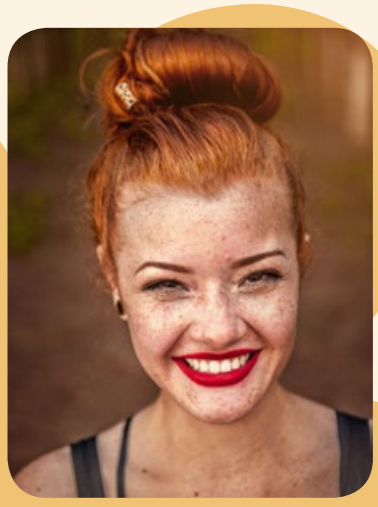
- El 53% está casado
- El 47% vive con su pareja e hijos
- El 40% tiene estudios universitarios
- Sus ingresos medios anuales son de 24.624 €



60-78 años

Boomers

- El 72% está casado
- El 44% vive con su pareja y sus hijos ya abandonaron el hogar familiar
- El 36% tiene estudios universitarios
- Sus ingresos medios anuales son de 25.478 €



El 56% trabaja y el 36% estudia

Generación Z

18-27 AÑOS

¿CÓMO VIVEN?

- El 7% tiene una hipoteca
  - → Prefieren el tipo fijo (59%)
  - → El 59% paga entre 300 y 700 €/mes
  - → El 35% destina entre el 30% y el 40% de sus ingresos mensuales a la hipoteca
- El 35% vive de alquiler
  - → El 61% compraría si le concediesen una hipoteca al 100%
  - → El 71% paga hasta 700 €/mes
  - → El 24% destina entre el 30% y el 40% de sus ingresos mensuales al alquiler
- El 58% no paga por la casa en la que vive

¿QUÉ QUIEREN?

- → Para el 60% el precio es lo más importante
- → El 96% no compraría sin ver antes la casa, pero el 20% sí la alquilaría
- → El 40% se va a mudar pronto y el 66% lo hará alquilando
- → El 56% invertiría en vivienda en un municipo bien conectado (32%) para ponerlo en alquiler residencial (82%)

¿ESTÁN CONCIENCIADOS?

El 65% pagaría un extra por una vivienda con certificación energética alta

↳ El 77% pagaría hasta un 5% más

El 62% reformaría su casa para que fuera más eficiente energéticamente

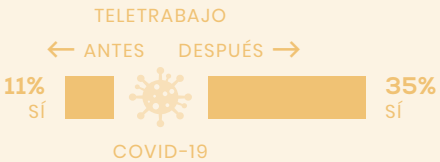
↳ El 46% se gastaría hasta 5.000€

El 80% no compraría en 1ª línea de costa por la subida del nivel del mar

El 61% se iría a vivir al norte de España huyendo del cambio climático

El 83% no viviría en un edificio construido bajo tierra

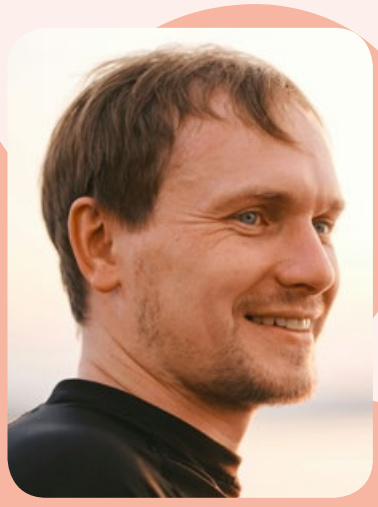
¿CÓMO TRABAJAN?



El 54% no habilitó una estancia para teletrabajar y la mitad escogió el dormitorio

¿QUÉ ESPERAN?

- 85% El alquiler seguirá subiendo en 2024
- 66% Cada vez habrá más casos de ocupación
- 58% La vivienda sigue siendo un valor refugio
- 56% Hay muchos conceptos al alquilar/comprar que no entiendo
- 47% Es mejor pagar una vivienda al contado



El 88% trabaja actualmente y el 7% está en paro

Millennials

28-43 AÑOS

¿CÓMO VIVEN?

- El 37% tiene una hipoteca
  - → Prefieren el tipo fijo (53%)
  - → El 61% paga entre 300 y 700€/mes
  - → El 39% destina entre el 10% y el 30% de sus ingresos mensuales a la hipoteca
- El 30% vive de alquiler
  - → El 79% compraría si le concediesen una hipoteca al 100%
  - → El 71% paga hasta 700€/mes
  - → El 30% destina entre el 30 y el 40% de sus ingresos mensuales al alquiler
- El 33% no paga por la casa en la que vive

¿QUÉ QUIEREN?

- → Para el 51% el precio es lo más importante
- → El 93% no compraría sin ver antes la casa y el 87% tampoco alquilaría
- → El 31% se va a mudar pronto y el 67% lo hará comprando
- → El 52% invertiría en vivienda en el centro de una gran ciudad (35%) para ponerlo en alquiler residencial (80%)

¿ESTÁN CONCIENCIADOS?

El 68% pagaría un extra por una vivienda con certificación energética alta

↳ El 78% pagaría hasta un 5% más

El 76% reformaría su casa para que fuera más eficiente energéticamente

↳ El 44% se gastaría entre 5.000 y 10.000€

El 79% no compraría en 1ª línea de costa por la subida del nivel del mar

El 59% se iría a vivir al norte de España huyendo del cambio climático

El 91% no viviría en un edificio construido bajo tierra

¿CÓMO TRABAJAN?



El 59% habilitó una estancia para teletrabajar y el 58% escogió una habitación independiente

¿QUÉ ESPERAN?

- 85% El alquiler seguirá subiendo en 2024
- 68% Cada vez habrá más casos de ocupación
- 62% Es mejor pagar una vivienda al contado
- 61% La vivienda sigue siendo un valor refugio
- 45% Hay muchos conceptos al alquilar/comprar que no entiendo



El 86% trabaja actualmente y el 7% está en paro

Generación X

44-59 AÑOS

¿CÓMO VIVEN?

- El 42% tiene una hipoteca
  - → Prefieren el tipo variable (60%)
  - → El 63% paga entre 300 y 700€/mes
  - → El 38% destina entre el 10% y el 30% de sus ingresos mensuales a la hipoteca
- El 15% vive de alquiler
  - → El 57% compraría si le concediesen una hipoteca al 100%
  - → El 60% paga hasta 700 €/mes
  - → El 29% destina entre el 10% y el 30% de sus ingresos mensuales al alquiler
- El 43% no paga por la casa en la que vive

¿QUÉ QUIEREN?

- → Para el 43% la ubicación es lo más importante
- → El 94% no compraría sin ver antes la casa y el 86% tampoco alquilaría
- → Solo el 19% se va a mudar pronto y el 72% lo hará comprando
- → El 42% invertiría en vivienda en el centro de una gran ciudad (31%) para ponerlo en alquiler residencial (74%)

¿ESTÁN CONCIENCIADOS?

El 76% pagaría un extra por una vivienda con certificación energética alta

↳ El 66% pagaría hasta un 5% más

El 73% reformaría su casa para que fuera más eficiente energéticamente

↳ El 49% se gastaría entre 5.000€ y 10.000€

El 81% no compraría en 1ª línea de costa por la subida del nivel del mar

La mitad se iría a vivir al norte de España huyendo del cambio climático

El 89% no viviría en un edificio construido bajo tierra

¿CÓMO TRABAJAN?



El 45% habilitó una estancia para teletrabajar y el 54% escogió una habitación independiente

¿QUÉ ESPERAN?

- 84% El alquiler seguirá subiendo en 2024
- 66% Cada vez habrá más casos de ocupación
- 65% La vivienda sigue siendo un valor refugio
- 58% Es mejor pagar una vivienda al contado
- 37% Hay muchos conceptos al alquilar/comprar que no entiendo



El 51% está jubilado y el 37% sigue trabajando

Boomers

60-78 AÑOS

¿CÓMO VIVEN?

- El 23% tiene una hipoteca
  - → Prefieren el tipo variable (71%)
  - → El 50% paga entre 300 y 700€/mes
  - → El 38% destina entre el 10% y el 30% de sus ingresos mensuales a la hipoteca
- El 12% vive de alquiler
  - → El 65% no compraría si le concediesen una hipoteca al 100%
  - → El 62% paga hasta 700 €/mes
  - → El 35% destina entre el 30% y el 40% de sus ingresos mensuales al alquiler
- El 65% no paga por la casa en la que vive

¿QUÉ QUIEREN?

- → Para el 38% el precio es lo más importante
- → El 96% no compraría sin ver antes la casa y el 89% tampoco alquilaría
- → Solo el 12% se va a mudar pronto y el 65% lo hará comprando
- → El 36% invertiría en vivienda en el centro de una gran ciudad (33%) para ponerlo en alquiler residencial (73%)

¿ESTÁN CONCIENCIADOS?

El 74% pagaría un extra por una vivienda con certificación energética alta

↳ El 69% pagaría hasta un 5% más

El 77% reformaría su casa para que fuera más eficiente energéticamente

↳ El 46% se gastaría entre 5.000€ y 10.000€

El 76% no compraría en 1ª línea de costa por la subida del nivel del mar

El 57% no se iría a vivir al norte de España huyendo del cambio climático

El 96% no viviría en un edificio construido bajo tierra

¿CÓMO TRABAJAN?



El 31% habilitó una estancia para teletrabajar y el 54% escogió una habitación independiente

¿QUÉ ESPERAN?

- 86% El alquiler seguirá subiendo en 2024
- 74% La vivienda sigue siendo un valor refugio
- 66% Cada vez habrá más casos de ocupación
- 60% Es mejor pagar una vivienda al contado
- 36% Hay muchos conceptos al alquilar/comprar que no entiendo

¿Cómo vivimos hoy? Tu hogar, tu reino

A MÍ NO ME CUESTA NADA

El gap generacional dentro del ámbito de la vivienda es innegable: los hijos ya no viven como sus padres, y mucho menos, como sus abuelos. En un entorno de precios al alza y salarios que no evolucionan a la misma velocidad, el acceso a la vivienda plantea dificultades, sobre todo, para los más jóvenes.

Con todo, hay quien vive sin gastarse un solo euro por tener un techo sobre su cabeza, aunque esta afirmación tiene truco. El 58% de la Generación Z no paga por su vivienda. La razón es sencilla: el 96% aún vive con sus padres. En el caso de los Boomers, libres de esta carga económica en un 65% de los casos, el motivo es otro, y es que terminaron de pagar su casa, y seguramente, no lo hicieron solos, pues un 77% vive con su pareja.

Los grupos intermedios plantean situaciones más diversas. Solo el 33% de los Millennials no paga por su vivienda, y también gracias a un cómplice necesario (47%), si bien los hay que todavía no han dicho adiós a papá y mamá (36%). En cuanto a la Generación X, los liberados de este pago alcanzan el 43%, compartiendo espacio con su pareja en un 63% de los casos.

Tener un inmueble que no pide pan es una suerte, ya sea por haber comprado al contado, por haber cumplido mes a mes con el préstamo o por haber recibido una herencia. Cuanto más se avanza en edad, más viviendas que responden a estos supuestos se encuentran entre los que viven sin ataduras, liderando los hijos de la generación silenciosa (97%) y con los centúricos (13%) a la cola.

Y si tener un casa propia es genial, tener dos es extraordinario. En el caso de la Generación Z es algo testimonial (4%), pero lo cierto es que los Millennials no viven una realidad muy diferente (4%). Solo destacan con dos viviendas en propiedad los Boomers (24%) y la Generación X (12%).

El 28% tiene una hipoteca, el 23% vive de alquiler y el 49% no paga por la casa en la que vive



INQUILINOS: ¿OBLIGADOS O CONVENCIDOS?

Aunque muchos piensen que juventud y alquiler es un binomio inquebrantable, lo cierto es que antes del año 2000 se accedía a la propiedad con mayor facilidad, incluso las generaciones más jóvenes. Desde entonces, la edad de emancipación se ha retrasado, y cuando se da el salto de casa de los padres al alquiler compartido o en solitario, la disminución del poder adquisitivo retiene por más tiempo en este modelo.

Se ha elevado la cantidad de los 'ya no tan jóvenes' que, con una capacidad de ahorro mermada, tienen las puertas cerradas a la compra por ahora. Solo el 12% de los más mayores vive de alquiler, y hasta el 9% lo hace solo. Los inquilinos de la Generación X abarcan un 15% y con los Millennials ocurre con uno de cada tres, un porcentaje que sube al 35% entre los más jóvenes, con un 26% que comparte piso.

Las razones que esgrimen los Centennials para escoger esta fórmula se fundamenta tanto en la falta de ahorro y los bajos salarios (29%), como en lo caro que resulta comprar (15%), aunque una parte significativa de este grupo alega que escoge el alquiler por una cuestión de movilidad (19%), la principal razón y en idéntico porcentaje que los Boomers.

Los Millennials también justifican su elección por sus ingresos insuficientes (31%), pero también destacan la rigidez de los bancos a la hora de conceder hipotecas (18%). Llama la atención que un 11% de los integrantes de la Generación X aseguren que el alquiler es lo único que se pueden permitir.

En lo que respecta al porcentaje de ingresos destinados al alquiler, en solitario o compartido, por encima del 30% de los ingresos mensuales se encuentran el 66% de los posmilénicos, con algo más de la mitad que paga hasta 500 euros, lo que desliza la presencia de compañeros de piso o ayuda familiar. También más allá del tercio de los ingresos mensuales dedican el 73% de los Milennials, el 66% de la Generación X y el 74% de los Boomers. Los que pagan más son los miembros de la Generación X, con una renta mensual por encima de los 700 euros en el 41% de los casos, seguidos por los más mayores, con un 39%.

Viendo estos resultados no es de extrañar que un alto porcentaje de los inquilinos Millennials (79%) se muestre favorable a comprar una casa en el caso de poder conseguir una financiación al 100%. Por el contrario, la mayoría de los Boomers (65%) no compraría una casa bajo estas condiciones, ya

sea por estar cómodo con el alquiler -muchos aún de la renta antigua, por tener sus necesidades inmobiliarias cubiertas o por cultura financiera.

ME HE CASADO… CON EL BANCO

En los extremos generacionales, el 7% de la Generación Z cuenta con una hipoteca en vigor, mientras que el 23% de Boomers todavía tiene pagos pendientes de su préstamo. Los que actualmente lideran este régimen de tenencia, pagando puntualmente su cuotas, son Millennials (37%) y Generación X (42%).

El perfil del hipotecado medio corresponde a una persona que comparte hipoteca (72%). Aunque el 64% de los solteros aparece como único titular, eso no impide que un 36% comparta el pago. El grueso de las hipotecas compartidas está entre los casados (88%) y los que viven en pareja (74%).

Por otro lado, la hipoteca variable define a la mitad de la muestra, con un importe de entre 300 y 700 euros (59%). Por generaciones, la diferencias emergen. Generación Z (59%) y Milllenials (53%) apuestan el tipo fijo, mientras que Generación X (60%) y Boomers (71%) prefieren la variable. En cuanto a las hipotecas mixtas, un producto muy de moda en la actualidad, tiene su máximo entre la Generación Z (24%) y los Millennials (16%).

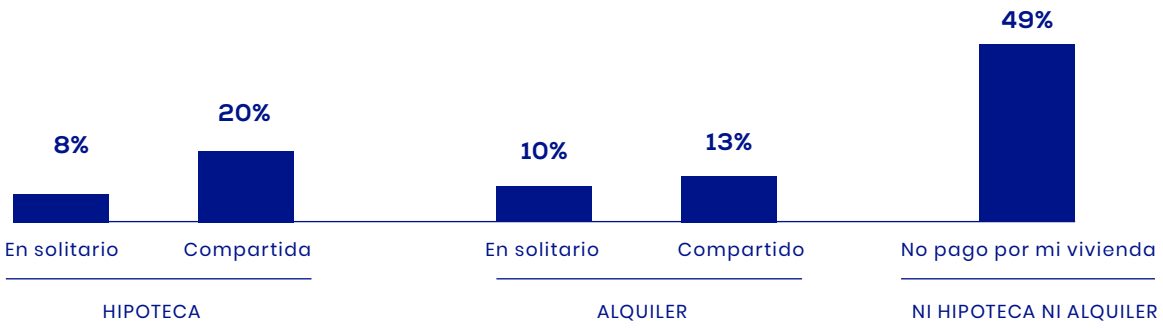
Los centúricos son los que pagan las cuotas más altas: casi 1 de cada 4 jóvenes paga entre 700 y 1.000 euros al mes. Este porcentaje decrece considerablemente en el resto de generaciones, bajando hasta el 17% en los Boomers, al 14% en la Generación X y al 13% en los Millennials. Además, el 21% de los encuestados destina la mitad o más de lo que gana a este pago.

La pulsión hacia la propiedad es la razón que esgrime la mayoría para decir sí quiero al banco. El sistema residencial es fruto de decisiones políticas y económicas que marcaron el mercado de la vivienda desde finales de la década de los 50 del siglo pasado. Se favoreció la actividad en propiedad, se perjudicó el mercado de alquiler y, para las grandes corrientes migratorias interiores hacia las grandes ciudades, la única alternativa real era comprar.

Esta opción es más representativa cuanto más joven se es (21% Boomers vs. 41% Generación Z). Por otro lado, la seguridad es el segundo motivo más relevante para la Generación X (21%) y los Boomers (15%). Para los Millennials el segundo motivo es que se trata de una opción más barata que alquilar (18%) y para la Generación Z, es el mejor modo para vivir en pareja o familia (24%).

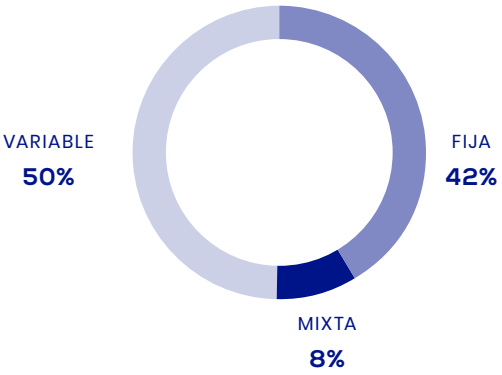
El 50% tiene una hipoteca variable, el 42% fija y el 8% mixta

Situación actual

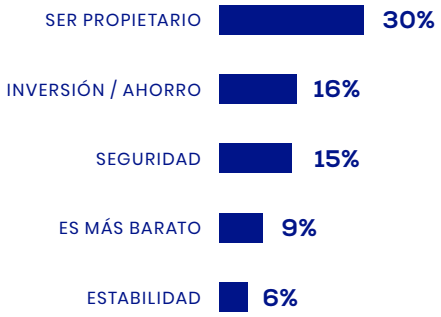


Hipoteca

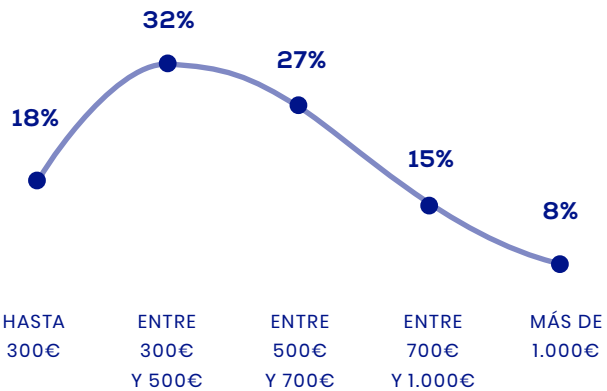
Tipo de hipoteca



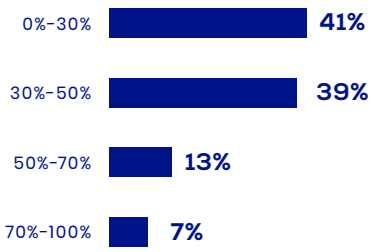
¿Por qué prefieres una hipoteca a un alquiler?



Coste mensual de la hipoteca

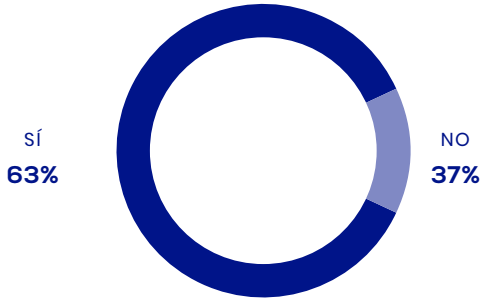


Porcentaje de ingresos mensuales destinado a la hipoteca



Alquiler

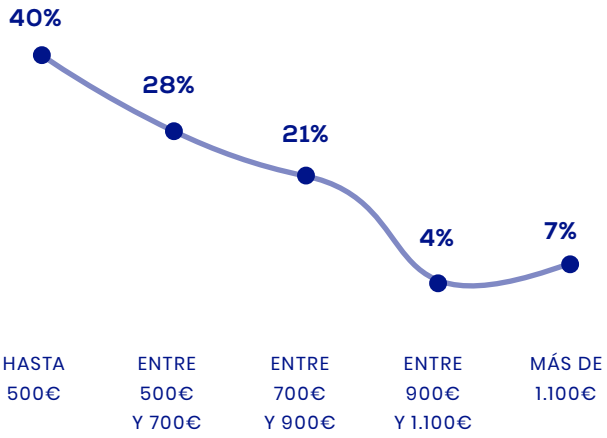
¿Te comprarías un piso si te concedieran una hipoteca al 100%?



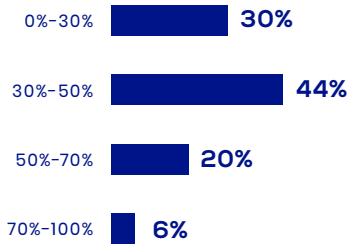
¿Por qué prefieres un alquiler a una hipoteca?



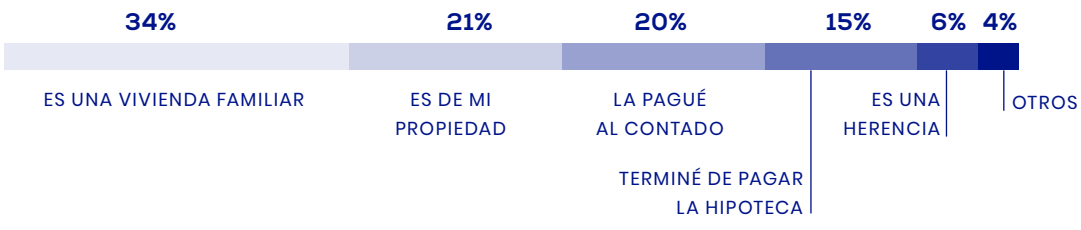
Coste mensual del alquiler



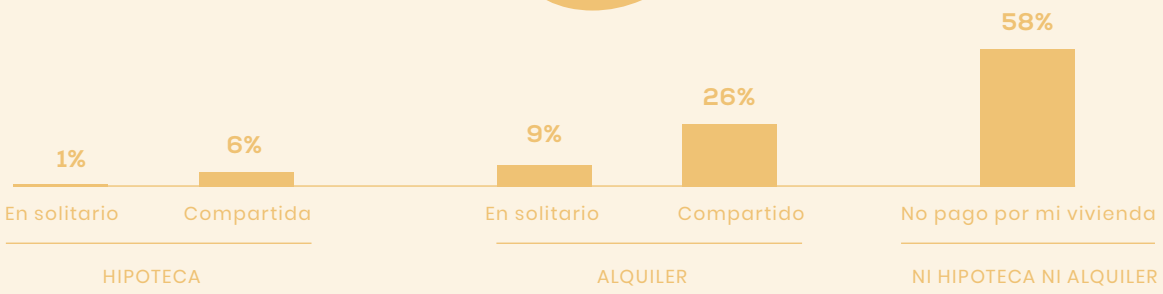
Porcentaje de ingresos mensuales destinado al alquiler



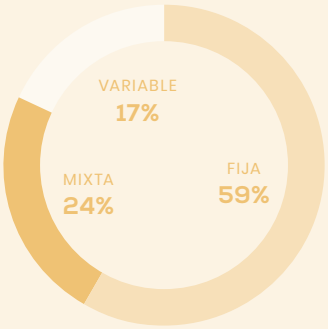
Ni hipoteca ni alquiler

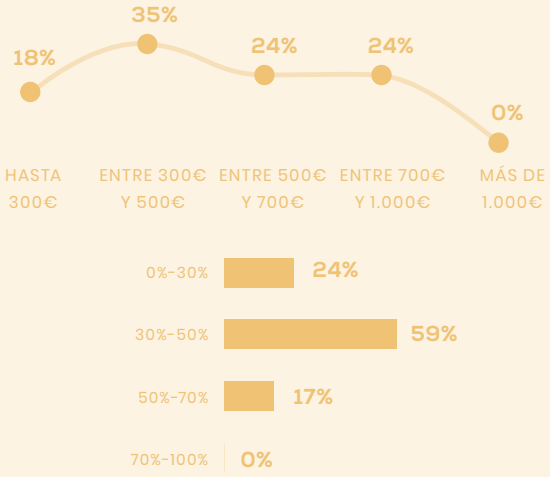


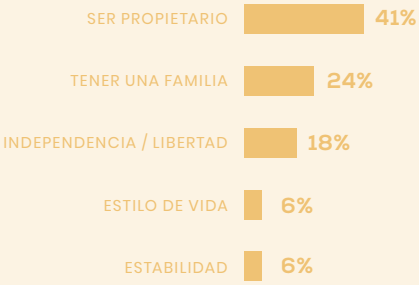
Generación Z



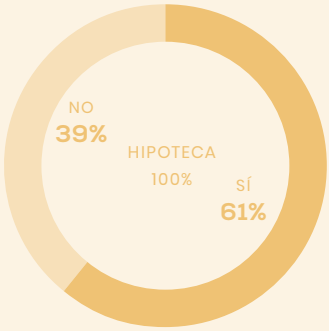
Hipoteca

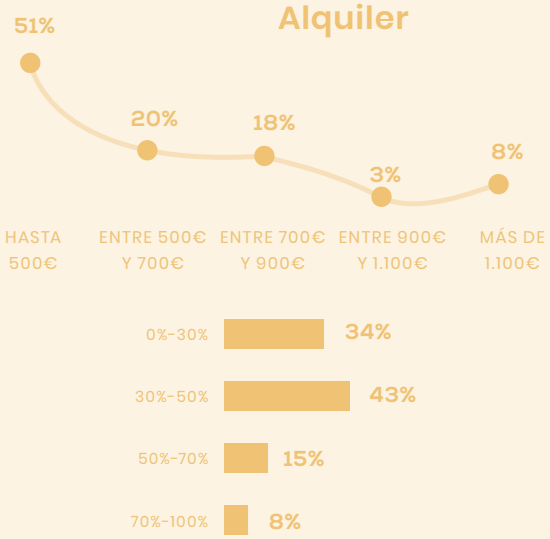


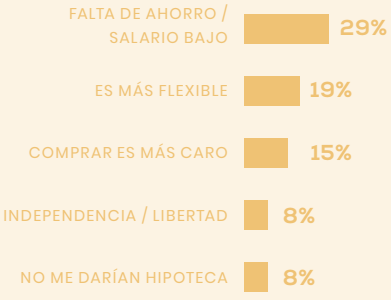




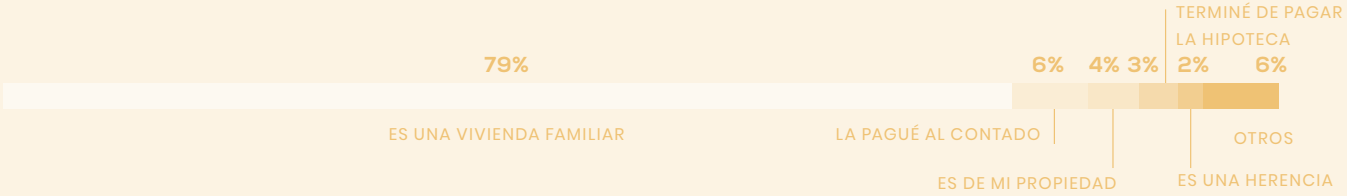
Alquiler



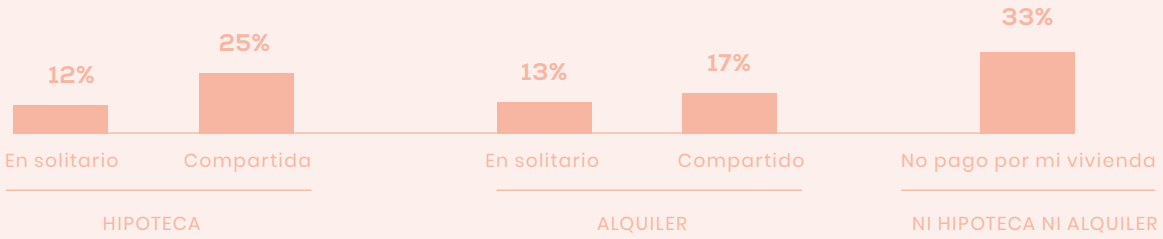




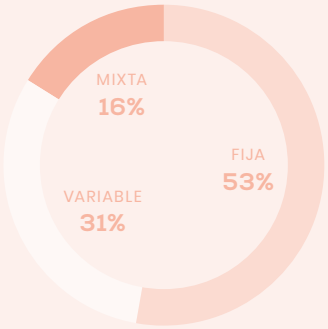
Ni hipoteca ni alquiler

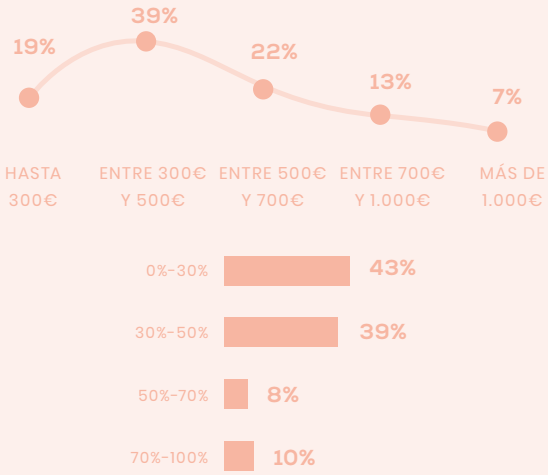


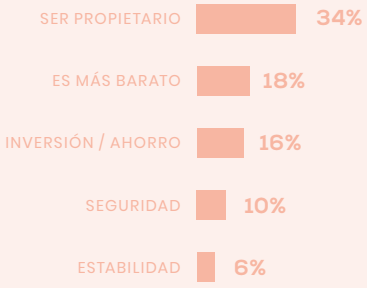
Millennials



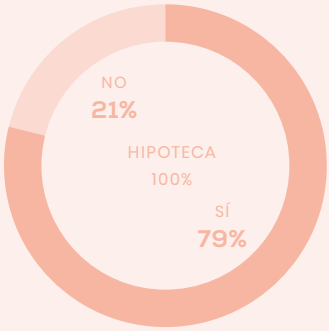
Hipoteca

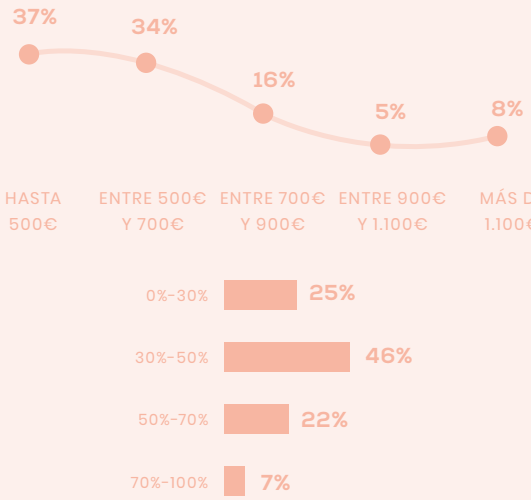


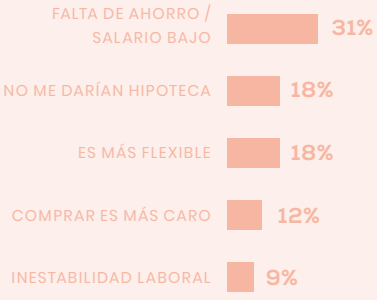




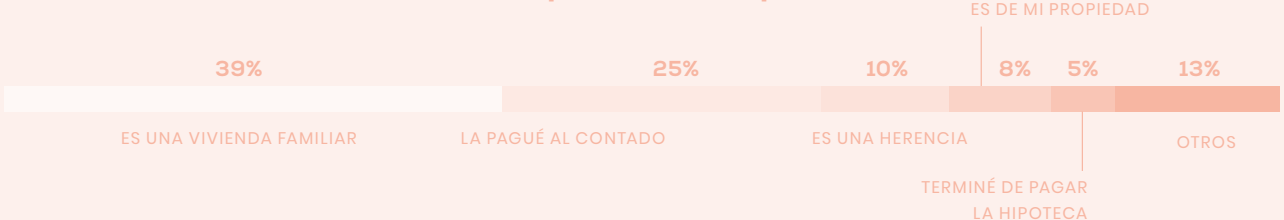
Alquiler



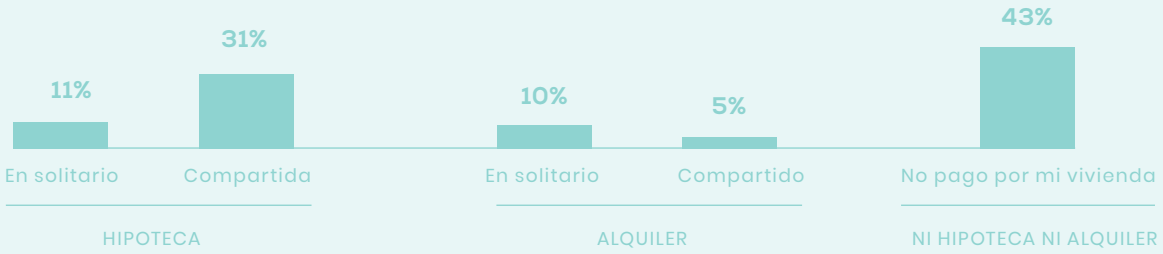




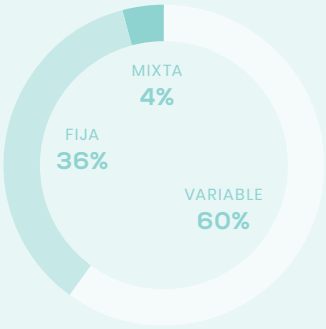
Ni hipoteca ni alquiler

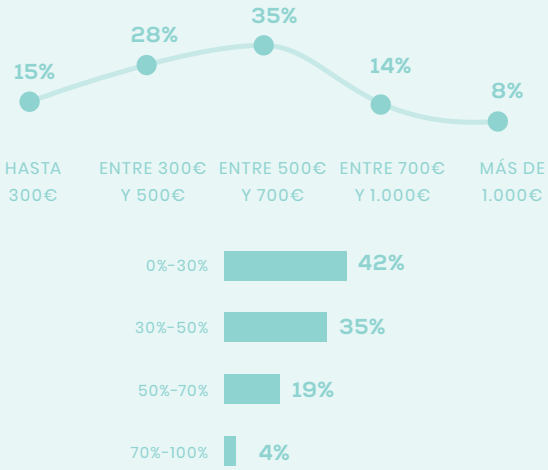


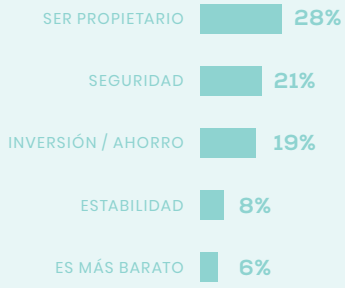
Generación X



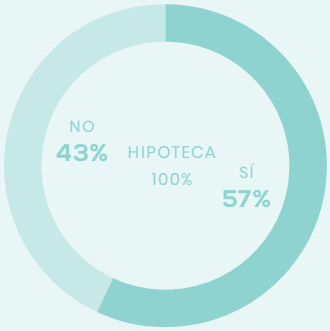
Hipoteca

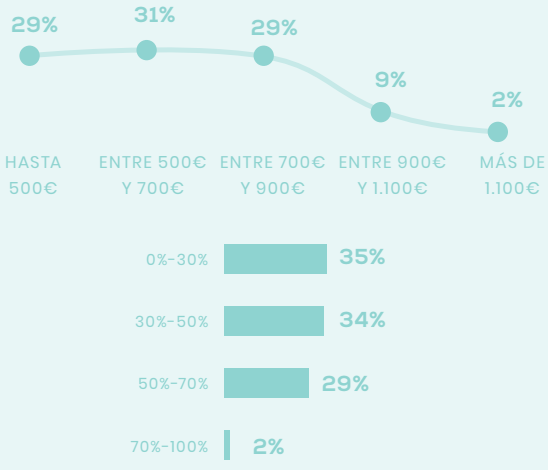


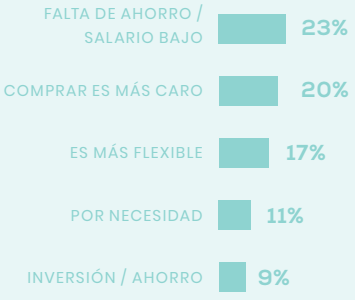




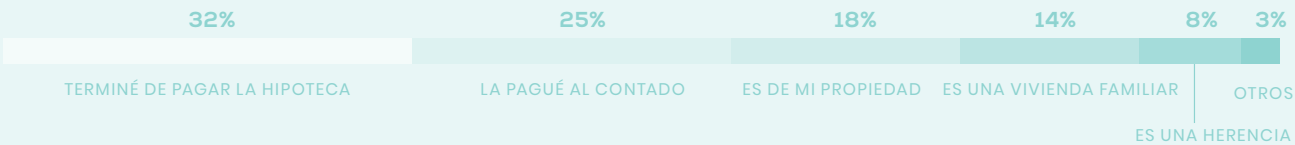
Alquiler



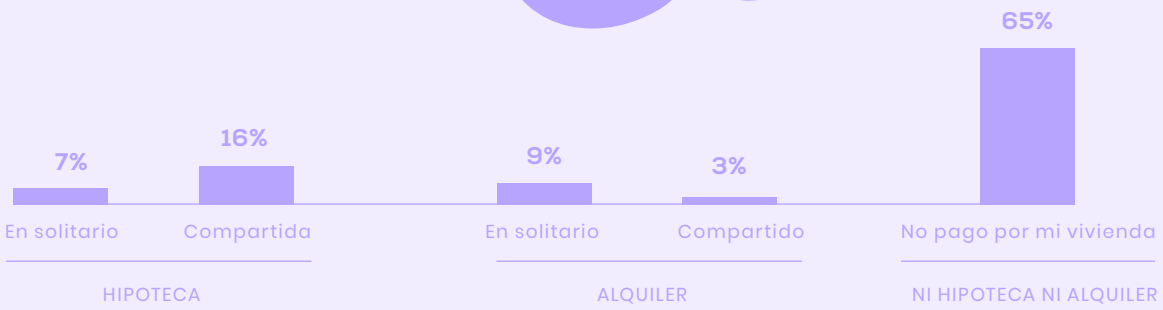




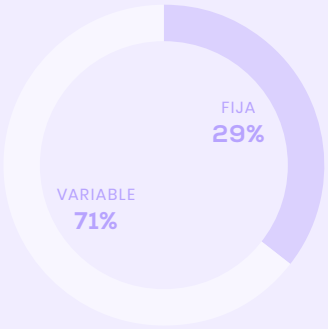
Ni hipoteca ni alquiler

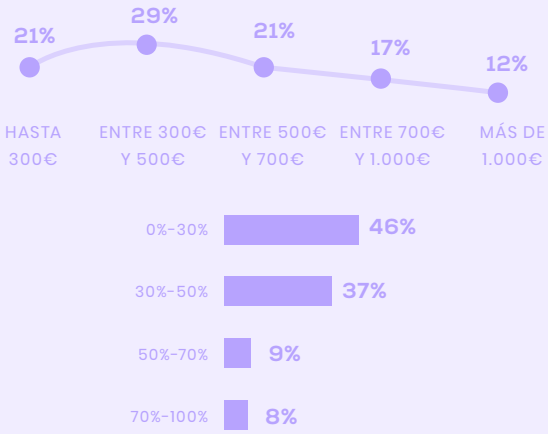


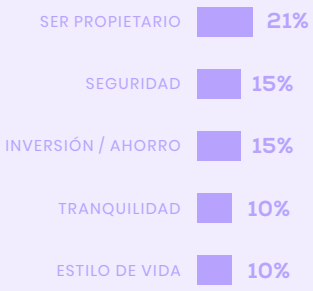
Boomers



Hipoteca

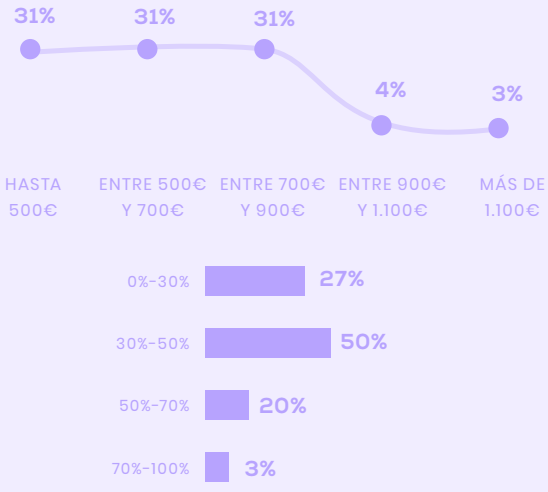


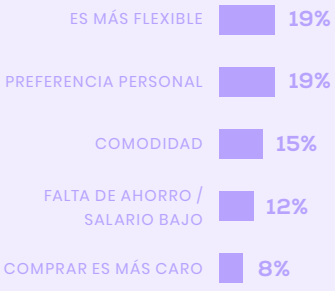




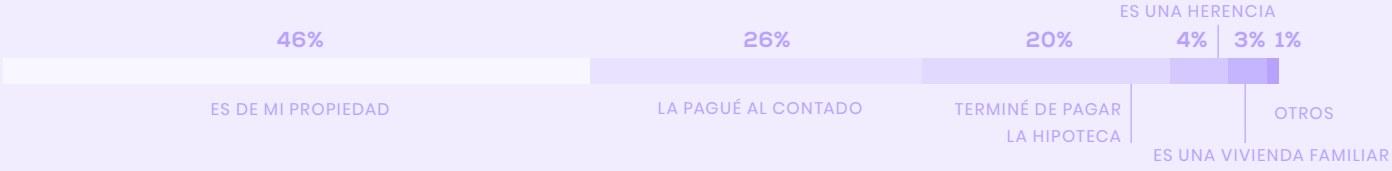
Alquiler







Ni hipoteca ni alquiler



Comprar vs. alquilar: Sueño y realidad

EL BOLSILLO MANDA

Los anuncios publicados por portales inmobiliarios online son, en la mayoría de los casos, la puerta de entrada para encontrar una vivienda. Gracias al uso de filtros, es posible afinar la búsqueda. A la hora de ordenar las prioridades, el factor más determinante es el precio (48%), seguido de la ubicación (37%).

Esta tendencia se repite en todas las generaciones, excepto en la Generación X, que coloca un poco más arriba la localización (43%) frente al precio (42%). Por otro lado, cuanto más jóvenes son los ciudadanos, más importancia se le da al precio del inmueble, siendo la gran prioridad para la Generación Z (60%) y perdiendo peso entre los Boomers (38%).

Dentro del catálogo de criterios secundarios, que el piso esté amueblado y tenga terraza (4%) empatan en el caso de los Centennials, y tampoco arrojan cifras significativas en el resto de generaciones. Lo que sí es destacable es que los más mayores aprecian enormemente que su próxima casa tenga ascensor (15%).

CON MIS PROPIOS OJOS

La digitalización gana terreno dentro del mercado de la vivienda. La pandemia aceleró un proceso a golpe de visita virtual y firma electrónica. Sin embargo, aunque muchos trámites ahora se puedan hacer a distancia, comprar una casa todavía se resiste a ser una transacción 100% en remoto.

No solo los compradores se niegan a comprar (95%) o alquilar (85%) una casa sin verla antes con sus propios ojos, sino que tampoco son partidarios de firmar contratos online (93%). Aunque esta pulsión varía en función de la edad de los encuestados, lo cierto es que las diferencias no son significativas. Solo los más jóvenes están un poco más abiertos, pero la negativa a materializar una compra o un alquiler sin visitas en persona y sin el trato de tú a tú es generalizada.

El ascensor (6%), una terraza o balcón (5%), el garaje (2%) o que el piso esté amueblado (2%) no son factores decisivos al comprar una vivienda

PAÍS DE PROPIETARIOS

De cara al futuro a corto plazo, cambiar de domicilio no está en los planes de 3 de cada 4 españoles. Los que sí se muestran dispuestos a ello quieren comprar (55%) más que alquilar (45%). El análisis generacional arroja una conclusión que entra dentro del sentido común: a medida que nos hacemos mayores, menos intención tenemos de mudarnos.

El 40% de la Generación Z se muestra a favor, optando por el alquiler el 66%. En el resto de generaciones se invierte la tendencia y la fórmula de la compra domina claramente. Es el camino escogido por el 67% de los Millennials, aunque solo el 31% cambiará de residencia próximamente. Muchas menos ganas tienen los miembros de la Generación X (19%), y los que sí van a mudarse, lo harán también comprando (72%). Los que menos intención tienen de trasladar su domicilio son los Boomers (88%), y los que desean hacerlo, escogen también ser propietarios (65%).

Con un país con una cultura de la propiedad tan arraigada, el problema de la falta de oferta se intensifica, y aunque el ritmo de crecimiento demográfico ha perdido empuje, ya se comienzan a valorar opciones como construir ciudades bajo tierra para responder tanto a cuestiones climáticas como poblacionales. En España la idea no seduce. Solo el 11% de los encuestados aceptaría estas condiciones de vida, con los Z siendo los más predispuestos (17%) y los Boomers los que menos (4%).

VIVIR DE LAS RENTAS

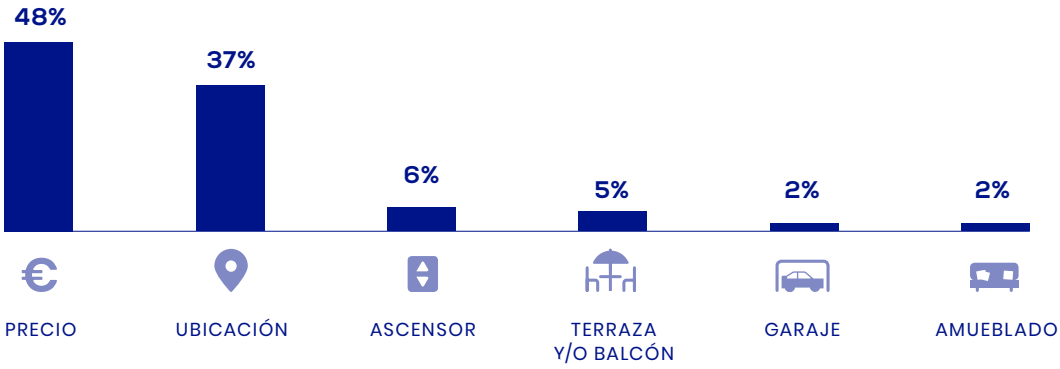
Pero no solo se adquiere una vivienda con fines residenciales. El apetito inversor nos convierte en un país rico en ladrillo. El deseo por aumentar el patrimonio inmobiliario es bastante fuerte, con un 47% a favor de comprar para alquilar o vender. Aquellos que se decantan por el arrendamiento, tienen el foco puesto en los inquilinos de larga duración (78%), por eso la mayoría se decanta por hacerse con un piso en el centro de una gran ciudad (33%) o en un municipio bien comunicado (25%).

Los más jóvenes son los que más claro tienen que quien tiene una casa tiene un tesoro: el 56% está dispuesto a comprar para obtener beneficios a posteriori, una marca que baja al 52% entre los Millennials, al 42% en la Generación X y al 36% entre los Boomers. Comprar una casa con una ubicación céntrica o, en su defecto, en una ciudad cercana a la urbe principal (63%) es una apuesta segura para los más jóvenes, que volcarían este inmueble al alquiler residencial (82%). Los Millennials suavizan un poco sus porcentajes, pero están en la misma línea.

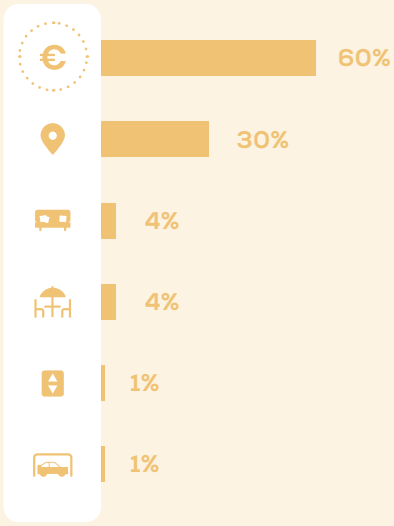
El giro hacia el alquiler vacacional de una casa en la costa como fuente de ingresos pasivos despunta ligeramente entre la Generación X, pero es más notable entre los Boomers, ya que un 27% prefiere esta modalidad de arrendamiento, y en consecuencia, uno de cada cuatro preferiría comprar una vivienda en la playa.

Preferencias de compra

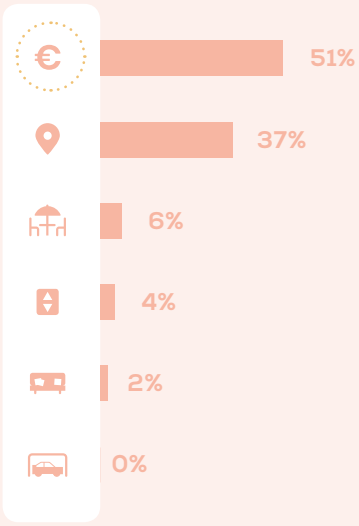
Cuando ves un anuncio de un inmueble,
¿a qué le das más valor?



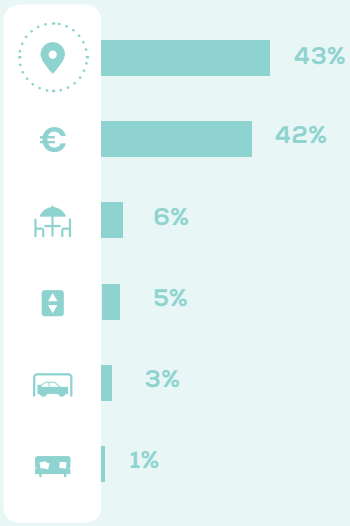
Generación Z



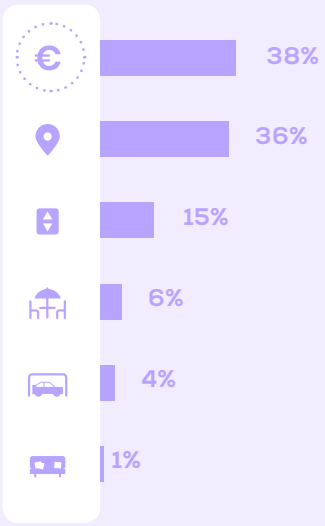
Millennials



Generación X

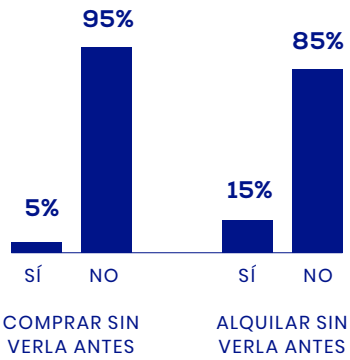


Boomers

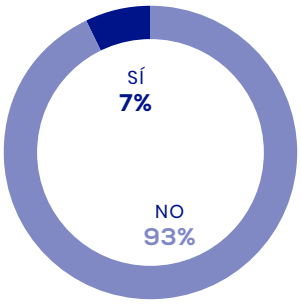


Digitalización

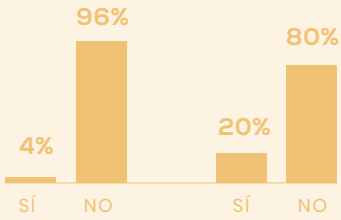
¿Comprarías o alquilarías una casa sin verla en persona?



¿Alguna vez has firmado un contrato de venta o alquiler online?

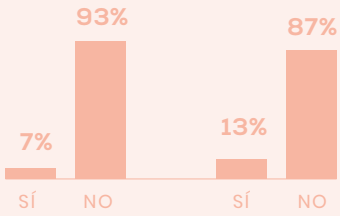


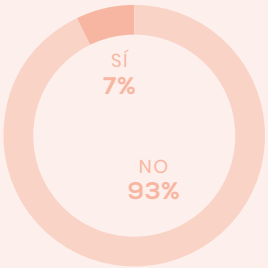
Generación Z



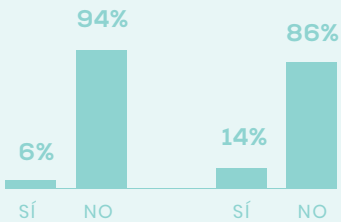


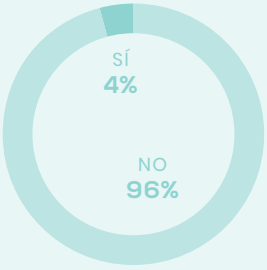
Millennials



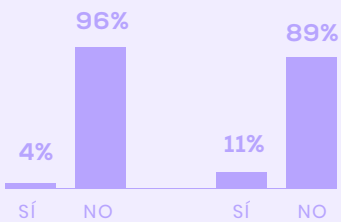


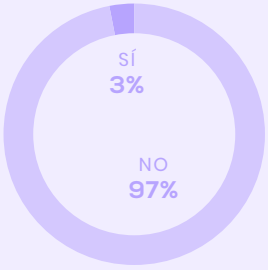
Generación X





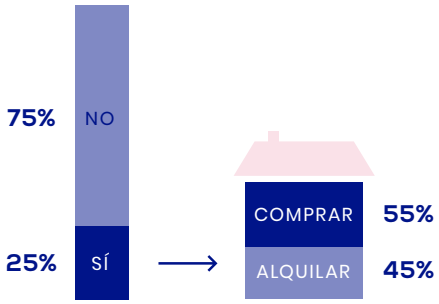
Boomers



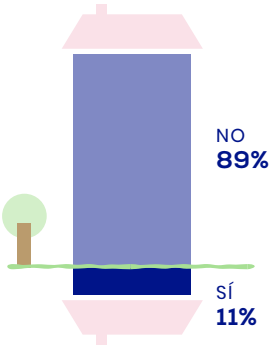


¿Comprar o alquilar?

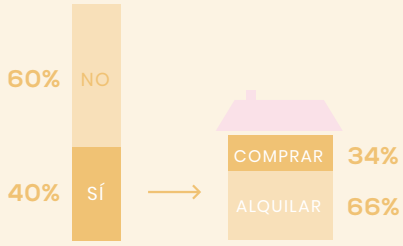
¿Tienes pensado cambiar de domicilio a corto plazo?

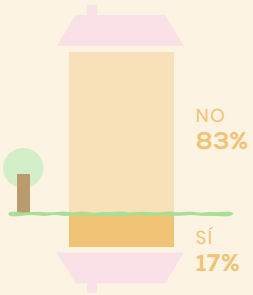


¿Vivirías en un edificio construido bajo tierra?

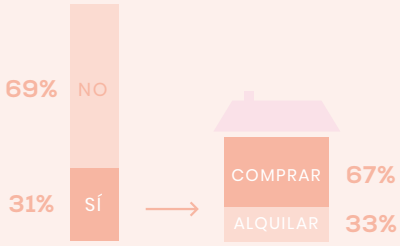


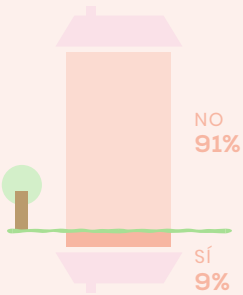
Generación Z



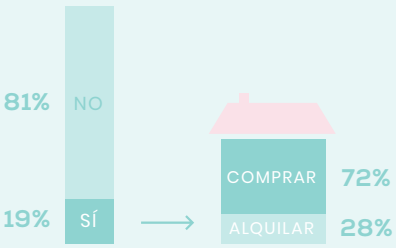


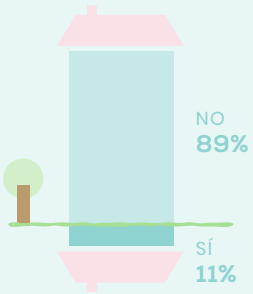
Millennials



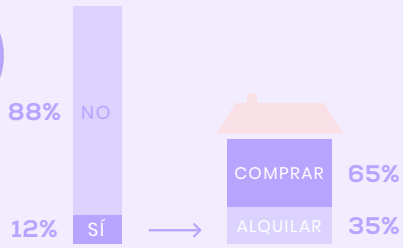


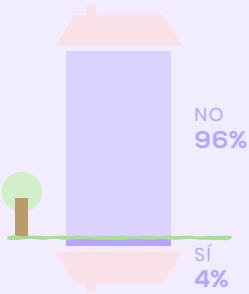
Generación X





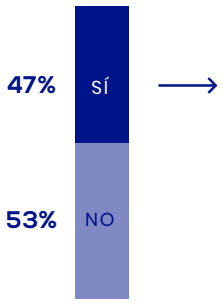
Boomers





Invertir en vivienda

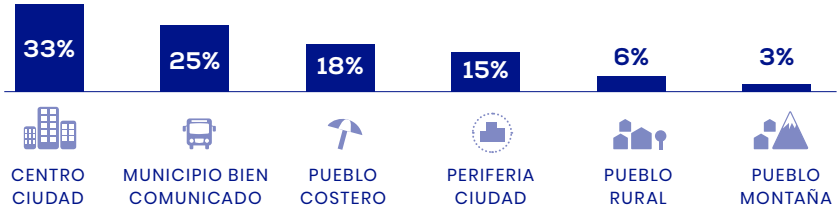
¿Comprarías una vivienda como inversión?



¿Qué modalidad de alquiler prefieres?



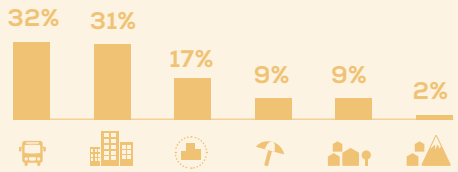
¿Dónde la comprarías?



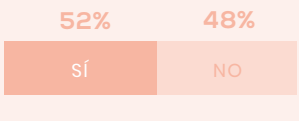
Generación Z



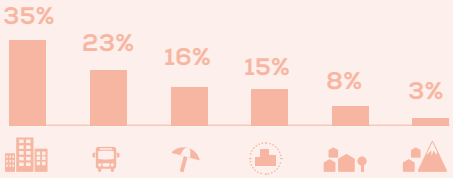




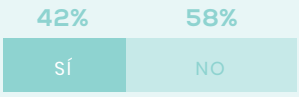
Millennials



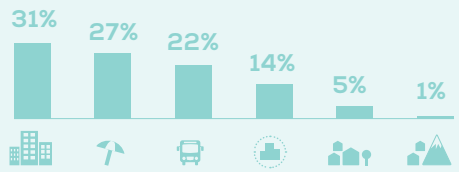




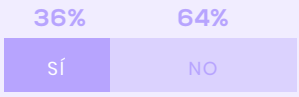
Generación X



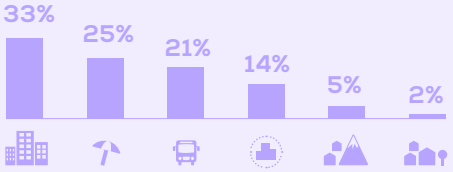




Boomers









A tu casa le sienta bien el verde

Nuestras viviendas están a la cola en eficiencia energética. Uno de los grandes problemas del sector inmobiliario en España es su envejecido parque residencial, con una media de 45 años. La razón la encontramos en que más de la mitad de nuestros edificios fueron construidos antes de 1980, año en el que entró en vigor la primera normativa que obligaba a cumplir con unos estándares mínimos de eficiencia energética.

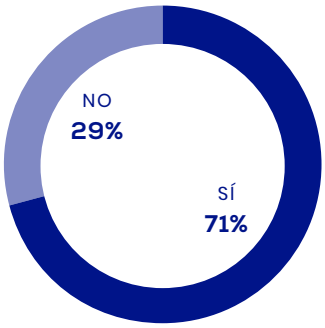
La preocupación por vivir en una casa alineada con la lucha contra el cambio climático ha empezado a calar en la sociedad: el 71% de los encuestados por pisos.com estaría dispuesto a gastar un poco más en una vivienda con alta calificación energética. El grupo poblacional más predispuesto es el la Generación X (76%) y el que menos la Generación Z (65%), aunque también son mayoría.

Por otro lado, a medida que se gana edad y, en consecuencia, se dispone de una mayor estabilidad económica, aumenta el presupuesto para comprar una vivienda con una calificación energética alta. El 33% de los pertenecientes a la Generación X invertirían entre un 10% y un 20% más, un porcentaje que los Boomers casi igualan (30%). Más comedidos son en la Generación X (22%) y los Millennials (21%). Igualmente, los más mayores también están más concienciados con las reformas: el 77% estaría dispuesto a llevarlas a cabo para conseguir un espacio más sostenible, e incluso, un 22% estaría dispuesto a gastar entre 10.000 y 30.000 euros.

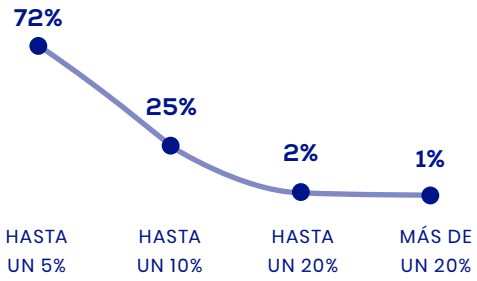
La emergencia climática obliga a reconsiderar también un factor tan determinante como la ubicación de nuestras viviendas. El 79% de los encuestados no se compraría una casa en primera línea de playa por el aumento del nivel del mar, un porcentaje que sube al 80% en el caso de los más jóvenes y al 81% entre los miembros de la Generación X. Por otro lado, los centúricos (61%) también son el grupo que más partidario se muestra por habitar en la zona norte del país para huir del calentamiento global. Los menos afines a esta huida son los Boomers, ya que un 57% no está de acuerdo con

Compra

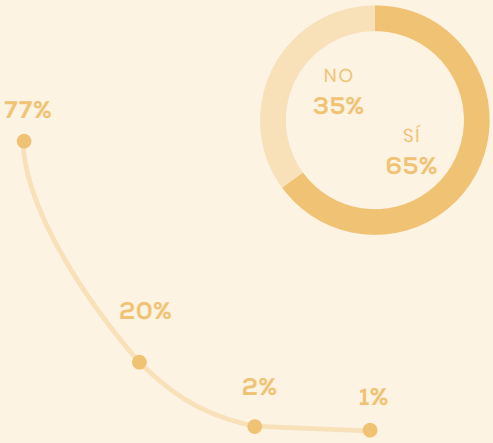
¿Estarías dispuesto a gastar un poco más en una vivienda con alta calificación energética?



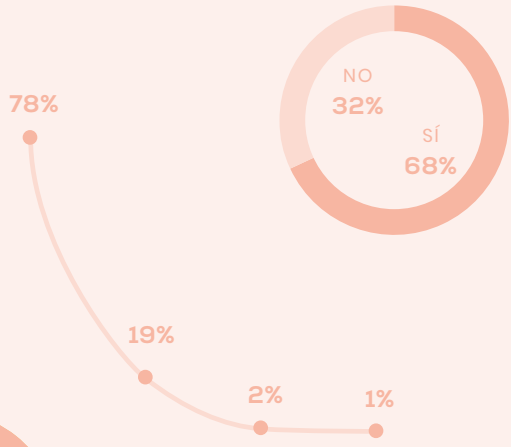
¿Cuánto estarías dispuesto a gastar de más?



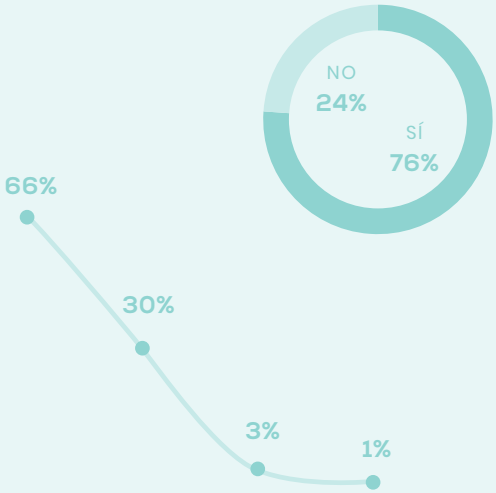
Generación Z



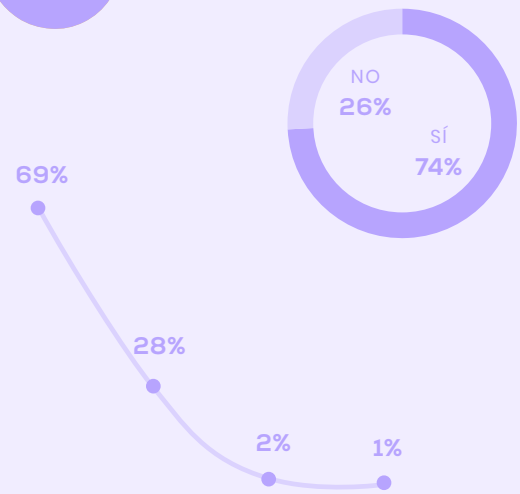
Millennials



Generación X

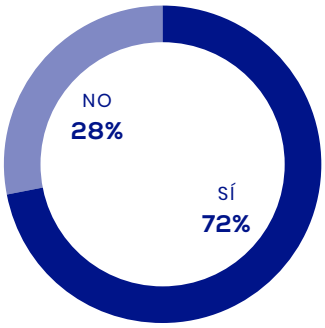


Boomers

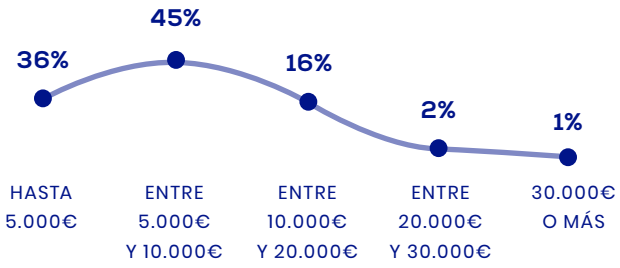


Reforma

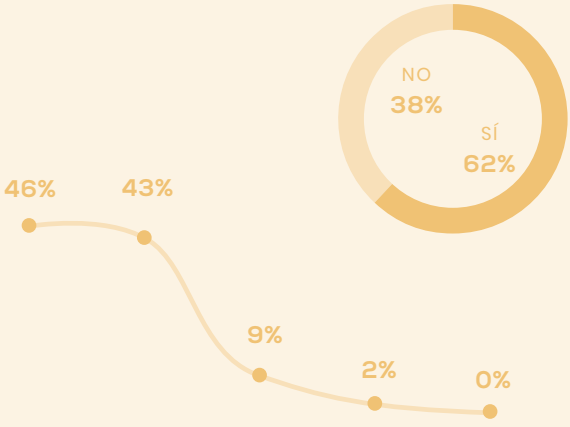
¿Reformarías tu casa para que fuera más eficiente energéticamente?



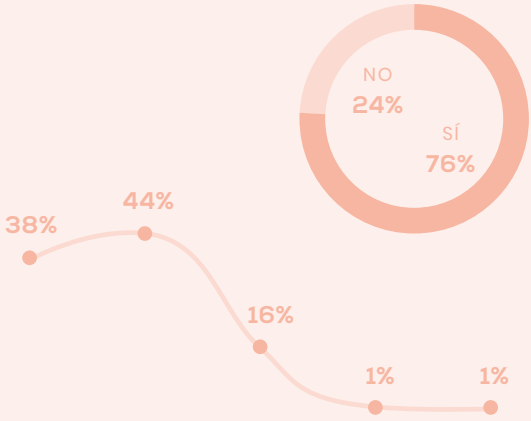
¿Cuánto estarías dispuesto a invertir?



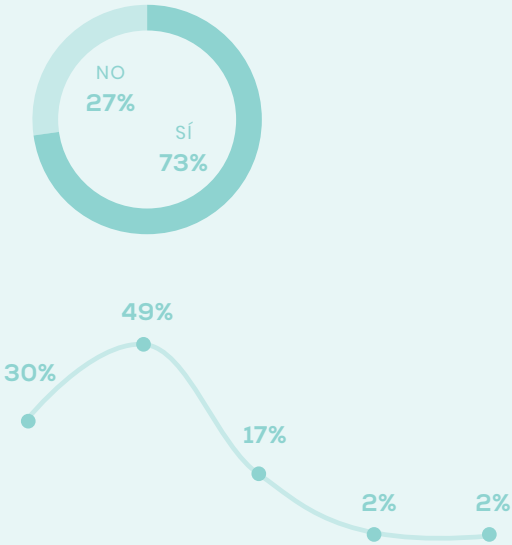
Generación Z



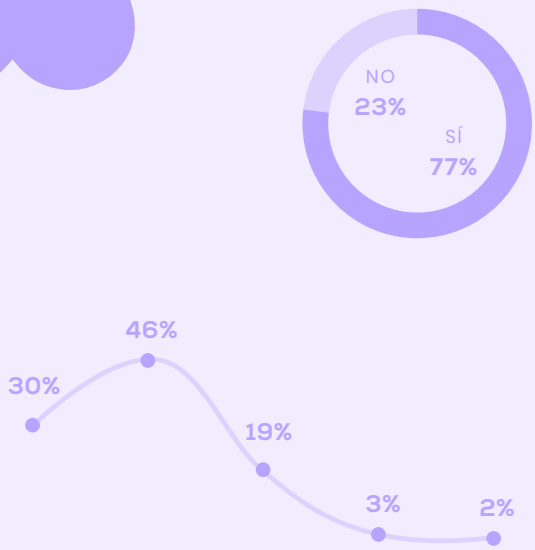
Millennials



Generación X

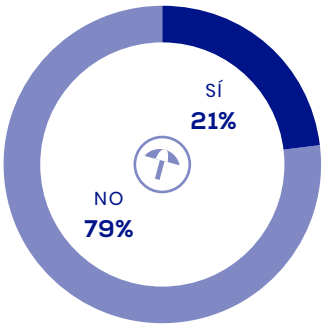


Boomers

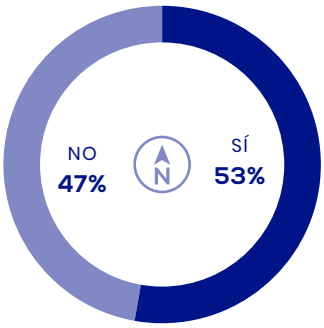


Cambio climático

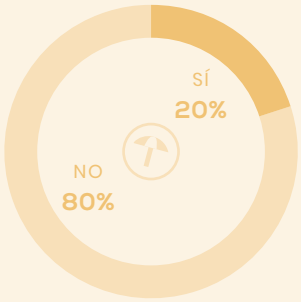
El nivel del mar está subiendo. ¿Te comprarías ahora una casa en primera línea de playa?

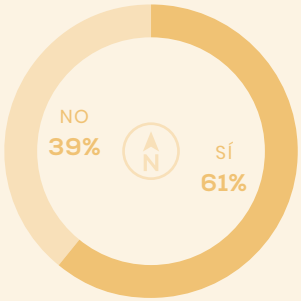


El calentamiento global provocará olas de calor cada vez más intensas. ¿Te comprarías una casa en el norte de España?

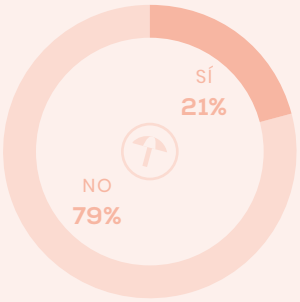


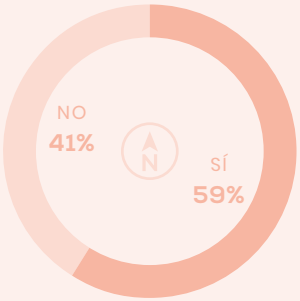
Generación Z



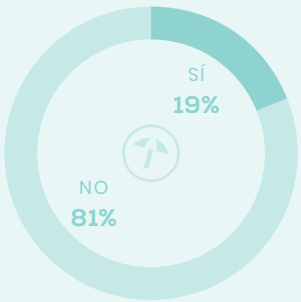


Millennials



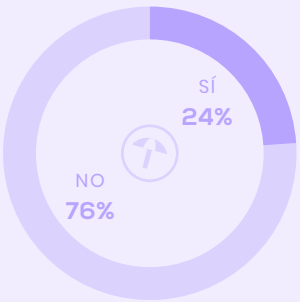


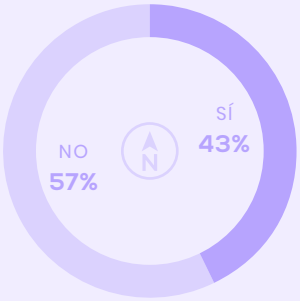
Generación X





Boomers





Teletrabajo: tener la oficina en casa

La pandemia de la COVID-19 puso nuestro día a día del revés. La forma de entender el trabajo dio un giro de 180 grados. Muchas empresas que hasta el momento únicamente se planteaban el formato presencial tuvieron que adaptarse y abrirse al teletrabajo. Esta medida, en principio excepcional, ha calado en muchas compañías. Aunque acudir a la oficina siga siendo la pauta mayoritaria, ya son legión los trabajadores que, a la hora de buscar un empleo o solicitar mejoras en sus condiciones laborales, piden que su jornada se desarrolle total o parcialmente desde sus propias casas.

Llama la atención que apenas el 12% de los encuestados tuviera permitido teletrabajar antes de la pandemia, una cifra que casi se triplicó tras el fin de la crisis sanitaria, con un 31% trabajando en remoto en estos momentos. A día de hoy el 37% de los Millennials, el 36% de la Generación X y el 35% de la Generación Z tiene la posibilidad de teletrabajar, un porcentaje que se reduce drásticamente entre los Boomers (17%).

Conciliar vida doméstica y jornada laboral es ya de por sí complicado. Hacerlo dejando fuera de la ecuación trasladarse cada día a una oficina lo es todavía más, pues exige delimitar bien los espacios. Un 48% de los que teletrabajaron o aún lo siguen haciendo han habilitado un entorno específico en su hogar para el desempeño de esta función, siendo en un 49% de los casos, una habitación independiente.

Este dato es similar entre todas las generaciones, destacando los Millennials, donde la cifra de los que apostaron por conceder al trabajo un entorno concreto sube al 59%. Sin embargo, la estancia escogida cambia en función del grupo generacional. Mientras que la mitad de la Generación Z se siente más cómoda trabajando en el dormitorio, al 58% de los Millennials y al 54% de la Generación X y de los Boommers les resulta más productivo hacerlo desde una habitación acondicionada como despacho.

Teniendo en cuenta que cada vez son más las empresas que ofrecen cierta flexibilidad laboral, un 51% afirma que si tuviera que mudarse ahora de vivienda tendría en cuenta la existencia de un espacio habilitado para el teletrabajo. Para el 49% de la muestra es algo irrelevante. Los que más importancia le dan a este espacio para teletrabajar son los Millennials (55%) y los que menos los Boomers (43%).

Ahora teletrabaja más gente (31%) que antes de la pandemia (12%) y la mayoría lo hace desde una habitación independiente (49%)

Trabajar desde casa

pisos.com

¿Has tenido o tienes posibilidad de teletrabajar?

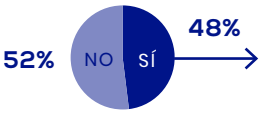
PRECOVID



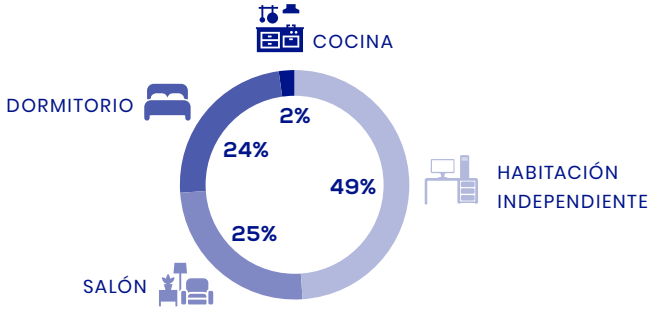
POSCOVID



¿Habilitaste un espacio para teletrabajar?



¿Cuál era o sigue siendo ese espacio?



Si tuvieras que mudarte ahora, ¿tendrías en cuenta que la casa tuviera un espacio para teletrabajar?



Generación Z

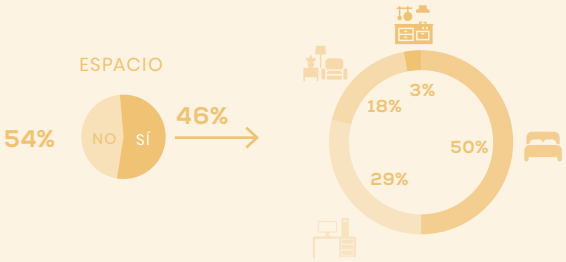
ANTES

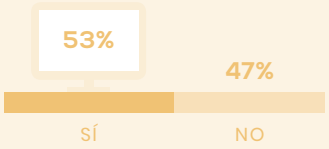


DESPUÉS



ESPACIO





Millennials

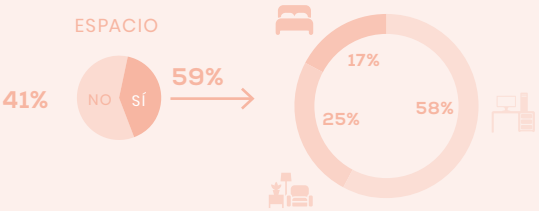
ANTES

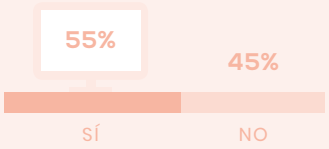


DESPUÉS



ESPACIO





Generación X

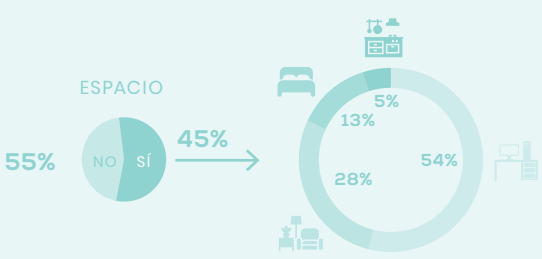
ANTES

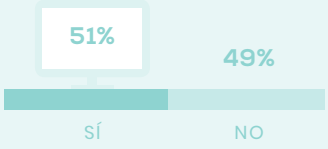


DESPUÉS



ESPACIO





Boomers

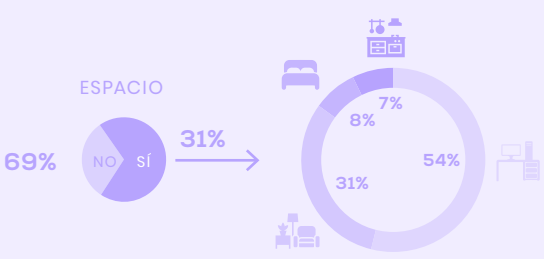
ANTES

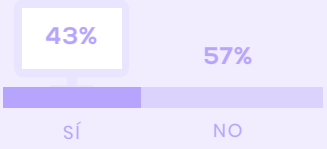


DESPUÉS



ESPACIO







Mirando al futuro

LA BOLA DE CRISTAL INMOBILIARIA

Vivir el presente con la mirada puesta un poco más allá es algo muy humano. Conocer las expectativas que albergan los encuestados acerca de qué nos depara el sector en años venideros resulta fundamental para medir el grado de confianza de la sociedad.

La buena marcha del sector aleja el riesgo de repetir una situación de crisis tan profunda como la vivida en 2008, aunque la incertidumbre es la pauta para el 42%, mientras un 38% prevé un nuevo batacazo y el 20% lo niega categóricamente. Los más agoreros son los Z, pues un 44% vaticina otro apocalipsis del ladrillo, mientras que más optimistas son los Boomers, pues el 26% descarta una tragedia inmobiliaria.

En lo que sí hemos ganado desde 2008 es en cultura inmobiliaria y financiera, pero todavía hay un 44% que tiene dificultades para entender determinados conceptos cuando compra o alquila, frente a un 35% que no tiene ninguna duda.

Los jóvenes, que se presuponen mejor informados, no lo están tanto a la luz de los resultados, pues el 56% no domina del todo el lenguaje inmobiliario frente al 36% de los Boomers. No obstante, no es el grupo de más edad el que menos se pelea con la terminología, sino que los mayores expertos son los X, ya que el 43% indica que no tiene ningún problema a la hora de entender lo que está firmando.

ALQUILER POR LAS NUBES

Una de las grandes preocupaciones de los propietarios es la ocupación. El 67% de los encuestados cree que cada vez hay más casos y que irán en aumento, un porcentaje muy similar entre generaciones. Igualmente, el alquiler es otro de los puntos calientes, y no arroja grandes esperanzas, pues el 85%, sin grandes diferencias generacionales, opina que las mensualidades seguirán disparadas.

En este sentido, la Ley de Vivienda, el golpe en la mesa del Gobierno para controlar los precios del alquiler, todavía no ha calado como un mecanismo efectivo, dado que el 57% no está seguro de si su aplicación le resultará favorable o no. Los menos partidarios de la normativa son los X y los Boomers, pues el 34% opina que no les beneficia y solo un 7% la apoya.

QUIERO Y NO PUEDO

Está claro que comprar es el fin último. Otra cosa es que financieramente sea posible. El 61% de los encuestados ha tirado la toalla en lo que respecta a una mejora de sus salarios en 2024, y por tanto, con contar con la posibilidad de tener presupuesto para dar el paso hacia la propiedad. No se observan grandes brechas por generaciones, siendo ligeramente más optimistas respecto a su situación los Z y los Millennials, pues un 15% espera buenas noticias laborales.

La gran esperanza parece estar puesta en la financiación, que se encareció rápidamente después de unos años con ofertas hipotecarias muy atractivas, sufriendo los rigores de una inflación que el Banco Central Europeo se propuso frenar subiendo los tipos de interés. A pesar de que ya comienzan a soplar vientos de apertura en la institución europea, la sociedad no se lo cree del todo: el 53% no confía en que las hipotecas se abaraten este año, siendo los Boomers los más optimistas, pues un 21% considera que la bajada de los tipos va a mejorar las condiciones de las hipotecas.

La compra al contado es la alternativa a las hipotecas, y es que no tener que recurrir al banco es la solución ideal para el 57%, si bien un 21% piensa que el cash no es lo mejor y el 22% restante no lo sabe. Los que prefieren este método de pago son los Millennials (62%), y los que menos, los Z (47%).

MI CASA ES MI JUBILACIÓN

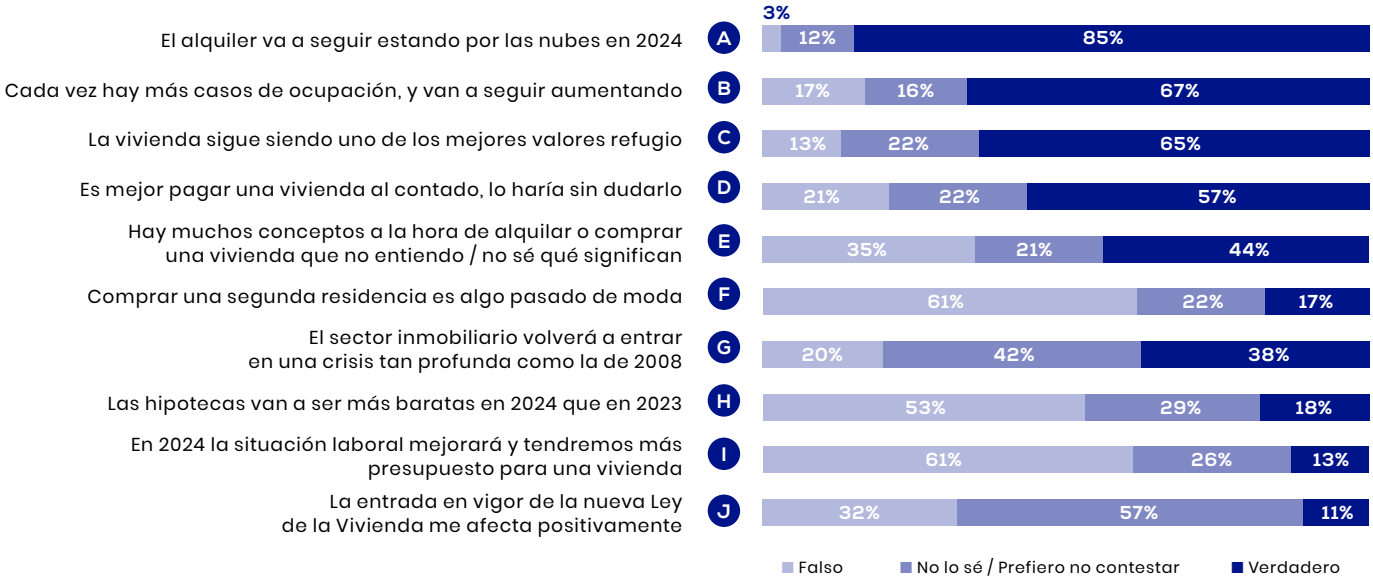
Sobre la importancia de la vivienda como valor refugio en la actualidad, el 65% de los encuestados se muestra a favor de dicha afirmación, y solo un 13% está en contra. De nuevo, los más mayores son los más convencidos. El 74% de Boomers ve en el ladrillo un activo defensivo, frente al 8% que no cree así.

La proporción en la Generación X es del 65% a favor y el 15% en contra, similar a la arrojada por los Millennials (61% vs. 13%). Los más jóvenes no lo tienen tan claro, ya que, si bien el 14% no cree que la vivienda sea un seguro para la jubilación, el porcentaje de los que sí consideran un inmueble como una inversión de baja volatilidad se reduce al 58%.

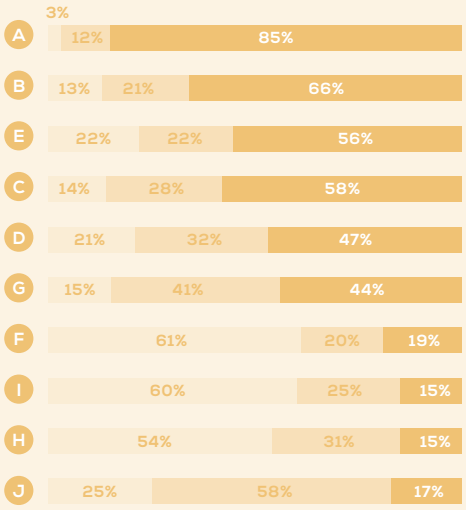
Precisamente, la compra de una segunda residencia, un activo que puede rentabilizarse mientras no se disfruta, acapara el interés de los ciudadanos. Solo el 17% de los encuestados considera que la compra de una segunda residencia sea algo pasado de moda, frente al 61% que sigue considerando que es una decisión acertada.

El 85% cree que el precio del alquiler seguirá subiendo y el 67% considera que habrá más casos de ocupación, pero el 65% sigue viendo la vivienda como un valor refugio

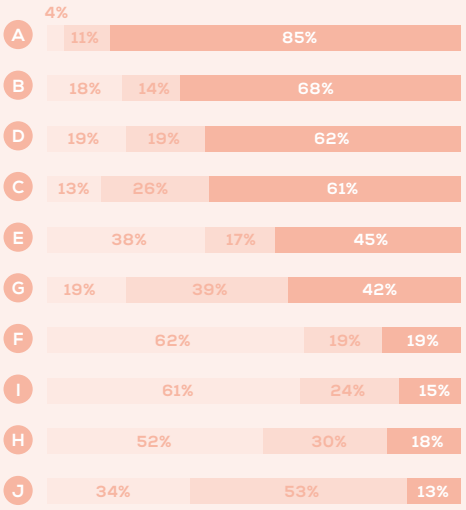
Futuro



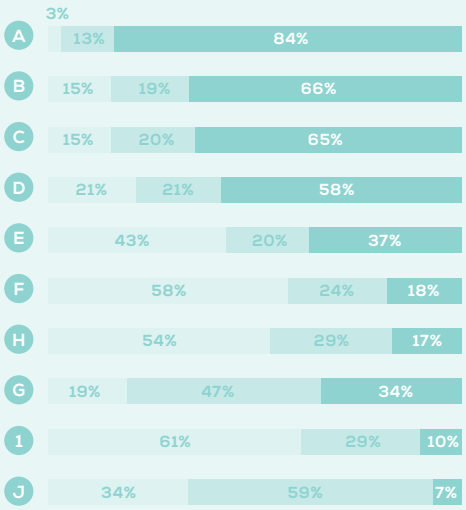
Generación Z



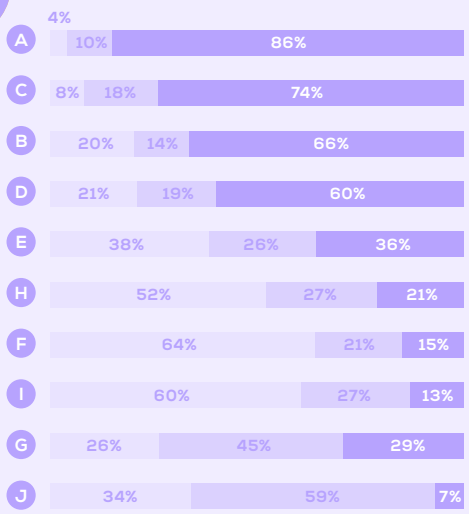
Millennials



Generación X



Boomers





Notas sobre el informe

METODOLOGÍA

Cuestionario semi-estructurado de 10 minutos de duración aplicado mediante la técnica del CAWI (Computer-assisted web interviewing). Las encuestas se realizaron entre el 26 de marzo y el 3 de abril de 2024.

CARACTERÍSTICAS DE LA MUESTRA

- UNIVERSO:
  Población residente en España
- DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL:
  Cuotas representativas de la población española según Zona Nielsen.
- SEXO:
  Hombres y mujeres al 50%
- EDADES:
  Para la definición de las franjas de edad, se ha tomado como base el estudio generacional de Pew Research Center:
  - Boomers: 1946-1964
  - Generación X: 1965-1980
  - Millennials: 1981-1996
  - Generación Z: 1997-2012

  Esta segmentación podría ajustarse a las particularidades propias de cada país. En el caso de España, por ejemplo, estos grupos de edad tendrían intervalos más tardíos por cuestiones políticas, sociales y económicas. Así, por ejemplo, el Baby Boom en España podría situarse entre 1959 y 1975. No obstante, se ha preferido obedecer a una clasificación más genérica, lo cual no ha impedido que los matices propios de nuestro país hayan sido puestos de relieve en este informe.
- ERROR MUESTRAL:
  ±3,26


pisos
.com