

Vender una casa en España es “más estresante” que divorciarse o perder un trabajo

- **Madrileños, andaluces y valencianos son los que más se preocupan por tener que vender su vivienda.**
- **El 17% de los madrileños considera que vender su casa es más estresante que perder un trabajo o divorciarse.**
- **Gestionar los trámites y el papeleo son los factores que más estrés le generan a la población, especialmente a los jóvenes.**

Madrid, 17 de septiembre de 2020. El **37,6 % de los españoles considera vender una casa como uno de los procesos más estresantes** de sus vidas. Cada año se llevan a cabo alrededor de medio millón de compraventas de un particular a otro en nuestro país. El “**Informe sobre el estrés generado por la venta de viviendas de particulares**”, realizado por la Proptech [Tiko](#), analiza cuáles son los motivos que nos llevan a considerarla una transacción tan tediosa.

Los datos varían según las provincias, ya que en regiones como Madrid, Andalucía o la Comunidad Valenciana, vender una vivienda puede llegar a ser un proceso realmente complejo. Así lo manifiestan el **43 % de madrileños y andaluces y el 47 % de valencianos**, que calificaron la venta de viviendas como uno de los eventos vitales más angustiosos.

De hecho, el 10 % de los encuestados consideró que la venta de una vivienda genera **más incertidumbre y malestar que perder un trabajo o divorciarse**. En concreto, si esta pregunta se les hace solo a los madrileños, el porcentaje sube a un 17 %.

También existe diferencia entre el género y la edad de los encuestados. Un **39 % de los hombres** situaron vender una propiedad como un auténtico problema y para el **45 % de los jóvenes** (personas entre 25 y 34 años) esta operación es considerada un auténtico suplicio.

¿Qué factores son los que generan estrés?

Según el informe de Tiko, el motivo que produce más estrés al vender una casa es **gestionar los trámites y el papeleo** para un 29 % de los encuestados. Esta acción es especialmente estresante para los jóvenes, pues al preguntarles el porcentaje se dispara a un 42 %.

Otras de las razones que motivan el malestar de la población al vender una casa son el tiempo que se tarda en **encontrar un comprador** (27 %); **recibir a extraños que quieren visitar la vivienda** (23 %); y, en menor medida, tener que **negociar un precio** por la casa (18 %).

Por otra parte, más de la mitad de las personas que participaron en la encuesta, un **52 %**, **estarían dispuestas a reducir el precio de venta si pudiera vender su casa en una semana y sin gestionar trámites, papeleos o visitas**. De dicho porcentaje destacan especialmente los hombres, con un 56 %, y los jóvenes, con un 59 %.

¿En qué se puede invertir el tiempo y el dinero que lleva comprar una casa?

Resulta curioso que la mayoría de los encuestados invierte el dinero en **comprar otra casa (56 %)**. Este dato es muy relevante en Barcelona capital, donde el porcentaje crece hasta el 62 % y en Andalucía, donde el 63 % de los encuestados dice que usaría el dinero para cambiarse de vivienda.

El **54 % preferiría emplear ese tiempo con su familia**. Otros, para realizar un gran viaje (10 %), para disfrutar del ocio en casa con actividades como ver películas (17 %), para aprender algo nuevo (11 %) o para hacer deporte (11 %).

Ante este escenario, la función que realizan empresas como Tiko resulta de gran importancia en el panorama inmobiliario. Esta Proptech española es capaz de comprar una casa a un propietario en tan solo una semana. El objetivo de esta startup es **facilitar al máximo el proceso de compraventa de viviendas**.

Para lograr dicha meta, la empresa se hace cargo de todos los **trámites y el papeleo** de la venta y se realiza **una única visita técnica** al inmueble. Además, Tiko es el comprador directo de las viviendas, por lo que los **propietarios se ahorran la incertidumbre** de no saber quién será su comprador, cuáles serán los plazos y cuál será el precio. Tras rellenar un formulario *online*, el propietario interesado recibe una oferta gratuita y sin compromiso con toda la información del proceso.

Gracias a este modelo de negocio, los clientes pueden emplear el tiempo que ahorran en cualquier otra actividad, además de evitarse el malestar y el estrés que normalmente conlleva tener que vender una vivienda propia. Este tedioso proceso queda así convertido en una **transacción cómoda, rápida y sencilla**.

Sobre Tiko:

Tiko es una compañía española del sector Proptech fundada a mediados de 2017 en Madrid y con presencia en Barcelona, Málaga y Sevilla. Con un ambicioso plan de expansión por Europa, su modelo se basa en aplicar la tecnología al sector inmobiliario para que la compraventa de viviendas se realice en solo unos días de una forma rápida, cómoda y sencilla.

Ficha metodológica:

Para la elaboración de este informe se han realizado entrevistas personales a más de 3000 personas en España con edades superiores a los 25 años y que han vendido o tienen a la venta una vivienda. La encuesta se realizó en junio de 2020.