



Análisis de comprador post-Covid de Habitat Inmobiliaria

Un perfil más joven y soltero elige la obra nueva como primera vivienda

- **La edad media se ha reducido tres años y se han visto incrementadas las franjas de edades más jóvenes**
- **El acceso a una primera vivienda representa casi la mitad de los motivos de compra, por encima de la reposición**
- **Unifamiliares y viviendas con piscina o terraza son los productos más demandados**

Madrid, X de mayo de 2021.- Más jóvenes, accediendo a su primera vivienda y mayor número de personas solteras. Estas son alguna de las características más destacadas entre los compradores de vivienda de Habitat Inmobiliaria, promotora de referencia en el ámbito nacional, frente a la era pre-Covid. Unas particularidades que han sido recogidas por un nuevo análisis realizado por la compañía con el objetivo de analizar cómo ha evolucionado el perfil del comprador de obra nueva, así como sus preferencias a la hora de elegir su futuro hogar.

Según los datos de Habitat Inmobiliaria, el acceso a la primera vivienda es el principal motivo de compra, representando el 48,7% del total y creciendo 11 puntos porcentuales respecto a la época pre-Covid. De hecho, la primera vivienda gana distancia con la compra para reposición, que se queda con el 34,7% en la actualidad y pierde algo más de dos puntos porcentuales.

Del mismo modo, un 41% de los compradores de Habitat Inmobiliaria son solteros, lo que supone un incremento de compradores con este estado civil de 12 puntos porcentuales en detrimento de los casados y divorciados, que se quedan con un 51% y 5% del total, disminuyendo 8 y 2 puntos porcentuales respectivamente.

Además, la edad media de sus compradores ha bajado hasta los 43 años, tres menos que en la etapa previa a la pandemia y la moda, ha disminuido incluso más, bajando de los 44 a los 37 años. Estas cifras empiezan a dibujar un posible cambio de tendencia, ya que se observa cómo cada vez hay más compra de vivienda de obra nueva en edades más tempranas, lo que sin duda es una buena noticia.



Unifamiliares, piscina y terraza

En cuanto a las características de las viviendas más demandadas, gracias a este estudio, Habitat Inmobiliaria ha podido identificar una creciente tendencia de compra de viviendas unifamiliares. De este modo, las personas que optan por unifamiliares ya representan el 17% del total de compradores de obra nueva, un porcentaje que se situaba 8% antes de la pandemia; lo que supone prácticamente duplicar las ventas de esta tipología de vivienda. Algo similar ocurre con la compra de viviendas con piscina, que aumenta en 5 puntos porcentuales, pasando de representar el 79% del total de compras antes del covid al 84% que supone en la actualidad.

Aún más es la diferencia entre la compra de obra nueva con terraza y sin terraza en época pre y post-covid. Antes de la llegada del coronavirus, los compradores que elegían sus hogares con terraza suponían el 75%, mientras que hoy en día este porcentaje se ha incrementado en 14 puntos, situándose en el 89% del total. Solamente uno de cada diez elige una vivienda sin terraza.

Además, los compradores post-covid optan por hogares más grandes. Concretamente se observa que la superficie útil media de las viviendas vendidas en la actualidad es casi un 4% mayor. De hecho, en el caso de los mayores de 35 años, la superficie útil media se incrementa en casi un 6%.

La compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, tiene en la actualidad 40 promociones y cerca de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional.

Sobre Habitat Inmobiliaria:

Con 67 años de historia y más de 60.000 viviendas entregadas, Habitat Inmobiliaria es una promotora de referencia en el mercado inmobiliario español.

Con sede en Madrid, y oficinas en Barcelona, Sevilla, Málaga, Valencia, Vigo y Las Palmas de Gran Canaria, Habitat Inmobiliaria cuenta con uno de los mayores bancos de suelo de calidad del mercado, con capacidad para desarrollar más de 11.400 viviendas durante los próximos años, con más de 4.000 viviendas en 40 promociones ya en diferentes fases de desarrollo distribuidas en el ámbito nacional.

La innovación, el diseño y la sostenibilidad están presentes en todas las áreas de la compañía y en las diferentes fases del desarrollo de las promociones, lo que se traduce en unas viviendas de calidad y eficientes energéticamente, al tiempo que confortables y acogedoras para sus usuarios.

La integridad y la transparencia son los ejes sobre los que pivota la relación con los clientes, colaboradores e inversores, que hacen de Habitat Inmobiliaria una empresa líder y de referencia en el sector.



Propiedad de Bain Capital Credit, Habitat Inmobiliaria cuenta con un sólido respaldo financiero lo que, unido a un experto equipo profesional, y a las más actuales e innovadoras tecnologías y procesos, le permite desarrollar unas viviendas de calidad altamente apreciadas por su gran número de clientes.

www.habitatinmobiliaria.com

<https://www.linkedin.com/company/habitat-inmobiliaria/>

<https://www.facebook.com/habitat.inmo/>

https://twitter.com/Habitat_Inmo

<https://www.instagram.com/habitat.inmo/>

Para más información

Habitat Inmobiliaria

Noelia Sánchez

91 4225670

nsanchez@habitat.es

ATREVIA

María Sánchez / María Losada

699280374 / 667 63 29 24

msanchez@atrevia.com / mlosada@atrevia.com