

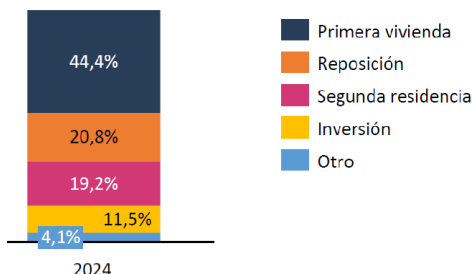


Análisis de Habitat Inmobiliaria sobre perfil del cliente y sus preferencias

Acceder a la primera vivienda: el motivo más frecuente que impulsa la compra de obra nueva

Madrid, septiembre de 2024. El primer hogar. Este es el motivo de compra más frecuente de los clientes que apuestan por la obra nueva. De hecho, el acceso a la primera vivienda está detrás de cerca del 45% de estas operaciones. Lo confirma un análisis de Habitat Inmobiliaria, promotora de referencia en el ámbito nacional, que analiza el perfil y las preferencias de sus clientes a la hora de adquirir un inmueble.

Así, de acuerdo con los datos de la primera mitad del 2024 y por segundo año consecutivo, la primera vivienda se fortalece y gana distancia con respecto a la compra para reposición. Con casi 15 puntos porcentuales de diferencia, este grupo se queda más rezagado: representa un 20% de las operaciones y pierde dos puntos porcentuales con respecto al año anterior.



Haciendo una valoración de estos datos, Luis Cruz, Big Data Manager en Habitat Inmobiliaria ha destacado el papel fundamental de conocer las necesidades de sus clientes: “En Habitat Inmobiliaria entendemos la importancia de acceder a un hogar propio. Por eso, realizamos un análisis de todos los datos disponibles para entender mejor las necesidades y preferencias de los clientes que quieren acceder a su primera vivienda. Apostar por convertirnos en una compañía “Data Driven” nos permite identificar con precisión estas características y adaptar nuestra oferta, tanto en lo que respecta a las promociones como a las estrategias para atraer a estos compradores, ofreciendo productos que se ajusten a lo que buscan”.



Rápida toma de decisión

Otros datos destacados del estudio están relacionados con el tiempo de decisión de los clientes. En este caso, cerca del 80% de los compradores de la promotora reserva su vivienda en los 30 días posteriores a interesarse por la promoción y, el 70% solo visita el punto de venta una vez.

Esta imagen continúa reflejando una rapidez notable, impulsada, entre otras cosas, por la inversión tecnológica que ha realizado la promotora para facilitar el acceso a toda la información necesaria para sus clientes, así como para permitir las reservas a través de su página web.

Perfil del cliente: más solteros

Asimismo, el estudio de la promotora muestra que las franjas de casados (52%) ha disminuido frente a los solteros (41%), este grupo ha aumentado diez puntos en los últimos cinco años. El resto de los perfiles se reparten entre divorciados (5,4%) o viudos (1,3%).

Por otra parte, en lo que respecta a la edad de los clientes, el perfil se mantiene similar al del año pasado: el 51% aún no ha cumplido los 45 años cuando compra su vivienda y casi un tercio del total tiene menos de 35 años.

Piscina y terrazas, indispensables

A través de este análisis, Habitat Inmobiliaria también ha podido identificar las preferencias de los compradores a la hora de elegir las características de su vivienda. De este modo, y en consonancia con la tendencia que se ha observado en los últimos años, la terraza y la piscina se afianzan como requisitos indispensables. Ocho de cada diez clientes optan por una vivienda con piscina y menos de uno de cada diez está dispuesto a adquirir una vivienda sin terraza.

Habitat Inmobiliaria, que ha sido reconocida como la primera promotora en el mundo con mejor desempeño ESG, según Sustainalytics, está presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, contando en la actualidad con más de 45 promociones y alrededor de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional.

Sobre Habitat Inmobiliaria:

Habitat Inmobiliaria, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, ha sido reconocida recientemente como primera promotora del mundo en desempeño ESG en el prestigioso ranking de Sustainalytics. En la actualidad, cuenta con más de 45 promociones y alrededor de 4.000 viviendas en comercialización en todo el ámbito nacional.

Con una amplia experiencia en el sector 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 y con alrededor de 4.000 viviendas y más de 40 promociones en comercialización.

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/>

<https://www.tiktok.com/@habitat.inmo>

Para más información

Habitat Inmobiliaria

Noelia Sánchez

914 225 670

nsanchez@habitat.es

ATREVIA

Lidia Bravo / Gema Solares / Gabriela Consuegra

673 33 98 46 / 722 373 253 / 672 447 047

lbravo@atrevia.com / gsolares@atrevia.com / gconsuegra@atrevia.com