

NOTA DE PRENSA

II informe 'El viaje del comprador en España' - datos de Cataluña

Los jóvenes catalanes son quienes de forma más amplia encuentran la vivienda en alquiler asequible como su opción preferencial de cara al futuro

- La vivienda en alquiler asequible incentivado es ya la principal opción de búsqueda para el 21,7% de los catalanes. Aunque la opción de vivienda en propiedad es mayoritaria en todas las edades, comienzan a aparecer otras alternativas como el alquiler asequible o la Vivienda de Protección Oficial 3,5%.
- Culmia presenta la segunda edición de su informe 'El viaje del comprador en España', donde analiza el panorama actual y futuro del comprador de vivienda en el país, y en concreto en Cataluña, y explora las tendencias del mercado.
- Casi el 20% de los encuestados asegura no haber solicitado estas ayudas al considerar que no les corresponde, mientras que sólo un 4,7% dice haber pedido el aval del ICO. En menor medida, un 1,6% han optado a las ayudas dirigidas a la adquisición en el entorno rural contempladas en el Plan Estatal de Vivienda.
- El 56,6% considera que las opciones de vivienda en el mercado actual no se ajustan a sus expectativas económicas y un 14,4% dice que no se adecúan a sus intereses de espacio y diseño.
- El 43% de los preguntados afirman que la condición de vivienda saludable determina su compra. Por franjas de edad, son los mayores de 65 años los que se muestran más condicionados a esta variable.
- Preguntados por cómo será la casa del futuro, el 34,7% la relacionan estrechamente con la sostenibilidad y la eficiencia energética.

13 de febrero 2024. - Culmia, la plataforma inmobiliaria que concentra íntegramente las soluciones de vivienda del mercado, ha presentado la segunda edición del informe 'Viaje del comprador en España' centrado en Cataluña, en el que se revela, entre otros muchos datos, que el 21,7% de los catalanes considera el alquiler asequible incentivado como su principal opción, seguido del 3,5% que se plantea como posible encaje futuro una Vivienda de Protección Oficial (VPO), un 3,3% el alquiler flexible y 2,1% el coliving.

De todos modos, la opción de vivienda en propiedad es la mayoritaria en todas las edades, con un 69,4% de los encuestados que se plantea esta opción como posible

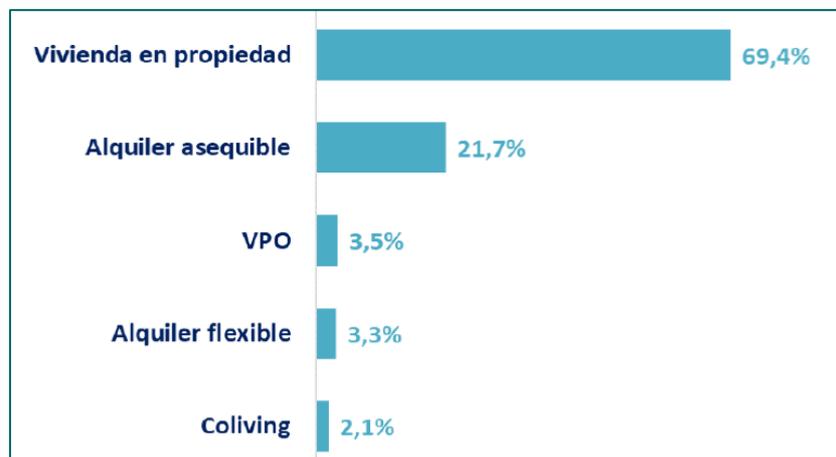
NOTA DE PRENSA

encaje en el futuro. Los más jóvenes, los menores de 29 años, el 39,5%, son quienes en menor medida ven la fórmula de vivienda en propiedad. Mientras que aquellas personas de más de 65 años, el 75%, son quienes más optan por la fórmula de vivienda en propiedad.

Asimismo, el 64,7% de los catalanes afirman haber considerado acceder a una vivienda asequible o con algún tipo de subvención pública. Por rango de edad, los más jóvenes, las personas comprendidas entre los 26 y los 29 años, son quienes de forma más amplia, 47,7%, encuentran la vivienda en alquiler asequible como su opción preferencial de cara al futuro.

En este sentido, de acuerdo con las necesidades actuales del mercado, Culmia acaba de adjudicarse un derecho de superficie para la promoción y comercialización de 402 viviendas protegidas en régimen de alquiler, ubicadas en Esplugues de Llobregat, provincia de Barcelona; unos suelos en propiedad del Institut Català del Sòl (Incasòl) de la Generalitat de Catalunya. En resumen, Culmia ya cuenta con más de 4.000 viviendas en régimen de vivienda asequible, muchas de las cuales han sido ya entregadas a las familias.

Según tu actual situación, ¿cuál de estas fórmulas de vivienda te planteas como posible encaje en el futuro?



El informe también revela que el 74% de los catalanes que han buscado vivienda en el último año no han solicitado ninguna de las ayudas económicas de las ofrecidas por la Administración para iniciar el proceso de compra. Aunque esta realidad es mayoritaria en todas las edades, es más predominante en las personas mayores, en el rango de edad de 65 años y más, donde el 83,6% afirma no haber solicitado estas ayudas.

En el marco de las ayudas de acceso a la vivienda, y en relación con las personas que sí han considerado acceder a estas, el informe señala que el 19,4% de los catalanes reconocen no haberlas solicitado al no corresponderles, mientras que sólo el 4,7% de ellos dicen haber solicitado el aval del ICO del 20%. En último lugar, un escaso 1,6% dicen haber optado a las ayudas en un entorno rural del Plan Estatal de Vivienda.

NOTA DE PRENSA

¿Has solicitado alguna ayuda económica de las ofrecidas por la Administración para iniciar la compra de una vivienda?



Entre aquellos que han solicitado algún tipo de ayuda, como el aval del ICO, se observa que esta opción prevalece en los grupos de edad más jóvenes, entre las edades de 26 a 29 años, con una media de 23,4% habiendo solicitado estos potenciales beneficios, en comparación con sólo el 0% de los mayores de 65 años que afirman haberlo hecho.

El informe pone de manifiesto que el contexto normativo, como la Ley de Vivienda, ha provocado la paralización temporal de la compra para el 41,2% de los catalanes, con un mayor impacto entre los más jóvenes. Entre los catalanes que han barajado la opción de comprar una vivienda en el último año, pero finalmente no lo han hecho, más del 41% de ellos han tomado esta decisión a raíz de la aparición de la Ley de Vivienda y el efecto normativo.

En relación con el precio, el 56,6% de los catalanes considera que las opciones de vivienda en el mercado actual no cumplen sus expectativas económicas. Este dato confirma la tendencia expuesta en el informe anterior, que señalaba que todos los grupos de edad coinciden en la necesidad de contar con más viviendas con precios y condiciones más asequibles, con un porcentaje superior al 70%.

Por su parte, el 14,4% de los catalanes afirma que las opciones del mercado no cumplen en la actualidad con sus intereses de espacio y distribución, el 9,4% asegura que no cumplen con lo que esperan de las zonas comunes y un 4,9% asegura que la oferta actual no completa lo que espera de servicios complementarios. El 14,7% de los encuestados declara que las opciones de vivienda en el mercado actual cumplen con sus expectativas.

NOTA DE PRENSA

¿Cuál de las siguientes frases describe mejor el grado en que la oferta de vivienda actual se adapta a tus necesidades y expectativas?



Proceso de búsqueda y compra: ¿asesoramiento o no?

A medida que evoluciona el sector, también cambian las preferencias respecto al asesoramiento antes, durante y después de la compra de una vivienda. El 73,4% de los catalanes identifican áreas en las que una comercializadora o inmobiliaria puede brindarles apoyo en el proceso de compra, un dato que se alinea con los hallazgos del primer informe donde el acompañamiento de la promotora fue uno de los aspectos que más ayudaron al cliente durante este proceso.

En particular, el 22,9% considera que una comercializadora o inmobiliaria permite conocer más ofertas de viviendas y el 20,3% considera que ayuda por su mejor conocimiento del mercado y asesoramiento.

Por segmentos de edad, a medida que avanza la edad de los catalanes, aumenta la preferencia a realizar la búsqueda de vivienda sin asesoramiento externo. Mientras que esta preferencia es del 32,4% para los mayores de 65 años, esta cifra se reduce a 20,2% en el caso de las personas menores de 30 años.

Por su parte, a la hora de iniciar las conversaciones para la compra de la vivienda, el informe señala que más del 70,3% de las personas encuestadas prefieren el contacto personal con un profesional para relacionarse con el vendedor y llevar a cabo el proceso de compra.

Durante la compra: El diseño y la sostenibilidad caracterizan las viviendas más buscadas

La posibilidad de personalizar la vivienda es un factor importante para más del 70% de los catalanes, aunque no es un factor determinante en el proceso de compra. El diseño de la vivienda representa un aspecto clave entre los encuestados, superando el 50% en todas las franjas de edad, siendo superior en la franja de 45 a 64 años.

NOTA DE PRENSA

La luminosidad, con un 76,6%, es el aspecto más valorado a la hora de escoger una vivienda. Seguido por el espacio y la amplitud para el 73,5% y la distribución de las estancias para el 56,1%

Indica los elementos de la vivienda a los que das más importancia.



Además, el 43% de los usuarios afirman que la condición de vivienda saludable determina su compra. Para el 64,3% de las personas mayores de 65 años, la vivienda sea saludable condiciona la compra de vivienda, una cifra que se reduce en el caso de las personas entre 45 a 64 años, que afirman que la vivienda sea saludable es relevante pero no condiciona la compra.

Los contaminantes químicos, 29,6%, son los aspectos relativos a la salud del hogar que más preocupan, seguidos por los contaminantes biológicos, 23,4% y los contaminantes físicos 20,3%.

Además, el 23% de los catalanes prioriza la sostenibilidad en el proceso de construcción de la vivienda y lo considera un factor imprescindible en el proceso de compra, siendo este factor de mayor importancia para los mayores de 65 años.

Esto se ve reforzado por el hecho de que el 58,6% de los catalanes destaca que la certificación energética es determinante al comprar una vivienda, si bien no están dispuestos a pagar por ello. La razón principal que explica la preferencia de los compradores por viviendas con un alto certificado energético es el ahorro de coste en energía, en un 67,7%.

Sobre los procesos de automatización en el hogar, el informe también revela que el 56% busca viviendas que incluyan medidas domóticas para una gestión eficiente en el hogar. Esta tendencia ya se observaba en la primera edición del informe, donde estas medidas supusieron el 3,1% de los aspectos más valorados para reducir los gastos fijos de una vivienda.

NOTA DE PRENSA

La vivienda del futuro: sostenible, eficiente e inteligente

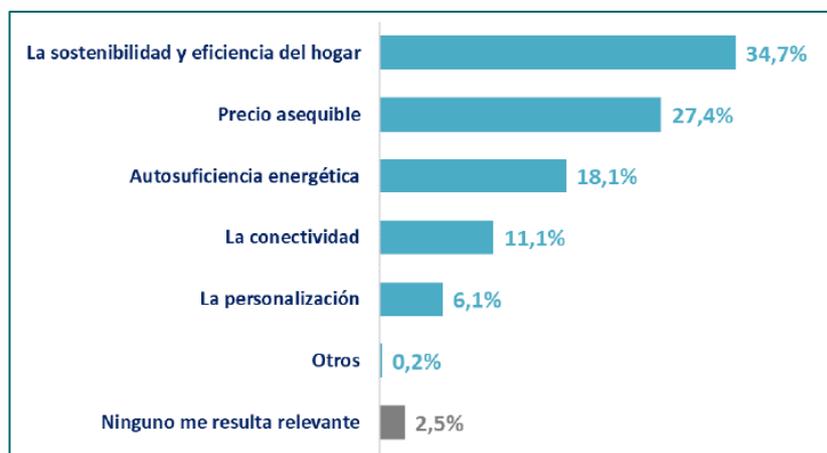
La segunda edición del informe 'Viaje del comprador en Cataluña' de Culmia explora también la percepción de los catalanes respecto a la vivienda del futuro y analiza las

tendencias emergentes que moldearán los hogares en el medio y largo plazo. Las conclusiones del informe revelan que varios ideales relacionados con la casa del futuro ya se están implementando en el presente.

Entre los valores imprescindibles que los catalanes relacionan con la casa del futuro se encuentra la sostenibilidad y la eficiencia, en un 34,7%, idea que se impone en mayor medida entre las personas más jóvenes. Le siguen el precio asequible, 27,4%, seguido por la autosuficiencia energética, 18,1%. En relación con esto, cerca del 60% de los catalanes esperan que la casa del futuro materialice el control de la temperatura interior según el clima exterior.

Por otro lado, respecto a los materiales que se anticipa que se utilizarán en las viviendas del futuro, el informe revela que la mayoría de los catalanes creen que seguirán construyéndose con materiales tradicionales, seguido de otras opciones como la madera, en segundo lugar, y el vidrio solar, en tercer lugar.

¿Qué valor consideras imprescindible en la vivienda del futuro?



En línea con el auge de nuevas tecnologías, más del 25% de los encuestados considera que la casa del futuro será inteligente. Por ello, el 34,4% consideran que el ordenador, el smartphone o la tablet serán los medios principales para interactuar con la casa inteligente, seguido de la comunicación a través de asistentes virtuales.

Sobre el proceso de compra de la vivienda del futuro, la encuesta avanza que será a través de una publicidad hiper personalizada, seguido de la visualización de la vivienda a través de realidad aumentada, y, en tercer lugar, por el uso de las redes sociales. Se

NOTA DE PRENSA

plantea también la posibilidad que en este proceso puedan surgir otros canales, como la visualización a través de hologramas y el metaverso, así como los influencers.

En cuanto al asesoramiento, se considera que la persona física será el canal de atención al cliente más asiduo en el proceso de compra de vivienda en el futuro. Le siguen la atención telefónica y la atención vía WhatsApp. En todos los grupos de edad se considera que la persona física será el canal de atención más utilizado en el futuro, si bien esta opinión tiende a reducirse a menor edad.

Por último, y respecto a la financiación en la vivienda del futuro, los catalanes prevén que sea a través de financiación bancaria, frente a otros métodos de pago y financiación como el patrimonio, la financiación crowdfunding o crowdlending, la permuta, la nuda propiedad o las monedas digitales.

¿Cómo ven los niños/as la vivienda del futuro?

Como novedad este año, el informe también ha analizado las opiniones de niños/as respecto a la vivienda del futuro, ofreciendo una nueva dimensión desde la perspectiva de los futuros compradores de vivienda en España.

Los niños/as imaginan un futuro donde las casas estarán profundamente ligadas a la inteligencia artificial, con todos los dispositivos y electrodomésticos conectados a internet. Visualizan hogares automatizados, donde la luz, los aparatos y las tareas del hogar serán gestionados por robots y controlados mediante comandos de voz o mandos a distancia. Además, asocian la inteligencia artificial no solo con la comodidad de dar instrucciones, sino también con la eficiencia y el ahorro energético que brindará en el funcionamiento de las casas inteligentes.

Imaginan un futuro donde las habitaciones de las casas estarán completamente dominadas por la electrónica y la inteligencia artificial. Visualizan espacios más amplios y funcionales, donde todo, desde la televisión y las consolas hasta las luces, será controlado por voz. Las luces, protagonistas clave, podrán cambiar de color e intensidad, e incluso apagarse automáticamente al dormirse. También esperan que la limpieza y el orden se gestionen de manera automática. Estas habitaciones inteligentes crearán entornos personalizados, adaptando la temperatura, la iluminación y el espacio a las necesidades de cada momento, todo gestionado electrónicamente mediante pantallas o comandos de voz.

[En este enlace](#) se pueden visualizar las expectativas de los niños sobre la vivienda del futuro.

Estas son algunas de las conclusiones del informe elaborado junto a la firma demoscópica Sigmados, en el que se ofrece una visión actualizada y detallada del perfil del comprador de vivienda en Cataluña basada en encuestas realizadas a una muestra representativa de más de 2.000 ciudadanos mayores de 26 años en varias comunidades autónomas. Además de compartir una radiografía general del panorama residencial en Cataluña, y del perfil del demandante de vivienda en particular, el informe examina las tendencias emergentes relativas al hogar del futuro y explora la relevancia de ciertos

NOTA DE PRENSA

aspectos como la digitalización, la sostenibilidad, la eficiencia energética, y las nuevas formas de interacción en este escenario.

Sobre Culmia

Culmia es una plataforma de gestión de proyectos inmobiliarios líder en España con una propuesta innovadora de gestión integral que aplica a todas las fases de desarrollo de una vivienda.

Su plan estratégico cuenta con cuatro grandes ejes de negocio: vivienda de compraventa (BTS), vivienda de alquiler (BTR), vivienda asequible y gestión del suelo en los desarrollos urbanísticos más relevantes del territorio nacional.

Desde sus inicios en 2013 ha entregado más de 7.400 viviendas en más de 115 promociones. En la actualidad, la compañía cuenta con una cartera de 15.500 viviendas. 8.450 se encuentran en fase de desarrollo en un total de 110 promociones, de las cuales 40 están en construcción y ascienden a 3.800 viviendas, y otras 50 promociones, que suman 2.700 viviendas, están en comercialización. La cartera incluye un banco de suelo ubicado en sectores estratégicos que totaliza 6.800 viviendas y que espera desarrollar en un total de 135 promociones.

En el segmento build to rent, Culmia está desarrollando más de 750 viviendas. Y en vivienda asequible destaca la adjudicación del lote 3 de la primera fase del Plan VIVE de la Comunidad de Madrid, compuesto por 1.763 viviendas que se encuentra en fase de entrega; el único lote de la segunda fase del Plan VIVE, formado por 1.137 viviendas. Dos lotes del Plan de Alquiler Asequible del Ayuntamiento de Madrid formado por 871 viviendas. Y recientemente ha sido adjudicatario de dos lotes formados por 169 viviendas del plan de vivienda asequible de la Generalitat Valenciana. Y de 402 viviendas asequibles en Esplugues de Llobregat. Lo que supone levantar más de 4.000 viviendas asequibles a nivel nacional.

Culmia cuenta con un equipo de casi 150 profesionales, sólido, experimentado y repartido por 3 delegaciones y 10 oficinas en toda España, que desarrolla soluciones residenciales preparadas para responder a la evolución de las necesidades de sus clientes.

La compañía basa su propuesta de valor en una gestión innovadora, comprometida socialmente, con especial atención en la sostenibilidad en los inmuebles -cumpliendo con los más altos estándares de eficiencia energética y sostenibilidad-, y una capacidad de desarrollo integral, desde la búsqueda de suelo a la construcción de promociones flexibles.

Culmia destaca por ofrecer soluciones versátiles y adaptadas a todos sus clientes y *stakeholders* acompañándolos a lo largo de todo el proceso de adquisición de una propiedad inmobiliaria, desde el momento que se tiene conciencia de esta necesidad hasta el final de la compra. Todo ello encabezado por expertos de la compañía que ofrecen un asesoramiento personalizado y que ponen a disposición de sus clientes un amplio abanico de herramientas que facilitan el proceso de compra.

Para más información, www.culmia.com

Sigue a Culmia en:



CULMIA

Destino, tu hogar

NOTA DE PRENSA

Contacto para medios de comunicación

Ginés Cañabate
Roman
g.canabate@romanrm.com
(+34) 649 214 470

Patricia González
Roman
p.gonzalez@romanrm.com
(+34) 602 25 16 00

Berta de Arístegui
Roman
b.dearistegui@romanrm.com
(+34) 652 671 399