

## **El precio medio de una casa en Cataluña está un 38 % por encima del presupuesto medio de los catalanes**

**CENTURY21 España, la mayor red de intermediación inmobiliaria del mundo, presenta el "I Observatorio del Mercado de la Vivienda en Cataluña", una iniciativa que no sólo pone de manifiesto la realidad actual del sector inmobiliario en nuestro país sino que además pretende ser una herramienta que ayude a los agentes inmobiliarios a dotarse de las herramientas necesarias para actuar de forma precisa ante un nuevo tipo de consumidor, hoy más exigente y que demanda un servicio más personalizado**

El precio medio de una casa en Cataluña se encuentra un 38 % por encima del presupuesto medio que se está dispuesto a pagar.

Se registra un incremento de transacciones y de precio en las viviendas que se encuentran en la periferia y el extrarradio mientras que la oferta en el centro de las ciudades permanece estable.

La inversión media prevista para la compra se sitúa en los 217.995 € mientras que el precio medio para la venta es de 300.147 €.

La gestión financiera de la compra de una vivienda preocupa más a los catalanes que al resto de los españoles.

CENTURY21 España, la mayor red de intermediación inmobiliaria del mundo, presenta el "I Observatorio del Mercado de la Vivienda en Cataluña", una iniciativa que no sólo pone de manifiesto la realidad actual del sector inmobiliario en nuestro país sino que además pretende ser una herramienta que ayude a los agentes inmobiliarios a dotarse de las herramientas necesarias para actuar de forma precisa ante un nuevo tipo de consumidor, hoy más exigente y que demanda un servicio más personalizado.

“El motivo por el que desde CENTURY21 hemos llevado a cabo este estudio es poder centrar el debate del sector inmobiliario en las personas, sus deseos y sus necesidades. Con los resultados obtenidos, los que formamos parte del sector inmobiliario tenemos la oportunidad de proporcionar a los catalanes una respuesta eficaz a sus demandas”, comenta Ricardo Sousa, CEO de CENTURY21 para España y Portugal. “El mercado inmobiliario se encuentra en permanente evolución y los expertos en este sector debemos saber cómo adaptarnos a lo que el consumidor de hoy necesita”, añade Sousa.

De forma adicional, con la publicación de este Informe la red CENTURY21 pretende dar luz a la situación actual del sector de la vivienda en Cataluña, y en el que se reflejan las tendencias, actitudes y opiniones tanto de compradores y vendedores como de arrendatarios y arrendadores con respecto a las características de las viviendas y los factores emocionales que conllevan el cambio de hogar en esta región.

A través del I Observatorio del Mercado de la Vivienda en Cataluña, la compañía pone de manifiesto una realidad del sector inmobiliario que presenta múltiples contrastes. Tras la preferencia por parte de los catalanes de una vivienda propia o de alquiler, el estudio demuestra que el 86% de los catalanes entrevistados, que han estado buscando una vivienda en el último año, prefiere vivir en una casa de su propiedad.

Estos datos confirman que el sueño de la mayoría de los catalanes sigue siendo la compra de una propiedad. Las motivaciones por las que los residentes en Cataluña prefieren una vivienda en propiedad son principalmente dos, la primera razón señalada por casi la mitad los catalanes entrevistados (49 %) es que la vivienda en propiedad supone para ellos una inversión de futuro, mientras que la media nacional se sitúa dos puntos por debajo con el 47 %, seguida del deseo de crear un hogar propio (40 %), frente al 49 % de la media nacional.

El alquiler se percibe como una fórmula temporal a la espera de poder tener los recursos suficientes para acometer la compra de una vivienda. Solo un 14% de los entrevistados que han estado buscando una vivienda prefiere una casa en alquiler, decisión que se basa en dos motivos principales, el hecho de resultar una opción más asequible al no contar con capacidad económica para comprar (53 %) y, en segundo lugar, por la flexibilidad que ofrece el poder cambiar de lugar de residencia (40 %).

#### La casa ideal de los catalanes

Desde el I Observatorio del Mercado de la Vivienda elaborado por CENTURY21 España se ha analizado cómo es la casa ideal de los catalanes. Los resultados demuestran que los residentes en Cataluña buscan una casa en propiedad en la zona periférica del centro (44 %), ubicada en un piso de un edificio (77 %), que sea de segunda mano pero que no necesite reformas (56 %) o en obra nueva (17,3%), con una superficie de entre 51m<sup>2</sup> y 120m<sup>2</sup> (75 %), que tenga tres habitaciones (45 %) y con dos baños (47 %), que disponga de garaje (59 %), esté cercana a tiendas (81 %) y bien comunicada (84 %). En cuanto al precio, en el caso de la compra el presupuesto disponible es de 218.000 € y en el caso del alquiler los 646 € mensuales.

#### Desajuste del precio entre Oferta & Demanda en el mercado catalán de compraventa

El 47 % de la demanda de vivienda se sitúa entre los 100.000 € y 200.000 €, descendiendo la demanda a medida que aumenta el precio. El importe medio disponible para la compra de una vivienda en Cataluña es de 217.995€, lo que supone 51.800€ por encima de la media a nivel nacional, pero el precio medio de la oferta de vivienda es de 300.147€, 59.002€ por encima de la media nacional. Así, el desfase entre el precio disponible para comprar y el precio medio de la venta en Cataluña es de 82.152€.

Existe un excedente de 9,3 puntos porcentuales en la demanda de pisos de entre 100.000 € y 150.000 € así como de los que oscilan entre los 400.000 € y los 700.000 €. Por el contrario, se percibe un déficit de oferta de vivienda por debajo de los 100.000 € de 15 puntos porcentuales.

Por otro lado, el 47 % de los residentes en Cataluña afirman optar por pagar una parte a través de un crédito concedido por una entidad bancaria y un 18 % utilizará el dinero obtenido por la venta de otra vivienda.

Faltan viviendas de alquiler asequibles

La mitad de la demanda de alquiler, un 50 %, se concentra en precios de hasta 600€ al mes, mientras que un 18 % pagaría entre 601 € y 700€. El precio medio de los catalanes que buscan una casa para alquilar asciende a 646 €, 87 € más que el resto de la media nacional (559 €). Sin embargo, el precio medio de las viviendas disponibles en el mercado catalán para alquiler es de 687 €, lo que suponen 41 € por encima.

Cabe destacar el excedente de oferta (+11 %) con respecto a las viviendas que se alquilan entre 901 € y 1.000 €, siendo también muy amplia la oferta de viviendas que superan los 1.200 €. Por el contrario, no existe oferta alguna para aquellos que buscan una vivienda en alquiler cuyo precio oscile entre los 801 € y los 900 €.

Casas en el centro y la periferia, en un piso de un edificio y de segunda mano sin necesidad de reforma

7 de cada 10 catalanes que buscan una vivienda lo hacen en su ciudad actual de residencia donde se percibe un equilibrio de demanda tanto para las situadas en el centro como en la periferia (43 %), ambas opciones muy por delante de la búsqueda de casa en el extrarradio, donde la demanda apenas alcanza el 13 %.

“Los resultados del informe confirman la tendencia que desde la red CENTURY 21 estamos viviendo en el mercado catalán. Se está llevando a cabo un claro movimiento de la población desde el centro de la ciudad hacia la periferia y el extrarradio al ofrecer viviendas más ajustadas a la demanda, lo que implica un incremento en el número de transacciones y, por ende, de los precios” comenta Ricardo Sousa.

Mientras que existe un excedente con respecto a la oferta disponible en el centro de las ciudades y a aquellas ubicadas en el extrarradio, existe un claro déficit de vivienda en la periferia del centro donde la oferta es de sólo el 29 % mientras que la demanda alcanza el 44 %, es decir, una diferencia de 15 puntos porcentuales.

Cabe señalar que 8 de cada 10 catalanes prefiere un piso en un edificio mientras que sólo 2 de cada 10 se interesa por viviendas unifamiliares, algo que concuerda con la situación del mercado nacional. Se percibe, en este contexto, un déficit en cuanto a este tipo de viviendas ya que la demanda asciende al 77 % mientras que la oferta no llega al 69 %. Esto deriva en un excedente de propiedades unifamiliares e independientes donde la oferta es del 24 % y la demanda no supera el 14 %.

Por otro lado, más de la mitad de los catalanes (55 %) está interesado en viviendas de segunda mano que no necesitan reforma, pero, a diferencia de la media nacional, existe en Cataluña una demanda ligeramente superior en cuanto a las viviendas de segunda mano que requieren una reforma (26 % vs. 21 % respectivamente).

Casas de entre 51m2 y 120m2, con 3 habitaciones, 2 baños, terraza y garaje y cercana a medios de transporte

Tres de cada cuatro catalanes que quieren comprar o alquilar busca una casa cuya superficie oscile entre los 51 m<sup>2</sup> y 120m<sup>2</sup>. Al 45 % le interesa que disponga de 3 habitaciones y al 48% que tenga 2 baños. Además, al 80% le gusta que cuente con terraza, pero la oferta sólo alcanza el 63 % y garaje, donde la oferta, en este caso, es ligeramente superior a la demanda (61 % vs. 59 % respectivamente).

Por otro lado, más del 80 % de los catalanes considera importante tanto que la vivienda esté bien comunicada como que esté cercana a tiendas y supermercados siendo menos prioritario para ellos la cercanía a instalaciones deportivas (32 %) o a centros comerciales y lugares de ocio (36 %).

Cabe señalar, además, que para más del 87 % de los catalanes entrevistados, la seguridad es uno de los aspectos que más tienen en cuenta a la hora de buscar un nuevo hogar, y que 7 de cada 10 tienen en cuenta la orientación de la vivienda, la calidad de los materiales de construcción y la limpieza de la zona.

Las mujeres catalanas lideran el mercado residencial de la compraventa

6 de cada 10 compradores y vendedores en Cataluña son mujeres. En el caso de la compra, la edad media se encuentra entre los 18 y 39 años (64 %) mientras que, en el caso de la venta, superan los 40 años (55 %). Los casados y en pareja son los que mueven mayoritariamente este mercado (65 % en el caso del comprador vs. 55 % en el caso del vendedor). Respecto al número de habitantes en el hogar, las familias compuestas por 2 personas son mayoritariamente las que más compran (40 %), por el contrario, las que más venden son familias de 4 personas (45 %). Además, mientras que la cuarta parte de los demandantes posee unos ingresos de entre 1.500 € y 2.500 €, cabe destacar que el nivel de ingresos de los que ofertan su vivienda es ligeramente superior, ya que más del 68 % se ubica en un rango de entre 1.500 € y 3.000 € de ingresos al mes.

Sobre CENTURY21 España

Nacida en 1971 en Estados Unidos, la red Century21 es actualmente la mayor cadena de intermediación inmobiliaria del mundo. A día de hoy cuenta con 7.400 oficinas, más de 111.000 asesores inmobiliarios y presencia en un total de 78 países repartidos por todo el mundo. La compañía opera en España desde el año 2010.

Para más información o solicitud de entrevistas con Ricardo Sousa, CEO de Century21 para España y Portugal:

INFLUENCESUITE

Gabinete de Comunicación Century21 España

Laura Esteban – Mayte González-Gil

[laura.esteban@influencesuite.com](mailto:laura.esteban@influencesuite.com) – [mayte.gonzalez.gil@influencesuite.com](mailto:mayte.gonzalez.gil@influencesuite.com)

M. 649 069 684 – 619 284 868

[www.century21.es](http://www.century21.es)

**Datos de contacto:**

Laura Esteban Cores

649069684

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Franquicias Inmobiliaria Finanzas Cataluña](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>