

Hombres, mayores de 50 años y con estudios superiores

- En el 75% de los casos, los motivos para la venta son el traslado a otra localidad, la compra de una nueva propiedad o recibir un inmueble en herencia

Madrid, 10 de febrero de 2019. Durante el pasado año, la venta de pisos en España aumentó más de un 10% según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), lo que se traduce en que **más de medio millón** de inmuebles cambiaron de manos en 2018. Pero ¿cuál es la radiografía del vendedor español? ¿Qué motiva a una persona a cambiar de vivienda?

[Tiko](#), la PropTech española capaz de comprar un piso en una semana, ha querido dar respuesta a estas preguntas y ha realizado un estudio para conocer cuál es el **perfil del vendedor de viviendas en España**.

Según los datos analizados, **casi 7 de cada 10 vendedores son hombres, con una edad media** que se sitúa en torno a los **52 años**.

En cuanto a su nivel de formación, resulta destacable que **8 de cada 10 vendedores cuentan con estudios superiores**.

Por último, sobre su estado civil, lo más habitual es que estén casados (43%). Sin embargo, comienza a ser común la venta de viviendas por parte de divorciados (14%).

Objetivo: tener una vivienda adaptada a cada momento de la vida

Una de las motivaciones más frecuentes que llevan a querer vender la vivienda habitual es el **traslado a otras partes del territorio nacional**. En este punto pueden darse dos opciones: los propietarios deben irse a vivir a otra localidad por motivos laborales o quieren dejar el centro para mudarse al extrarradio.

Otro motivo es el cambio de inmueble, es decir, la venta de la vivienda **para adquirir otra propiedad** que se adapte mejor a las circunstancias personales del vendedor.

Para **Ana Villanueva, CEO de Tiko**, *“todos buscamos un inmueble que se adapte a nuestras circunstancias personales, que varían a lo largo de la vida. Por ejemplo, tenemos hijos o nos cambiamos de trabajo y queremos vivir más cerca de la nueva oficina. Los motivos pueden ser variados pero el objetivo es siempre tener una casa que responda a nuestras necesidades de cada momento”*.



Por último, más de **2 de cada 10 ventas** se realizan tras recibir como **herencia** una propiedad. En estos casos, los herederos no están interesados en conservar el inmueble y deciden que la mejor solución es venderlo.

Sobre Tiko:

[Tiko](#) es una compañía española del sector PropTech fundada a mediados de 2017 en Madrid. 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.