

# **Compraventas de viviendas por tipología del comprador: persona física y persona jurídica**

**De enero 2007 a julio 2024**

Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

**Madrid, 28 de noviembre de 2024**

## ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO .....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
ANÁLISIS NACIONAL DE LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS POR TIPOLOGÍA DEL COMPRADOR.....	4
<b>Operaciones de compraventa de viviendas por tipología del comprador .....</b>	<b>4</b>
<b>Mayores precios en la compra de viviendas .....</b>	<b>8</b>
<b>Mayores superficies en la compra de viviendas .....</b>	<b>10</b>
<b>Análisis del comprador por edad, sexo y nacionalidad .....</b>	<b>12</b>
<b>Personas jurídicas: predominio de personas jurídicas nacionales en las compras.....</b>	<b>15</b>
ANÁLISIS POR CC.AA. ....	16
<b>Análisis por comunidades autónomas: influencia de la demografía .....</b>	<b>16</b>
<b>Diferencias de precio y superficie de la vivienda adquirida entre comunidades autónomas.....</b>	<b>18</b>
<b>Diferencias significativas por CC.AA. en la participación de extranjeros y nacionales en la compra de vivienda .....</b>	<b>21</b>

## RESUMEN EJECUTIVO

---

- Las personas físicas lideran las compras de viviendas en España, con una penetración en este mercado de más del 88% desde enero de 2007 a julio de 2024. El otro 12% corresponde a compras efectuadas por personas jurídicas.
- Entre enero de 2023 y julio de 2024 las compras de viviendas tuvieron un mayor crecimiento que en años anteriores. En julio de 2024, las compras por personas físicas alcanzaron las 59.571 operaciones, un 19% más que el año anterior, mientras que las compras por personas jurídicas registraron 6.852 transacciones, con un 3% de crecimiento interanual.
- De enero a julio de 2024 los precios pagados por las viviendas alcanzaron máximos no vistos desde 2010: 1,755 €/m<sup>2</sup> por las personas físicas y 2,161 €/m<sup>2</sup> por las personas jurídicas, con un crecimiento interanual del 6% y 9%, respectivamente.
- Las personas jurídicas compran viviendas más amplias que las personas físicas, con diferencias promedio de hasta un 34% en julio de 2024. Sin embargo, las superficies promedio adquiridas por ambos tipos han mostrado estabilidad en la última década.
- La mayoría de las personas físicas compradoras tienen entre 35 y 44 años. Por otro lado, los compradores jóvenes han tenido un comportamiento irregular, con caídas en 2021 que han empezado a revertirse en 2024.
- Desde 2018 se observa una participación equilibrada entre hombres y mujeres, con una ligera prevalencia masculina en las compras de viviendas.
- Las personas físicas extranjeras representaron el 21% del total de las compras de viviendas por personas físicas en 2024.
- Por otro lado, las personas jurídicas extranjeras que adquieren viviendas tienen una participación marginal comparada con las personas jurídicas nacionales, aunque es mayor en autonomías como Andalucía y Cataluña.
- Andalucía, Cataluña, Comunidad Valenciana y Madrid concentran el 62% de las compras de viviendas nacionales, impulsadas por su alta densidad poblacional.
- Baleares y Madrid tienen los precios más altos pagados por las personas jurídicas, mientras que País Vasco y Baleares lideran los precios entre personas físicas.
- Extremadura y Castilla-La Mancha destacan por tener las viviendas más amplias adquiridas por personas físicas; y Baleares y Extremadura por ser las comunidades donde las personas jurídicas han adquirido las viviendas de mayor tamaño.
- Las compras de viviendas por parte de extranjeros son más significativas en las regiones costeras y turísticas. En contraste, en el interior del país y en comunidades menos orientadas al turismo, el mercado lo copan prácticamente los compradores nacionales.
- En resumen, los indicadores muestran un mercado de la vivienda en recuperación y en expansión, con claras diferencias según el tipo de comprador y la comunidad autónoma. Un mercado que en más de un 80% es propiedad de personas físicas y jurídicas españolas.

## INTRODUCCIÓN

---

La compra de un inmueble representa una de las inversiones más significativas que pueden realizar tanto las personas físicas como las personas jurídicas, dado su alto valor e impacto a largo plazo sobre el patrimonio. En este contexto, la función notarial en España desempeña un papel crucial, ya que garantiza la seguridad jurídica y la certeza en cada transacción, protegiendo los derechos de los compradores y vendedores.

Una persona jurídica se refiere a una entidad u organización con personalidad jurídica propia, capaz de adquirir derechos y asumir obligaciones legales en su propio nombre. Este concepto incluye empresas, asociaciones, fundaciones, sindicatos y organismos gubernamentales. Todas estas personas jurídicas pueden celebrar contratos, realizar transacciones comerciales, ser demandadas o demandar y tienen una estructura organizada compuesta por personas físicas o incluso por otras personas jurídicas. En contraste, una persona física es un individuo. Como sujeto de derechos y obligaciones, puede adquirir y transmitir propiedades, tomar decisiones personales y patrimoniales, firmar contratos, heredar y asumir responsabilidades legales de manera directa.

El mercado de la compraventa de viviendas en España presenta una dinámica compleja, influenciada tanto por factores económicos como por las características de los distintos tipos de compradores. En este informe se analiza la adquisición de propiedades según la tipología del comprador. Esta distinción es relevante para comprender no solo el comportamiento de cada grupo en el mercado de la vivienda, sino también los impactos económicos y sociales que se derivan de sus decisiones de inversión.

En particular, el análisis explora los patrones de compra de ambos tipos de compradores, teniendo en cuenta variables como el número de operaciones de compra, el precio del metro cuadrado, la superficie de las viviendas adquiridas, la comunidad autónoma donde se realiza la compra y los datos del comprador: nacionalidad, edad y sexo. De esta manera se consigue proporcionar una visión detallada de la configuración del sector en España.

## ANÁLISIS NACIONAL DE LA COMPRAVENTA DE VIVIENDAS POR TIPOLOGÍA DEL COMPRADOR

---

### Operaciones de compraventa de viviendas por tipología del comprador

Las personas físicas realizaron 720.101 compras de viviendas<sup>1</sup> en el año 2007. Este fue el punto más alto del periodo 2007-2023, probablemente impulsado por el auge del mercado inmobiliario previo a la crisis financiera global. Tras 2007 se observa una caída sostenida hasta enero de 2013, donde las operaciones llegaron a un mínimo de 231.761. Este descenso es coincidente con el impacto de la crisis financiera y la contracción del crédito.

---

<sup>1</sup> La estadística reflejada en este informe se refiere exclusivamente a la información sobre la compra de viviendas en régimen de libre mercado, excluyendo tanto las viviendas de protección oficial como otros tipos de inmuebles de carácter comercial.

A partir de 2014, el mercado comenzó a recuperarse, con un aumento gradual en las compras por parte de personas físicas, alcanzando otro pico en 2022 con 625.885 operaciones. Sin embargo, en 2023, el número de operaciones volvió a caer, situándose en 553.302.

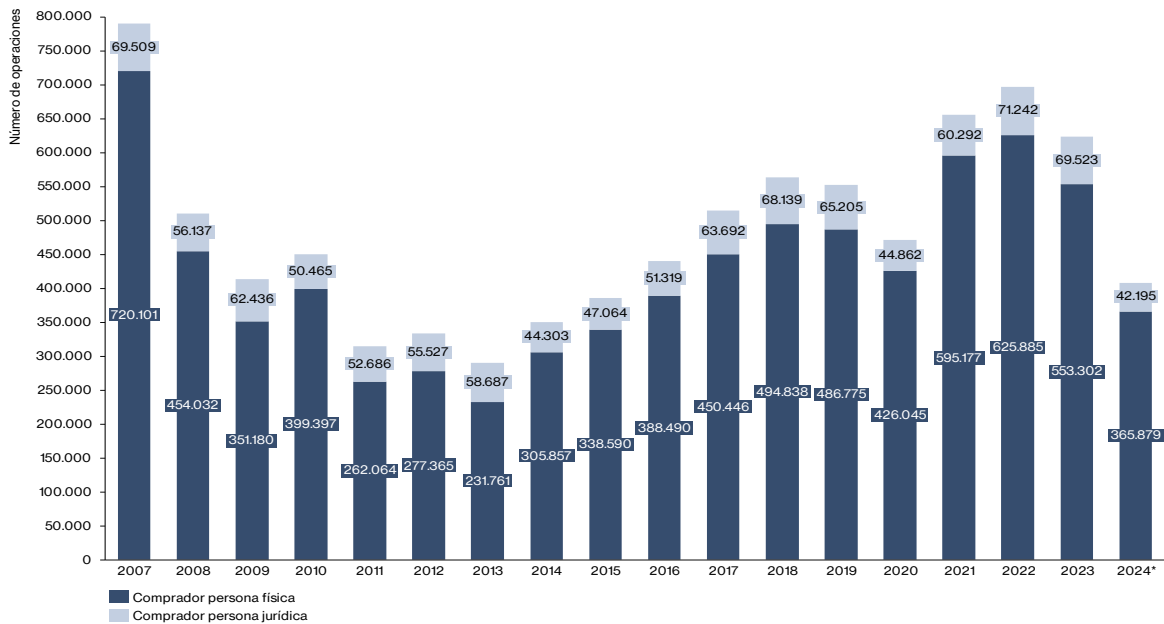
En comparación con las personas físicas, las compras realizadas por personas jurídicas son considerablemente menores. En 2007 hubo 69.509<sup>1</sup> operaciones, representando solo el 9% del total. En 2014, un año después de lo ocurrido en el caso de las personas físicas, el número de compras realizadas por personas jurídicas alcanzó su mínimo de la serie histórica con 44.303 operaciones, una disminución que fue más pronunciada que en el caso de las personas físicas el año anterior.

Desde 2014, las compras realizadas por personas jurídicas también experimentaron una recuperación, alcanzando un pico en 2022 con 71.242 transacciones, lo cual indica un interés renovado en el mercado de la vivienda por parte de este grupo.

A lo largo del periodo analizado, las personas físicas han realizado la mayoría de las compras de viviendas, reflejando el rol predominante de los particulares en el mercado inmobiliario español.

La diferencia en el volumen de compra entre personas físicas y jurídicas es significativa, aunque ambas categorías muestran patrones similares de caída y recuperación en respuesta a factores económicos externos, como la crisis financiera y la posterior recuperación del mercado o los tipos de interés y la menor accesibilidad al crédito.

**Gráfico 1: Operaciones de compraventa de vivienda en España por tipología de comprador 2007-2024<sup>2</sup>**



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

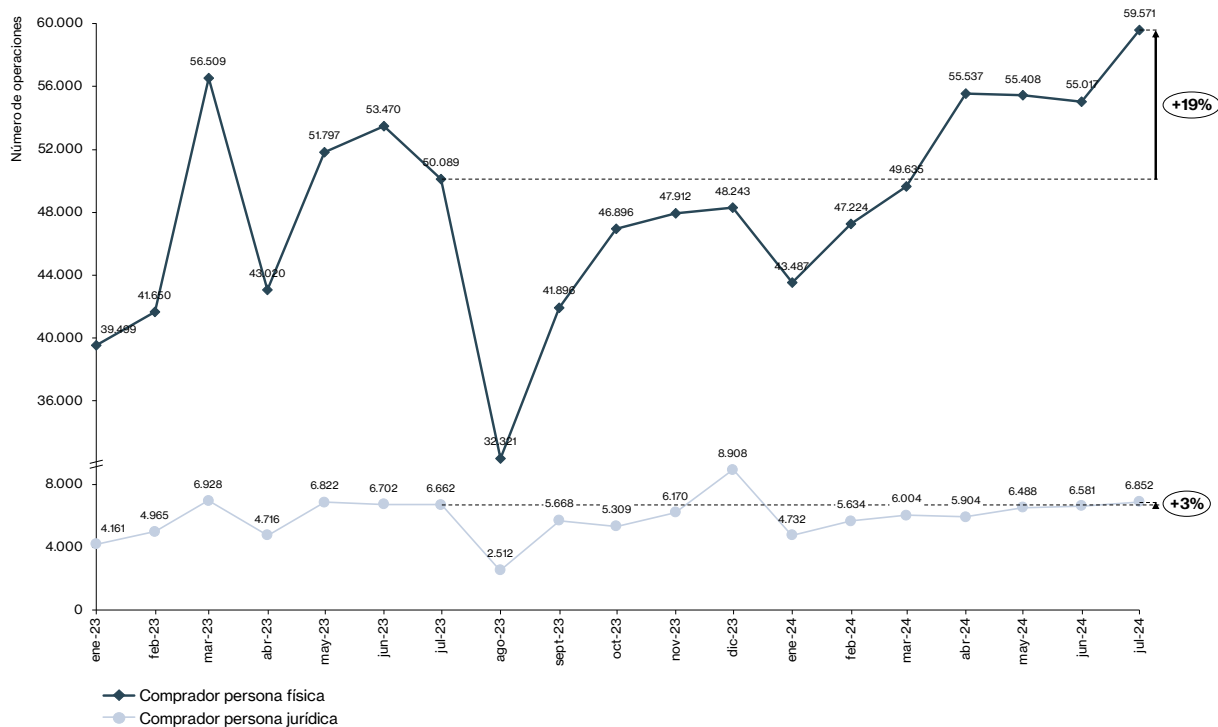
<sup>2</sup> Los datos de 2024 comprenden desde enero de 2024 hasta julio de 2024, inclusive.

El Gráfico 2 muestra la evolución mensual del número de operaciones de compra de vivienda realizadas por personas físicas y personas jurídicas desde enero de 2023 hasta julio de 2024. A lo largo de este periodo, se observa una tendencia general de incremento en el volumen de transacciones, con fluctuaciones mensuales en ambos tipos de compradores.

Para las personas físicas se observa una recuperación sostenida, alcanzando un máximo de 59.571 operaciones en julio de 2024. Este último valor representa un incremento interanual del 19%, lo que indica una fuerte recuperación y expansión del mercado de la vivienda para los compradores físicos en comparación con el mismo mes del año anterior. Esta variación positiva sugiere que esa mayor demanda de viviendas por personas físicas se debería a factores como condiciones económicas favorables o mayor accesibilidad al crédito.

En cuanto a las personas jurídicas, se registra un aumento gradual, llegando a 6.852 transacciones en julio de 2024. Este valor refleja un incremento interanual del 3%, lo cual, aunque más moderado en comparación con el crecimiento observado en las personas físicas, indica una tendencia sostenida en la adquisición de viviendas por personas jurídicas.

*Gráfico 2: Operaciones de compraventa de vivienda en España por tipología de comprador desde ene-23 hasta jul-24*

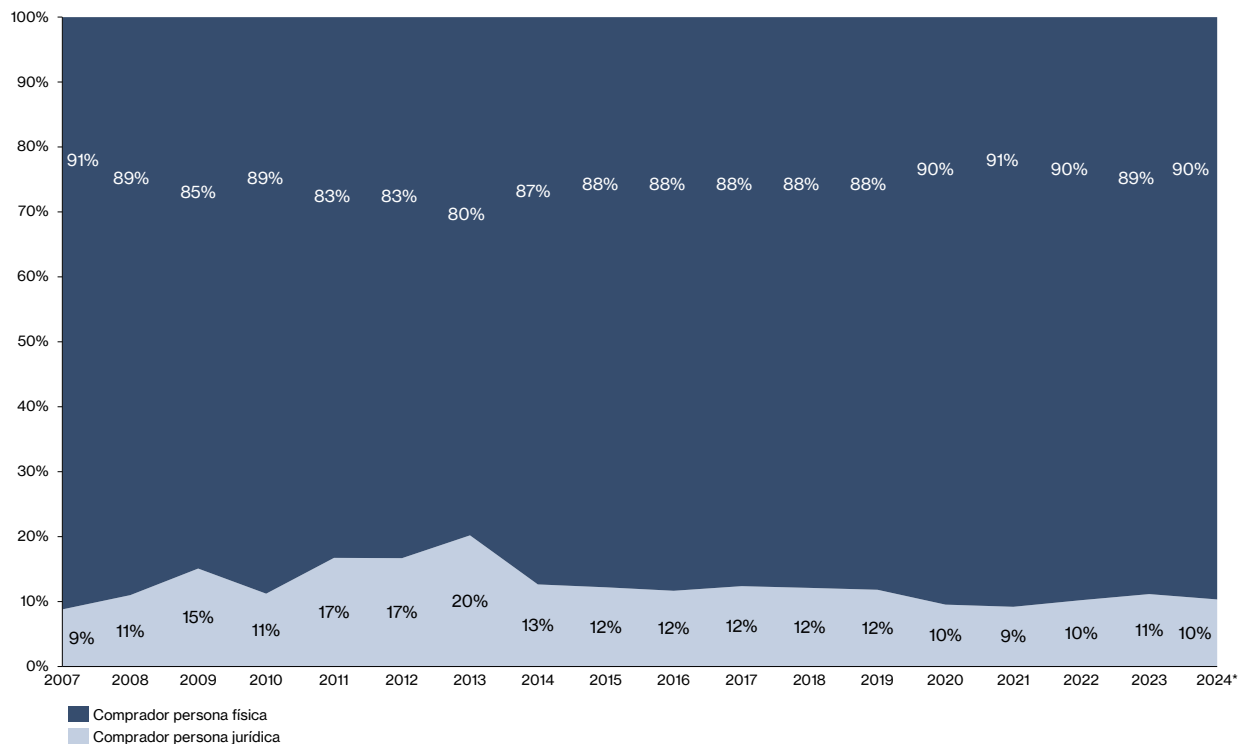


Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

En resumen, el análisis interanual de julio de 2024 muestra una recuperación significativa en el mercado de la vivienda tanto para personas físicas como jurídicas, aunque con un crecimiento mucho más pronunciado en el segmento de personas físicas.

La distribución de compra de viviendas entre personas físicas y jurídicas en España ha mostrado variaciones significativas a lo largo del periodo comprendido entre 2007 y 2024 (Gráfico 3). En términos generales, las personas físicas han dominado el mercado, representando la mayor parte de las transacciones anuales. Sin embargo, la proporción de compras realizadas por personas jurídicas ha experimentado fluctuaciones notables, reflejando posibles cambios en las condiciones económicas y en las estrategias de inversión de las empresas.

*Gráfico 3: Distribución de las operaciones de compraventa de vivienda por tipología de comprador entre 2007-2024<sup>2</sup>*



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

En el año 2007, las personas físicas representaron el 91% de todas las compras, mientras que las personas jurídicas solo el 9%. Este escenario cambió con la llegada de la crisis financiera global, lo que provocó una disminución de la participación de las personas físicas en el mercado, especialmente entre los años 2011 y 2013, cuando su cuota estuvo entre el 83% y 80%. En contraste, durante este mismo periodo, la participación de las personas jurídicas aumentó, alcanzando un máximo de 20% en 2013.

A partir de 2014, se observa una estabilización en la participación de ambos tipos de compradores, aunque con un repunte gradual de las personas físicas que culmina en un 91% en 2021. Este aumento podría estar relacionado con factores como una mayor accesibilidad al crédito y políticas de estímulo económico que impulsaron la demanda de viviendas por parte de particulares.

Por otro lado, las personas jurídicas han mantenido una cuota de mercado más estable en los últimos años, oscilando en torno al 9-12%. Esta estabilización sugiere que, aunque las empresas continúan interesadas en el mercado de la vivienda, su impacto es limitado en comparación con la demanda generada por los compradores particulares.

### Mayores precios en la compra de viviendas

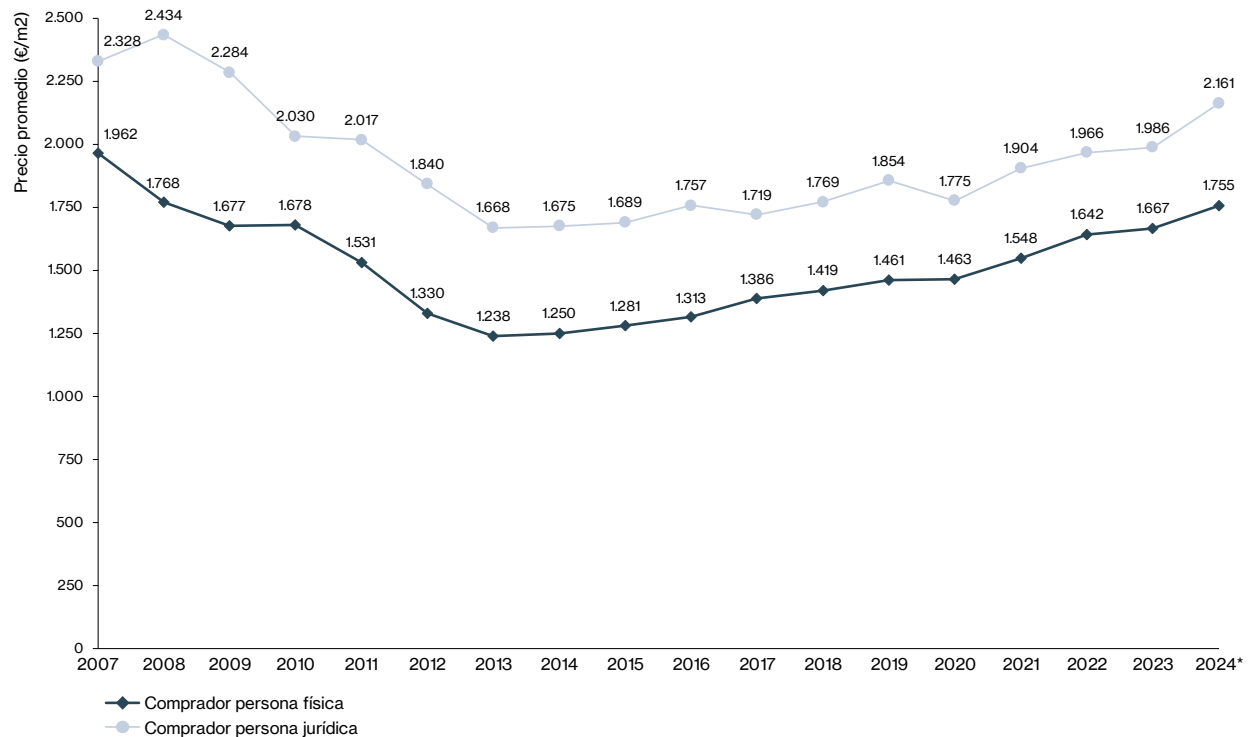
El Gráfico 4 muestra la evolución del precio promedio de las compras de viviendas en España entre 2007 y 2024 para ambos tipos de compradores, revelando una tendencia de crecimiento desde 2013 en la cual se observa que, de manera sostenida, el precio de adquisición del comprador persona jurídica ha sido históricamente superior al de persona física.

La crisis financiera de 2008 tuvo un impacto evidente, provocando una caída significativa en los precios de la vivienda, que se prolongó hasta 2013, cuando el precio promedio alcanzó su punto más bajo en 1.238€/m<sup>2</sup> para personas físicas y en 1.668€/m<sup>2</sup> para personas jurídicas. Este descenso respondió principalmente a la restricción del crédito y a la incertidumbre económica, que afectaron tanto la oferta como la demanda en el mercado inmobiliario.

A partir de 2014, el precio promedio de la vivienda comenzó a recuperarse, en un contexto de reactivación económica. Este incremento se ha mantenido en ambos tipos de compradores con algunas variaciones hasta 2024, impulsado por el crecimiento de la demanda residencial y un contexto económico favorable. En 2020, el mercado mostró una leve desaceleración, principalmente en el precio promedio de las compras realizadas por personas jurídicas, cayendo en un 4% respecto al año anterior.

En 2024, los precios promedio alcanzaron máximos históricos desde 2010, situándose en 1.755 €/m<sup>2</sup> para personas físicas y 2.161 €/m<sup>2</sup> para personas jurídicas. Estos incrementos muestran una demanda sólida y sostenida en el mercado de la vivienda.

Gráfico 4: Precio promedio de las operaciones de compra realizadas entre 2007-2024<sup>2</sup>



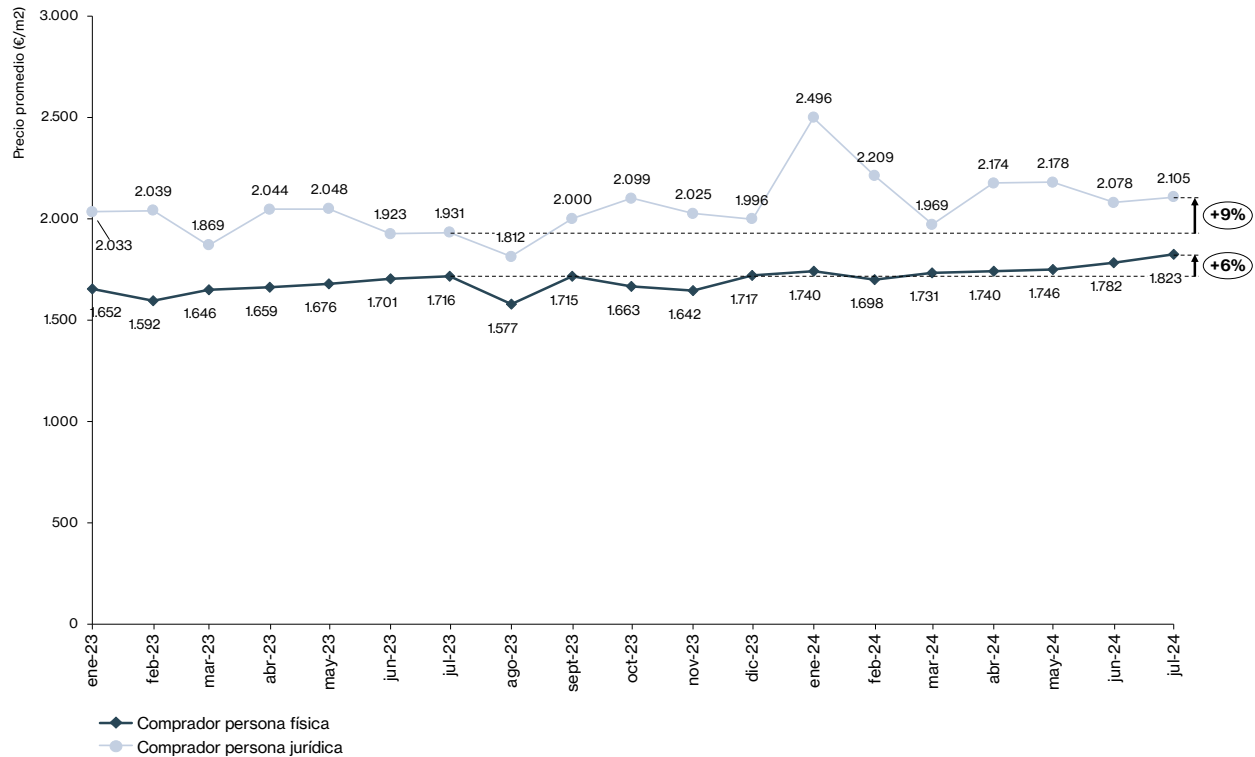
Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

A lo largo de 2023 y 2024 se observa (Gráfico 5) que el precio promedio pagado por las personas jurídicas es consistentemente más alto que el pagado por las personas físicas. Además, para ambos tipos de comprador se observa una tendencia positiva durante el último año y medio.

El precio máximo mensual desde enero de 2023 se alcanzó en julio de 2024 con 1,823 €/m<sup>2</sup> para los compradores persona física, mientras que los compradores persona jurídica marcaron su máximo en enero de 2024 con un precio promedio de 2,496 €/m<sup>2</sup>.

La variación interanual de julio de 2024 indica un aumento del 9% en los precios para personas jurídicas y un incremento del 6% para personas físicas. Este crecimiento en los precios sugiere un posible aumento en la demanda o en el valor unitario de los inmuebles adquiridos, especialmente en el segmento de personas jurídicas.

Gráfico 5: Precio promedio de las operaciones de compra realizadas de ene-2023 hasta jul-2024



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

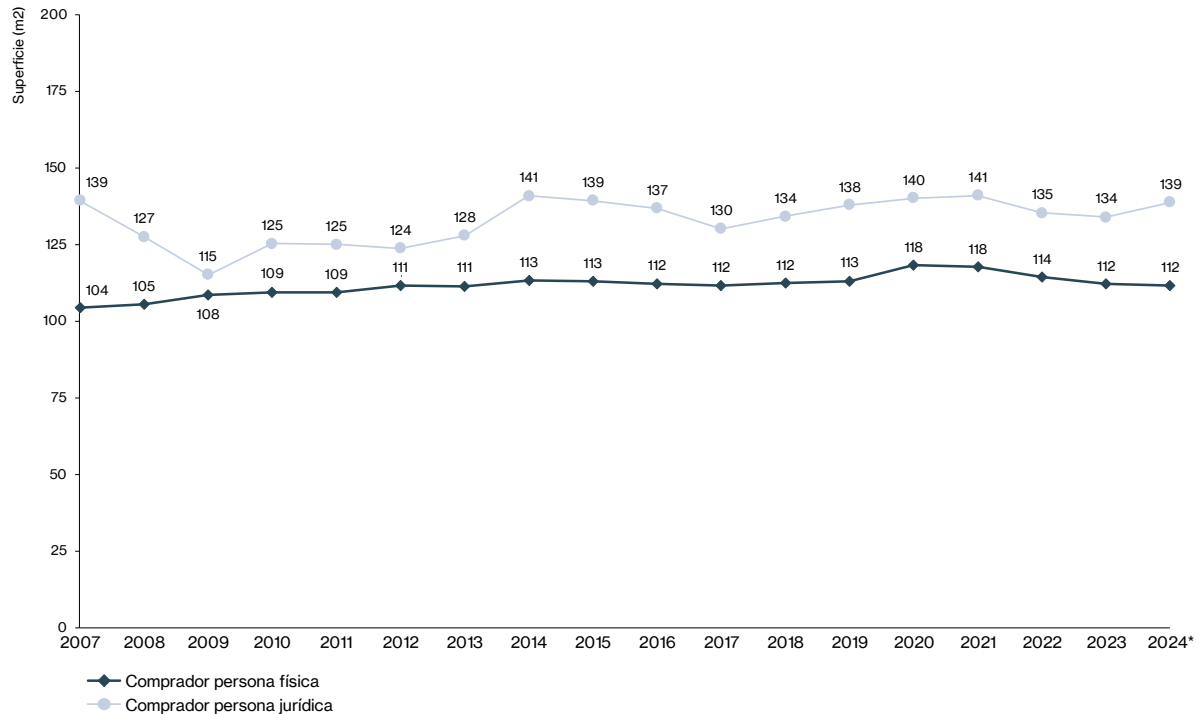
### Mayores superficies en la compra de viviendas

En lo que se refiere a la evolución de la superficie promedio de las viviendas compradas, se observa que, históricamente, las personas jurídicas adquieren viviendas con una superficie mayor que las personas físicas (Gráfico 6). Esta diferencia se ha mantenido estable desde el año 2009, donde la diferencia entre las superficies adquiridas por uno y otro colectivo fue del 6%, la menor de todo el período analizado.

A partir de la crisis de 2008 se ha observado un crecimiento estable en el tamaño medio de las viviendas adquiridas por personas físicas, manteniéndose una superficie promedio de compra entre 104 m<sup>2</sup> y 118 m<sup>2</sup> en todo el período.

Entre las personas jurídicas, la superficie de compra tiene un comportamiento notablemente más variable que con las personas físicas, mostrando dos periodos de decrecimiento en el tamaño de las viviendas adquiridas: entre 2014 y 2017 y entre 2021 y 2023. La superficie promedio de compra de este colectivo ha tenido una variación situada en un intervalo entre 115 m<sup>2</sup> y 141 m<sup>2</sup>.

Gráfico 6: Superficie promedio de las operaciones de compra realizadas entre 2007-2024<sup>2</sup>



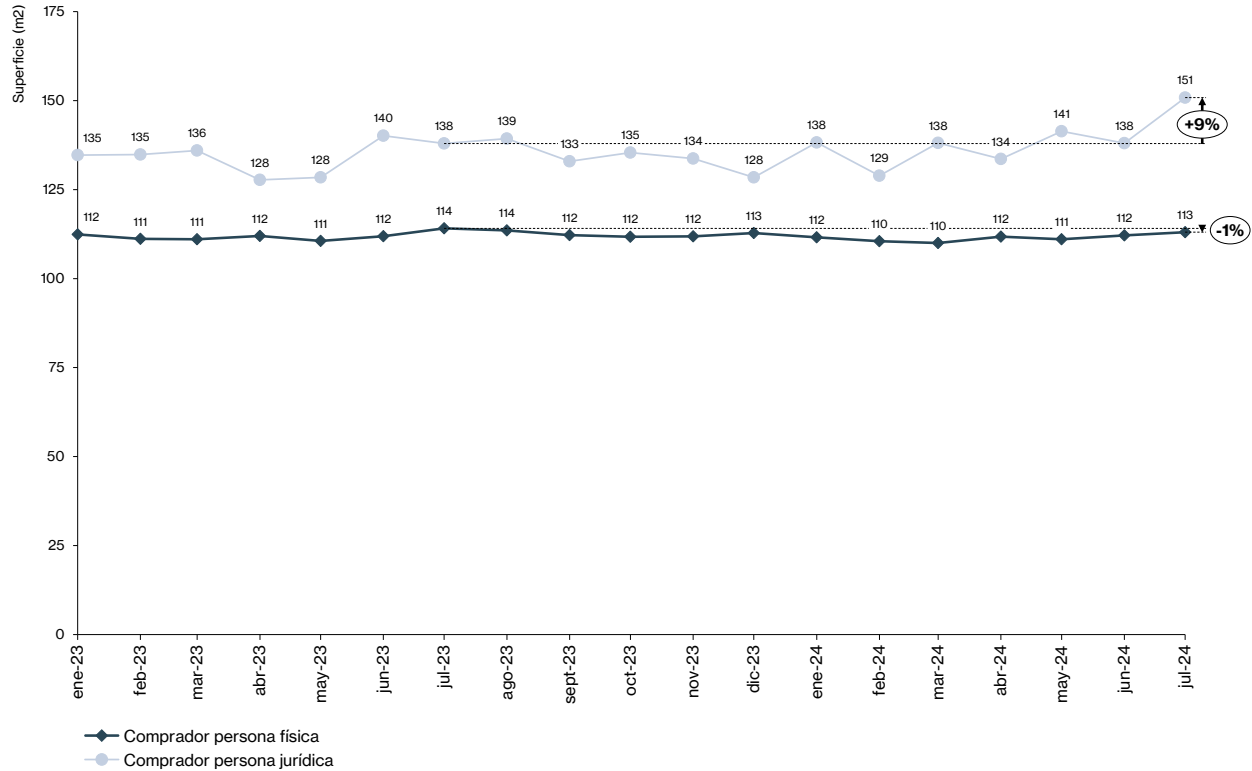
Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

Entre enero de 2023 y julio de 2024, la superficie promedio de las viviendas adquiridas en España muestra un crecimiento significativo en el caso de los compradores que son personas jurídicas, mientras que se mantiene más estable entre los compradores que son personas físicas (Gráfico 7). Como resultado, la superficie promedio adquirida por personas jurídicas supera en más de un 33% a la de las personas físicas en julio de 2024.

La superficie promedio de las viviendas adquiridas por personas físicas ha mostrado una notable estabilidad, lo que se evidencia en la variación interanual registrada en julio de 2024. Durante este periodo, dicha variación fue de apenas un -1%, reflejando una tendencia consistente y una evolución prácticamente inalterada en comparación con el año anterior.

En contraste, la superficie promedio de las viviendas adquiridas por personas jurídicas ha experimentado una variación significativa tanto en positivo como en negativo. Esta variabilidad se refleja en el crecimiento interanual registrado en julio de 2024, cuando se alcanzó un incremento del 9%.

Gráfico 7: Superficie promedio de las operaciones de compra realizadas de ene-2023 hasta jul-2024



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

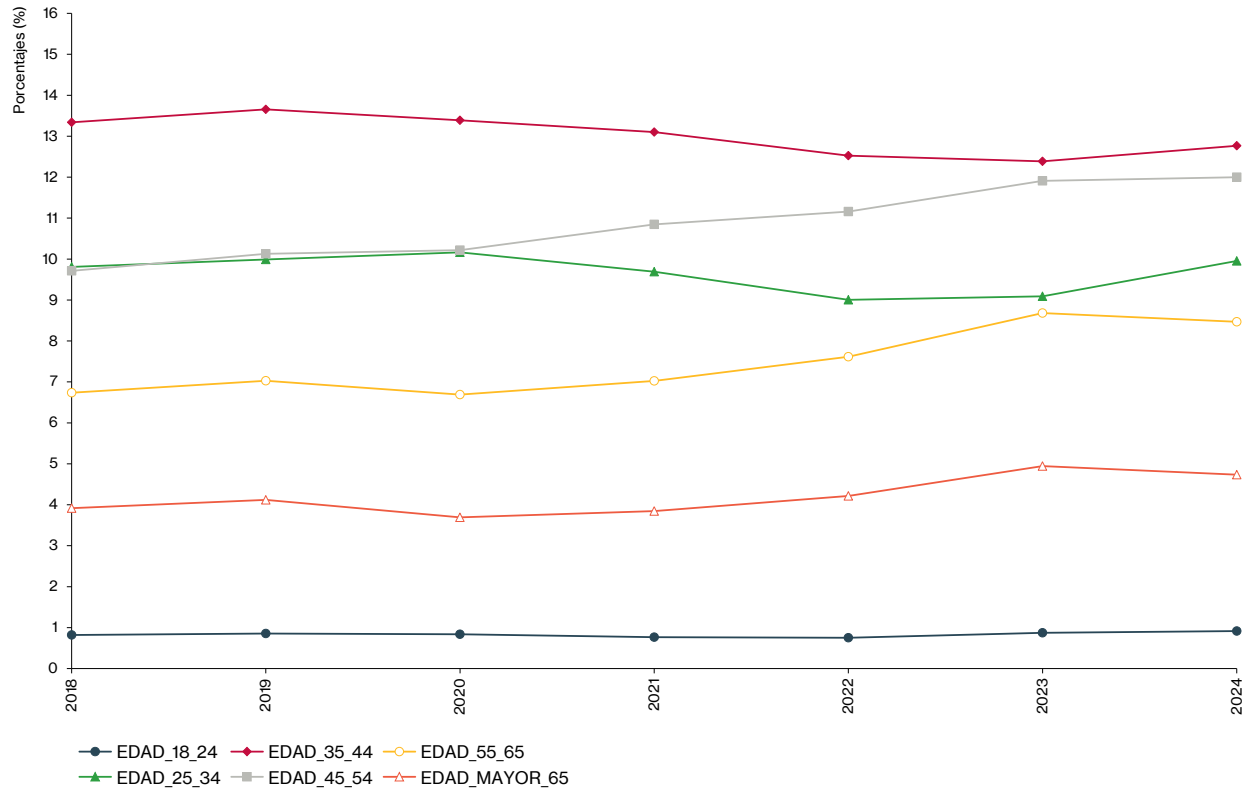
### Análisis del comprador por edad, sexo y nacionalidad

El Gráfico 8 ilustra la distribución de compra de vivienda según la edad del comprador persona física. Esta muestra que la demanda de vivienda en España está liderada principalmente por compradores en edades intermedias, entre los 35 y los 44 años, que representan el grupo más activo en el mercado. Este rango de edad coincide con la etapa de mayor estabilidad financiera y capacidad de endeudamiento, lo que impulsa su participación en la compra de viviendas.

Por otro lado, la presencia de compradores jóvenes en el mercado (25 a 34 años) ha tenido un comportamiento irregular, experimentando, a partir de 2021, un importante descenso que en 2024 se ha logrado revertir, regresando a los niveles observados en 2019.

Los mayores de 50 años también participan en el mercado, aunque en menor medida, posiblemente debido a la compra de segundas residencias o propiedades para retiro.

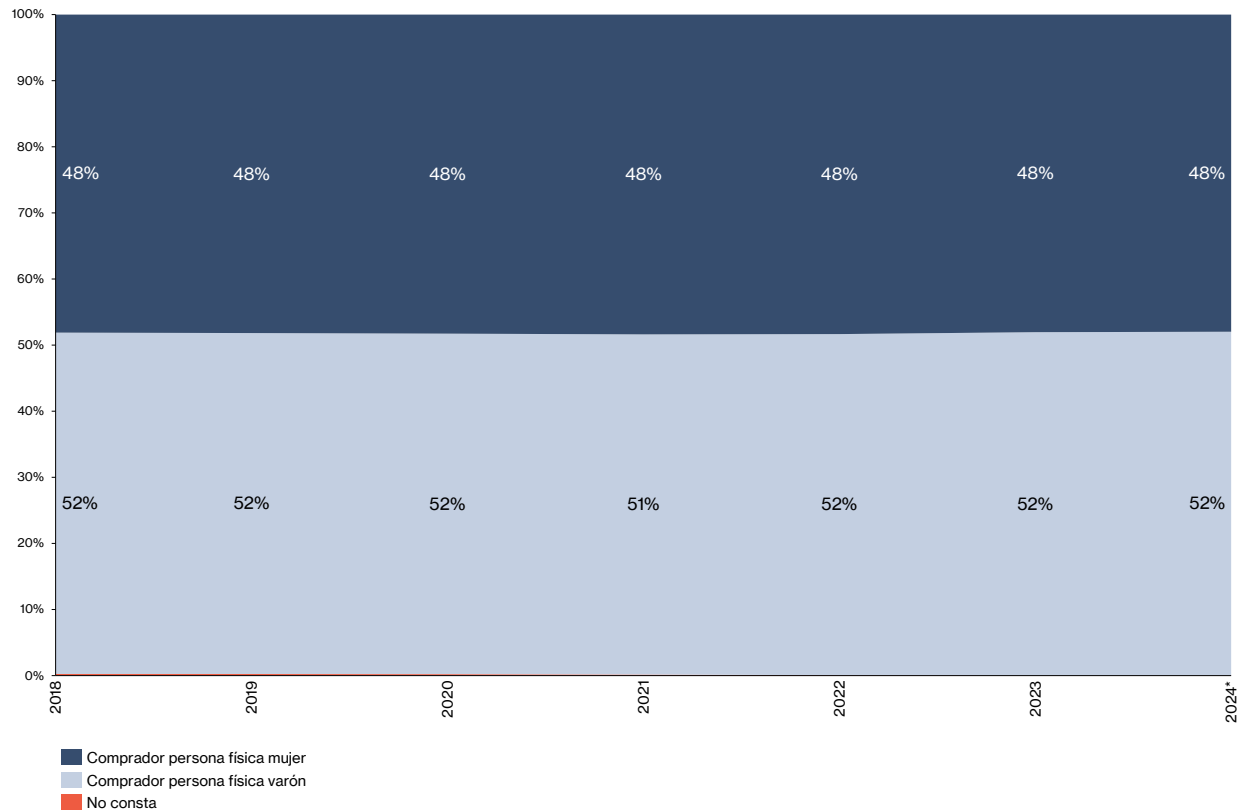
Gráfico 8: Edades promedio de las personas físicas compradoras de vivienda entre 2018-2024<sup>2</sup>



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

El Gráfico 9 presenta la estadística, desde 2018 hasta la actualidad, que refleja la distribución por sexo de los compradores personas físicas en el mercado de la vivienda. Este análisis ha permitido entender con mayor precisión cómo se distribuye la participación entre hombres y mujeres en este sector. Los datos muestran una composición bastante equilibrada, aunque con una ligera preponderancia masculina. En promedio, los hombres realizan aproximadamente el 52% de las transacciones de compra de viviendas, lo que indica una participación algo mayor respecto a las mujeres. Esta tendencia resalta la similitud en el acceso al mercado de vivienda entre ambos sexos.

Gráfico 9: Distribución por sexo de las personas físicas compradoras de vivienda entre 2018-2024<sup>2</sup>



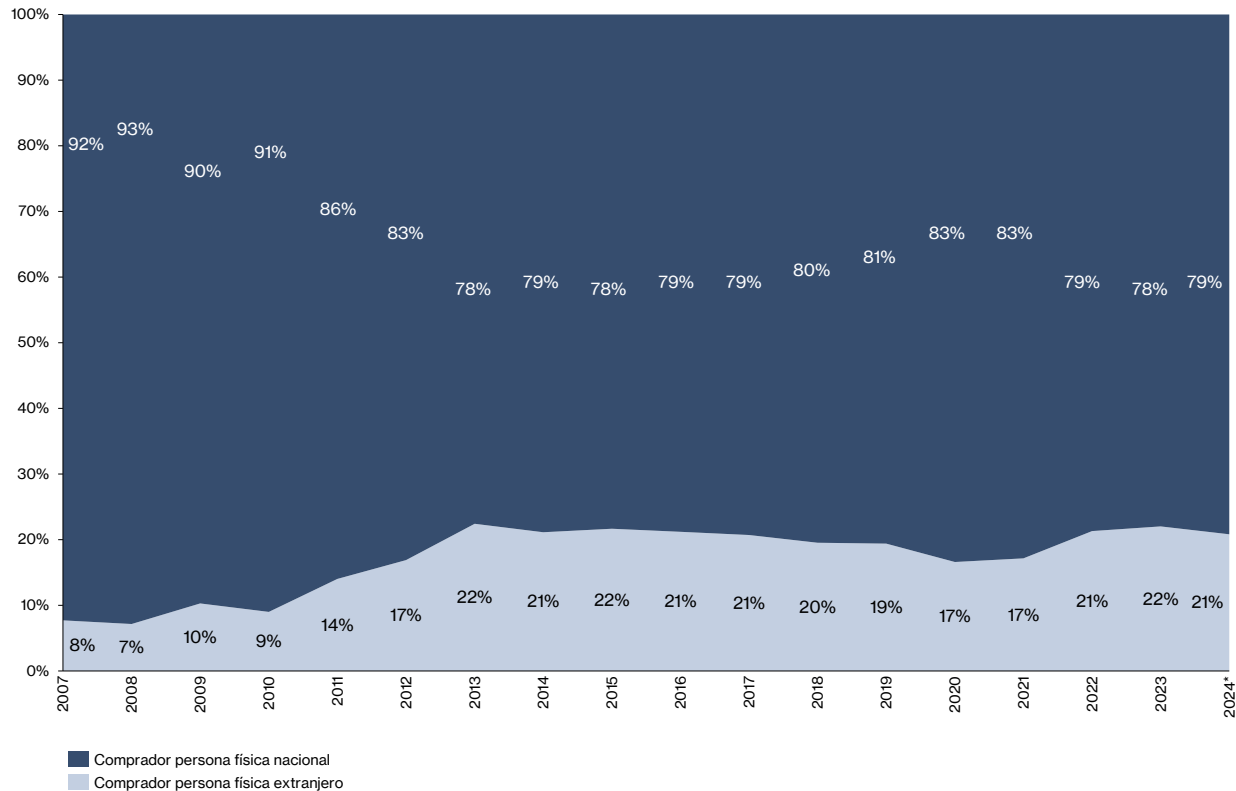
Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

El Gráfico 10 muestra una tendencia creciente en la participación de los compradores extranjeros en el mercado de la vivienda en España, en contraste con el descenso de la participación de los compradores nacionales.

A lo largo de los años, los extranjeros han ido ganando peso en el número total de compras, alcanzando el 21% en 2024, lo que indica un interés sostenido en la inversión inmobiliaria en el país por parte de no residentes.

Este crecimiento fue notable especialmente en los años siguientes a la crisis del 2008, durante los cuales la presencia de compradores extranjeros se intensifica, aunque el mercado sigue dominado por la demanda nacional.

Gráfico 10: Distribución por nacionalidad de las personas físicas compradoras de vivienda entre 2007-2024<sup>2</sup>



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

### Personas jurídicas: predominio de personas jurídicas nacionales en las compras

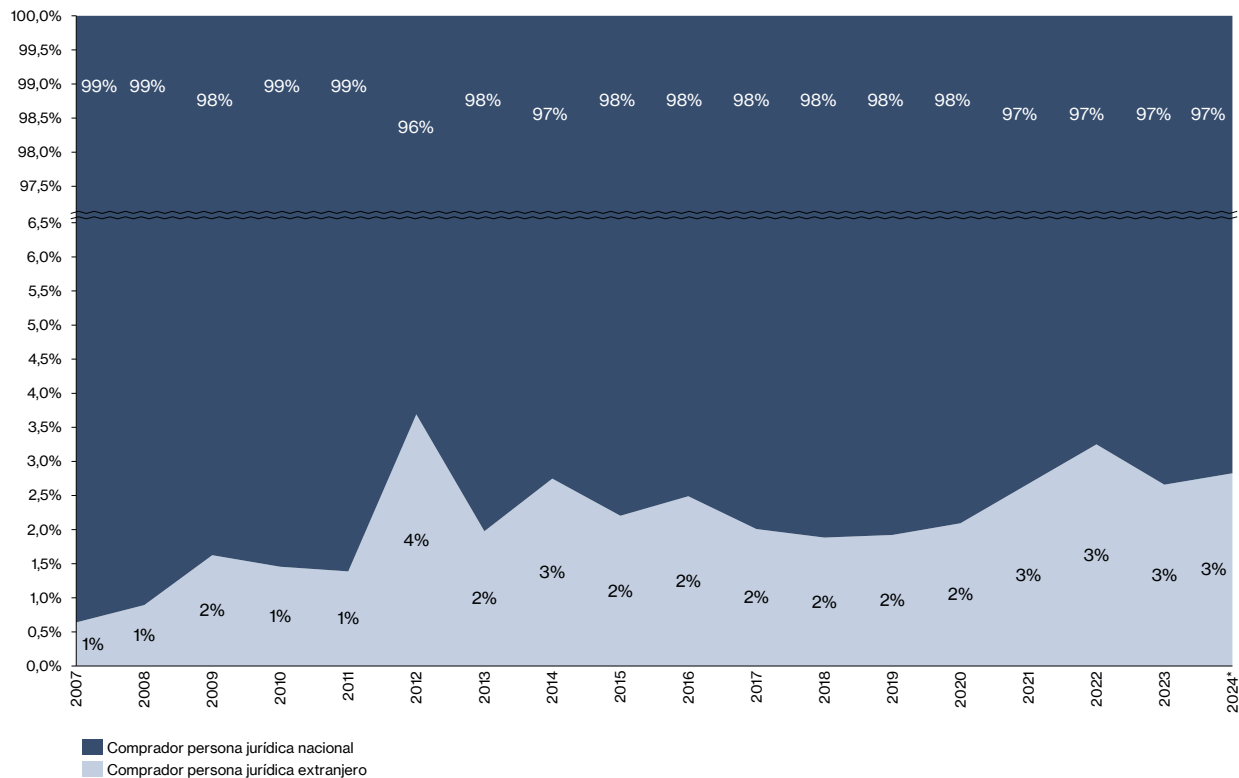
En el Gráfico 11 presenta la distribución de compra de viviendas realizadas por personas jurídicas en España, diferenciando entre compradores nacionales y extranjeros desde 2007 hasta 2024.

A lo largo del periodo analizado, se observa que la mayoría de las compras realizadas por personas jurídicas corresponden a entidades nacionales. Sin embargo, la proporción de compradores extranjeros ha mostrado un crecimiento considerable a partir de 2011. En 2007, los compradores nacionales representaban el 97,5% de las transacciones, mientras que los extranjeros solo el 2,5%. Esta proporción comenzó a cambiar significativamente a partir de 2012, cuando el porcentaje de compradores extranjeros aumentó al 24,7%.

El pico de participación extranjera se alcanzó en 2015, con un 27,9% de las transacciones realizadas por personas jurídicas extranjeras. A partir de ese año, la proporción de compradores extranjeros se ha mantenido relativamente estable, oscilando entre el 17% y el 20% en los últimos años. En 2024, el porcentaje de compradores extranjeros se situó en el 17%, lo que muestra una ligera disminución respecto a años anteriores, pero aún superior al periodo anterior a 2012.

Esta evolución sugiere que, si bien las personas jurídicas nacionales siguen dominando el mercado, la presencia de inversores extranjeros se ha consolidado, reflejando un interés continuo en el mercado inmobiliario español. Factores como la estabilidad económica, la atractiva rentabilidad del sector inmobiliario y la percepción de España como un destino seguro para la inversión han contribuido a esta tendencia sostenida de participación extranjera.

*Gráfico 11: Distribución por nacionalidad de las personas jurídicas compradoras de vivienda entre 2007-2024<sup>2</sup>*



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

## ANÁLISIS POR CC.AA.

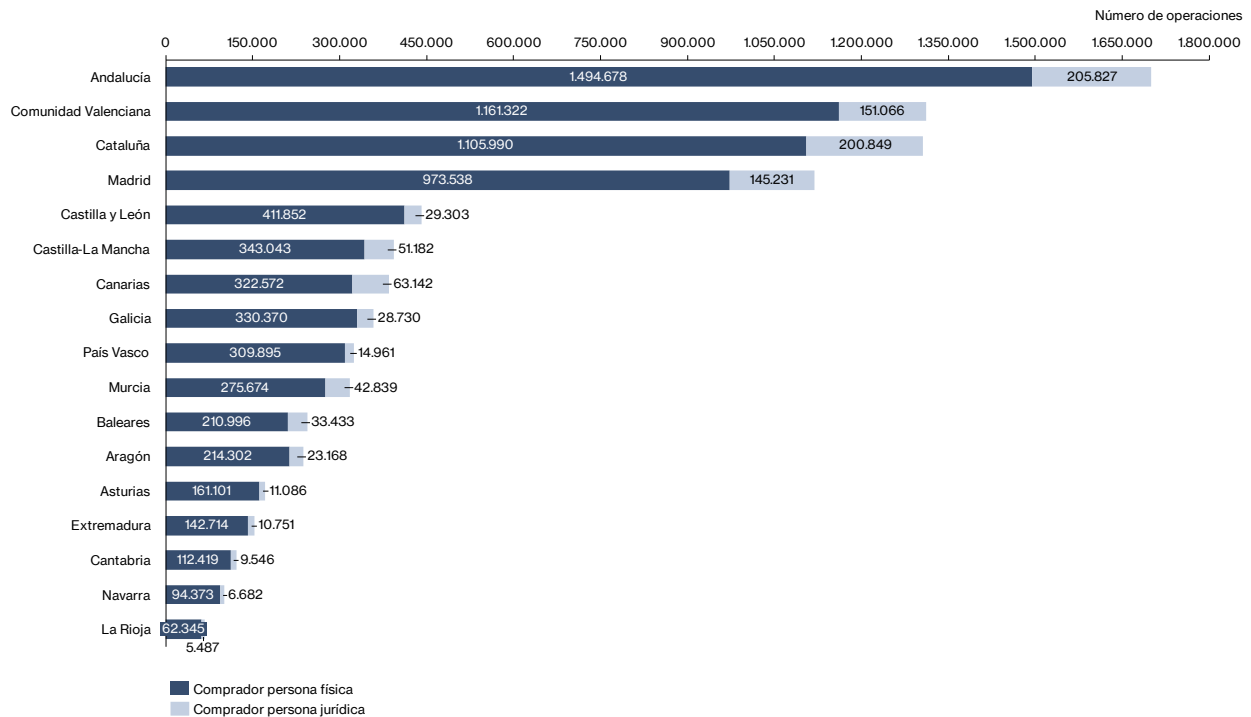
### Análisis por comunidades autónomas: influencia de la demografía

Andalucía, Comunidad Valenciana y Cataluña destacan como las comunidades con un mayor volumen de transacciones (Gráfico 12), asociado en parte al tamaño de su población. A su vez, estas tres comunidades, combinadas con la Comunidad de Madrid, representan el 62% del total de transacciones realizadas en el período de 2007 a 2024.

En el otro extremo, comunidades como La Rioja, Navarra y Cantabria presentan un volumen de compras menor al resto de España, lo cual es acorde con su menor población y/o una demanda de vivienda menos intensa. Estas variaciones reflejan cómo las características demográficas influyen en el mercado

inmobiliario, marcando diferencias notables en la actividad de compra entre las diferentes regiones de España.

*Gráfico 12: Operaciones de compraventa acumuladas por tipología de comprador y por C.A. entre 2007-2024<sup>2</sup>*



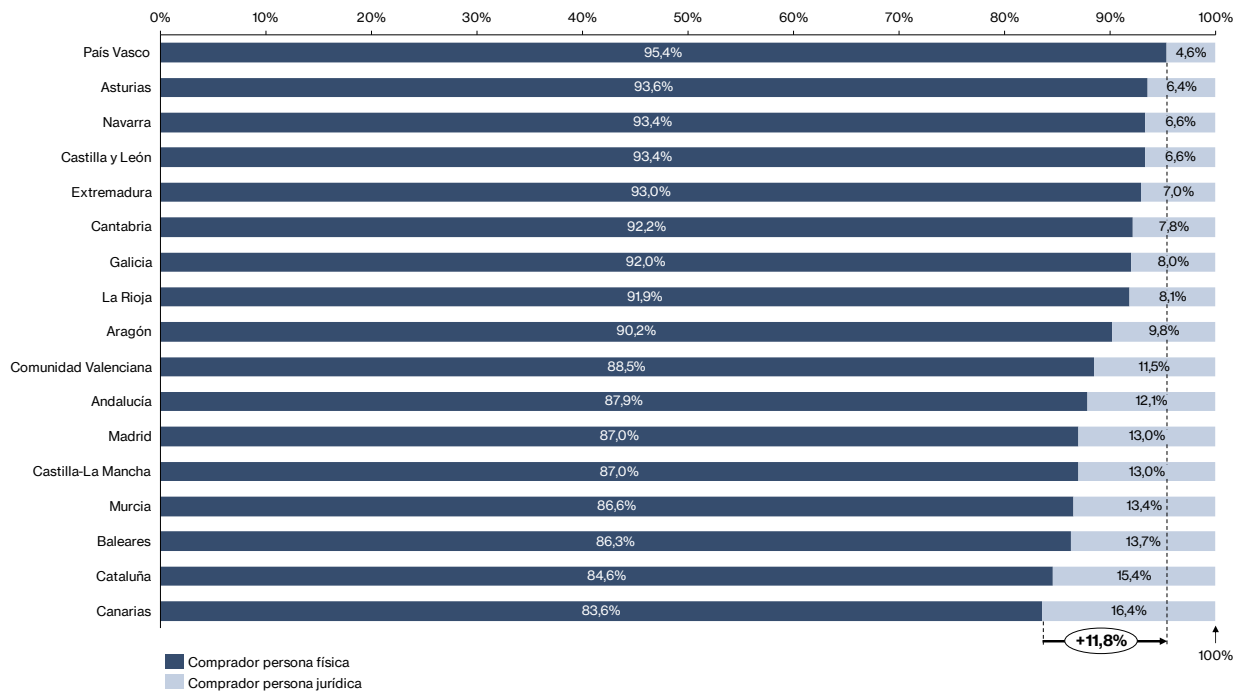
Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

Canarias y Cataluña son las autonomías con el mayor porcentaje de compra de vivienda por parte de personas jurídicas, con un 16,4% y un 15,4% respectivamente (Gráfico 13), representando una porción considerable de estas transacciones.

Este interés por parte de personas jurídicas es menos pronunciado en las regiones del norte de España. En comunidades como el País Vasco, Asturias y Navarra, el porcentaje de compra por parte de personas jurídicas en el mercado de la vivienda alcanza un 4,6%, un 6,4% y un 6,6%, respectivamente; lo cual indica que estas comunidades mantienen una demanda mayormente concentrada en personas físicas.

Esta diferencia regional en el peso de las compras de personas jurídicas, que alcanza hasta un 11,8% entre Canarias y el País Vasco, subraya que las preferencias de los compradores jurídicos se orientan principalmente hacia Canarias y las regiones costeras del Mediterráneo.

Gráfico 13: Porcentaje de compraventas por tipología de comprador y por C.A. entre 2007-2024<sup>2</sup>



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

### Diferencias de precio y superficie de la vivienda adquirida entre comunidades autónomas

En el Gráfico 14 podemos observar diferencias notables en los precios promedio de las compras entre personas físicas y jurídicas en las distintas comunidades autónomas. En general, las personas jurídicas compran vivienda a un precio promedio por metro cuadrado superior a las personas físicas en toda España, con las ligeras excepciones de País Vasco y Murcia.

En cuanto al precio promedio entre personas físicas, destacan dos comunidades con valores particularmente altos: País Vasco, con un precio de 2.450 €/m<sup>2</sup> y Baleares con 2.394 €/m<sup>2</sup>. Por el otro lado, las comunidades con un precio promedio por metro cuadrado más bajo son Extremadura con 697 €/m<sup>2</sup> y Castilla-La Mancha con 857 €/m<sup>2</sup>.

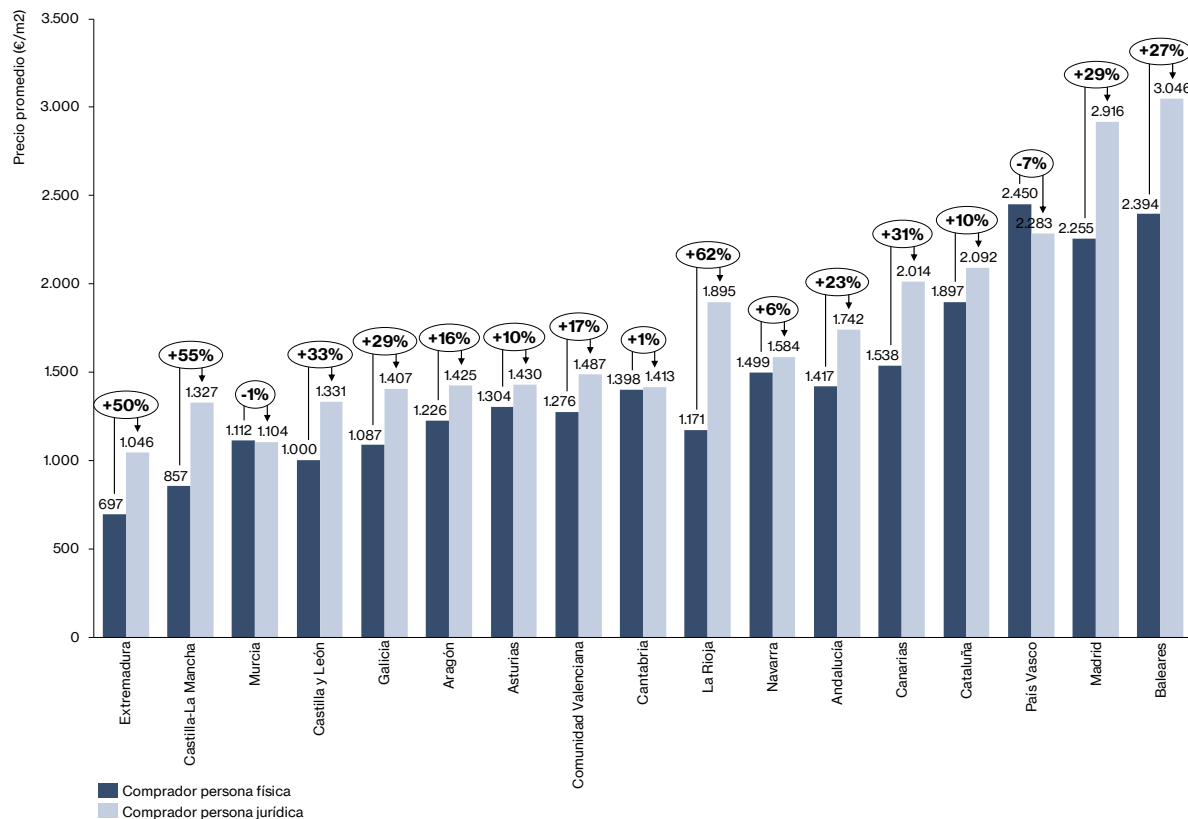
En el caso de las personas jurídicas, las dos comunidades con los precios promedio más elevados son Baleares y Madrid. Baleares alcanza un precio de 3.046 €/m<sup>2</sup>, mientras que Madrid presenta un precio promedio de 2.916 €/m<sup>2</sup>. Las comunidades donde las personas jurídicas compran a un precio promedio por metro cuadrado menor son Extremadura, que alcanza los 1.046 €/m<sup>2</sup>, y Murcia, con 1.104 €/m<sup>2</sup>.

Las comunidades con mayor diferencia entre el precio promedio de compra de vivienda entre personas físicas y jurídicas son La Rioja, en la que las personas jurídicas compran a un precio promedio un 62% más alto que las personas físicas, seguida por Castilla-La Mancha con un 55% y Extremadura con un 50%.

Por otro lado, las comunidades autónomas con menor diferencia en el precio promedio entre personas físicas y jurídicas son Murcia, con una diferencia de -1%, y Cantabria, con un 1%. Este reducido margen

sugiere una mayor homogeneidad en el mercado inmobiliario de estas zonas, donde tanto los compradores particulares como las empresas tienden a adquirir propiedades con características similares, reduciendo las variaciones de precio entre ambos tipos de compradores.

Gráfico 14: Precio promedio por tipología de comprador y por C.A. entre 2007-2024<sup>2</sup>



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

En el Gráfico 15 se pueden apreciar las diferencias en las superficies promedio de las viviendas adquiridas por ambas tipologías de compradores, desglosadas además por comunidades autónomas, permitiendo comprobar cómo las personas jurídicas adquieren viviendas con mayor superficie promedio que las personas físicas en todas las comunidades autónomas de España.

Se puede observar que la superficie promedio en las compras de personas jurídicas refleja una preferencia por espacios más amplios, en contraste con el mercado de personas físicas, que generalmente se enfoca en propiedades de menor tamaño.

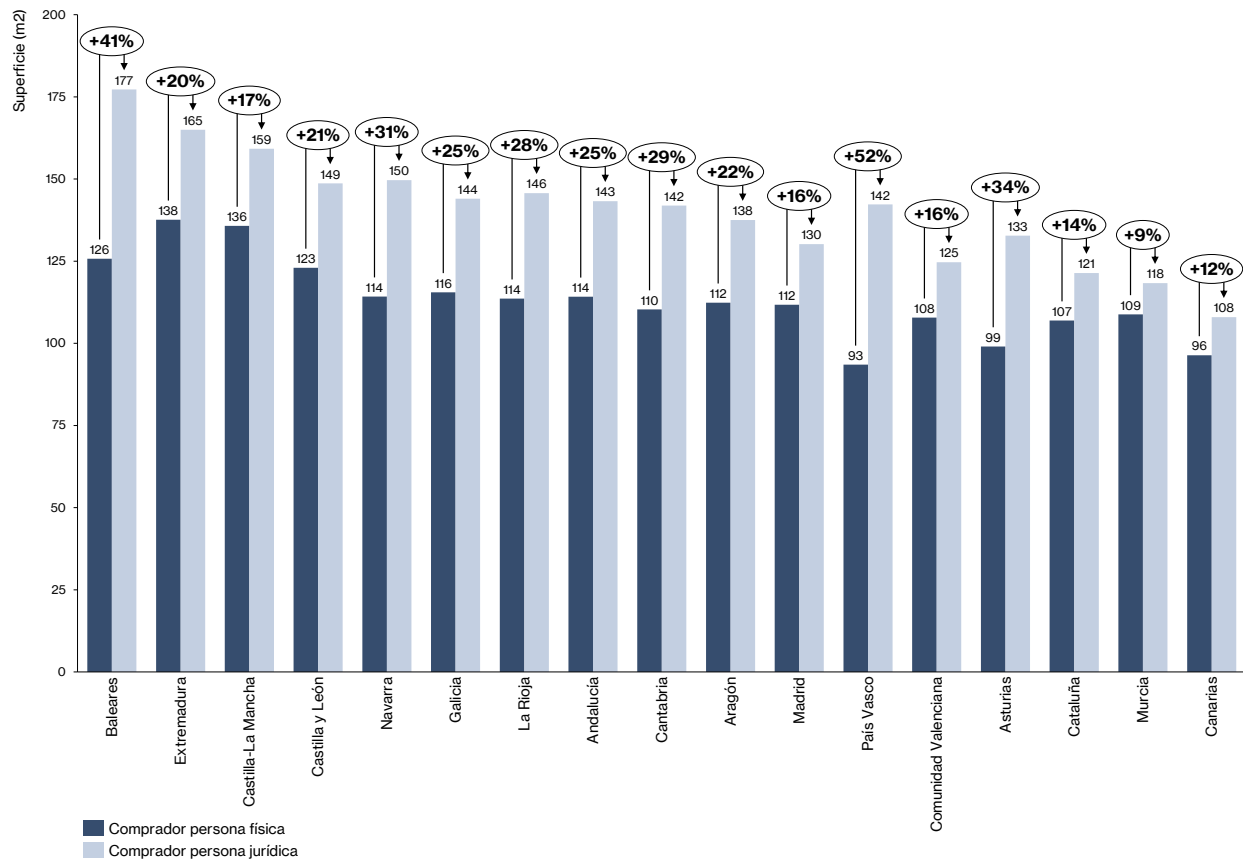
Las comunidades autónomas con mayor superficie promedio en las compras realizadas por personas físicas son Extremadura, con un promedio de 138 m<sup>2</sup>, y Castilla-La Mancha, con 136 m<sup>2</sup>. Estos datos reflejan una tendencia en estas regiones hacia la compra de viviendas más amplias. Por otro lado, las personas físicas adquieren viviendas con una superficie promedio menor al resto de España en País Vasco, con 93 m<sup>2</sup> de media, y en Canarias, con 96 m<sup>2</sup>.

En cuanto a las personas jurídicas, las comunidades con la mayor superficie promedio en las viviendas adquiridas son Baleares, con 177 m<sup>2</sup>, y Extremadura, con 165 m<sup>2</sup>. En contraposición, esta tipología de comprador adquiere viviendas con una superficie promedio menor al resto de España en Canarias, con una superficie promedio de 108 m<sup>2</sup>, y en Murcia, con una superficie promedio de 118 m<sup>2</sup>.

Las comunidades que presentan una mayor diferencia en la superficie promedio de las viviendas compradas por personas físicas y jurídicas son el País Vasco, con una diferencia del 52%, y Baleares, con un 41%. Esto genera una mayor heterogeneidad en el perfil de los compradores.

Por otro lado, las comunidades con menor diferencia en la superficie promedio entre ambos tipos de compradores son Murcia, con un 9%, y Canarias, con un 12%. Esta menor variación sugiere un mercado inmobiliario más homogéneo en términos de superficie, donde tanto particulares como empresas están interesados en propiedades de tamaños similares.

Gráfico 15: Superficie promedio por tipología de comprador y por C.A. entre 2007-2024<sup>2</sup>



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

### Diferencias significativas por CC.AA. en la participación de extranjeros y nacionales en la compra de vivienda

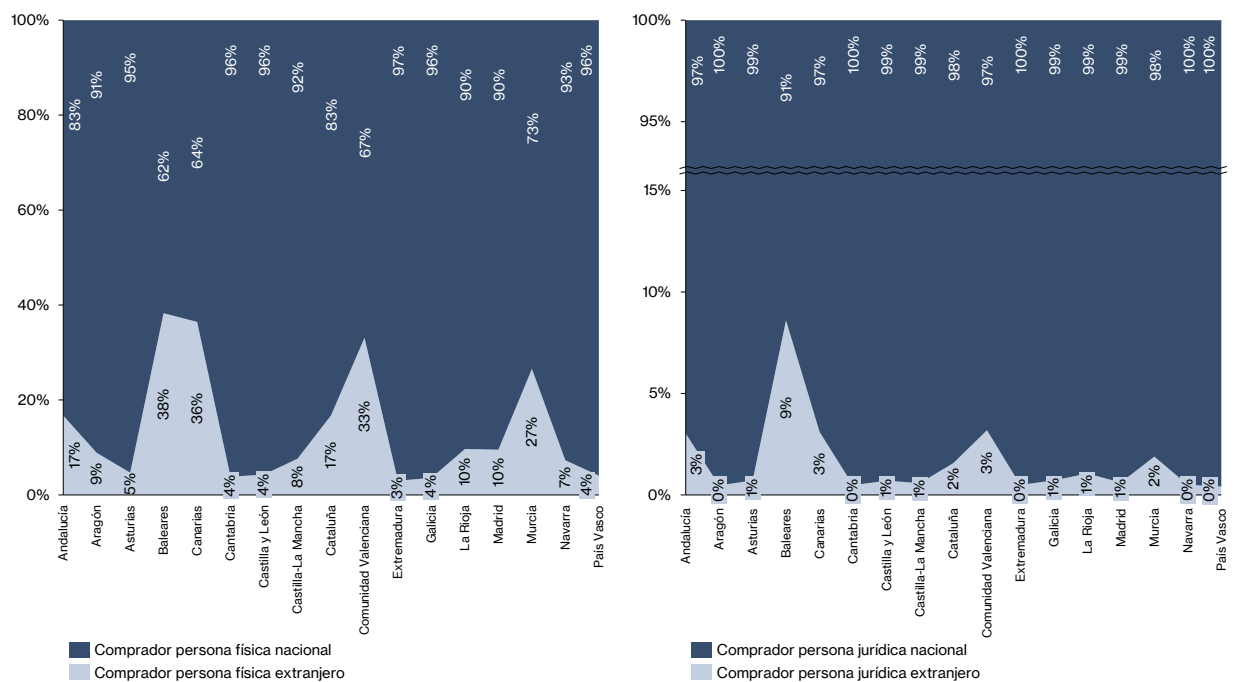
El gráfico 16 muestra la distribución de compra de viviendas realizadas por personas físicas nacionales y extranjeras por comunidad autónoma para el periodo acumulado desde enero de 2007 hasta julio de 2024. El gráfico refleja que la proporción de compradores nacionales y extranjeros varía considerablemente entre las diferentes comunidades autónomas. En las regiones del interior y norte de España, como Extremadura (97,0%), Galicia (96,4%), y Cantabria (96,2%), la mayoría de las transacciones fueron realizadas por compradores nacionales, con una participación extranjera muy baja, inferior al 5%.

Por el contrario, en las zonas costeras y turísticas, donde históricamente hay una mayor presencia de residentes y turistas internacionales, la participación de los compradores extranjeros es mucho más elevada. Destacan las Islas Baleares, donde el 38,3% de las compras fueron realizadas por personas físicas extranjeras, así como Canarias (36,4%) y la Comunidad Valenciana (33,1%).

Murcia también presenta una participación considerable de compradores extranjeros, con un 26,6%. Mientras tanto, en regiones como Cataluña (16,8%) y Andalucía (16,7%), aunque la mayoría de las compras siguen siendo realizadas por nacionales, se observa una proporción destacable de compradores internacionales.

Madrid, siendo la capital y un importante centro económico, tiene un equilibrio más cercano al promedio, con un 9,5% de las compras atribuidas a extranjeros, lo que refleja un mercado más diversificado en términos de origen de los compradores.

Gráfico 16: Distribución por nacionalidad de las personas físicas y jurídicas compradoras de vivienda entre 2007-2024<sup>2</sup> por C.A.



Fuente: Centro de Información Estadística del Notariado (CIEN)

El Gráfico 16 también presenta un análisis detallado de la distribución de compra de viviendas realizadas por personas jurídicas. El gráfico de la derecha muestra una clara prevalencia de compradores jurídicos nacionales en todas las comunidades autónomas. Asturias lidera con el porcentaje más alto de compras realizadas por personas jurídicas nacionales, con un 99,1%, seguido de Cantabria y el País Vasco, ambas con un 98,1%. Estas cifras indican que, en estas autonomías, las transacciones inmobiliarias por parte de entidades extranjeras son mínimas, con menos del 2% del total.

Por otro lado, las comunidades autónomas con un mayor porcentaje de compradores extranjeros se encuentran principalmente en áreas turísticas y costeras. Destacan Canarias, donde las personas jurídicas extranjeras representan el 35,7% de las compras, y Baleares con un 24,7%. La Comunidad Valenciana también muestra una proporción significativa de compradores extranjeros, con un 20,7%. Estas cifras reflejan un fuerte interés de entidades extranjeras en adquirir propiedades en zonas de alto atractivo turístico y de inversión.

En CC.AA. como Andalucía (17,1%) y Murcia (13,2%), aunque la mayoría de las compras siguen siendo realizadas por personas jurídicas nacionales, la presencia extranjera es considerablemente más alta que en otras zonas del interior. Cataluña y Madrid, siendo centros económicos clave, también presentan una participación relevante de entidades extranjeras, con un 9,1% y un 5,9%, respectivamente.

#### **El Notariado hoy:**

Los notarios son funcionarios públicos que, por delegación del Estado, tienen atribuidas importantes funciones, como la de dar fe pública y controlar la legalidad. Así, los documentos y acuerdos redactados y/o autorizados por un notario adquieren la entidad de documentos públicos, a los que la Ley reconoce veracidad, firmeza y fuerza probatoria. Los notarios proporcionan la seguridad jurídica preventiva que ampara la Constitución. El notario es garantía de autenticidad, legalidad y seguridad, tanto para los ciudadanos y empresas como para el Estado.