



## ¿Quién busca y qué busca?

La demanda natural de parejas jóvenes comienza a ganar terreno a los inversores. Los pisos de tres dormitorios rondando los 150.000 euros, la petición tipo. Por J. S. C.

La agitación que se está produciendo entre la potencial demanda de casa tiene un protagonista principal: parejas jóvenes nacionales que buscan su primera vivienda y que suelen necesitar financiación ajena. Es decir, la demanda natural del mercado y que ha estado casi ausente en los últimos años. Este tipo de demandante ha comenzado a ganar terreno al inversor, que aún sigue muy presente en el escaparate de los pisos más baratos.

El Grupo Tecnocasa ha puesto cifras a esta realidad en su informe de la vivienda en Madrid capital. Según los datos de esta compañía del primer semestre de 2014, detrás del 66,73% de las transacciones que intermedió hay compradores que buscaban primera vivienda (teniendo la mayoría de 25 a 44 años) y tras el restante 33,27% se encuentran inversores (el 63% con más de 45 años). Mientras que la mitad del adquirente de casa habitual requiere contratar una hipoteca, apenas un 12,7% de los inversores precisa crédito externo.

**REFUGIADOS EN EL ALQUILER.** Desde Look & Find corroboran la pujanza de la pareja joven entre la demanda, pero con un importante matiz añadido. Según sus datos, buena parte vive en alquiler. «Estos potenciales compradores (el 40% del total) se han refugiado en el arrendamiento, han ahorrado y ahora ven un momento idóneo para acceder a un hogar propio a precio asequible», explica David Moya, director general de esta red inmobiliaria.

Tras este gran nicho de potenciales clientes («muy bueno y de alta calidad», según Moya), también están los que poseen vivienda, pero que buscan un inmueble mejor en superficie o en localización (30%), y los que optan por invertir o acceder a una segunda residencia (20%). Como recuerda Lázaro Cubero, director del departamento de Análisis e Informes de Tecnocasa, «los inver-



Un comercial informa en su oficina de la oferta de pisos que tiene a la venta. / SERGIO GONZÁLEZ

sos siguen comprando para alquilar y lograr una rentabilidad bastante más alta de la que le reportaría su dinero en el banco». Respecto a la nacionalidad, cabe destacar que el peso de los extranjeros en el mercado no para de crecer. Ya copan el 20% de las compraventas, focalizadas en las zonas de playa.

### LOS YA PROPIETARIOS HAN VISTO LA OPORTUNIDAD DE CAMBIARSE A MEJOR CASA

Por otro lado, el producto más deseado para vivir responde a pisos en altura de segunda mano de tres dormitorios y dos baños en buen estado y bien comunicados. En concreto, según los datos de Tecnocasa, hasta un 60% de la demanda se decanta por esta tipología. En cuanto

a los precios, según estima Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, el entorno de los 150.000 euros es el presupuesto tipo barajado para pisos usados sin necesidad de reforma integral y de mínimo dos dormitorios en buenas zonas de capitales de provincia como Madrid y Barcelona. «A nivel nacional», especifica Moya, «el abanico de importes varía mucho por ciudades e incluso por zonas».

Moya aclara que la obra nueva ha pasado de ser el objetivo principal de la demanda a un segundo plano por su aún alto precio, elevados impuestos, importantes costes de mantenimiento y la inseguridad que aún transmite. «Salvo excepciones», puntualiza, «como el nuevo mercado que está aflorando, por ejemplo, en Madrid de la mano de las cooperativas, tanto en zonas céntricas como en nuevos barrios como Valdebebas y

Arroyo del Fresno, donde la demanda está respondiendo muy positivamente a este nuevo producto a precios ya adaptados a la realidad».

Una vivienda muy diferente persiguen los inversores. A estos no les preocupa tanto su estado y suelen optar por inmuebles a reformar más baratos. Según Tecnocasa, basándose en sus operaciones sobre casas usadas, mientras que el adquirente de piso habitual paga una media de 107.506 euros en Madrid, el inversor desembolsa 88.286 por casas más pequeñas (56 metros cuadrados), sin importarle aspectos como la tenencia o no de ascensor.

En cualquier caso, las diversas preferencias de los compradores encuentran respuesta actualmente en el jugoso escaparate que ofrece el mercado. Como indican desde las inmobiliarias, pese a que el número de potenciales compradores registrados es netamente superior al de su oferta, el abastecimiento está asegurado para todo tipo de demanda... por el momento.