



ESTUDIO • Red Alfa Inmobiliaria

Las seis nuevas exigencias del comprador de vivienda después de la crisis

→ Los resultados resaltan como los clientes buscan transparencia

→ Desde la entidad lo achacan al profundo cambio del mercado



Compartido



Comentar noticia



Aporta más información

ELMUNDO.ES - Madrid

ACTUALIZADO 13/10/2015 14:13

La crisis, afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, ha modificado drásticamente el perfil del comprador particular de vivienda.

"Hace diez años, competían en el mercado jóvenes parejas, pequeños y medianos inversores e incluso familias recién llegadas de otros países. Los precios solo oscilaban al alza y lo más conveniente era cerrar la operación antes de que se produjera una nueva subida. Y no sólo eso, hace diez años los compradores utilizaban 10 dedos para buscar ahora utilizan los pulgares, **el mercado ha cambiado**, y tenemos que adaptarnos con nuevos servicios", afirma.

Hoy, la situación es bien distinta. Si bien todos los agentes del mercado señalan una **lenta pero clara recuperación del sector**, el perfil y la actitud del actual comprador es muy distinta. Duque resume en seis las exigencias de este nuevo comprador. Aquí no se salva nadie.

Exigentes frente a los anuncios publicitarios:

El nuevo comprador **participa de forma activa en la búsqueda de su vivienda**. Con la ayuda de sus dos pulgares, revisa toda la oferta de su interés a su alcance, y no admite faltas de coordinación como que una propiedad salga al mercado en dos agencias o con dos precios distintos.

dos agencias o con dos precios distintos.

Busca transparencia. Si son 50 metros, son 50 metros. Y si dice "finca regia", es que está ubicada en un edificio majestuoso. El nuevo comprador acepta de mala gana los trucos publicitarios para atraer su atención.

Exigentes frente a las agencias inmobiliarias

El actual comprador de vivienda ya no ve imprescindible el acompañamiento de la agencia a la visita a una propiedad. **Busca un asesoramiento más cualificado**, especialmente la ayuda legal y fiscal que le aporte el agente en todo el proceso de compra.

Valora, por encima de todo, la ayuda relacionada con identificar el precio justo y real de la propiedad en el momento concreto de la operación, no el precio de publicación.

Y sobretodo que haya una total transparencia, que se le permita **negociar directamente las condiciones de compra** con el propietario.

Exigentes frente a las viviendas

El comprador post-crisis, **sabe que hay producto inmobiliario que ya no volverá a cambiar de manos**. Si hace unos años se vendieron como viviendas locales rehabilitados, viviendas en sótanos o construidas en zonas equivocadas, hoy esto ya no es posible. Los compradores han vuelto a valorar el esfuerzo a largo plazo que supone una compra de este tipo y ya no están dispuestos a firmar determinado tipo de operaciones.

Suscríbete a **ELMUNDO** ahora

