



# EL COMPRADOR EXIGENTE

**Mercado  
inmobiliario**

**R. C.**  
cultura@20minutos.es / @20m  
**20minutos**

El perfil del comprador de vivienda ha cambiado con la crisis. Puesto que ahora en España compra vivienda quien realmente puede, sus características son otras muy distintas a las del comprador tipo del tiempo de la burbuja inmobiliaria. Una palabra define al comprador de vivienda postcrisis: exigente.

«Hace diez años, competían en el mercado jóvenes parejas, pequeños y media-

Debido a la crisis económica, las exigencias de todo aquel que desea comprar una vivienda han aumentado exponencialmente

nos 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 solo eso: hace diez años los compradores utilizaban diez dedos para buscar; ahora utilizan los pulgares. El mercado ha cambiado, y tenemos que adaptarnos con nuevos servicios», explica Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria.

Hoy, el perfil y la actitud del comprador de vivienda es

muy distinta. «El mercado ha vivido una transformación que ha añadido cordura al sector y sobre todo demanda una mayor transparencia», concluye Duque, que resume en 6 las exigencias de este nuevo comprador:

**Búsqueda activa.** Participa de forma activa en la búsqueda de su vivienda. Revisa toda la oferta de su interés a su alcance, y no admite faltas de coordinación.

**Transparencia.** El comprador postcrisis soporta muy mal los trucos publicitarios para atraer su atención.

## Mientras, la venta crece

**La venta de casas (de segunda mano) sigue subiendo, y los precios aún bajan. Lo aseguran los notarios, que indican que «las cifras del sector continúan indicando una estabilización del mercado inmobiliario español». Es la conclusión primera a la luz de estos dos datos: respecto a un año antes, la compraventa creció en agosto un 7,3%, y el precio de la vivienda cayó un 3,4%.**

**Asesoramiento cualificado.** El nuevo comprador de vivienda no necesita que le acompañen a ver el inmueble. A cambio, sí quiere un asesoramiento más cualificado, especialmente la ayuda legal y fiscal que le aporte el agente en todo el proceso de compra.

**El precio justo.** Se valora mucho 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.

**Total transparencia.** El comprador quiere que se le per-

## 104.530

**viviendas se vendieron en España entre abril y junio de este año, un 13,9% más que en 2014**

mita negociar directamente las condiciones de compra con el propietario.

**Ya no se compra cualquier cosa.** El comprador postcrisis sabe que hay producto inmobiliario que ya no volverá a cambiar de manos. Se ha 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.

También se tiene más ojo a la hora de firmar una hipoteca: la banca ha reabierto este año el grifo de la financiación; el euríbor sigue en mínimos, y hasta las hipotecas a tipo fijo resultan atractivas. Entre toda la oferta, numerosas webs y aplicaciones comparadoras se dedican a analizar los mejores productos hipotecarios para facilitar la elección al comprador.

La crisis económica y el fin de la burbuja inmobiliaria sientan las bases de un nuevo consumidor, con más cuidado con su cartera y más crítico con lo que compra.