



## &gt;&gt; EN PORTADA



Un hombre mira los múltiples anuncios de viviendas en venta, muchas de éstas ya reservadas, en el escaparate de una agencia inmobiliaria en el centro de Madrid. / SERGIO GONZÁLEZ

# Cascada de compradores a la vista

La estabilización del mercado reaviva las inscripciones de demandantes de casa en agencias inmobiliarias. Sólo las principales franquicias del sector tienen más de 300.000 en lista de espera. Por Jorge Salido Cobo

El mercado de la vivienda va recuperando poco a poco el pulso perdido, allá por 2007, a golpe de estadísticas positivas –aún intermitentes–. Los precios ya apenas bajan e incluso algunos organismos informan de ligeros incrementos, la compraventa tiende al alza y la concesión de hipotecas se reactiva. Esta nueva realidad inmobiliaria parece haber despertado a la demanda embalsada, agazapada a la espera de que llegara un buen momento para comprar.

Esta reaparición de los potenciales compradores ha comenzado a reflejarse notablemente en las bases de datos de las inmobiliarias, que no paran de engordar y han pasado a estar nutridas por cientos de miles de clientes que buscan vivienda. Según ha contabilizado este suplemento, sólo en las principales compañías del sector hay inscritos más de 300.000 demandantes activos de

casa. Esta cifra tiene su principal granero en Madrid y crece por momentos al rebufo de la paulatina mejora económica.

Y es que la percepción sobre la vivienda ha cambiado. Según el Índice de Confianza del Consumidor del CIS de septiembre, un 3,8% de los entrevistados dice tener planes de comprar en el próximo año y un 26,6% piensa que los precios subirán. Estos porcentajes están muy por encima de los que se daban hace un año (2,7% y 7,2%, respectivamente). Apenas un 11,6% opina que el coste de los pisos seguirá bajando, mientras que en 2013 lo creía un 41,8%.

«La situación ha cambiado radicalmente desde finales del año pasado. Ha vuelto el interés por comprar», declara Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, firma que tiene fichados 19.221 potenciales compradores (9.324 en la Comunidad de Madrid). En su opinión, este efecto llamada se ha producido por «un cóctel perfecto»: el ajuste de precios («en el punto más bajo de la curva»), la «incipiente» recuperación económica y la «determinante» vuelta del crédito. En contraposición a estos incentivos, Duque ve en «la precariedad laboral» el principal lastre para el mercado.

Justificando el resurgir de la de-

manda, Lázaro Cubero, director del departamento de Análisis e Informes del Grupo Tecnocasa, ensalza la calma que comienza a instaurarse en el sector tras años de turbulencias. «La sensación de tranquilidad y de normalidad que rodea, por fin, a la vivienda ha hecho que la gente pierda el miedo a buscar y a comprar», declara. Tecnocasa dispone de 39.947 clientes dispuestos a adquirir piso

ta situación no sea la cantidad de la demanda, sino su calidad. Los expertos destacan que un elevado porcentaje de potenciales compradores está realmente interesado en hacerse con un piso a corto y medio plazo. Rafael Bello, del Grupo Re/Max, afirma que «hay una alta motivación porque se trata de un comprador maduro». «Los clientes», añade, «son conscientes de que estamos en un

muy cualificado y de ahí que un porcentaje no inferior al 70% acabe comprando». Aclara que disfrutan de posibilidades económicas, corren poco riesgo de perder su empleo y cuentan con altos conocimientos del mercado, ya que «llevan bastante tiempo pendientes». Hasta 19.380 demandantes tiene Look & Find para sus 14.584 inmuebles.

Como remarca Cubero, «la demanda se ha vuelto, por suerte, mucho más exigente». Una exigencia que ha conllevado un nuevo modo de sumergirse en el mercado. Ya no suele ir por libre y opta cada vez más por el asesoramiento profesional. «La gente se va dando cuenta de que la compra de casa es una de las decisiones más importantes de su vida y que requiere una intermediación de expertos», comenta Duque.

Esta intercesión profesional juega, sin duda, a favor de la dinamización de las compraventas y acorta los plazos de venta. Desde Tecnocasa se apunta que el ciclo de comercialización está por debajo de los dos meses gracias en parte a que los precios de las casas que intermedia se han ajustado hasta un 60%. Mirando al lado de la demanda, Moya señala que un comprador receptivo no suele tardar más de tres o cuatro meses en comprar.

## > EL CLIENTE DE LUJO TAMBIÉN AFLORA

La estabilización del mercado y, sobre todo, de los precios también ha despertado a la demanda de casas de lujo. Como especifican desde Inmobiliaria Gilmar, más del 20% de sus potenciales compradores registrados está interesado en chalés y la mayoría maneja un presupuesto de 300.000 a un millón de euros, siendo el Barrio de Salamanca de Madrid la localización más codiciada. En la misma línea, Knight Frank destaca el gran movimiento que se ve en el segmento de casas exclusivas. Esta firma dispone de 700 clientes de alto poder adquisitivo sólo en la capital y estima que habría en total unos 3.000 compradores –muchos de ellos extranjeros– buscando propiedades a partir de los 800.000 euros en Madrid y alrededores, dispuestos a pagar el metro cuadrado de casa a más de 5.000 euros.

(18.469 en la Comunidad de Madrid). Este dato supera, de largo, su cartera de inmuebles a la venta a nivel nacional, que asciende a 4.875 unidades (934 en la capital).

Pero quizá lo más relevante de es-

momento excelente». Su empresa maneja el mayor dato de compradores registrados en España: 218.719.

El director general de Look & Find, David Moya, insiste en que los demandantes responden a un «perfil

**COMPRAMOS EDIFICIOS Y LOCALES COMERCIALES**

ABSTENERSE EXAGERADOS CON SIN INQUILINOS PAGAMOS CONTADO MÁXIMA RAPIDEZ

91 531 70 79  
686 357 868

RMC



Viendo estos plazos de venta y de compra, los analistas aclaran que no es el momento de esperar pequeñas rebajas porque esa espera suele acarrear la pérdida del inmueble. Según Bello, «el precio es importante, pero no merece la pena arriesgarse a perder la casa deseada por una rebaja del 2% o del 3%». El responsable de Re/Max cree que lo más importante, después del gran ajuste experimentado, «debe ser que la vivienda reúna las características deseadas».

Gilmar Inmobiliaria, con unos 50.000 demandantes inscritos sólo en Madrid y en la Costa del Sol, clasifica la demanda por el tiempo que tarda en comprar. Esteban Caso, director de calidad de la compañía, indica que el 30% se convierte en propietario en menos de seis meses, el 40% en menos de 14 meses y el 15% tarda más de dos años. El restante 15% acaba retirándose. Caso achaca este repliegue, sobre todo, a «la falta de financiación», que aunque ha vuelto, aún no es generalizada.

**FRUSTRACIONES VARIAS.** Otro gran motivo que frustra esta demanda son sus propias expectativas. «En muchas ocasiones, pide un producto a un precio que no existe», advierte Moya. Bello tasa este porcentaje de «clientes no realistas» en el 20% o el 25%. «Evidentemente», aclara, «no están comprando, sino que buscan un milagro, como sería adquirir por 80.000 euros un piso cuyo precio de venta está en 200.000 euros después de haber bajado desde los 300.000».

No obstante, pese a que el ajuste se da por acabado, la demanda todavía dispone de un margen de descuento. Como dicen los profesionales, los vendedores aún se muestran proclives a rebajar algo el precio. Aunque avisan de que esta predisposición se acabará pronto. «Las ofertas a la baja siguen siendo la tónica general, pero no todas se aceptan. Sólo un 30% o 40%», explica Caso.

Los profesionales entienden que se presenten propuestas hasta un 10% inferiores en buenas zonas, pero lo que supera este porcentaje a veces resulta ofensivo. «Normalmente, quienes presentan estas ofertas improcedentes no están interesados y no suelen siquiera transmitirse al vendedor», precisa Cubero. Los propietarios desesperados cada día son menos, dejan caer los analistas.