



Bloque de viviendas de clase media en un PAU del norte de la capital. / BERNARDO DÍAZ

La recuperación no llega a las viviendas medias

La demanda se polariza entre los pisos de menos de 150.000 euros y los de más de 500.000. Por M^a Luisa Navarro

Tras más de seis años de crisis en el mercado residencial, cada vez más signos apuntan hacia el final del ajuste y el inicio de la recuperación. Tal vez los más claros sean los datos de compraventas de viviendas de enero y febrero de este año facilitadas por el Consejo General del Notariado, que arrojan un repunte del 59,2% y el 39,8% respectivamente, respecto al mismo período de 2013.

Pero esta subida no recoge la realidad de todos los segmentos del mercado de la vivienda. Los inversores, pequeños o grandes, y quienes disponen de liquidez para comprar sin necesidad de financiación desplazan a los compradores de clase media que necesitan un hogar para vivir. Y eso hace que la demanda de vivienda se traslade hacia los extremos: los pisos de menos de 150.000 euros o los de más de 500.000 son ahora los que mueven el mercado.

«La reactivación de la demanda responde a perfiles para los cuales

la financiación no es un problema», comenta el consultor inmobiliario José Luis Ruiz Bartolomé. Según este experto, «el cambio de tendencia no ha venido inducido por la mejora del mercado hipotecario, sino que son los inversores quienes la han anticipado».

En esta línea, Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa, ratifica que en su amplia red de agencias inmobiliarias han atendido a un «importante porcentaje de clientes que compra por motivo de inversión». «En los últimos seis meses de 2013 estas operaciones crecieron el 7,49%», explica.

Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, también incluye en el actual perfil del demandante a los compradores «que cuentan con dinero en efectivo y no tienen problemas de financiación». «Estos saben que los precios están más bajos que nunca», añade. «En el caso de la vivienda de lujo», continúa Duque, «los comprado-

res son nacionales o extranjeros, con un alto poder adquisitivo».

Respecto a los inversores, Duque explica que, ya sean fondos o particulares, «compran para poner el inmueble en alquiler con el objetivo de obtener una rentabilidad muy superior a la que puede ofrecer otro tipo de inversión o un depósito bancario».

PISOS BARATOS. «Para el rango de viviendas más económicas, la demanda viene de la mano de pequeños ahorradores, generalmente profesionales o empresarios de mediana edad, que buscan un complemento a su renta o jubilación», explica Duque.

Ruiz Bartolomé añade que quienes compran estas viviendas por debajo de 150.000 euros «buscan obtener una rentabilidad proveniente del alquiler y espera una revalorización del activo a corto o medio plazo».

¿Pero qué ocurre con el cliente que busca su primera vivienda para formar un hogar o con quienes necesitan una más grande y quieren cambiar la suya? «Estos tipos de demandantes siguen siendo la mayoría», comenta Cubero.

«Son compradores con contrato indefinido y edades comprendidas entre los 25 y 44 años que buscan una casa para vivir», puntualiza.

«Lo que ocurre con las vivien-

das de un rango de precios intermedio (entre los 150.000 y los 500.000 euros)», puntualiza Duque, «es que encontramos a clientes sin la cantidad necesaria para cerrar la operación al contado y con dificultades de acceder a una financiación». «Con esta situación», continúa, «las ventas son pocas y lentas». «Sin embargo», asegura, «las operaciones con pisos de más de medio millón de euros «se cierran en pocas semanas e incluso en días».

Según Duque, esta situación es un reflejo de la pérdida de poder adquisitivo de la clase media. En su opinión, la recuperación de es-

> EL PERFIL DEL COMPRADOR

El Grupo Inmobiliario Tecnocasa publica un estudio semestral en el que traza, a grandes rasgos, el perfil de quienes están comprando vivienda actualmente. Según este informe, elaborado a partir de las operaciones que intermedia a nivel nacional en su extensa red de oficinas, en el último semestre de 2013, el 73,1% de los compradores compró casa para utilizarla como vivienda habitual, frente al 24,3% que lo hizo como inversión y el 2,3% que adquirió una segunda residencia. En ese período, el 58,6% de los clientes pagó al contado. La mayor parte de la demanda se concentró en la franja de edades comprendidas entre los 25 y los 44 años (59,1%), seguida por la de entre 45 y 55 años (22,7%) y la de 55 o más (15,9%). Únicamente el 2,2% de los compradores tenía menos de 25 años. Respecto a la situación laboral de los compradores, el 58,3% era empleado con contrato indefinido, el 17,4% trabajador autónomo y el 14,1% pensionista. Tan sólo un 1,7% de los clientes tenía un contrato de tipo temporal. Del total de compradores durante los últimos seis meses del año pasado, el 82,5% fueron clientes nacionales y el 17,5%, extranjeros.

del mercado de la vivienda de la que aún desconocemos las reglas que la van a regir, pero lo que está claro es que nada tendrán que ver con el período comprendido entre los años 2008 y 2013».

El analista Ruiz Bartolomé se muestra positivo en ese sentido:

«La incipiente mejora de algunos indicadores –el aumento de la oferta hipotecaria, por ejemplo– hace pensar que si nada se tuerce por el camino, hacia finales de año los datos de compra de vivienda por parte de la clase media mejorarán su posición relativa».

Los datos que maneja Tecnocasa

LA RECUPERACIÓN DE ESTE SEGMENTO DEPENDE DEL EMPLEO Y LA FINANCIACIÓN

SON LOS INVERSORES QUIENES ESTÁN ANTICIPANDO EL CAMBIO DE TENDENCIA

sa, extraídos de las operaciones que cierran en su red de oficinas, son interesantes para entender cómo se mueve el mercado actualmente. «Las viviendas que se venden tienen una media de tres dormitorios y unos 63 metros cuadrados útiles», comenta su director de Análisis. «En el segundo semestre de 2013, el 60% de las ventas registradas se cerraron por un precio inferior a los 100.000 euros en ciudades como Madrid o Sevilla», añade.

Respecto a las compras pagadas al contado, que ya ascienden al 32,1% del total según los notarios, Cubero asegura que, para su inmobiliaria, actualmente, «suponen el 62% de las operaciones de pisos de menos de 150.000 euros». «Para las viviendas de precios superiores a esta franja estamos más o menos al 50%», puntualiza. «Y en los últimos seis meses de 2013 este tipo de operaciones han pasado del 54,61% al 58,6%», concluye.

En palabras del analista José Luis Ruiz Bartolomé, «estamos en el comienzo de una nueva etapa