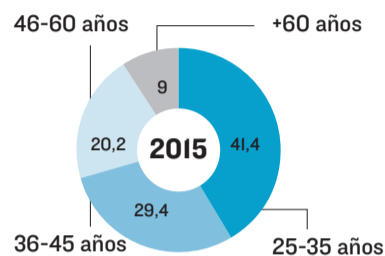
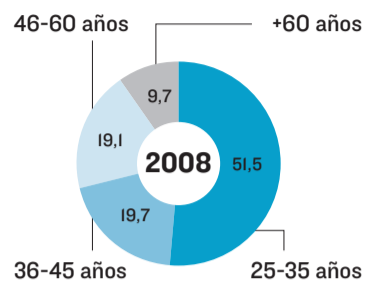
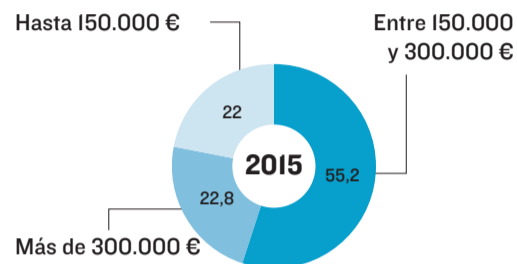
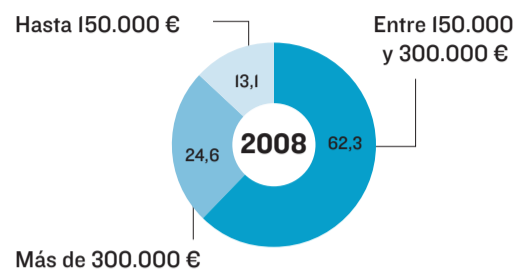


RADIOGRAFÍA DEL NUEVO COMPRADOR DE VIVIENDA

● EDAD

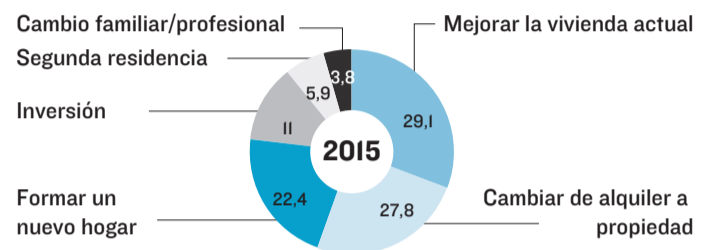
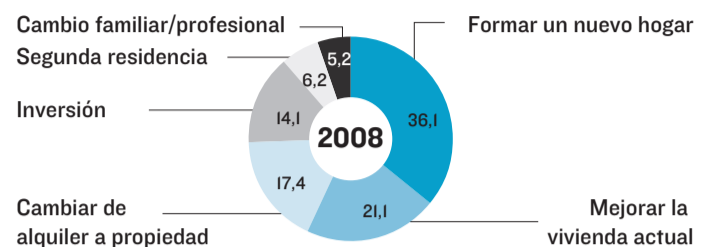


● PRESUPUESTO DE COMPRA



● MOTIVACIÓN PARA ADQUIRIR UNA VIVIENDA

En %



FUENTE: Sociedad de Tasación y Planner Exhibition.

ASÍ ES EL ACTUAL COMPRADOR DE VIVIENDA

Tras más de un lustro agazapada a la espera de mejores oportunidades, la demanda de vivienda se despereza y se lanza al mercado. SU VIVIENDA trata de dibujar su perfil.

LUIS M. DE CIRIA MADRID

El comprador de vivienda ha vuelto. Realmente nunca se fue del todo, pero lo cierto es que durante unos años llegó a convertirse en un género escaso y de difícil avistamiento. En una suerte de héroe solitario que, desafiando un desplome de los precios que parecía no tener fin y un panorama económico y laboral nada favorable, se decidía a dar el paso. Eran pocos y también poco dados a difundir su gesta para evitar ser tildados de imprudentes, si no de cosas peores.

En los albores de la recuperación, y todavía tratando de restañar muchas de las heridas dejadas por el estallido de la burbuja inmobiliaria, la demanda de vivienda empieza a salir de nuevo a flote. El fenómeno comenzó a intuirse durante 2014 y se ha convertido en tendencia a lo largo de este año, con incrementos sostenidos en el número de compraventas que recogen los organismos oficiales (ayer Fomento informó del sexto trimestre consecutivo de subidas interanuales).

A nadie se le escapa que el perfil de quien compra vivienda actualmente es muy distinto de aquel que lo hacía

en 2008, momento en que se inició el ciclo de ajuste que se ha prolongado hasta 2015. Y, como no podía ser de otra forma, promotores y comercializadores se afanan estos días en tratar de comprender quién está comprando casas y cuáles son sus gustos, necesidades y posibilidades económicas. Porque si algo les ha quedado claro, o al menos eso proclaman, es que el nuevo sector residencial surgido tras la crisis debe poner su foco casi exclusivo en un cliente que cada vez será más escaso, más exigente y con menos recursos económicos.

De este empeño por conocer a sus clientes dan buena fe los tres estudios de demanda que se han conocido en los últimos días. Se trata de tres informes que recogen distintas realidades del mercado (vivienda nueva, usada y de entidades financieras) con los que SU VIVIENDA va a tratar de esbozar el perfil del actual comprador de casas.

A grandes rasgos, todos vienen a constatar que el comprador que actualmente está moviendo el mercado responde a dos perfiles mayoritarios: el de la denominada demanda embalsada, que se ha ido acumulando du-

rante la prolongada crisis inmobiliaria, y el del inversor que compra para primero alquilar y después vender cuando los precios se recuperen. Ambos, con un denominador común: disponen de la solvencia necesaria para afrontar la compra sin apenas financiación, o se ciñen a los restrictivos criterios que aplican las entidades financieras para otorgarla.

El primer perfil agrupa a todas aquellas personas que, pese a necesitar una vivienda (para formar su primer hogar o para cambiar de casa), han demorado su decisión de compra a la espera del final del ajuste de los precios y de que la situación económica del país comenzara a despejarse. Son compradores que, en este tiempo, han ido ahorrando y madurando su decisión por lo que tienen muy claro lo que quieren y lo que pueden pagar. Por regla general, necesitan financiar menos del 80% del precio de la vivienda.

El segundo nicho corresponde al de compradores de más edad que han visto en el desplome de los precios de la vivienda una oportunidad para invertir y obtener una rentabilidad mayor de la que ofrecen otros productos de similar naturaleza como los depósitos bancarios o la renta fija. Estos demandantes apenas necesitan financiar sus compras y suelen decantarse por pisos del rango bajo de precios (hasta 150.000 euros).

Si, a la vista de estos estudios, hubiera que trazar un perfil genérico, saldría el de un comprador con ahorros o buen nivel adquisitivo, con poca necesidad de hipotecarse o recursos suficientes para poder hacerlo, de mayor edad del que compraba antes de la crisis, con más presupuesto y que busca viviendas más grandes. Y, sobre todo, más prudente y desconfiado.

Pese a ser una demanda muy bienvenida por el mercado y necesaria para desengrasar la maquinaria de una industria anquilosada desde hace más de un lustro, algunos expertos alertan de que no deja de ser una suerte de espejismo. En su opinión, una vez que toda esta demanda retenida encuentre el producto que busca, el reto del sector inmobiliario pasará por adap-

tarse y dar respuesta a la que actualmente sigue sin poder acceder a una vivienda, pero necesitará hacerlo.

De los tres mencionados estudios, tal vez el más profuso y esclarecedor de todos sea el presentado el pasado miércoles por ST y Planner Exhibitions, empresa organizadora del salón inmobiliario Sima. El informe se basa en encuestas realizadas a los visitantes durante la celebración de las distintas ediciones de la feria, entre 2008 y la última, del pasado mes de mayo.

Pese a que, como bien recordaba Eloy Bohúa, director del Sima, en la presentación, «los datos extraídos de estos cuestionarios no pueden extrapolarse a la totalidad del mercado inmobiliario», la realidad es que esta feria supone uno de los mayores puntos de encuentro entre oferta y demanda de vivienda (nueva en un 80%), por lo que, como se ha demostrado edición tras edición, el comportamiento de sus visitantes representa un buen reflejo del comportamiento global.

Para abordar el mercado de las casas usadas, verdadero motor de la recuperación del mercado, resulta muy útil el informe semestral (el último correspondiente a los primeros seis meses de este año) que publica el grupo Tecnocasa en base a las operaciones que intermedia en su red de agencias.

Por último, para conocer al tipo de comprador que se acerca a las grandes comercializadoras de inmuebles de las entidades financieras y del banco malo (conocidos como *servicers*) es interesante el estudio de tendencias del mercado inmobiliario que esta semana ha dado a conocer Solvia.

EDAD Y OCUPACIÓN

Uno de los datos que mejor refleja los efectos de la crisis en el mercado residencial se encuentra en el estudio de Planner y ST: el rango de edad de los visitantes que acuden a comprar casa al Sima. Si en la edición del 2009, el 65,7% tenía entre 25 y 35 años, este porcentaje se ha reducido hasta el 41,4% en la de este año. Sin embargo, el de quienes tienen entre 36 y 60 años ha pasado de representar el 30,8% en 2009, al 49,6% en la última edición.

¿ENCAJA EN EL PERFIL?

El retrato robot de quienes están comprando vivienda en estos momentos responde al de personas comprendidas en un rango de edad de entre 36 y 60 años, con un contrato laboral indefinido, que buscan casa de tres o más dormitorios para mejorar la suya actual, para pasar del alquiler a la propiedad o como inversión. Manejan un presupuesto de entre 150.000 y 300.000 euros y necesitan financiar entre un 50% y un 80% del precio de compra. El principal lastre que manifiesta a la hora de afrontar la decisión es el elevado precio de las casas.