



# El deseo de mejorar la casa tras el confinamiento tira del inmobiliario

Una de cada tres familias quiere cambiar su vivienda o reformarla



ANA JIMÉNEZ / ARCHIVO

Tras la experiencia del confinamiento, las familias buscan pisos más grandes y con terraza

**ROSA SALVADOR**  
Barcelona

Una de cada tres familias ha decidido cambiar de vivienda o reformarla tras la experiencia del primer confinamiento, que reveló que no era adecuada para sus necesidades, según un estudio realizado por la inmobiliaria Century 21. El porcentaje de familias descontentas con las prestaciones que les ha ofrecido su vivienda es incluso mayor, del 74% de toda la población, pero un 40% renuncia a buscar otra vivienda, por falta de capacidad económica o por la dificultad que le supondría vender su actual morada.

Ricardo Sousa, presidente de la inmobiliaria en España, explicó, en la presentación del estudio que este deseo de mejora de las familias será el motor del mercado inmobiliario en los próximos meses. Según Sousa, "es una realidad que existe de-

manda y oportunidad de mercado. Lo que no existe es una oferta de viviendas que se ajuste" a las posibilidades económicas de las familias.

El estudio de la inmobiliaria señaló que tras el confinamiento la valoración de la propia vivienda ha pasado de 8,2 puntos a 6,2. Los principales motivos de descontento, que llevan a la decisión de buscar otra casa son que la actual se les ha quedado pequeña (motivo citado por el 30% de las familias); que necesitan que un espacio donde poder teletrabajar (27%) y que necesitan que más espacio para los niños (25%), tras unos meses en que toda la familia ha estado prácticamente encerrada entre sus paredes.

Por ello, señala el estudio, además del precio y la superficie, en la búsqueda de nueva vivienda se da más importancia a que tenga terraza, y equipamientos comunitarios como jardín o piscina.

## La ubicación, menos importante

■ El confinamiento, con el aumento del teletrabajo, ha hecho que la ubicación haya perdido peso entre los factores que se valoran al elegir vivienda: al 37% de las familias que buscan casa no le importaría cambiar de zona para lograr un inmueble adecuado, frente al 16% de antes de la pandemia, según los datos de Century 21. El deseo de ganar espacio, tener vistas o más luz natural, y equipamientos como terraza, jardín o piscina hace que el 35% de las familias señale que preferiría vivir en un chalet independiente, frente a solo el 25% que señala que su vivien-

da ideal sería un piso, cuando hace un año esas proporciones se invertían. Además se valora más la cercanía de la vivienda con la familia, en detrimento de la cercanía al trabajo. Sociedad de Tasación reconoce también que "se detecta una demanda creciente hacia la vivienda unifamiliar y plurifamiliar en zonas exteriores o áreas metropolitanas de las principales ciudades", y especialmente en Madrid y Barcelona. La tasadora reconoce, sin embargo, que "no está claro si esto puede ser una tendencia temporal o tendrá continuidad en el futuro".

El tirón de la demanda de mejora supone una vuelta atrás en el mercado inmobiliario, que recupera así el patrón del 2013, cuando empezó a salir de la crisis. Según Casaktua, los primeros compradores fueron entonces familias de alto poder adquisitivo, que buscaban una vivienda de mejora, o inversores, mientras que desde hace tres años habían entrado en el mercado compradores con presupuestos más bajos, como jóvenes o inmigrantes. Según esta inmobiliaria, las promociones se habían adaptado al nuevo perfil de compradores reduciendo el tamaño medio de las viviendas e incluso prescindiendo de balcones y terrazas, para hacerlas más económicas. Estas viviendas son ahora precisamente las más difíciles de vender,

## Muchas promociones primaban los pisos pequeños y más baratos que ahora son más difíciles de vender

mientras que las viviendas de 3, 4 y 5 habitaciones, más caras, se siguen vendiendo sobre plano.

El mayor papel que vuelve a tener en el mercado la demanda de viviendas de mejora se debe también a las nuevas restricciones a la financiación que han aplicado las entidades financieras, que dificulta la compra de la vivienda a los jóvenes y las personas con pocos recursos. En cambio, quienes son ya propietarios pueden vender su vivienda actual y conseguir así la entrada para su nueva casa.

Según el estudio de Century 21, la escasa capacidad financiera hace que no prosperen dos de cada tres intentos de compra o de alquiler: el 67% de las familias que encontraron una vivienda ideal no pudieron comprarla o alquilarla, por falta de capacidad económica o porque valoraron que el esfuerzo adicional que habían de hacer no les compensaba la mejora en la calidad del inmueble. El estudio, realizado a familias de toda España, señala que el 76% buscaban pagar menos de 600 euros/mes de hipoteca o alquiler, un nivel que solo lejos de las grandes capitales es asequible.

La búsqueda de viviendas más espaciales se ha trasladado también al mercado del alquiler: según los datos de Tecnocasa, en el segundo trimestre ha aumentado el alquiler de pisos de tres habitaciones, que representan el 41,5% de sus operaciones, cuando en el primer trimestre eran solo el 32%, mientras que han bajado con fuerza el alquiler de pisos de un dormitorio y algo menos los de dos dormitorios.●