



Pr: Otra
Tirada: 26.812
Dif: 21.677

HOME ZARAGOZA SALÓN INMOBILIARIO

La pandemia de la covid-19 ha supuesto para muchas personas un cambio radical en su forma de vida, en sus hábitos cotidianos y en su manera de enfocar el día a día, tanto desde el punto de vista laboral como social. Y uno de los aspectos en los que más se ha notado ha sido en el mercado de la vivienda.

El hecho de estar tantas horas en casa, sin poder salir, hizo que muchas personas se replantearan el tipo de hogar que les gustaría tener e incluso el lugar donde vivir si esta situación de aislamiento e incomunicación se volviera a producir.

Según el informe 'Medio año de pandemia: impacto en el sector inmobiliario', publicado por Fotocasa, el perfil actual de este potencial comprador es, en el 56% de los casos, mujeres con edades comprendidas entre los 25 y los 34 años. Otro dato hace referencia a que en el 40% de los casos, se trata de individuos de clase media-media, residentes en Andalucía (20%), Cataluña (16%) o Madrid (16%).

En los últimos tiempos, se ha incrementado la adquisición de nuevas viviendas

Además, en el informe se resalta que, aunque hay españoles que, por la crisis, han decidido retrasar, durante un tiempo prudencial, la compra de la vivienda, ha surgido otro grupo que se está planteando incorporarse a este mercado en los próximos cinco años y han aplazado la operación por su situación económica y laboral (35%) y por no tener suficiente dinero ahorrado (34%). Este es, según los analistas, el mercado del que más conviene estar pendiente.

RAZONES DE COMPRA En el caso concreto de la capital aragonesa, y según otro informe, esta vez elaborado por el Grupo Tecnocasa, lo que ha variado significativamente es el motivo de la compra. De hecho, la adquisición de una vivienda para invertir ha pasado del 30,3% registrado en el año 2019 al 27,5% en 2020. A pesar de este ligero descenso, el número de inversores en Zaragoza sigue por encima de la media nacional, que no supera el 25,5%.

También se incrementó en un 7,1%, con respecto a 2019, el volumen de compras para acceder a una primera vivienda. Otro dato hace alusión a que el 90,1% de los compradores en 2020 vendieron para poder hacerse con una nueva vivienda. Y, respecto al tipo de financiación elegida, el 82% firmaron una hipoteca, frente al 76% que lo hizo el año anterior a la pandemia.

Nuevos tiempos y nuevos perfiles de compradores para un mercado, el inmobiliario, en constante evolución. ■

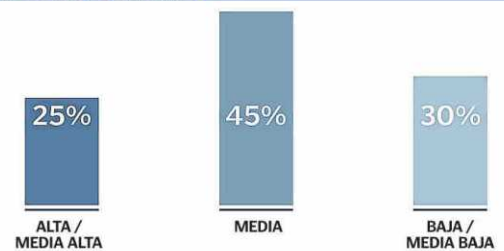
En los últimos meses, los analistas del sector inmobiliario han percibido cambios significativos en el tipo de compradores que buscan vivienda tras la crisis de la covid-19

¿CÓMO HA CAMBIADO EL PERFIL DEL COMPRADOR TRAS LA PANDEMIA?

SEXO Y EDAD



NIVEL SOCIOECONÓMICO



VIVE CON



Estos son algunos de los datos del perfil del comprador según el informe 'Medio año de pandemia: impacto en el sector inmobiliario'. FOTOCASA

¿QUIÉN BUSCA VIVIENDA TRAS LA COVID?

● NUEVOS COMPRADORES

Los compradores más jóvenes que, por su situación económica pueden permitírselo, se inclinan por viviendas situadas en la periferia o en los núcleos más rurales, donde pueden conciliar vida familiar y laboral, pero con los servicios necesarios cerca de casa. Prefieren viviendas grandes, con más espacio y más luminosas, ya que la opción del teletrabajo está presente en su día a día.

- **MÁS OBRA NUEVA.** Por estas mismas razones, la demanda de obra nueva ha aumentado considerablemente entre este perfil que, hace un tiempo, tal vez no se planteaba la adquisición de este tipo de inmuebles.



● TELETRABAJADORES

En los últimos meses, muchas personas han podido teletrabajar desde sus domicilios y eso les ha animado a comprar o alquilar viviendas en lugares donde no tiene porque estar su oficina.

- **TRANQUILIDAD** En este caso, suelen optar por residencias que, en la mayoría de los casos, se ubican en municipios más pequeños, alejadas de las grandes urbes, pero con una buena red de comunicaciones y servicios. Lugares donde puedan encontrar más tranquilidad para trabajar y disfrutar de una calidad de vida difícil de lograr en las grandes ciudades, debido a la intensidad del día a día y las jornadas maratónicas.



● MUJERES

Partiendo de un informe de Lacoop, el buscador especializado en viviendas en régimen de cooperativa, el 67,8 % de la demanda en este tipo de viviendas procede de mujeres que tienen entre 25 y 34 años y que buscan su primer hogar. Antes de la crisis, el perfil era de una mujer de unos 29 años, con una capacidad de compra en torno a los 190.000 euros.

- **MÁS HABITACIONES** La mayoría de las peticiones en este caso se decantan por casas en altura, en una zona metropolitana, con más de dos habitaciones y cuyo precio suele rondar los 300.000 euros.



● MAYORES

Sin duda alguna, se trata del colectivo más perjudicado por esta dura situación, ya que vio restringido su día a día por las limitaciones impuestas como consecuencia de la pandemia. Por eso, muchos de ellos se plantean cambiar de vivienda para disfrutar de una mayor calidad de vida.

- **NUEVOS BARRIOS** La última tendencia indica que este grupo deja sus barrios de toda la vida en busca de la seguridad de los nuevos emplazamientos y apuesta por viviendas luminosas y confortables, que cuentan, entre elementos prioritarios, con ascensor y rampa para poder hacer frente a los achaques de la edad.

