



Imagen de archivo de un edificio de nueva obra con varias viviendas en comercialización en la ciudad de Sevilla. / CARLOS MÁRQUEZ

Nuevos tiempos, nuevos compradores

La demanda de vivienda ha dejado de ser compulsiva y se ha vuelto mucho más cauta, reflexiva y paciente. La decisión de compra puede madurarse fácilmente durante un periodo de seis meses. Por Jorge Salido Cobo

Muchas cosas han cambiado en los últimos tiempos en el mercado de la vivienda. Durante su larga depuración de los excesos del boom, todos los actores que lo conforman han tenido que adaptarse al nuevo ciclo. Incluidos los compradores. La demanda parece haber aprendido de los desmanes de la burbuja y hoy, alejada de las compras irreflexivas, protagoniza adquisiciones mucho más meditadas y estudiadas personal, económica e inmobiliariamente.

En un reciente estudio, Alfa Inmobiliaria hablaba de que actualmente el comprador de casa dedica unos seis meses sólo a analizar sus opciones de compra. En este periodo, según la firma, se adquieren nociones generales sobre el sector, se estudian las posibilidades de crédito -si es que se necesita- y se perfila la casa a la que se puede acceder. De dar positivo el análisis, el siguiente paso es ponerse a buscar la vivienda al alcance.

Esta búsqueda no es ni mucho menos una tarea fácil y puede demorarse desde semanas a meses e incluso años, dependiendo de múltiples factores (incluido el factor suerte). Esta misión es menos sencilla aún en una etapa en el que predomi-

na la sensación de que se compra una casa para siempre. Es decir, el mercado no garantiza que si se adquiere un piso, éste pueda venderse en el futuro al mismo o superior precio para poder acceder a otro mejor.

Según los entendidos, no hay un plazo estipulado como idóneo sobre el tiempo medio en el que debe alargarse la búsqueda de una casa. Puede que se dé con el inmueble deseado en días (nada más comenzar a explorar el mercado en internet, prensa, agencias inmobiliarias, a pie de calle, etc.) o que la búsqueda se prolongue años, haciendo que el comprador altere sus preferencias.

Independientemente de los plazos, el nuevo ciclo ha traído un nuevo perfil del comprador con un denominador común, según los expertos: la cautela. «Más prudente», lo califica Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. «Más comedido», dice Fernando Iglesias, franquiciado de Tecnocasa en Madrid. «Más exigente», comenta Jesús Gil, consejero delegado de Gilmar. «Más informado», indica Cristina Ontoso, directora de Marketing y Ventas de Vía Célebre. En definitiva, el demandante de casa hoy es más maduro y reflexivo.

Ileana Izverniceanu, portavoz de la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), también da por hecho que la demanda de casa ha aprendido del pasado y ahora es más cauta. «Este aprendizaje se observa en la dilatación de las decisiones de

> TEMPORADA ALTA DE COMPRAS

Al margen del habitual acelerón de las transacciones de casas en los meses de noviembre y diciembre por temas fiscales o de inversión, el verano -especialmente, junio y julio- es una temporada alta de compras. Normalmente, estas operaciones se producen tras un largo periodo de maduración y acaban cuajando en el periodo estival, esté o no esté el sector en crisis. Según los notarios, hasta 80.755 compraventas se cerraron sólo en julio de 2007 (segunda cifra mensual más alta de la serie histórica) y 33.448 en 2014 -segundo gran mes del mercado ese año-. «El verano motiva a tomar decisiones y a no quedarse en ideas o propuestas», explica Julia Vidal, psicóloga y directora de Área Humana Psicología, quien apunta que esta disposición positiva se debe a la disminución del trabajo, por tener más tiempo libre y por el aumento de las horas de luz solar, lo que produce más serotonina y favorece un mejor estado de ánimo. «En verano todo se ve con más optimismo y las desventajas y miedos pueden no resaltar tanto», expone Vidal.

compra e incluso en que a veces se abortan», comenta. A su parecer, en este nuevo proceder ha colaborado la banca, siendo mucho más prudente al conceder los préstamos.

Duque palpa esta mayor «prudencia» de los compradores desde la

primera toma de contacto (preguntando por los gastos de mantenimiento e impuestos del inmueble) hasta la recta final de la adquisición. «Los clientes suelen ver la casa dos o tres veces más entre los siete y 10 días previos a la firma, cuando ya

tienen la decisión casi tomada. En estas últimas visitas, suelen ir incluso acompañados de familiares y, en algunos casos, de un arquitecto u otros profesionales», especifica.

Iglesias comprende la mayor meditación de los compradores sólo por

el hecho de que hay más oferta que demanda. «Hay muchas viviendas a elegir y es lógico no tener prisa», puntualiza. El franquiciado de Tecnocasa aún recuerda cómo durante el boom la gente se decidía muy rápido, incluso a primera vista, porque

si se esperaba perdía la casa o subía el precio. «El comprador ve, compara y sabe lo que quiere. Es más minucioso porque es más solvente», sostiene.

«El cliente que acude a Gilmar es más exigente que antes y muy consciente de la importancia de estar asesorado. Busca seguridad en todo el proceso de la compra», dice Gil, quien

recalca que «el conocimiento (inmobiliario) del comprador ha evolucionado de forma notable». Ensalza lo experto que se ha vuelto hasta en aspectos como las calidades de los materiales, instalaciones o gastos.

SIGUE EN PÁGINA 3

VIENE DE **PÁGINA 2**

Ontoso remarca que la obra nueva no es una excepción en este sentido: «El cliente está más informado –conoce hasta el tema de la calificación energética o la obligación de avalar las cantidades entregadas a cuenta–, visita el banco antes de formalizar la reserva y tiene claro que busca un producto de calidad a un precio de mercado». No obstante, la responsable de Márketing y Ventas de Vía Célere, aclara que en 2015 se ha acortado el plazo de compra, que en la obra nueva suele ser inferior al de la usada. «Los clientes tardan más o menos un mes en comprar y hacen unas tres o cuatro visitas», afirma.

ASPIRACIONES REALISTAS. La mayor preparación del comprador se aprecia, igualmente, según los analistas, en sus aspiraciones. Al contrario que durante la burbuja, ahora la demanda es mucho más realista. La mayoría de compradores se fija un presupuesto orientativo, muchos van a sus bancos a tantear qué hipoteca podrían obtener y exploran los portales de internet para hacerse una idea del producto que se amolda a sus bolsillos. Iglesias aplaude este comportamiento: «No se puede empezar la casa por el tejado. Para comprar, lo primero que hay que saber es qué se puede comprar».

Sobre las cualidades de los pisos, «el comprador suele incluir, al iniciar su búsqueda, una serie de atributos que desea para después ir descartando», indica Duque. Según su experiencia, el garaje, la piscina y el trastero son los primeros elementos a sacrificar. «El aspecto fundamental, tras la ubicación, es la superficie», recalca. Iglesias cita como puntos más innegociables el ascensor, la luz natural y la buena orientación. Ontoso distingue en este punto las compras de obra nueva. Asegura que se ciñen bastante al producto deseado y que sólo en ocasiones se acaba comprando una tipología más pequeña.

Izverniceanu, al igual que el resto de entendidos, celebra que las actuales compras de vivienda se realicen hoy de un modo mucho más racional que antes del inicio de la crisis. Este *modus operandi* se valora positivamente en el sector inmobiliario y se ve como un legado positivo que deja de la burbuja. Un pilar más sobre el que debe sustentarse un mercado inmobiliario equilibrado y sano.