



Poste publicitario que ofrece viviendas a precio de saldo. / ANTONIO PASTOR

> DEMANDA

Sólo se busca lo más barato

Siete de cada 10 compradores sólo miran ofertas por debajo de 200.000 euros y el 40% por menos de 120.000. Por J. F. Leal

Algunos expertos del negocio inmobiliario sostienen que la demanda se está polarizando entre los que se manejan en una banda de precios alta —una élite— y una inmensa mayoría que sólo busca ya viviendas baratas, bien por inversión, bien porque no se puede permitir nada más. De esta forma, del mercado

habría desaparecido la *clase media*, es decir, quienes hace años se veían capaces de pagar entre 250.000 y 300.000 euros por su casa.

Ésa es la conclusión de la inmobiliaria catalana Judith Strub, del grupo Cat Real Estate, quien constata que sólo vende pisos con «miniprecios» o «las piezas únicas y diferen-

ciales», y que «en Barcelona capital hay ya ofertas de casas de hasta 100 metros por 200.000 euros».

En Madrid, con un mercado inmobiliario mucho más amplio, la percepción es la misma, aunque depende a quién se pregunte. «Por franja de precios, lo más solicitado es un piso de hasta 119.000 euros,

con una demanda del 41,6%, cuando hace ocho meses era del 32,7%», explican en Tecnocasa. «El 95,34% de la demanda de piso», añaden, «es de menos de 349.000 euros», aunque se trata de un dato bastante lógico, y «más del 70% solicita inmuebles de menos de 200.000 euros», reconocen.

«En nuestras oficinas el piso más demandado tiene entre dos y tres habitaciones con un precio entre 180.000 y 240.000 euros», asegura David Moya Benedicto, director general de la red Look & Find.

Quizá la explicación al fenómeno, como afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, sea que «a lo largo del año pasado volvió a aparecer el inversor en viviendas de alrededor de 100.000 euros para alquilarlas, pero podríamos decir que el umbral del cliente comprador que busca su primera casa está entre los 150.000 euros y los 200.000 euros», y que, dado el escaso movimiento en el mercado, esos inversores tengan ahora un peso mayor entre la demanda.

Es obvio que se trata de precios y tendencias meramente orientativas. «En Madrid, no en todas las zonas han bajado los precios por igual. La rebaja del 30% no es más que la media nacional que no se puede extrapolar. En los barrios más representativos, hay zonas e inmuebles que no han bajado más de un 5% y hay otras donde el precio se ha reducido por encima del 50%. En cualquier caso, las medias son siem-

pre generales, las cuales, en bienes de un gran valor, como la vivienda, son muy delicadas», explica Moya Benedicto. De hecho, «hay determinadas zonas de Madrid y de otras ciudades donde, sencillamente, no hay demanda con independencia del precio», añade Duque.

TECNOCASA: «LO MÁS SOLICITADO ES UN PISO DE HASTA 119.000 EUROS»

«Otro de los patrones de búsqueda que estamos detectando es que los clientes ya no buscan en comunidades con servicios que no necesitan y le suponen un gasto extra mensual. Además, los cuartos de la plancha y los despachos han pasado a la historia», añade Moya Benedicto.

No hay nadie que, hoy por hoy, afronte la compra de una casa sin aportar una fuerte suma de capital. «El porcentaje de ahorros de los compradores se sitúa en torno al 40%, aunque cuando la vivienda es de un banco esto cambia», apunta Jesús Duque.

En Tecnocasa aumentan el capital inicial requerido por los compradores potenciales. «Para un piso de 200.000 euros actualmente se necesita una entrada media de 112.000 euros, es decir un 56% del valor del inmueble», pues para esas viviendas se están concediendo hipotecas de 120.000 euros.