

# Cinco preguntas esenciales al comprar una vivienda

Convertirse en propietario de un inmueble es una decisión que no debe tomarse a la ligera. Además de analizar al detalle los recursos financieros, es fundamental tomarle el pulso al mercado y dejarse asesorar

POR ALICIA ARAGÓN

**E**ste año se vislumbra como un año prometedor para el sector inmobiliario. Según los últimos datos sobre transacciones publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE), el repunte acumulado de las compraventas de enero a noviembre de 2015 alcanzó el 11,5%. Una parte importante de la demanda ha estado aguardando la estabilización del mercado para tomar una decisión de compra meditada. Esta espera ha fomentado el ahorro y la mejora de las condiciones laborales, lo que ha creado un nutrido grupo de compradores solventes que la banca está deseando captar. Antes de firmar ante notario, resulta prioritario hacerse una serie de preguntas.

## ¿Cuál es su presupuesto?

Toda compra futura de relevancia comienza con un estudio pormenorizado de gastos e ingresos. La capacidad de pago lo es todo, dado que será lo que defina la casa en la que viviremos. Para Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, «hay que limitarse mucho al presupuesto y ver las necesidades reales a diez años vista, puesto que hay muchos clientes que cuando compran una vivienda piensan que van a estar toda la vida viviendo en ella y después no es cierto». El pago de una hipoteca abarca varias décadas. Una de las fórmulas habituales es plantear diferentes escenarios a

futuro con el fin de intuir si seremos capaces de cumplir con el préstamo, pero nadie tiene una bola de cristal.

«Si trabajará, si ganará más o menos, es algo completamente impredecible, sin embargo, sabe qué ha sido de su vida hasta ahora, por lo que no está de más que piense que el futuro tiene más que ver con el pasado que con el presente», argumenta el notario Francisco Rosales. Dado que nadie sabe dónde estará dentro de unos años, Rosales hace una serie de recomendaciones: «Compruebe la media de sus ingresos y la de los que trabajan en lo mismo que usted, así como la tasa de paro de su sector. Así, podrá tener una idea de como será el futuro, pero bajo ningún concepto pida un préstamo pensando en el dineral que está ganando puntualmente».

## ¿Dónde quiere vivir?

A la hora de decidirse por una zona u otra, lo que más inclina la balanza hacia uno u otro lugar es el precio del inmueble. «Cada cliente tiene sus prioridades, pero lo cierto es que se está muy condicionado por el presupuesto», afirma Duque. Los factores de influencia, sobre todo cuando se compra para uso propio, tienen más que ver con lo emocional que con lo pragmático a largo plazo. En este sentido, desde el departamento de residencial de Foro Consultores aluden al arraigo familiar: «Hay compradores que prefieren buscar al lado de sus padres, especialmente cuando necesitan algún tipo de ayuda».



**CON PREVISIÓN**  
«Hay que limitarse mucho al presupuesto y ver las necesidades reales a diez años vista» (Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria)

Esto no quita que la operación contenga cierto matiz inversionista, dado que «hay personas que tienen en cuenta que sea un área de expansión con una previsión de revalorización por si necesitan vender», declaran desde Foro, lo que revela que, si se trata de una inversión pura y dura, la ubicación es la clave: «Si es para alquilar, hay que buscar zonas donde haya demanda potencial, con el fin de obtener máxima rentabilidad. También la inversión puede ser porque el precio del inmueble tiene recorrido alcista».

## ¿Qué tipo de casa quiere?

Nueva o usada, chalet independiente o piso en altura, bajo o ático... Las tipologías de



**INFORME DE PISOS.COM**  
**El distrito más caro, Salamanca, el más barato, Villaverde**

vivienda son realmente amplias. La situación vital juega un papel importante en la decisión. «Si son parejas o 'singles', lo normal es que se busquen casas más pequeñas, sobre todo si es primera vivienda», admiten desde Foro, haciendo también alusión a ese momento en que la familia crece y cambian las necesidades de espacio, esto es, la demanda de reposición: «Si una familia opta, por ejemplo, por un barrio consolidado de Madrid, tendrá que ir a segunda mano, porque la nueva escasea o se trata de rehabilitaciones con precios altísimos. Si se buscan urbanizaciones con todo tipo de dotaciones, se tendrá que acudir a vivienda nueva o seminueva».

Tradicionalmente, se escoge primero la zona y, después, se analiza la oferta disponible para hallar aquel inmueble que cumple con las expectativas del potencial comprador. Sin embargo, este orden ha cambiado en los últimos años, tal y como expone Duque, que indica que «cada vez hay más gente que intenta definir primero el tipo de vivienda que quiere comprar y, después, con ese criterio busca la zona, fundamentalmente debido a factores como las comunicaciones, carreteras, transporte público, etc.».

### ¿Dónde buscar?

El punto de partida de cualquier búsqueda inmobiliaria es Internet. «Los portales inmobiliarios ofrecen una visión bastante global de la oferta que hay en el mercado sin salir de casa», valoran desde Foro. Igualmente, Duque hace hincapié en las ventajas de los clasificados «on line», asegurando que «lo normal es empezar por los portales porque se tiene acceso a mucha información de una manera muy sencilla y ordenada. Es ideal para hacerse una idea, para hacer una prospección». Después, acudir a una agencia presenta una

## La situación en Madrid: Precios estabilizados con tendencia al alza

**Madrid es uno de los mercados residenciales que mejor ha resistido las dificultades económicas. El precio de la vivienda en la capital española no ha sido inmune a la recesión, pero los descuentos han sido menos agresivos que en otros lugares del país. Por otro lado, no todos los distritos se han comportado de la misma manera. Los barrios más céntricos, con oferta limitada y cierto prestigio han permanecido fuertes, mientras que la periferia más allá de la M-30 ha acusado más los recortes. Según el informe anual de precios de venta de pisos.com, correspondiente a diciembre de 2015, el distrito madrileño más caro fue Salamanca (4.515 €/m<sup>2</sup>) y el más barato, Villaverde (1.346 €/m<sup>2</sup>). De un año a otro, Retiro (6,70%) fue el que más subió y Barajas (-5,64%) el que más bajó.**

gran ventaja, y es que «esta ya tiene hecha en su cartera una selección de las mejores ofertas», matiza Duque.

Dentro del proceso de compraventa intervienen diferentes profesionales que pueden aportar una trayectoria y unos conocimientos que el comprador debería aprovechar. «Lo ideal son los asesores inmobiliarios, dado que tienen una visión global del mercado y pueden ayudar en todo el proceso», explican desde Foro, remarcando los beneficios de contar con un aliado experto: «Reúnen toda la información y buscan que la firma se realice lo antes posible». Aunque la segunda mano es ahora la reina del mercado, si la intención es comprar una casa recién construida, el promotor es quien tiene toda la información sobre el producto. «Es un mercado muy especial para los que quieren comprar obra nueva y normalmente sobre plano», define Duque.

### ¿Cómo elegir una hipoteca?

Los riesgos de comprar una casa sin la debida prudencia se pusieron de relieve con la crisis. «Solicitar dinero al banco para comprar una vivienda es hoy más difícil que en los años de efervescencia hipote-

caria», declara Pau A. Monserrat, director editorial de iAhorro.com, añadiendo que «las mejores hipotecas están reservadas a los clientes 30/30: que aportan un 30% de ahorros y su ratio de endeudamiento no supera el 30%». Del mismo modo, las personas que a día de hoy necesitan financiación poseen un arma valiosa: la información, algo en lo que Montserrat insiste, señalando lo importante que es «adquirir unos conocimientos hipotecarios básicos antes de iniciar el proceso de contratación de un préstamo hipotecario».

El hipotecado del mañana sabe que tiene por delante una tarea complicada, ya que la transparencia bancaria es una utopía: «La tónica general es no hacer ruido y dejar al cliente el trabajo de campo, que tiene que ir banco por banco y oficina por oficina a negociar», aseguran desde iAhorro.com. Todo cuenta, desde el tipo de interés hasta las comisiones, pasando por los productos vinculados y la letra pequeña. Hay que tomarse tiempo, pues tal y como expone Rosales «no es sensato que para comprar las cortinas de tu casa, dediques varias tardes, y para una operación tan compleja como un préstamo hipotecario, pretendas que en cinco minutos el notario te explique todo».