

El deseo de comprar

EL DESEO DE ADQUIRIR UNA VIVIENDA AUMENTA PERO DISMINUYEN LAS POSIBILIDADES

No todos los deseos se cumplen. Sin ir más lejos, «muchacha gente desea comprar una casa, pero sus deseos no pueden verse satisfechos». Lo afirma Miguel Marías, jefe del Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid. Y lo hace con datos en la mano: la encuesta de consumo que ha elaborado la Cámara sobre la demanda de vivienda en la capital.

No sorprende a nadie que haya muchas más personas que sienten la necesidad de acceder a una vivienda o cambiarla que los que realmente pueden enfrentarse a su búsqueda y gastos, pero el informe ha cifrado esos menesteres: un 34% de las familias madrileñas (en 2001 era un 33,8%) expresa actualmente la necesidad de adquirir otra vivienda, de las que un 10% (12% en 2001) busca activamente y un 8% lo hace como inversión.

DEMANDA DUDOSA O NULA

Pero lo más destacado es que un 24,4% corresponde a la llamada demanda dudosa o nula, que quiere una casa pero condiciona su salida al mercado. De esta cifra, el 14% de las familias no sale al mercado por falta de medios, el 7% no se pone un plazo y el 3% buscaba piso pero ha renunciado.

«Hay mucha demanda insatisfecha que presiona en el mercado inmobiliario. Creen que si esperan para comprar su casa los precios seguirán al alza, y esto lo único que provoca es una gran revalorización de la vivienda», explica Miguel Marías.

«Cuando alguien está dispuesto a pagar lo que le piden, ese precio va a subir. Todo depende de lo que se ofrezca y del número de gente dispuesta a pagar, aunque esto está muy limitado», concluye. Es significativo también el dato que desvela que un 71% de los hogares se encuentra satisfecho con la vivienda que ocupa actualmente. Por otra parte, Marías cree que es el «nivel económico consolidado el que busca cambiar de casa».

INACcesible EMANCIPACION

Los datos de la encuesta revelan que la demanda de los jóvenes ha aumentado con respecto a hace dos años. Y aquí se vuelve a hablar de deseo, pues las posi-



Por lo general, cuando alguien está dispuesto a pagar lo que le piden, ese precio va a subir.

bilidades reales de este sector son cada vez menores. Existe una demanda individual del 14% (11,2% en 2001), pero sólo el 3,4% está embarcado en la búsqueda. Un 6% se constituye en demanda dudosa, de la que el 4% desiste a priori y el 2% no tiene un plazo concreto.

«El problema está en tener o no tener. La demanda de los que quieren emanciparse crece y con ello crecen también las demandas frustradas. En la cada vez más corta vida laboral», apunta

el jefe del Servicio de Estudios de la Cámara de Comercio, «los sueldos nunca alcanzarán para acceder a una vivienda. La vida activa se acorta y las hipotecas se alargan. Comprar una casa va a ser más complicado que viajar a Marte», comenta Marías. Y es que, según el informe, están disminuyendo, con respecto a 2001, las familias madrileñas que están en condiciones de convertir su deseo en una realidad.

Una nota que la encuesta

señala como «preocupante» es el retroceso, con respecto a 2001, de la disposición de los padres a apoyar la autonomía de sus hijos. Pero no es menos significativo el dato que apunta a una incipiente recuperación de la disposición a aceptar una vivienda en alquiler: un 8% ahora y sólo un 3% hace dos años. Tal vez por ser la única salida viable frente a la situación del mercado, «y no crece más porque es un sector muy caro», indica Marías.

Consejos para comprar una vivienda usada

EKA/OCUV
ORGANIZACION DE
USUARIOS Y
CONSUMIDORES VASCA

1.- Visitar la vivienda para comprar personalmente el estado físico en que se encuentra (comprobar metros cuadrados, útiles, calidades, etc.) y el funcionamiento de las diversas instalaciones.

2.- Informarse sobre la situación jurídica del inmueble en el Registro de la Propiedad, para saber quién es el propietario y si hay alguna carga (hipoteca, embargos, etc.).

3.- Preguntar si la vivien-

da es de protección oficial o es libre.

4.- Pedir que se de un precio exacto de la compra-venta y su forma de pago, estableciendo un plazo máximo para otorgar la escritura de compra-venta.

5.- Calcular qué financiación (crédito) se va a necesitar e informarse de las condiciones previas (dominación, nómina, avales...) para acceder a ella. No se debe de asumir compromisos económicos hasta que no se esté seguro de poder tener la financiación.

6.- Mirar que el vendedor esté al corriente de los gastos de comunidad, el im-

puesto de bienes inmuebles (IBI), y del agua, luz, teléfono.

7.- Recuerde los gastos que hay al escritura (notaría, registro, plusvalía...).

8.- Las señales deben hacerse por medio de una persona cualificada (notaría, agente inmobiliario). Es importante tener un documento en el que se especifique la cantidad exacta de la señal.

9.- Los fraudes producidos en este sector han que la Administración exija a los notarios que verifiquen la situación registral del inmueble en la firma de la escritura compra-venta.





