



El fin del ajuste y el aumento de la demanda restringen las ofertas a la baja

El pago al contado se convierte en la mejor baza para poder regatear

Los posibles descuentos han pasado de superar el 20% a rondar el 5%



**El comprador
pierde poder
de negociación**



Imagen de archivo de una pareja pidiendo información sobre una promoción de viviendas en el marco de una edición invernal del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (Sima). / ANTONIO HEREDIA

Se reduce el margen de negociación

El fin del ajuste de precios y el despertar de la demanda limitan la capacidad de regateo del comprador. El vendedor, tras años en desventaja, es ya más reacio a aceptar ofertas a la baja. Por Jorge Salido Cobo

El mercado de la vivienda ha comenzado a dar señales de recuperación y los primeros síntomas del nuevo ciclo empiezan a dejarse notar. Sobre todo, en los precios de la vivienda usada. O mejor dicho, en las rebajas, cada vez más pequeñas. Todas las estadísticas apuntan a una misma dirección: el ajuste está prácticamente completado.

Al igual que el mercado ha sonreído en los últimos tiempos a los compradores en las negociaciones, ahora empieza a ponerse del lado de los vendedores. Durante años, el buscador de casa ha tenido la sartén por el mango, pero esto está cambiando y el vendedor, hastiado del regateo, lo sabe. Salvo casos excepcionales (casas de herencias, inmuebles mal ubicados o segundas residencias), el hecho de aceptar ofertas muy a la baja está pasando a la historia.

La nueva situación favorable a los propietarios viene motivada,

fundamentalmente, por el auge de la demanda (embalsada), consciente de que comienza a perder el último tren de las oportunidades. Buen reflejo de este despertar es la cifra de transacciones en 2014, que aumentó un 2,2% después de tres años a la baja, según el Instituto Nacional de Estadística. Todos los expertos dan por hecho que este traspaso de pisos continúe a mayor ritmo en 2015, impulsado por la vivienda usada, segmento que copó el 62% de transmisiones tras experimentar un aumento del 18%.

Teniendo en cuenta esta previsión positiva, la premura de los compradores por adquirir casa acelera y está empezando a desembocar en una competencia inédita desde el pinchazo de la burbuja en 2008. De nuevo, la ley de la oferta y la demanda vuelve a imperar. Esta vez, por la subida de demandantes. A más compradores, mayores precios. O en este caso,

frenazo a las rebajas y ligeras subidas en el mejor producto.

Posiblemente, los datos que mejor atestiguan el ocaso de las grandes rebajas sean los que publica semestralmente Tecnocasa sobre el precio de oferta y el precio de venta. La diferencia entre estos dos polos se ha ido estrechando desde finales de 2011 hasta hoy [ver gráfico en página 3]. Según Tecnocasa, la distancia en el segundo semestre de 2011 entre el precio de salida y el precio de venta se situó en el 12,71% en Madrid capital en las casas de segunda mano. En euros, el precio medio del metro cuadrado que se pagaba hace tres años ascendía a 2.176 euros, muy por debajo de los 2.496 euros de partida.

Actualmente, al cierre de 2014, la diferencia entre lo que se pide y lo que se paga se sitúa en el 7,23%, con un precio de venta de 1.591 euros y un coste de salida de 1.715 euros. Hay que remontarse a 2007, en ple-

no boom, para ver una diferencia menor (-3,84%, desde los 3.811 euros por metro cuadrado a los 3.671). Las reducciones de precios citadas, sobre todo la máxima del 12,71%, pueden parecer escasas, pero hay que tener en cuenta que al tratarse de una es-

LOS POSIBLES DESCUENTOS HAN PASADO DE SUPERAR EL 20% A RONDAR EL 5%

tadística de una agencia inmobiliaria la expectativas del vendedor, reflejadas en el precio de oferta, han sido limadas de modo importante. Los profesionales intermedian viviendas a precio de mercado -muy por debajo del que suelen marcar los particula-

res-. Basta, por ejemplo, con comparar el actual precio medio del metro cuadrado de oferta de particulares en el portal Globaliza (2.692 euros) con el de Tecnocasa (1.591).

Además de la estadística de Tecnocasa, los grandes conocedores del mercado a pie de calle ratifican, sin dudar, que el comprador ha dejado de llevar la voz cantante en las negociaciones en muchas operaciones. Pese a ello, todos reconocen que siempre hay ofertas a la baja. «Sigue habiendo regateo. Lo ha habido en

épocas buenas y en crisis y seguirá existiendo siempre. Es algo intrínseco a la propia naturaleza de los españoles», aclara Miguel Ángel Sebastián, asesor de Alfa Inmobiliaria en la zona de Reina Victoria en Madrid. «Si bien es cierto», añade, «que el



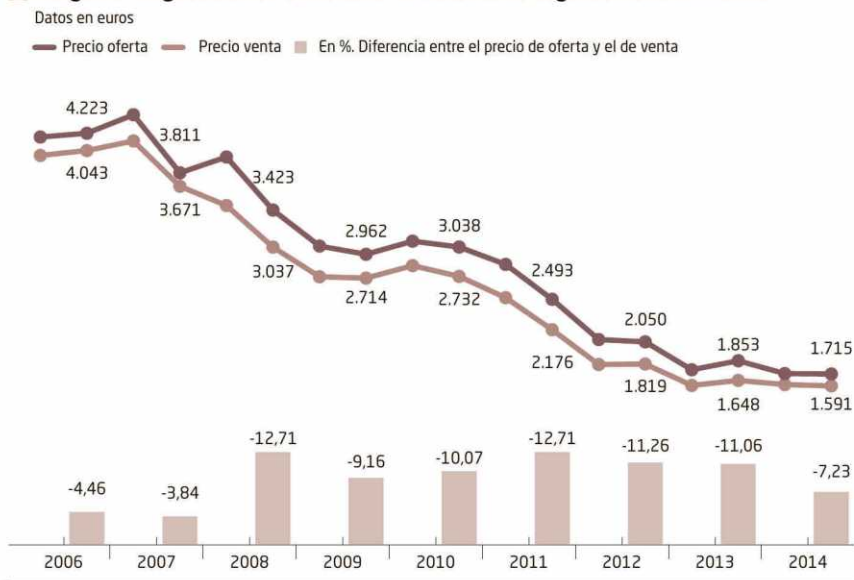
porcentaje de rebaja se ha reducido notablemente». Sebastián se atrevería a hablar de que hoy como máximo puede conseguirse entre un 5% y un 10% de descuento, mientras que hace años este ajuste era mucho más jugoso, «de hasta el 20% o más».

Sebastián tiene muy claro que el comprador está perdiendo capacidad de decisión por un factor fundamental: la demanda. «El porcentaje de la rebaja es menor porque hay más compradores solventes incluso dispuestos a renunciar a sus expectativas de rebaja si la casa les encaja», manifiesta. El profesional de Alfa Inmobiliaria dice haber presenciado hasta pujas por un mismo piso, aunque no es lo habitual. «Hace poco vendí una vivienda con dos interesados. Ambos pasaron la misma oferta y el dueño me dijo que aceptara la propuesta más alta y segura. Finalmente, la casa se vendió por 3.000 euros más de lo que se pedía en un principio», narra Sebastián.

LAS NOTICIAS, CLAVE. Carmen González, agente asociado a la red inmobiliaria RE/MAX, comparte lo dicho por Sebastián: «El regateo ha existido, existe y existirá». Y confirma que «los ajustes ya están siendo mucho más livianos que años atrás». Concretamente, habla de una rebaja «razonable» sobre el 5%, un porcentaje que muchos analistas ven como normal y que confirmaría el punto de equilibrio al que ha llegado la vivienda. «La posición del comprador en la mayoría de los casos es que el mercado aún debe ajustarse, pero ésta es una aspiración natural en todos los mercados», dice. Palpa sensaciones diferentes entre los vendedores: «Los propietarios han adoptado una postura más firme viendo las noticias positivas del sector, que les refuerzan psicológicamente».

En este sentido, hay que reseñar que las informaciones que están saliendo los últimos meses sobre la recuperación inmobiliaria calan y mucho entre la oferta. «Por supuesto que el vendedor se resiste a aceptar rebajas motivado por las buenas noticias», incide Sebastián. «A estas buenas noticias», agrega, «los dueños de las casas suman el mayor número de visitas que reciben sus pisos y el incremento de compraventas que se está produciendo incluso en su círculo cercano». Estas variables

■ Margen de negociación en el mercado de vivienda de segunda mano de Madrid



FUENTE: Tecnocasa.

Carmen Gutiérrez / EL MUNDO

> PAGAR AL CONTADO, LA GRAN BAZA PARA LOGRAR REBAJAS

El potencial comprador de casa ha perdido buena parte del poder en las negociaciones con el vendedor, aunque ésta no es una máxima irrefutable. Al margen de que aún es posible lograr grandes descuentos en una determinada oferta (viviendas en mal estado o mal ubicadas) y tratando con determinados ofertantes (herederos o personas con problemas económicos) a la demanda aún le quedan bazas por jugar en el escaparate con un buen producto, en el que compite con más compradores. La principal de estas cartas sería, según los expertos, contar con cash para pagar al contado. «Decir que se tiene el dinero para escriturar mañana mismo hace que el vendedor vea la operación con otros ojos», aclara Sebastián. Los propietarios son conscientes de que cerrar una operación no es fácil y que la búsqueda

de hipoteca puede demorar la operación e incluso frustrarla. «No necesitar financiación ajena, con lo que no se depende de una tasación y aprobación bancaria, atrae al vendedor, al que quizá compense asegurar la venta a cambio de aplicar una rebaja», manifiesta Iglesias. «Sin duda, poder pagar en efectivo es una ventaja competitiva, pero con menos peso cada día», avisa González, que recalca que el mercado hipotecario está floreciendo. Además de este pago a tocateja, poco más puede argüir la demanda. Otra opción sería intentar convencer al vendedor, con argumentos sólidos y una comparativa de mercado, del desajuste del precio. Y, en última instancia, podría jugarse con el factor psicológico de que se está indeciso entre varios pisos. Es decir, dos bazas que, en cualquier caso, dan la última palabra al propietario.

comerciales se confirman en los datos de Tecnocasa. Tanto el número de días que tarda en venderse una casa usada como la cifra de visitas que se necesita se han reducido en los últimos tiempos. Esta compañía baraja un plazo medio de comercialización de 89 días y 18 visitas.

Para Fernando Iglesias, franquiciado de Tecnocasa en la capital, el mercado también está mutando en ese cara a cara entre el vendedor y el comprador. Además de los motivos

esgrimidos por Sebastián y González, Iglesias asegura que «el propio demandante ya es consciente de que el ajuste casi ha concluido y de ahí que haya dejado de pasar ofertas tan agresivas como en el pasado, cuando intentaba anticiparse a las bajadas». «El comprador se ha sentido en una posición de fuerza en los últimos años porque sabía que la oferta era mayor que la demanda, pero esto se ha dado la vuelta», señala. En su opinión, la clave de este cambio

de tornas no es otra que el regreso de los bancos al negocio de las hipotecas, lo que está produciendo una mayor demanda. Además, recuerda que los clientes inversores siguen jugando un papel principal «en un momento en el que se da por hecho que los precios han tocado suelo».

Iglesias no tiene ninguna duda de que la cotización de las casas ha dejado de caer e incluso dice haber intermediado en operaciones con ligeros repuntes. Puntualiza, eso sí, que

habla de precios establecidos por agencias. «El particular extrapola circunstancias y argumentos subjetivos a sus pretensiones; mientras que los profesionales trabajan con premisas reales y objetivas, conociendo la zona y siendo conscientes del precio de mercado», afirma. «Algo vale lo que la demanda está dispuesta a pagar», remarca. Comenta que si hay algún escaparate en el que aún pueden lograrse descuentos interesantes éste no es otro que el del particular, «porque vende expectativas y los profesionales venden realidades», sentencia.

¿DÓNDE REGATEAR? Sebastián, corroborando a Iglesias, cifra en un 10% la diferencia del precio de oferta entre un particular y un profesional. «Los precios de particulares suelen tomar como referencia viviendas que ven en venta. Es decir, las que no se venden», advierte González, quien tacha directamente estos inmuebles de «invisibles para los compradores», ya que quedan directamente descartados por el demandante en su búsqueda al fijar los parámetros del precio máximo que baraja. Por todo ello, quizá lo más recomendable, si se opta por adquirir viviendas que comercializan particulares, sería barajar inmuebles con un precio de salida muy superior al presupuesto marcado. En este caso, sí que podría quedar un margen de ajuste mayor que si se trata con agencias inmobiliarias.

Volviendo a las negociaciones entre compradores y vendedores, Sebastián tiene la sensación de que está pasando algo parecido a lo que ocurrió en 2007 y 2008, pero a la inversa. «Entonces se produjo un punto de inflexión y los precios frenaron su subida porque los bancos dejaron de dar crédito. Por lo tanto, la demanda comenzó a diluirse», rememora. «Ahora», comenta, «los precios han dejado de bajar y con ello los descuentos porque hay más demandantes solventes que estaban a la espera del fin del ajuste».

Escuchando a los entendidos, queda claro que las fuerzas entre el comprador y el vendedor en la compraventa de una casa se están igualando al mismo ritmo que se equilibra el mercado de la vivienda. La estabilización inmobiliaria también parece llegar por este camino.