

FECHA: 7 de marzo de 2018

El Confidencial

LOS COMPRADORES CONSIGUEN REBAJAS DE 14.000€

Vuelve la picaresca del boom: los vendedores inflan un 20% los precios de los pisos

Han pasado diez años desde que en 2008 saltó por los aires la burbuja inmobiliaria y muchas prácticas vinculadas a la venta inmobiliaria que parecían desterradas



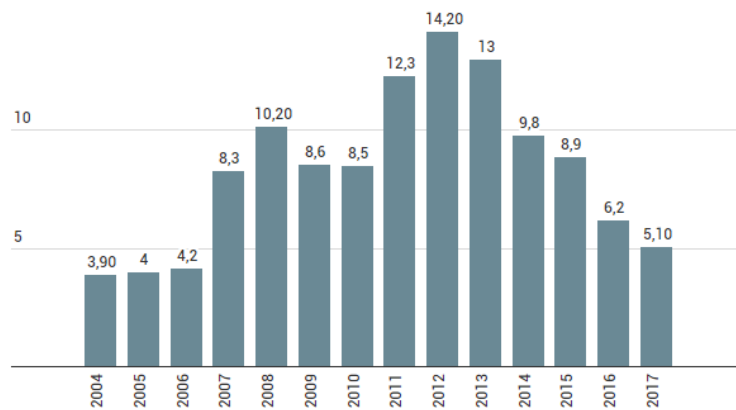
Vuelve la picaresca del boom: los vendedores inflan un 20% los precios de los pisos (Foto: Corbis)

Han pasado diez años desde que en 2008 saltó por los aires la **burbuja inmobiliaria** y muchas prácticas vinculadas a la **venta inmobiliaria** que parecían completamente desterradas regresan con fuerza a un mercado en plena **recuperación**. De la misma manera que muchas **compras de suelos finalistas** por parte de los promotores ya están incorporando **futuras subidas del precio de la vivienda** -y por eso se están volviendo a pagar precios estratosféricos por esta valiosa materia prima-, muchos particulares que quieren vender su casa también están incorporando expectativas futuras de subidas de los precios.

En concreto, los propietarios que ponen una vivienda a la venta están **sobrevalorando sus precios alrededor del 20%** respecto al valor de mercado de los inmuebles similares de su zona, según un estudio realizado por la inmobiliaria Tecnocasa y la Universitat Pompeu Fabra. La **sobrevaloración** más alta se da en Málaga y Zaragoza, donde los propietarios 'inflan' de media los precios un 24%, seguidas por Valencia (22%), Sevilla y Cornellà de Llobregat (20%), Barcelona (19%), Madrid, Mataró y Badalona (18%) y por último Premià de Mar (12%), entre las ciudades donde opera el grupo.

"El recuerdo de los máximos que se alcanzaron en 2007 y el hecho de que se están asumiendo **expectativas de subidas de precios** cercanos al 20% como había esos años, explican en buena parte este fenómeno", asegura Lázaro Cubero, director del departamento de análisis e informes de Tecnocasa.

Rebaja inicial sobre el precio final



Fuente: Tecnocasa. • [Get the data](#) • Created with [Datawrapper](#)

Entre 2009 y 2014, quienes vendieron su casa lo hicieron fundamentalmente por necesidad y se vieron obligados a asumir las importantes rebajas que les exigían los escasos compradores que podían afrontar la compra de una casa. Tras años con la sartén de la negociación cogida por el mango, los papeles de intercambiaron y fueron los potenciales compradores los que comenzaron a exigir fuertes rebajas en los precios. Tal y como muestra la tabla superior, entre 2012 y 2013, los vendedores se vieron obligados a rebajar sus pretensiones económicas entre un 12% y un 15%.

En 2014, con el inicio de la recuperación inmobiliaria, unas buenas perspectivas de incrementos de precios durante los dos o tres próximos años y la falta de oferta de producto en determinadas zonas, muchos propietarios vuelven a 'inflar' los precios de salida de sus casas.

Hay vendedores que hacen cálculos respecto al dinero que necesitan para poder comprar otro inmueble y son muy reacios a rebajar el precio

Nosotros presentamos al propietario un estudio sobre el **valor de mercado de su vivienda**, y algunos propietarios son receptivos, mientras que otros, que quizás ya han hecho cálculos de que necesitan una determinada **cantidad como entrada para comprar otro inmueble**, no rebajan su precio", apunta Lázaro Cubero. "Esta práctica ya se daba en los años previos a la crisis, pero entonces los precios crecían a tasas del 20% anual, con lo que la valoración excesiva de los propietarios podía quedar absorbida por la propia dinámica del mercado en un plazo razonable".

Y añade, "ahora los aumentos de precios son muy inferiores -del 11,15% en el 2017-, y nosotros, por ejemplo, preferimos no aceptar inmuebles sobrevalorados, aunque otras inmobiliarias lo hacen para captar al cliente". A su juicio, al cabo de unos meses los propietarios se dan cuenta y **rebajan el precio** y es que, en su opinión, "la **sobrevaloración es un freno** enorme para los compradores potenciales ya que en ciudades como Barcelona, donde el precio de un piso fácilmente supera los 200.000 euros, estamos hablando ya de 40.000 euros. Los compradores ahora deben analizar bien el mercado antes de comprar", recomienda.

Incluso hay vendedores que incorporan a sus precios de venta cálculos respecto a la rentabilidad futura de la vivienda en caso de que ésta se destine al alquiler. "A nuestras oficinas ha llegado una vivienda en venta por 400.000 euros, pero cuya tasación es de 200.000. El vendedor está descontando la **rentabilidad futura** que el comprador va a sacar por **alquilar el inmueble**. Y no es un hecho aislado, lo que está provocando que esos precios tan elevados estén comenzando a distorsionar el mercado", reconocía recientemente Juan Fernández-Aceytuno, director general de Sociedad de Tasación, quien insiste en la necesidad de tener mucho cuidado con los precios que aparecen en los portales inmobiliarios, puesto que "al ser precios de oferta y no al que se cierran realmente las transacciones y por tanto no son precios reales de mercado, están contribuyendo a la inflación de los mismos".

La rebaja media es del 5%

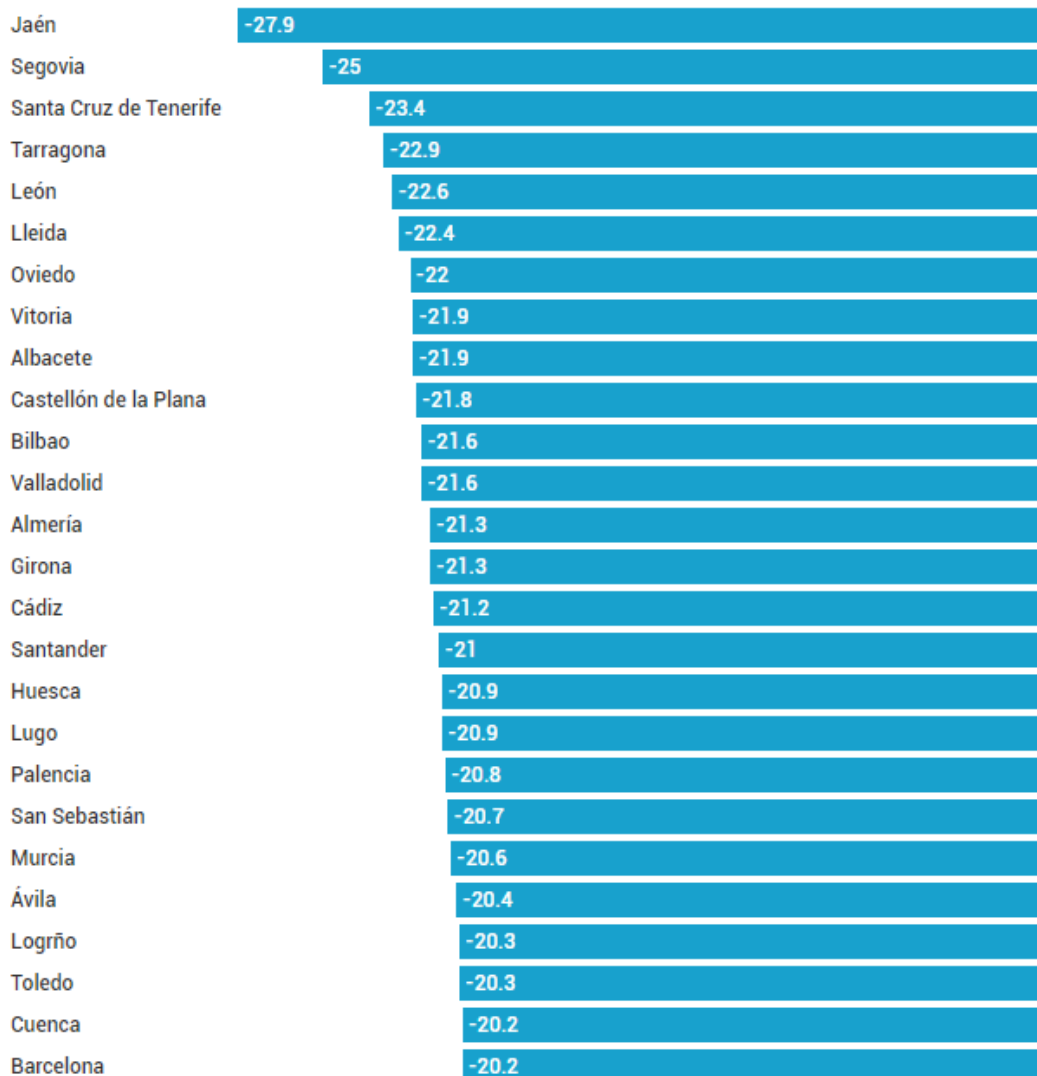
A diferencia del boom, eso sí, los potenciales compradores no están dispuestos a doblarse a las exigencias de los vendedores, en gran medida porque no hay un exceso de financiación como sucedió hace más de diez años. El estudio de Tecnocasa destaca que es usual que los compradores traten de negociar el precio a la baja, pero de media la rebaja del precio que aceptan los propietarios es del 5,1%, un nivel ya muy cercano al que existía en los años del boom -entre el 2004 y el 2006 rondó el 4%-, muy lejos de las rebajas del 14,2% que aceptaban los propietarios en el 2012 para vender sus pisos.

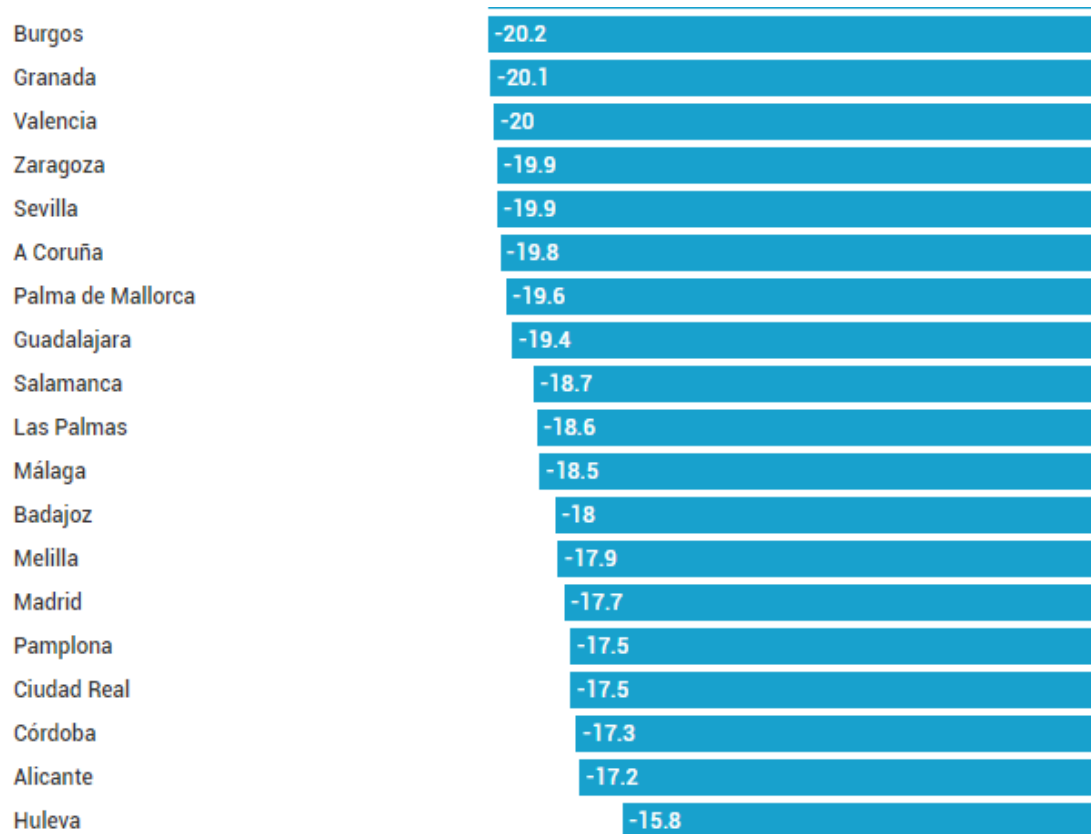
Según datos de idealista, las ofertas que de media suelen realizar los potenciales compradores pueden llegar hasta el 25% en algunas capitales españolas, si bien insisten en que esto no significa, ni mucho menos, que finalmente la transacción se cierre con estos descuentos. fotocasa, por su parte, cifra la rebaja en una media de 14.000 euros. "El 61% de los españoles que compró vivienda en el último año negoció el precio. De estos, un 71% consiguió una rebaja media de 14.000 euros, que en la mayoría de los casos representó una reducción del precio de un 10% respecto al precio inicial", aseguran desde este portal inmobiliario.

Y es que, dos de los aspectos que guían todo el proceso de compra o venta de vivienda son el presupuesto marcado inicialmente por el potencial comprador o el precio de salida exigido inicialmente por el vendedor. Y, según fotocasa, quienes sí compraron vivienda el año pasado, a pesar de conseguir esa rebaja en el precio de venta, tuvieron que incrementar un 8% su presupuesto inicial.

“A pesar de este incremento del presupuesto final respecto al inicial, en general la mayoría de los compradores se mantiene en los parámetros de precio que se establecen al inicio del proceso”, apunta Beatriz Toribio, directora de estudios de este portal inmobiliario.

Descuentos medios exigidos por los compradores





Source: idealista. • [Get the data](#) • Created with Datawrapper