



¿Está sobrevalorado el precio de venta de la vivienda en grandes capitales?

HASTA UN 27%/ En Madrid y Barcelona, el precio al que los propietarios esperan vender su inmueble es casi un 18% más caro de lo que realmente cuesta, según las valoraciones de profesionales del sector. En Jaén la 'sobrevaloración' supera el 27%.

I.Benedito. Madrid

Todo propietario tiende a pensar que su inmueble vale más de lo que realmente cuesta a precio de mercado. Pero en ocasiones lo que podría tildarse de optimismo termina rozando lo ilusorio. Es el caso de muchos pisos en grandes capitales, donde la diferencia entre expectativas y realidad se agranda. En algunas, el precio que piden los propietarios llega a ser un 27% más de lo que realmente cuesta el inmueble según las valoraciones de los profesionales del sector.

Por ejemplo, en Madrid las viviendas en venta están sobrevaloradas en un 17,4%. Es decir, que el precio de salida es un 17,4% superior a su valor de mercado real, según los datos de Tecnocasa elaborados para EXPANSIÓN con las principales capitales españolas. En Barcelona, la sobrevaloración se sitúa en un 17,8%. Este porcentaje mide la diferencia entre las valoraciones profesionales y el precio que piden los propietarios de los inmuebles en venta.

En el caso, por ejemplo, de un inmueble anunciado por 250.000 euros en la capital o la ciudad condal, esta sobrevaloración se traduciría en que su precio real es unos 44.000 euros más barato.

“Lo más habitual es que la sobrevaloración se vea en viviendas reformadas o para entrar a vivir. Una vivienda destrozada es difícil que esté sobrevalorada, y se puede incluso comprar por debajo del precio de mercado”, explica Gonzalo Bernardos, profesor Titular y director del Máster Inmobiliario de la Universidad de Barcelona. Para Bernardos, esa sobrevaloración viene de un lado del propietario, que considera su piso mejor de lo que es y, en segundo lugar, del comprador, que en el caso de que no esté recién reformado “terminará gastándose una pasta porque la vivienda no era mejor de lo que parecía”.

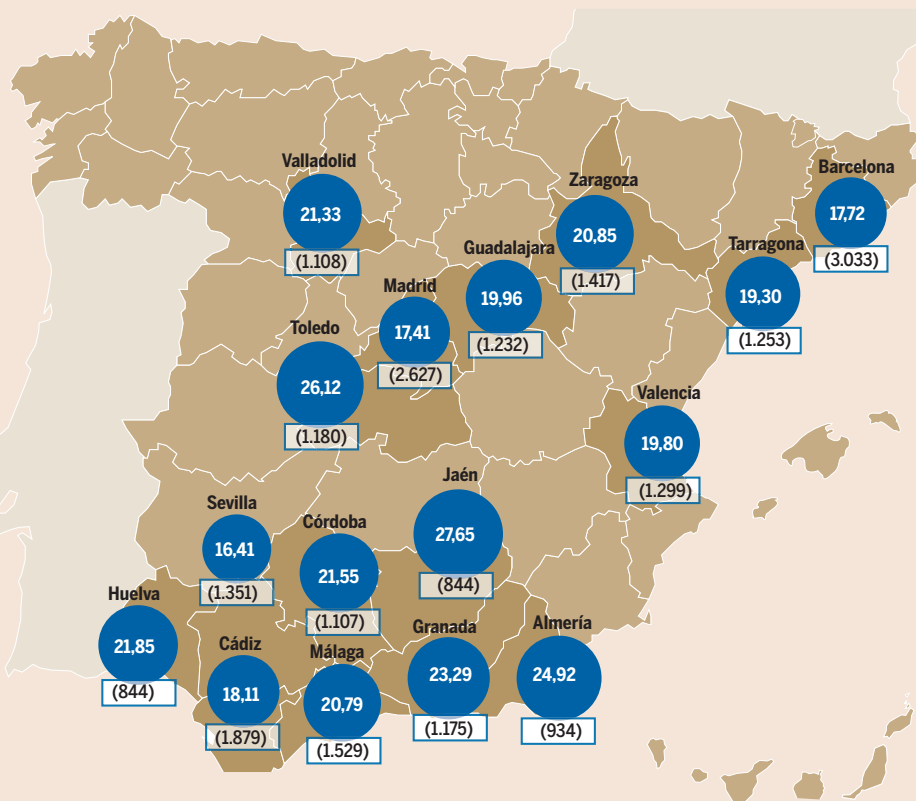
Madrid y Barcelona no son las capitales donde mayor brecha hay entre expectativas y realidad. En algunas ciudades como Jaén la sobrevaloración supera el 27%, y en To-

¿CUÁNTO ESTÁN SOBREVALORADOS LOS PISOS EN ESPAÑA?

● Diferencia entre las expectativas de precio de venta de los propietarios y la valoración del precio de los profesionales, en porcentaje.

(...) Precio, en euros/m2 en el primer semestre de 2021

Datos disponibles en capitales con muestra representativa.



Expansión

Fuente: Tecnocasa

Lo más habitual es que la sobrevaloración se vea en viviendas reformadas

ledo supone más de un 26%.

Pero la menor sobrevaloración de la capital y la ciudad condal se debe a que hay menor recorrido para las subidas. “Como los precios son de media más caros que en el resto de España, el propietario tiene menos margen para estirarlos”, apunta Lázaro Cubero, director de Análisis de Tecnocasa. No en vano, se trata de dos de las ciudades más caras para comprar vi-

vienda en el país, con un metro cuadrado que supera los 2.600 euros en Madrid y los 3.000 en Barcelona.

Las más sobrevaloradas

En cambio, la sobrevaloración de Jaén tiene que ver con la coyuntura económica de la ciudad y un sector inmobiliario poco profesionalizado. “Jaén es una ciudad con una gran crisis estructural ligada al sector agrario y con poca proyección en términos de creación de empleo”, señala Cubero. Esta parálisis se traduce a su vez en un mercado inmobiliario menos activo, ya que tiene poca demanda para absorber una oferta todavía acumulada durante el boom inmobiliario y la crisis finan-

ciera. Este exceso de oferta dejado por el estallido de la burbuja también explica el comportamiento de las valoraciones en Toledo.

Otra razón detrás de la enorme sobrevaloración en ciudades como Jaén tiene que ver con la falta de empresas que ofrezcan asesoramiento, lo que hace habitual que el particular intente imponer su criterio. “El tema de los precios en estas ciudades funciona más como ensayo y error”, añade Cubero. Una técnica que puede salir cara. El peligro de no rectificar a tiempo es que mientras se espera para vender, el precio sigue cayendo, por lo que el descuento a aplicar va aumentando conforme se espera.

Sevilla es la ciudad con menor brecha entre expectativas y realidad: un 16,4% en 2021

“Cuando los precios suben, el propietario tiene la expectativa de que suban más, y entonces se crea esa aspiración. Ahora el precio ya no sube, pero el propietario tiene la idea de que la vivienda es un bien muy importante después del confinamiento”, añade Cubero.

Sin embargo, el tiempo juega en contra si el propietario no hace un cambio a tiempo. Es lo que en el sector se conocía comúnmente como efecto

escalera en 2009: cuando el vendedor se decidía a descender un peldaño, el mercado ya había bajado otro. Entonces no vendía y tenía que volver a bajar. “Cuando no pones el inmueble a precio de mercado, si no lo vendes terminas teniendo que hacer dos descuentos: el primero, para ponerlo al precio que realmente cuesta, y a ese valor aplicarle el descuento que haya habido en ese tiempo en el precio de la vivienda. Es lo que ocurre cuando los precios caen, que el tiempo va en tu contra”, explica Cubero.

Para Bernardos, “tres meses son la referencia, pero si en un mes tienes pocos interesados y casi ningún contacto tienes que bajar el precio sí o sí”. Por ejemplo, para una vivienda que tarda más de 180 días en venderse (seis meses), el descuento acumulado a aplicar es del 25%, según Tecnocasa. Entre otras cosas, porque cuando un piso lleva meses sin vender deja de aparecer entre las novedades, y el comprador que lleva tiempo buscando es como si ya no la viera.

Recuperación

Muchos propietarios se guían por la confianza en la recuperación de la economía española y el chute de oxígeno de los fondos europeos. Tienen la referencia de precios de 2019, pero estos precios prepandemia tardarán años en recuperarse. “Entre los propietarios hay un mayor optimismo por la mejora de la economía, y algunos pronósticos la alimentan, pero hay que tener en cuenta que ahora mismo esto es más bien un deseo, porque un año y medio después, sigue la pandemia”, apunta Cubero.

Hay que tener en cuenta que el hecho de que la venta de vivienda aumente no tiene por qué significar que el precio vaya a subir también (y menos aún si no está a precio de mercado). También se debe considerar que muchos mercados como Madrid o Barcelona se encuentran en un ciclo inmobiliario maduro, lo que limita el recorrido de las subidas.