



CARTERA

Vendedor, prepárate para rebajar el precio

La ralentización del mercado de la vivienda obligará a los propietarios a realizar descuentos superiores al 10 por ciento si desean materializar la venta

Existe una ley no escrita en el sector inmobiliario y es que los propietarios tienden a inflar el precio de salida de las viviendas que ponen a la venta. Hablamos de sobrevaloraciones que pueden alcanzar el 21 por ciento, en función de la provincia española, según un reciente estudio de la inmobiliaria Tecnocasa.

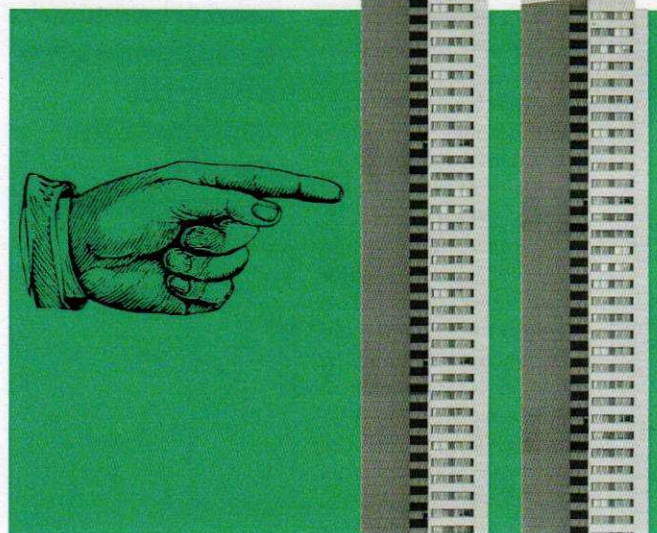
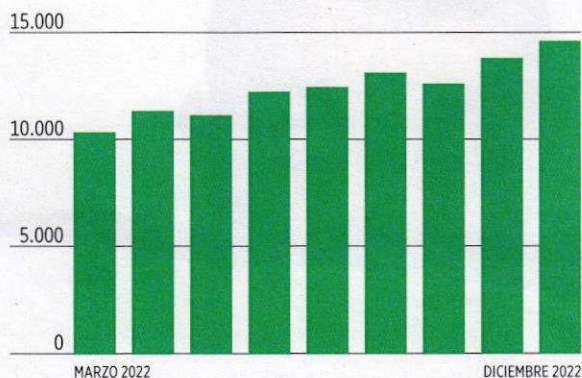
Habitualmente, esta brecha se corrige durante la ne-

gociación de la operación, que suele cerrarse con descuentos de entre el 7 y el 10 por ciento respecto al precio inicial.

Si bien, el entorno actual de enfriamiento del mercado amenaza con agravar esa distorsión, provocando que los vendedores tengan que ofrecer rebajas superiores a ese 10 por ciento si quieren materializar la venta.

Rebajas de 15.000 euros en Madrid

EN EUROS. FUENTE: TECNOCASA-UPF

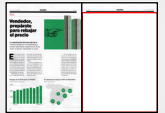


«Ya no estamos en una época de subida de precios. Se van a reducir las operaciones y eso significa mayor tiempo del inmueble a la venta y rebajas que pueden superar el 10 por ciento frente al precio de salida. Pero no todos los propietarios son conscientes de esta situación», explica Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa.

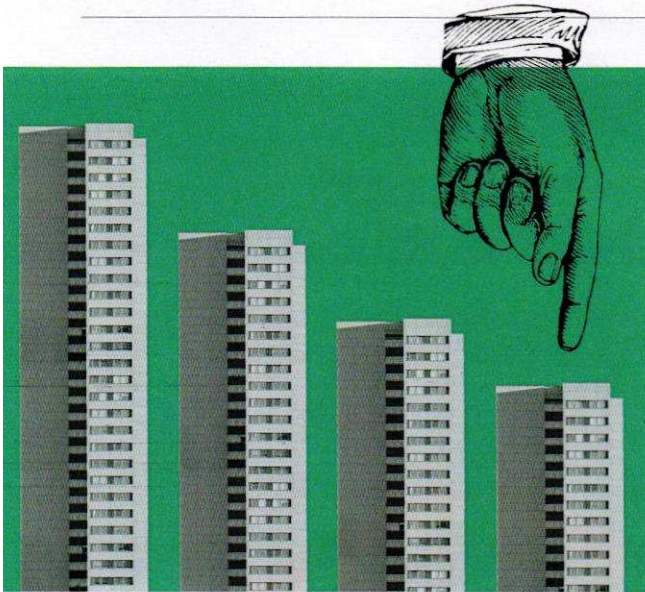
El sobreprecio alcanza el 18% en Barcelona

FUENTE: TECNOCASA-UPF



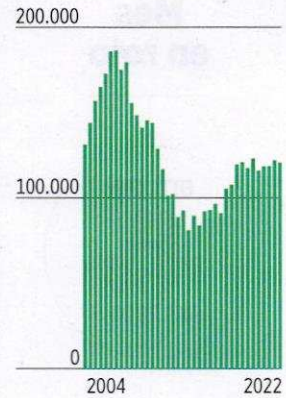


INMOBILIARIO



El encarecimiento de las hipotecas va a enfriar el mercado

El encarecimiento de la financiación hipotecaria va a suponer un freno para el mercado, tras un 2022 espléndido. En un escenario hipotético de tipos al 5,5 por ciento, el 17 por ciento de los compradores potenciales no tendría acceso a vivienda.



EVOLUCIÓN DEL IMPORTE MEDIO DE LA HIPOTECA. F. BDE

Y es que, a mayor tiempo del inmueble a la venta, mayor es la rebaja que el propietario se ve obligado a realizar, desde el 4 por ciento si solo permanece una semana a la venta hasta por encima de ese diez cuando se superan los 180 días.

Un factor clave que incide en el plazo que se tarda en vender un piso es la financiación bancaria, cada

vez más complicada. De hecho, su encarecimiento va a provocar que entre un 11 y un 17 por ciento de los hogares que habrían podido comprar casa el año pasado, no pueda hacerlo este 2023.

Y sus efectos ya se están notando en los precios, según Tecnocasa. «Con los datos de enero y febrero, ya se aprecia una ligera bajada en Madrid y Barcelona», apunta Cubero.

Los precios, camino del estancamiento

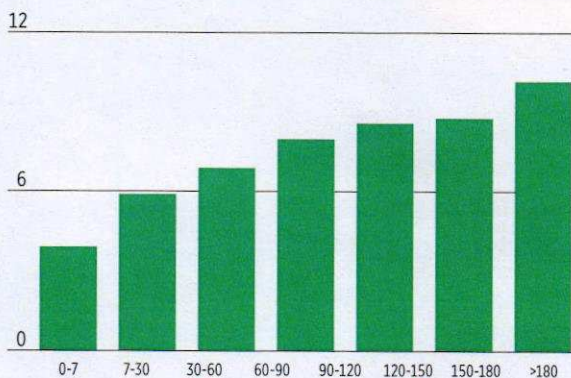
El precio de la vivienda registró la mayor subida en una década en 2022. Si bien, los datos del INE ya muestran una caída de las operaciones en la última parte del ejercicio, que se dejará notar sobre las dinámicas de precios.



EN EUROS POR METRO CUADRADO. F. TECNOCASA

Cuanto más tiempo a la venta, más rebaja

DÍAS-REBAJA EN PORCENTAJE. FUENTE: TECNOCASA-UPF



¿Estamos ante un buen momento para invertir en vivienda?

Un escenario de incertidumbre se abre en 2023 para el mercado de la vivienda, pues no se conoce en qué medida va a afectar la caída de las operaciones. Si bien, expertos como Ferrán Font, de Pisos.com, creen que puede ser una buena ocasión para los inversores. «Ahora pueden surgir oportunidades porque sube el coste de la financiación y el precio de la vida. Esto dificulta el pago de las hipotecas y eso hará que haya gente que quiera vender», explica. En ese sentido, los inversores que no necesiten recurrir a la financiación bancaria pueden comprar un inmueble con vistas a alquilarlo, pues este segmento se ha disparado, con aumentos del 15-20 por ciento en las grandes ciudades.