

Peligros y ventajas de inflar el precio inicial de la casa que vendes



Gtres

[Comentarios](#)

Autor: Raúl Alonso (colaborador de idealista news)

14 febrero 2020, 7:04

“Para bajar el precio, siempre hay tiempo”. Esta es una de las frases más comunes con la que un mediador inmobiliario cierra con su cliente el precio de la vivienda que va a comercializar. Pero al propietario de ese inmueble, ¿le favorece salir al mercado con un primer precio inflado?; esa diferencia, ¿aportará un buen margen para negociar o espantará a posibles compradores?

El mercado español de venta de viviendas de segunda mano refleja un sobreprecio de entre el 10% y el 25% con respecto al precio final de venta, según la fuente a que se consulte. El proceso es sencillo: la tasación de la vivienda es 200.000 euros, el agente inmobiliario capta al propietario con una tentadora propuesta de 220.000 euros, pero finalmente el propietario decide que el precio de salida sea de 240.000: “Es lo que pidió mi vecino del primero hace un año”, justifica.

“Es un sector que valora captar el inmueble, no si se capta a un precio justo”, explica **Gonzalo Bernardos, profesor de la Universidad de Barcelona** y conocido analista inmobiliario: “Más tarde ya habrá tiempo de explicar que a ese precio no hay ningún interesado, por lo que habrá que bajar el precio. Y en mi opinión esto contribuye al desprestigio de la profesión”.

Para **Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria**, se trata de “una práctica asentada en la mentalidad española. El comprador quiere pagar menos de lo que vale, y el propietario quiere cobrar más de lo que vale, pero al final el precio lo pone el mercado”.

Toni Expósito, director general de Comprarcasa, introduce otra variante coyuntural en el análisis: “Varía enormemente según crece la oferta o la demanda. Hacia mediados de 2019 nuestra valoración era que cerca del 85% de los pisos estaban sobrevalorados en un 20%. Sin embargo hoy, y dado que desde Navidad notamos un enfriamiento de la demanda y un periodo de reflexión más prolongado, los precios empiezan a contenerse y reflejar cifras más próximas a la realidad”.

punto de vista compartido desde **la tasadora Tinsa por Cesar Escobar, codirector de Control de Valoración**: "El mercado inmobiliario español se basa en una economía de mercado cuyo principio básico es la ley de la oferta y la demanda. Es un mercado heterogéneo y su evolución depende fundamentalmente de las condiciones económicas, sociales, administrativas y urbanísticas de las diferentes zonas geográficas, en el que la negociación se debe considerar como un ingrediente más del propio sistema".

¿Inflar el precio favorece al vendedor?

Punto en el que existe una mayor coincidencia entre los expertos: aporta más desventajas que ventajas.

"Sobrevalorar una vivienda el 15% o el 20% en un mercado alcista puede ser posible", continúa el profesor Bernardos, "va a tardar más en vender, pero la subida de los precios te va a atrapar en unos meses, como ocurrió de 2004 a 2006. Pero **sobrevalorar un 15% en la actual coyuntura es muy peligroso, porque vas a perder un tiempo importante**. Lo que no sabe el comprador porque nadie se lo dice, es que en esta coyuntura el margen para negociar ha aumentado brutalmente, por lo que debe hacer una oferta".

Duque también identifica desventajas. "**Al inflar los precios se excluye a muchos posibles compradores por pensar que es inaccesible para ellos**. Y al no venderse la casa, no queda más remedio que ir bajando paulatinamente hasta ponerla a precio real de mercado". Por ello desde Alfa Inmobiliaria advierten del riesgo de quemar la vivienda: "Cuando se publica por primera vez en los portales, en esos primeros días es cuando se produce el mayor número de vistas. Si estamos muy caros, todas estas personas que la ven la descartarán y ya solo queda esperar el goteo que llegue a medida que se van produciendo las bajadas. Y en ese proceso muchas personas pueden perder interés por ella".

¿Una práctica que enturbia el mercado?

Para algunos agentes esta práctica resta transparencia. "Por esta razón cada vez es mayor la diferencia entre los precios de los portales y los que ofrecen organismos como tasadoras, colegios de notarios o registradores". Pero Expósito también opina que este hecho "viene muy bien a los profesionales inmobiliarios, ya que nuestro asesoramiento a los propietarios que confían en nosotros está acompañado de testigos de venta reales de operaciones nuestras, precios de cierre real del Registro de la Propiedad y de notaría. Es la diferencia entre poner a la venta un inmueble o hacer una estrategia para venderlo".

Desde Tinsa, Escobar defiende que cada vez hay más fuentes de información "por lo que es innegable que existe una mayor información pública fácil de contrastar por todos los agentes que intervienen. Por esta razón, la existencia de ofertas con precios de salida supuestamente inflados puede provocar que el futuro comprador las descarte inicialmente o inicie una fuerte negociación por haber dispuesto de información suficiente. Y el vendedor se verá obligado a ajustar el precio en consecuencia".

¿Debería desaparecer esta práctica del mercado?

En lo que sí hay coincidencia entre los expertos es que el regateo inmobiliario es una práctica que, **por muy asentada que esté en España, debería desaparecer**.

"Sí, creo que es una práctica que deberíamos erradicar, para lograr mayor transparencia y eficacia en el sector", defiende Expósito. Para Duque "sería muy beneficioso para todas las partes eliminar esta práctica. De hecho, es una labor que realizamos cuando un vendedor llega a una de nuestras oficinas, le informamos del precio real al que esa vivienda podrá venderse en un plazo de tiempo adecuado".

pero bernardos no visumbra grandes senales de cambio: no lo veo, al menos de momento. Desde luego pasa por prácticas como que el propietario se conciente de que no le resulta beneficiosos, pero también de que el agente inmobiliario capte con mayor conocimiento de mercado y pedagogía, y los portales informen de forma clara sobre la rebaja en los precios desde que se anuncian. Pero de lo que estoy convencido es de que cada vez hay menos 'mirlos blancos' porque el comprador está más informado. Y menos habrá este año en el que nadie va a pagar ni un euro más de lo que considere justo".

La experiencia de Tinsa apunta a cierta corrección natural: "Nos permite comprobar que con carácter general los cierres de las operaciones cada vez se acercan más a los precios de la oferta inicial. Pero evidentemente pueden existir excepciones", puntualiza.



[Ver comentarios / Comentar](#)

Etiquetas

Precio de la vivienda

Publicidad

> [Certificado energético desde 99 € + I.V.A.](#)

🔔 Recibir las últimas noticias

Tu mail

Resumen diario Resumen semanal

Suscribirse

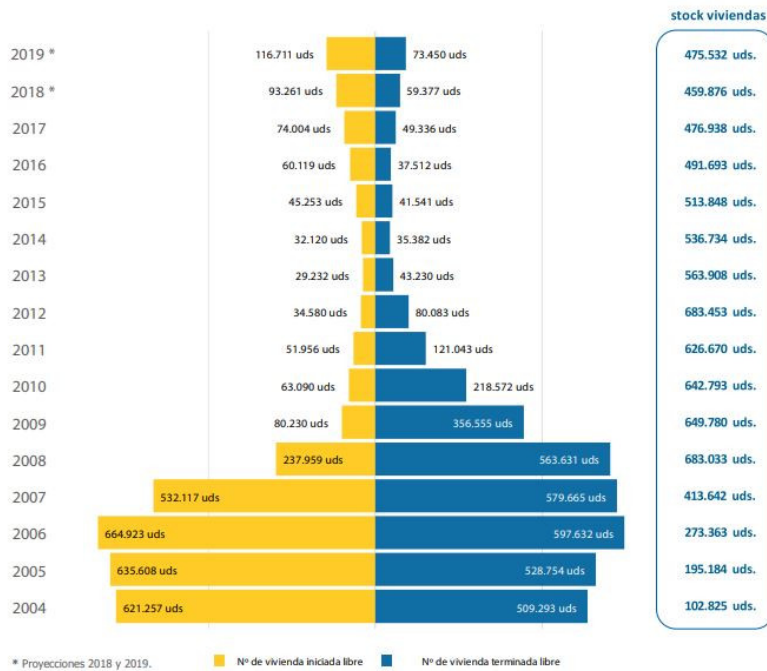
Noticias relacionadas



¿Bajará el precio de la vivienda en 2020?

El mercado inmobiliario encara un año de moderación y prudencia, marcado por la ralentización económica y las nuevas medidas en materia de vivienda que pongan en marcha el nuevo Gobierno Central, autonomías y ayuntamientos. En general, los expertos prevén un encarecimiento de la vivienda de entre el 3% y el 4% a nivel nacional, aunque con grandes diferencias en función de cada zona. En Madrid, Barcelona y zonas costeras se espera un incremento moderado, mientras que en Palma, Santander o Pamplona la vivienda se encarecerá más del 5%. Ahora bien, podría haber caídas puntuales en diferentes puntos del país.

[Leer más](#)



El mercado de la vivienda en España ya va a tres velocidades

La tasadora Euroval dibuja un escenario para la vivienda muy fragmentado desde 2014 a 2019, ya que la evolución del precio, lejos de ser uniforme, ha seguido caminos muy dispares, hasta moverse a tres velocidades diferentes. La más rápida de estas velocidades se ha registrado principalmente en Madrid y Barcelona con incrementos del 32,2% y del 30%, respectivamente en cinco años. Se trata de las dos ciudades españolas que han actuado como auténticas locomotoras de la recuperación del precio de la vivienda. Tanto Madrid como Barcelona duplican con creces la media nacional, con incrementos para el período analizado del 32,2% (de 2.014 a 2.664 euros) y [Leer más](#)

Evolución del precio de la vivienda y el PIB

(Tasa de crecimiento interanual, en porcentaje)



Nota: (*) T2 para el PIB y T1 para la vivienda.
Fuentes: BIS, INE y Funcas (enlace de series).

Imagen del día: la estrecha relación entre el PIB y el precio de la vivienda en España

El comportamiento de la economía española está estrechamente relacionado con el ciclo de la vivienda. Esto lleva a pensar a Funcas que, salvo si se produjera una desaceleración más acusada de lo previsto, aún queda margen de expansión para el ciclo actual del mercado de la vivienda, con las singularidades propias de dispersión regional. La previsión de Funcas para 2019 es de un crecimiento del 1,9% y para los dos próximos años, la economía crecería un 1,5% y 1,8%, respectivamente. El precio de la vivienda encadena cuatro años de crecimiento, pero con una tendencia a la desaceleración desde el inicio del año [Leer más](#)