

Según Alfa Inmobiliaria, con más de de 100 agencias franquiciadas en España,
y 108 a nivel internacional

Claves para no desorientarse al fijar el precio de una vivienda

- Los precios suben y bajan a la vez, en función de múltiples variables
- La zona geográfica, la oferta de obra nueva, o el perfil de comprador marcan grandes diferencias
- Alfa Inmobiliaria aporta tres claves para ajustar correctamente el precio de una vivienda

Alfa Inmobiliaria, red con más de 200 oficinas operativas, lo tiene claro: el sector inmobiliario, en términos generales, vive una clara recuperación. Sin embargo, aún existen grandes bolsas de producto que continuará perdiendo valor, y en muchos casos, de propiedades que nunca más volverán a encontrar comprador.

¿Qué viviendas verán incrementarse sus precios?

Principalmente las ubicadas en Madrid, Valencia y Málaga, donde los precios llevan doce meses subiendo afirma Jesús Duque, vice-presidente de Alfa Inmobiliaria. En estas tres regiones el mercado se encuentra muy cerca del stock técnico necesario para su buen funcionamiento. También en regiones en las que la mejoría económica, unida a la escasez de oferta, sostienen el precio de las viviendas: principalmente en el País Vasco, el norte Cantábrico, y algunas zonas de Castilla y León. “Barcelona, sin embargo, afirma el experto, es el único gran mercado que actualmente tiene más viviendas a la venta que hace precisamente un año”.

Y ¿Dónde continuará cayendo?

En aquellas regiones en las que se den las condiciones inversas a las anteriormente citadas. Es el caso de provincias en las que la reactivación económica está siendo más suave, como por ejemplo Ceuta, León, Córdoba, Jaén, Cáceres, etc. En estas zonas, los propietarios no tendrán más remedio que seguir ajustando los precios, ya que la oferta continua siendo alta y la demanda reducida.

Dos velocidades distintas, a escasa distancia:

Incluso a escasa distancia, la recuperación varía mucho de un barrio a otro. Madrid, Valencia, Málaga, e incluso Baleares o Barcelona son ciudades que están recibiendo demanda extranjera. Tanto directivos internacionales, como compradores latinoamericanos, rusos, chinos, o centroeuropeos que ven atractivo fijar su residencia en nuestro país, impulsados por las ventajas del teletrabajo. “Este público esta dispuesto a comprar las propiedades de su gusto sin atender en exceso a su precio, ayudando a incrementar el precio de la propiedad”, afirma Duque.

Los barrios consolidados, las zonas que han vivido una rehabilitación integral de infraestructuras, de edificios o construcción de vivienda prime, o las zonas más deseadas por los fondos de inversión



internacionales –Paseo de la Castellana en Madrid, Paseo de Gracia o Diagonal en Barcelona, etc.- han ayudado a recuperar precios.

Simultáneamente, en las mismas ciudades encontramos barrios más populares y que han sufrido más con la crisis, con grandes bolsas de viviendas muy dispares, en las que conviven edificios actuales con otros en mal estado de conservación o que carecen de comodidades básicas como ascensor o garaje. “En estas zonas, afirma Duque, no queda más remedio que acudir a una drástica reducción de precio si necesitamos vender la propiedad”.

Pautas para ajustar el precio de tu vivienda:

Ante esta disparidad de criterios, Alfa Inmobiliaria ha resumido en 3 las pautas para ajustar correctamente el precio de tu vivienda.

1. **Consulta todos los portales de internet** comparando objetivamente tu propiedad con otras similares. (Y ten en cuenta que lo que ves, es solo el precio de salida, no el precio al que finalmente se venden las casas. Seguramente tendrás que rebajar entre un 5 % y un 15 %).
2. **Analiza cual es el perfil del comprador de tu vivienda.** Puede que encuentres un potencial comprador interesado precisamente en tu vivienda. En caso contrario, si vendemos en una zona de clase media o baja, tendremos que asumir que esta ha sido quien más ha sufrido con la crisis y puede ser necesario negociar más el precio. Por el contrario, si nuestra propiedad está bien ubicada, y en zonas con poca oferta, somos de los afortunados que ya podemos pedir un 10 % más que hace doce meses.
3. **Valora cual es el estado general de tu vivienda,** y asume que el potencial comprador exigirá una rebaja similar a la inversión que deba realizar para adecuar la vivienda a otras similares en la zona.

Estas son tres pautas de Alfa Inmobiliaria que pueden ayudarnos a no desorientarnos al fijar el precio de una vivienda. Es importante tenerlas en cuenta, concluye Jesús Duque, pues siempre será mucho más fácil vender una propiedad en los tres primeros meses, que “quemarla” por no acertar al poner el precio de salida.