

Este sitio web utiliza cookies propias y de terceros para optimizar tu navegación, adaptarse a tus preferencias y realizar labores analíticas. Al continuar navegando aceptas nuestra Política de Cookies.

1/6
Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Producto cubierto por el Fondo Español de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito hasta 100.000 euros por titular

DEPÓSITO A 3 MESES
Solo hasta el 15/08

2% T.A.E.

Self Bank
Solicítalo YA

Regístrate Inicia sesión   

02 de Agosto, 13:04 pm

INVERSIÓN
finanzas.com

Buscar un valor, texto, noticias...

Inicio Noticias Cotizaciones Análisis Técnico Finanzas Personales Opinión Eventos Evasión Código Único

Última hora Mercados Empresas Economía Vivienda Empleo Agenda macro Comunicados de empresa Noticias corporativas

 **IBEX 35** 10.551,70 (-0,33%)
  **MADRID** 1.063,83 (-0,34%)
  **EUR/USD** 1,1837 (0,22%)
  **PETRÓLEO BRENT** 51,91 (0,41 %)
  **ORO** 1.266,65 (-0,03 %)

LA MEJOR ÉPOCA DEL AÑO

Verano: estación caliente para vender tu piso

02/08/2017 - 08:00 Finanzas.com

0 Comentarios

    

Las bicicletas son para el verano, decía la obra de teatro y la película de Fernando Fernán Gómez, y las viviendas, también. Y es que los meses estivales son de largo los mejores para colocar en el mercado una vivienda, porque los compradores tienen más tiempo, más tranquilidad y más predisposición, y porque los vendedores echan el resto sacando sus productos como nunca antes lo habían hecho en otras épocas del año.



Verano: estación caliente para vender tu piso

"No solo tenemos más tiempo, tranquilidad y predisposición para tomar una decisión de este tipo. Además, se suma el hecho de que esta creencia está tan afianzada que todos los veranos sale al mercado cerca de un 20% más de producto", afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria.

PUBLICIDAD

inRead invented by Teads

Los meses de calor las ventas crecen pero, como ocurre con todo lo relacionado con el mercado inmobiliario, nunca lo hacen de forma homogénea. El incremento medio de ventas ronda el 10%. Sin embargo, en las zonas de costa podríamos decir que se aproxima al 15%. "Muchos veraneantes aprovechan sus vacaciones en la costa para visitar y concretar una compra soñada durante el año" afirma Duque. También crecen las ventas en las grandes ciudades, donde los compradores por lo general tienen menos tiempo libre y puede dedicar los meses de verano a una búsqueda de este tipo. "Sin embargo, en las ciudades más pequeñas, el incremento de las ventas en verano es poco significativo", asegura este experto.

Un comprador más decidido

La persona que compra en verano suele ser un comprador en su última fase de decisión, que ya ha superado las primeras etapas de búsqueda y comparación. Este perfil ya tiene una idea real de qué puede encontrar por el precio que está dispuesto a pagar y, en muchos casos, cuenta con la financiación prácticamente aprobada por su banco. "Es estas fechas lo habitual es que, quien encuentra una vivienda de su gusto y dentro de su presupuesto, tan solo quiere asegurarse que podrá estar instalado en ella coincidiendo con el comienzo del curso escolar", afirma Duque.

En opinión del responsable de Alfa Inmobiliaria, durante los meses de primavera y verano, damos una importancia especial a la piscina o zonas ajardinadas. "Mientras que en los meses de invierno las preguntas más frecuentes están relacionadas con los medios de transporte, y los centros médicos o educativos cercanos, en los meses de calor la piscina o los jardines toman una importancia especial a la hora de cerrar la venta", afirma Duque.

Cambio en la oferta

Otro hecho curioso es que en los meses de verano, se produce una renovación importante de la oferta a la venta. "Mientras que unos ponen su vivienda a la venta interesados en aprovechar las ventajas de estos meses, afirma el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, otros vendedores las

Guía de la Renta 2016



publicidad

DEPÓSITO A 3 MESES

2% T.A.E.

Solo hasta el 15/08

Self Bank **Solicítalo YA**

1/6
Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Producto cubierto por el Fondo Español de Garantía de Depósitos de Entidades de Crédito hasta 100.000 euros por titular

DESTACAMOS

 **Todas las respuestas al rally del euro**
El euro se cambiaba ayer a 1,18 dólares, su nivel más alto...

Repsol puede probar de nuevo el ataque a los 15 euros
Repsol busca de nuevo atacar los máximos anuales en su...

 **ArcelorMittal, el cohete del verano**
Las acciones de ArcelorMittal comenzaron el mes de julio en...

publicidad

ALSA Madrid San Sebastián **15€** **Compra aquí!**

quitan, con la idea de que no es el momento ideal para la venta de su propiedad y con miedo a que la vivienda se "queme" durante tres meses expuesta y sin compradores", explica Duque.

0 Comentarios



Abre ahora tu Depósito Naranja a 2 meses al 1,50%TAE de ING DIRECT
¡30% de descuento! ¡Y sacacorchos y transporte gratis!
Comprueba al momento si está pre-autorizada tu hipoteca.
Ven a la Mutua y mejoramos el precio de renovación del seguro de tu coche



Buen tiempo, buena playa
Hasta -45% dto., bono hasta 20€/día y regalo primeras 1001 reservas
[melia.com](#)



10GB Gratis Simyo
Este verano con Simyo, 10GB gratis
[simyo.com](#)



¿Soltero y mayor de 40?
1 de cada 4 solteros encuentran pareja ONLINE en España gracias a eDarling
[www.eDarling.es](#)



Tentaciones Peugeot
Déjate tentar hasta el 20 de agosto
[www.peugeot.es](#)

Iniciar sesión O Invitado



Escribir un comentario

0 comentarios

Suscribirse ,RSS

publicidad

Advertisement for wine featuring 'vinoselección COLECCIÓN RIOJA' with a 30% discount, 'Monte Real' wine, 'SEÑORÍO AMEZOLA', and 'ZUAZO GASTON' wine. Offer includes 6 bottles for P.V.P. 72€ and a free gift of a wine opener. Includes 'Comprar ahora' button.

Cotizaciones de mercados facilitadas por **Infobolsa**