

LOS COMPRADORES ESPERAN REBAJAS DE PRECIOS

Vender casa en plena pandemia: lo mejor es esperar y ver... si se lo puede permitir

Con las primeras medidas de desconfinamiento en marcha, la gran incógnita tanto para vendedores como para compradores es qué pasará con el precio de la vivienda



En modo 'wait and see' o con necesidad de liquidez, ¿quién vende casa ahora? (Foto: iStock)



E. SANZ

TAGS

CORONAVIRUS – SECTOR RESIDENCIAL – VIVIENDA PRECIO – MERCADO INMOBILIARIO – VIVIENDA – AGENCIAS INMOBILIARIAS

TIEMPO DE LECTURA 11 min

10/05/2020 05:00

Adelantado en **Previum**.

El **mercado residencial** intenta recuperar poco a poco la normalidad después de **dos meses de parálisis**. Con las primeras medidas de desconfinamiento en marcha, la gran incógnita tanto para vendedores como para compradores es **qué pasará con el precio de la vivienda**. ¿Es buen momento para comprar?, ¿y para vender?, ¿es mejor esperar? Quienes ya tenían sus viviendas a la venta antes de la **crisis del coronavirus** se encuentran en modo 'wait and see' (esperar y ver qué pasa), mientras que aquellos que han decidido vender en los últimos días lo hacen, según coinciden en señalar los expertos, porque **necesitan liquidez**.

El comprador, por su parte, en un entorno en el que todo apunta a **caídas de precios**, también ha optado por esperar a ver qué pasa con ellos, mientras que quienes no pueden esperar, han comenzado a entrar

VIVIENDA



07.05.2020

Del comprador oportunista al extranjero, las fases de desescalada en pisos de lujo
E. SANZ



07.05.2020

El covid-19 nos empuja a la periferia: 'Que el próximo virus

en **agresivas negociaciones con los vendedores**. El comprador vuelve, según los expertos, a tener la sartén por el mango.

Los próximos meses serán claves para el mercado. Según las previsiones de Bankinter, las **decisiones de compra de vivienda se pospondrán entre 6 y 12 meses**, mientras que prevé que **parte de la demanda desaparecerá** por más tiempo, lo que provocará un desequilibrio temporal entre oferta y demanda.

Las decisiones de compra de vivienda se pospondrán entre 6 y 12 meses, mientras que prevé que parte de la demanda desaparecerá

"Yo pospondría la decisión de venta. Ahora mismo no se puede vender. Las operaciones que se han estado cerrando han sido principalmente operaciones ya en marcha, con contrato de arras, en el que ambas partes han querido firmar. Tampoco recomendaría que se bajara el precio. Es muy probable que en unos meses se tenga que ajustar, pero ahora no tiene sentido porque no se vende nada", **aseguraba hace tan solo unas semanas Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria**.

Buena parte del mercado inmobiliario observa una corrección de precios a corto plazo y un rebote posterior. **Desde Bankinter o UBS estiman una caída de la vivienda próxima al 6% en 2020** que, según la entidad naranja, "supondría **absorber la sobrevaloración** que estimamos en precio de la vivienda sobre los salarios, en comparación con la media de los últimos 20 años".

Es decir, antes de que estallara la crisis, los precios en algunas zonas no solo **habían tocado techo debido** a la falta de capacidad económica de muchas familias para poder comprar casa, sino que **los precios se encontraban, en muchos casos, inflados**. Desde hace años, 'The Economist' habla de precios de la vivienda sobrevalorados en España, mientras que hace apenas unos meses, agencias inmobiliarias o tasadoras como Gloval, alertaban de que **más del 50% del mercado inmobiliario de compra-venta de las grandes ciudades** —obra de segunda mano y obra nueva—, también hablaban de sobrevaloración. Eso sí, a diferencia de lo sucedido en 2008, nadie hablaba de **burbuja inmobiliaria**, si bien, al igual que entonces, la **decisión psicológica de bajar precios** no se producirá de la noche a la mañana, excepto en aquellos casos en los que exista una **necesidad real de vender**.



Vender casa en pleno parón es posible: rebaja del 10% y operación cerrada en 20 días

E. SANZ

Cuando una vivienda sale al mercado por primera vez y lo hace por debajo del mercado o aplica una rebaja, suscita interés por parte de los

nos pille con jardín'
HÉCTOR G. BARNÉS

[VER MÁS NOTICIAS](#)

LO MÁS LEÍDO

VIVIENDA

EL CONFIDENCIAL

1 **Vender casa en plena pandemia: lo mejor es esperar y ver... si se lo puede permitir**



2 **Soy estudiante y necesito negociar con mi casero una rebaja del alquiler del 40%**



3 **El covid-19 nos empuja a la periferia: 'Que el próximo virus nos pille con jardín'**



4 **Del comprador oportunista al extranjero, las fases de desescalada en pisos de lujo**



5 **Neinor consigue vender en abril el 50% de lo previsto y bate el objetivo hasta marzo**



"La mayoría de promotoras y agentes inmobiliarios **no tienen ninguna intención de bajar el precio**. Están esperando a ver qué pasa", explica a El Confidencial Gonzalo Bernardos, analista y consultor económico e inmobiliario, así como profesor titular del Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona. "¿Qué creen que va a pasar? Una **caída espectacular e histórica**. Los casi tres meses de paralización económica van a hacer bajar el precio de la vivienda en

España un 13% y en Barcelona y Madrid entre 7,5% y el 9%. Y no soy un derrotista".

En su opinión, **"el precio tiene que bajar** y, o el vendedor lo baja mucho en los anuncios o a la gente que quiere comprar no se va a interesar por esos inmuebles. Ya en febrero de 2019, antes de que estallara la crisis del coronavirus, las viviendas estaban sobrevaloradas. Se preguntaba al cliente por cuánto quería vender su vivienda y si este decía 330.000 euros se salía en 350.000 con la idea de ir bajando poco a poco el precio hasta llegar al que quería el cliente. Pero en las negociaciones con el comprador, **el diferencial entre el precio de oferta al que salía la vivienda al mercado y el final de venta**, había comenzado a aumentar significativamente en los últimos meses".

Según datos de finales de 2019 del Spanish International Realty Alliance (SIRA), organismo español que representa en España a la National Association of Realtors (NAR), en el caso de la segunda mano, algunos de los anuncios de los portales inmobiliarios estaban en torno a un **20% por encima del precio de mercado**. Una situación que no ha cambiado. Aunque los expertos recomiendan fijarse especialmente en aquellos inmuebles que están comenzando a salir ahora a la venta.

Atentos a los pisos que salen ahora a la venta

Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y especializada en la rehabilitación y venta de pisos de lujo, **no ha dejado de mirar el mercado en estos dos últimos meses**. Y lo tiene claro. "El hecho de que alguien ponga su casa en venta ahora mismo significa que **tiene necesidad de vender**, pero nadie se quiere pegar un tiro en el pie en estos momentos, por lo que los precios siguen siendo altos. Quien necesita vender **tampoco quiere que se sepa que está desesperado**, pero está claro que quien pone hoy un inmueble a la venta es que tiene necesidad de hacerlo y, aunque todavía ha salido muy poco producto al mercado, irá saliendo en los próximos meses, especialmente **inmuebles procedentes de herencias**", asegura este experto.

Los casi tres meses de paralización económica van a hacer bajar el precio de la vivienda en España un 13% y en Barcelona y Madrid entre un 7,5% y un 9%

Según Robles, "de aquí a octubre hay **seis meses por delante para pagar los impuestos derivados de una herencia** y muchos de los herederos venderán para hacer liquidez, pero la gente no quiere mostrar debilidad". No obstante, lo que parece claro es que ahora mismo, el vendedor está dispuesto a aceptar una oferta más baja de lo que habría aceptado antes del coronavirus".

Óscar Larrea, director general de Engel & Völkers Madrid, especializada en la venta de viviendas de lujo, también cree que los precios de la vivienda se ajustarán a la baja. "El **precio de la vivienda viene históricamente ligado al PIB** y la tasa de desempleo. Los datos más conservadores los sitúan en un -10% y -15% aproximadamente y los más pesimistas en un -15% y un -20%, respectivamente. También es verdad que los informes por parte del BCE y FMI auguran una **recuperación de la economía para el primer o segundo trimestre del 2021**. Todo dependerá de las decisiones de Bruselas, las posibles ayudas, inyecciones de liquidez, etc."

Larrea también recuerda cómo antes del coronavirus ya habían detectado síntomas de agotamiento en el mercado. "Desde antes de covid-19 ya **recibimos ofertas agresivas entorno al 15%** y, aunque de momento no es generalizado, sí hemos tenido **casos aislados con peticiones de rebajas del 40%**".



El vendedor, en modo 'wait and see'

También insiste en este punto Gonzalo Bernardos. "En Barcelona, por ejemplo, el segundo semestre de 2019 fue malo. En este mercado, quien quiera vender ahora mismo si pone un anuncio atractivo en cuanto a precio no tiene nada que hacer. Y, por eso, ha llegado el momento de que las agencias e intermediarios **intenten convencer al propietario de que tienen que bajar el precio** si quiere vender su casa. Una bajada del 10% puede convertir una vivienda en un activo atractivo".

Sin embargo, que de la noche a la mañana el vendedor esté dispuesto a rebajar el precio **dependerá de la necesidad que tenga de vender el inmueble**. "Mucha gente tiene urgencia por vender. Prácticamente, cualquiera que tenga un negocio de hostelería tiene necesidad de hacer liquidez. Gente que, en lugar de endeudarse con el banco que le pedirá como garantía un inmueble, preferirá venderlo. Empresarios y autónomos que cuando van bien las cosas compran patrimonio y cuando va mal, venden", apunta Bernardos, quien, al igual que Robles, prevé una avalancha de inmuebles procedentes de herencias. "Y **en una herencia, quien pone el precio es el que más necesita vender**".

Asimismo, este experto detecta un tercer tipo de activo que podrá verse más afectado. Se refiere a los **entresuelos y bajos**. "Este tipo de activos han sido comprados por especuladores, en barrios turísticos. Los han reformado y se han endeudado. Tendrán salida rápida en el mercado con ajustes de precios".



Los 'cazagangas' acechan el mercado en busca de chollos entre los pisos en venta

E. SANZ

Como en otras crisis, los cazadores de gangas han comenzado a salir de su escondite en busca de posibles chollos entre los miles de viviendas

El futuro, sin embargo, no se vislumbra demasiado negativo. De hecho, las primeras previsiones en cuanto a precios hablan de una caída de precios durante este año para un posterior rebote en 2021. Según

Bernardos, "el año que viene, la economía va a ir muy bien y **en algunas zonas es posible que los precios suban**. Dependerá de si Europa consigue poner en marcha un fondo de reconstrucción y de si el BCE compra ilimitadamente deuda a los estados. Compró la teoría del rebote ya que cuando has tocado fondo, no vas a ir a peor. No obstante, en la economía, el inmobiliario reacciona más tarde a la hora de bajar precios y se recupera más tarde. Si en el tercer trimestre de 2021 rebota la economía, podremos ver pequeñas subidas de precios en algunas viviendas a final de ese año", asegura Bernardos quien, sin embargo, no cree que se recupere el nivel de precios de 2019 hasta, al menos, 2023.

Además, este experto no cree que **la obra nueva esté a salvo de los recortes**, como insisten desde el sector promotor y otros expertos. "Cada crisis, la cantinela es la misma. En la anterior fue que **las viviendas de lujo no bajan** y ahora, que la obra nueva no baja. Pero lo cierto es que si el precio de segunda mano se encuentra un 25% por debajo de la obra nueva, pongamos 500.000 euros frente a 375.000, ya no será competitiva". Y añade que lo que debería hacer el sector promotor es comprar solares con un 30% o un 40% de descuento, para aprovisionarse de materia prima de cara a los próximos años".

Samuel Población, director nacional de residencial y suelo de CBRE considera, por el contrario, que "el **promotor residencial** con obras en curso tiene un gran porcentaje de preventas realizadas, con lo que **no precisa de ajustar precios a la baja para el 'stock' pendiente** y además dichos ajustes no harían rentable la continuidad de la promoción, pues han sufrido altas desviaciones en los coste de obra". Sí observa, por el contrario, "**negociaciones relevantes de precios en la segunda mano** y quizás alguna mejora en la memoria de calidades de obra nueva, pero la obra nueva no tiene margen para descuentos significativos en precios de venta".

Opinión que comparte Óscar Larrea, quien tampoco cree que se vayan a producir rebajas en zonas con alta demanda y baja oferta. "La falta de suelo en estos últimos años y la **paralización o lentitud en proyectos nuevos de obra nueva** limita esa posible bajada de precios en este target. No creo que haya bajadas de precios en promociones en curso con más del 80% de las unidades vendidas, pero sí creo que esta situación contendrá la voluntad de las promotoras a la hora de comercializar nuevas promociones".

Oportunistas y cazagangas

Por lo que se refiere al comprador, en un momento de crisis como el actual, los expertos reconocen que aunque ya se estaban produciendo negociaciones a la baja, el comprador puede mostrarse algo más agresivo en las negociaciones y alertan de la llegada de inversores oportunistas y cazagangas. "El **inversor puro que solo busca rentabilidad**, busca la ganga, busca activos con un descuento del 50% para comprar con liquidez de manera inmediata", explicaba recientemente a El Confidencial Bernd Dellwing, director de Engel & Volkers en Marbella.

Desde Alfa Inmobiliaria ya han detectado cómo **los cazadores de gangas han comenzado a salir de nuevo de su escondite** en busca de posibles chollos entre los miles de viviendas actualmente a la venta en España. "La crisis provocada por el covid-19 está ya **animando a inversores y ahorradores a buscar oportunidades en el mercado inmobiliario**. Las crisis siempre son fuente de oportunidades, y esto es lo que han debido pensar muchos inversores, que ya analizan a diario el sector en busca de oportunidades", asegura Jesús Duque.

Los compradores pueden llegar a obtener una rebaja de hasta el 20% en primera vivienda y entre el 25-30% en segundas residencias

No obstante, este experto cree que los próximos meses serán buenos para encontrar ofertas, pero no gangas. "Las habrá de forma muy puntual, las **derivadas de propietarios que tengan la necesidad urgente de vender**, pero pensamos que las bajadas nunca serán superiores al 10% o 15%, en función de las zonas".

Más optimistas se muestran desde en la Asociación Española de Personal Shopper Inmobiliario (AEPSI) que prevé que tras el confinamiento se va a abrir un periodo de seis meses de oportunidad para el comprador o inversor inmobiliario, en el que los compradores pueden **llegar a obtener una rebaja de hasta el 20% durante el proceso de negociación** para la compra de residencias principales, una cifra que en el mercado de segundas residencias podría alcanzar el 25-30% de rebaja debido a la caída drástica de la demanda en el mercado vacacional.

Las estadísticas hablarán.

TE RECOMENDAMOS



El aperitivo con un Rioja sabe mejor
#TeMercedesUnRioja
BODEBOCA



Grado Oficial en Diseño de Moda. Solicita info
ESNE



El Confidencial

La inesperada crítica de Wyoming en La Sexta a Sánchez ante la negativa de Casado a prorrogar el estado de alarma



El cuidado completo que tu piel necesita para repararse
NaturalKirei

recomendado por Outbrain | ▶

EL REDACTOR RECOMIENDA



El covid-19 nos empuja a la periferia: 'Que el próximo virus nos pille con jardín'

POR HÉCTOR G. BARNÉS | 17



Del comprador oportunista al extranjero, las fases de desescalada en pisos de lujo

POR E. SANZ | 8