

SALIÓ A LA VENTA EL 19 DE MARZO

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

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 compradores, incluso en medio del estado de alarma



Un piso en Chamberí, una rebaja del 10% y una venta en 20 días. (Reuters)



E. SANZ

TAGS

CORONAVIRUS - COMPRAVENTA - MERCADO INMOBILIARIO - SECTOR RESIDENCIAL - REBAJAS

TIEMPO DE LECTURA 9 min

14/04/2020 05:00

"El 19 de marzo publicamos el anuncio con la venta de la vivienda y el día 7 se firmó el contrato de arras a través de nuestra plataforma digital. Se trata **un piso de 60 metros cuadrados, interior**, cuya propietaria es francesa, no vive en nuestro país y tenía cierta prisa por vender, mientras que el comprador es un vecino que vive de alquiler en el mismo edificio. Se vendió a **6.300 euros el metro cuadrado, unos 340.000 euros, un 10%** por debajo del precio medio del barrio de Almagro, e incluye plaza de garaje y piscina. Nuestra primera compra en medio del **estado de alarma**", relata en conversación telefónica Francisco Erburu, gerente de Century 21 Boutique, agencia que ha cerrado esta operación.

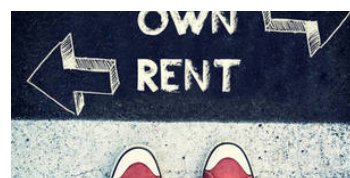
El **mercado de segunda mano**, el de las **agencias inmobiliarias y particulares**, ha experimentado un **parón de la actividad**. Sin embargo, en medio de la crisis, hay una máxima que sigue funcionando a la hora

VIVIENDA



13.04.2020

La inversión inmobiliaria se hunde un 70% a nivel mundial en marzo



12.04.2020

Cosas que el virus no cambia: hace falta un gran parque de alquiler y el inversor lo sabe

E. SANZ

de vender un activo: **el precio**. Y un activo a un precio atractivo sigue teniendo salida en el mercado.

VER MÁS NOTICIAS

“ **Ahora mismo hay mucha gente esperando a que bajen los precios y el primero que baja será el primero en vender**

"La agencias de Century 21 que sufrieron en la crisis de 2008 **nos están enseñando cómo fue y cómo salieron de ella**. Y la principal enseñanza ha sido que en momentos de crisis como el actual, **el vendedor tiene que ir por delante de los demás**, anticipándose a lo que va a venir. Ahora mismo, hay mucha gente esperando a que bajen los precios y **el primero que baja es el primero que vende** y, además, es el que vende más alto", explica Erburu. "Quien quiere vender tiene que asimilar que debe ser el más agresivo para vender o, de lo contrario, se comerá la crisis entera sin vender, como sucedió en el pasado".

Vender a distancia, sin embargo, no es tarea sencilla. Miles de agentes inmobiliarios se han visto obligados a teletrabajar pero, sin embargo, desde casa no pueden realizar la parte más importante de sus trabajos: enseñar las viviendas a posibles interesados. Una situación que ha **paralizado la venta de pisos en manos de particulares**. "El mercado está en rojo. No hay mercado. Llama muy poca gente y la actividad está parada. No se pueden enseñar las casas y, por lo tanto, no hay mercado".



Vender casa en tiempos del virus: "Tenemos 400 visitas virtuales y 12 pre-reservas"

E. SANZ

El sector calcula un desplome de las ventas entre un 20% y un 40% durante los próximos meses, si bien, el revés será especialmente fuerte para la

Así lo explica Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, quien aconseja a quien esté intentando vender su casa sentido común y esperar para vender. "Yo pospondría la decisión de venta. **Ahora mismo no se puede vender**. Las operaciones que se han estado cerrando ahora han sido principalmente operaciones ya en marcha, con contrato de arras, en el que ambas partes han querido firmar". En su opinión, no es cuestión de precio y esperaría a que todo vuelva a la normalidad. "Ahora no recomendaría que se bajara el precio. Es muy probable que luego tengas que ajustarlo, pero ahora no tiene sentido porque no se vende nada", asegura.

## Rebajas de precios a la vista en segunda mano

Los ajustes, no obstante, parecían inevitables desde hace meses. Hace apenas unos meses, Tecnocasa calculaba que los precios de venta **se encuentran inflados en torno a un 20%**. En ciudades como Madrid, Barcelona, Zaragoza o Málaga, los precios iniciales de venta están entre un 15% y un 20% por encima del precio de mercado, según esta agencia.

### LO MÁS LEÍDO

#### VIVIENDA

EL CONFIDENCIAL

1 La inversión inmobiliaria se hunde un 70% a nivel mundial en marzo



2 Cosas que el virus no cambia: hace falta un gran parque de alquiler y el inversor lo sabe



3 Conseguir una hipoteca se complica ante la oleada de despidos por el coronavirus



4 Caídas de precios y ventas estables: así encontró el virus el mercado de la vivienda



5 No puedo pagar el alquiler y mi casero no quiere negociar, ¿qué ayudas tengo?





Edificio de viviendas en Almagro.

De ahí que cuando una vivienda sale al mercado por primera vez y lo hace por debajo del mercado o **aplica una rebaja**, suscite interés por parte de los compradores, incluso en medio del estado de alarma. "En el caso del piso de Chamberí, **recibimos muchas llamadas interesándose por él**. La vendedora era una propietaria francesa que no vive en Madrid y tenía cierta prisa por vender, y el comprador, un vecino que ya vivía de alquiler en la zona. Todos estos factores han facilitado la venta", señala Erburu, quien también reconoce que desde que se decretó el estado de alarma ha habido **propietarios que han decidido retirar sus casas del mercado**, porque ni tienen prisa por vender ni quieren hacerlo rebajando el precio. También nos han llamado propietarios con casas en venta que ahora optan por el **alquiler con opción a venta**. Una decisión que ayudó mucho a vender en la crisis de 2008".

Erburu considera que en esta crisis, al igual que ha sucedido en crisis anteriores, se va a generar un mercado de oportunidades. "Los **precios van a bajar en torno a un 10%-15%**, dependiendo de las zonas, pero no llegaremos al 20%".

---

“ **Algunos propietarios han decidido retirar sus casas del mercado porque ni tienen prisa por vender ni quieren hacerlo rebajando el precio**

---

Javier Sierra, presidente de Remax España, también ve rebajas a la vista. "Se va a producir un **ajuste de precios importante**. Además, mucha gente va a necesitar vender su vivienda. Por tanto, habrá **mayor oferta, pero menos demanda, menos dinero**, y lo que auguramos es que esto tenga un importante efecto en la industria inmobiliaria, obligando a muchas inmobiliarias a echar el cierre. Toda crisis es una transformación, y tal y como pasó en la anterior, emergerá una industria inmobiliaria más profesional, en la que solo sobrevivirán los mejores". Y augura que la crisis "no va a finalizar pronto; además de los efectos de la enfermedad, habrá que lidiar con sus consecuencias económicas, pero los próximos meses, cuando el mercado baje de precio, habrá una **gran oportunidad para comprar**".

Un opinión que comparte Gonzalo Robles, CEO de Uxban, firma inmobiliaria fundada en 2014 y especializada en la rehabilitación y venta de pisos de lujo. "Estamos ante una crisis global en la que todos partimos de unas condiciones similares una vez se controle la pandemia: Se abre una ventana de oportunidad en varios mercados,

entre ellos el inmobiliario, para **comprar con descuentos de entre el 10-20%**. Dado el periodo que vamos a comenzar, con descenso en el número de operaciones, quienes tengan necesidad de liquidar sus inmuebles van a asumir estos descuentos para lograrlo”.

Según Robles, **“el inmobiliario es un sector refugio** para la mayoría de los ahorradores, y en ubicaciones 'prime' como las que contamos en Uxban, los precios no van a verse afectados como seguramente ocurra en ubicaciones más humildes”.

## Comprar sin ver, cada vez más frecuente

Por otro lado, **comprar una vivienda sin poder visitarla** no es una operación que se vea todos los días en el mercado inmobiliario, aunque no es del todo inusual, especialmente entre inversores. Antes de que estallara la **crisis del coronavirus**, ya se cerraban este tipo de operaciones. “Ocurre con más frecuencia de lo que alguien pudiera esperar cuando se va a **desembolsar más de un millón de euros**. De hecho, un 13,5% de nuestros clientes ha realizado este tipo de compras sin llegar a visitar la casa antes. El precio promedio de estas ventas ha sido de 1.450.000 euros. En un 70% de los casos, por la recomendación de un familiar, y en un 30% de los casos, por la recomendación de un agente inmobiliario”, explica Gonzalo Robles.



¿Venderías tu casa en una subasta por internet? y, ¿la comprarías?

**E. SANZ**

La firma irlandesa BidX1 especializada en subastas online aterrizó en España. El 30 de octubre se celebra la primera venta: 136 activos

También las **ventas a través de plataformas de subastas** se realizan en muchas ocasiones sin la visita al inmueble. Y durante el confinamiento, así lo han constatado **desde BidX1, el 'marketplace' inmobiliario digital especializado en la compraventa de propiedades 'online'**, que ha logrado vender cuatro propiedades por más de un millón de euros en las dos primeras semanas de confinamiento.

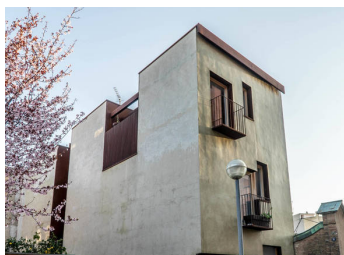
“Nuestro sistema de venta, totalmente digital, nos ha permitido llevar a cabo todas estas ventas, ya que los **compradores cuentan con toda la información desde el primer momento en la web** de la compañía y pueden ofertar desde cualquier dispositivo en cualquier ubicación en tiempo real, viendo en todo momento la posición de su oferta”, explican Javier de Pablo, 'head of property', y Daniela Marchesano, 'head of operations and delivery', de BidX1 España.

“Lograr **ventas por más de un millón de euros en una de las peores crisis** que ha vivido la economía española demuestra que la gente confía en un sistema que se centra en la transparencia y la eficiencia, lo que supone un plus de energía para nuestro equipo en momentos tan complejos como los que estamos viviendo”, añaden.

De las cuatro propiedades, destaca una vivienda en Espluges de Llobregat, en Barcelona, vendida por casi 600.000 euros. Con estas ventas, ya son **más de 130 propiedades y un valor cercano a 20 millones** de euros los que BidX1 ha logrado vender en los cuatro días de venta que la compañía ha organizado desde su llegada a España en septiembre de 2019. Su cartera de propiedades cuenta con un valor superior a los 35 millones de euros.

## Transparencia y confianza

Eso sí, para que este tipo de ventas funcione, según Gonzalo Robles, hay dos factores decisivos. "La transparencia en la información que se ofrece y la facilidad para, con el uso de la tecnología, **realizar visitas virtuales a la propiedad**. No obstante siempre es necesario sentir un 'feeling' especial para dar el siguiente paso. Ahí es donde el contacto local es decisivo en la toma de la decisión final".



Casa en Esplugues de Llobregat vendida a través de Bidxt.

Tal y como explica este experto, antes del Covid-19, "la **razón que motivaba esta venta en remoto era porque el comprador vivía en el extranjero**, principalmente en América, y aunque no disponía de tiempo para ver una propiedad interesante de reciente salida en el mercado, sí

tenía una persona de total confianza 'in situ' para dar el visto bueno a la vivienda".

Por último, según Gonzalo Robles, el confinamiento "supone una buena oportunidad para todos de **comenzar a cribar la enorme cantidad de propiedades que están a la venta actualmente**. Aunque no es posible realizar una visita física, aquellos anuncios que empleen la tecnología más puntera serán objeto de mayor atracción respecto de aquellos con escasa calidad en la información".

"Hay que considerar que aun hoy se ponen en venta **propiedades de lujo con fotografías mal hechas desde dispositivos móviles por parte de sus propietarios**. Existen tecnologías muy precisas de recorridos 3D, como Matterport; pero necesitan de una inversión, que siempre se recupera con creces pero que el vendedor en muchas ocasiones no está dispuesto a asumir por no entender lo crucial que es la forma de presentar el producto en este nicho de mercado. Cuando termine la cuarentena, las casas que den una mejor información digital serán las primeras en visitarse, y por probabilidad venderse, antes que el resto", concluye Robles.

---

### Newsletter especial Covid-19

Recibe en tu correo electrónico, cada día a las 21:00 horas, las noticias más destacadas con la evolución de la pandemia que ha parado el mundo.

Apuntarme