

UN 15% DESCARTA VENDER AHORA

Una parte de quienes siguen adelante con la venta de su casa aceptaría rebajas del 10%

Un 14,5% de los que pretendían vender su vivienda antes del confinamiento, ahora lo descarta, mientras que de los que tratarán de venderla de nuevo, una parte bajaría precio



Una parte de quienes siguen adelante con la venta de su casa aceptaría rebajas del 10%. (Foto: iStock)



E.S. □ □ -

TAGS

CORONAVIRUS – VIVIENDA – MERCADO INMOBILIARIO – REBAJAS – ALFA INMOBILIARIA – UBS

TIEMPO DE LECTURA 4 min

28/05/2020 12:06 - ACTUALIZADO: 28/05/2020 12:26

El mercado residencial español se ha visto sacudido por la crisis desencadenada por el coronavirus. Las ventas se paralizaron tras decretarse el estado de alarma y en las últimas semanas, gracias a la desescalada, el mercado ha ido recuperando poco a poco la normalidad. Sin embargo, no todos los que estaban intentando vender su casa a principios de febrero mantienen sus intenciones de venta.

De hecho, según datos de pisos.com, un 14,5% de los españoles que pretendían vender su vivienda antes del confinamiento, ahora lo descarta, mientras que de los que tratarán de venderla de nuevo, una tercera parte **está dispuesta a bajar el precio alrededor de un 5%-10%**. No obstante, la rebaja o la intensidad de la misma dependerá, tal y como insisten los expertos, de la necesidad de liquidez del propietario. Y "quien decide vender ahora es porque necesita hacerlo, porque si no, esperaría unos meses para ver la evolución del mercado", insisten.

VIVIENDA



26.05.2020

Los Reuben compran suelo junto al pantano de San Juan para 650 casas

E. SANZ



26.05.2020

El TS rechaza que se devuelva la plusvalía municipal cuando hay liquidación firme

EC/AGENCIAS

“ Quien decide vender ahora es porque necesita hacerlo, porque si no, esperaría unos meses para ver la evolución del mercado ”

“Era de esperar que los **efectos de la crisis sanitaria y el periodo de confinamiento** que hemos vivido tuvieran un reflejo evidente en el comportamiento del mercado de la vivienda”, apunta Ferran Font, director de estudios de pisos.com, indica que. En este sentido, el experto vaticina “un **periodo de seis meses en el que va a haber mucho interés en comprar y vender**, lo que va a dar lugar a la aparición de oportunidades interesantes para ambas partes del mercado mientras se produce una recuperación paulatina hasta finales de año”.

Por su parte, para Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, “el escenario en el que nos encontramos ha paralizado de una u otra manera a todos los estratos de la economía y la sociedad. El sector inmobiliario se ha visto además afectado por una **situación dominada por la incertidumbre, las dudas sobre el futuro del mercado laboral**, el miedo al contagio y los cambios originados en el comprador a la hora de elegir una nueva vivienda. Esto, sumado a las restricciones que impone el estado de alarma, puede hacer que vender una vivienda pueda resultar misión imposible, pero nada más lejos de la realidad”.

“No vamos a obviar el contexto en el que nos encontramos, pero es un error pensar que durante el confinamiento no podemos hacer nada por vender nuestra vivienda. Puede que los planes hayan cambiado y nos hayamos tenido que adaptar, pero nuestra experiencia nos demuestra que **podemos seguir trabajando y, aunque estamos atravesando por momento complicado, siempre surgen oportunidades**”.

Revisar el precio de la vivienda

Dentro del decálogo que ha elaborado esta compañía para ayudar a los vendedores a vender su casa, recomiendan **revisar el precio de la vivienda**. “Si ya habíamos marcado un precio de salida es muy probable que tengamos que ajustarlo. Es importante conocer cómo está reaccionando el mercado en el que queremos vender y, en función de las características de nuestra vivienda, ser realistas y fijar un precio razonable si pretendemos vender a medio plazo”, apunta Jesús Duque.

Una parte de la demanda, de hecho, espera una reacción a la baja de los precios en el corto plazo. Y no es para menos si tenemos en cuenta que desde Bankinter o UBS estimaban hace unas semanas una caída de la vivienda próxima al 6% en 2020. En este sentido, ante una previsible rebaja de los precios, algunos potenciales compradores se han puesto en modo negociador, mientras que otros tantos están esperando a que dichas rebajas sean una realidad para entrar en el mercado.

Y es que, el confinamiento, según han detectado los principales portales inmobiliarios y los expertos del sector, ha provocado cambios en las preferencias de los españoles.

Según pisos.com, tras dos meses y medio de estado de alarma, **el 44% de la población española no está contenta con su vivienda actual** y el **68% se plantea cambiar de residencia** cuando acabe el estado de alarma, un hecho en el que el confinamiento ha tenido que ver en uno de cada cuatro casos. Además, la cuarentena también ha influido significativamente en la forma en la que los españoles ven sus hogares.

LO MÁS LEÍDO

VIVIENDA

EL CONFIDENCIAL

- 1 Compré un terreno a mi hijo con mi dinero y mi ex dice que la mitad es suya



- 2 Máximos en la nieve en medio del covid: 1.9m por un apartamento en Baqueira



- 3 El TS rechaza que se devuelva la plusvalía municipal cuando hay liquidación firme



- 4 Figuro como avalista en un contrato de alquiler y no quiero figurar más



- 5 Los Reuben compran suelo junto al pantano de San Juan para 650 casas



Así, más de un 60% de la población se ha dado cuenta de elementos que le faltan a su vivienda, principalmente una terraza (34%), un jardín (19%) y más espacio (15%), mientras que un 15% del total de encuestados reconoce **querer realizar reformas en su vivienda** en estos momentos a raíz del confinamiento, principalmente en cocina (29%), baño (15%), terraza (12%) y habitaciones (12%).

Únete a los lectores influyentes

Llevamos 20 años defendiendo el derecho de los ciudadanos a saber la verdad. 20 años promoviendo un periodismo responsable e independiente. Hoy, más que nunca, las más de 170 personas que forman El Confidencial trabajan sin descanso para mantener ese compromiso inquebrantable y ofrecerte una información de calidad. Ayúdanos a construir El Confidencial del futuro. Únete a los lectores influyentes. #únetealconfi

SUSCRÍBETE

TE RECOMENDAMOS



Nuevo Kia Sportage Híbrido con etiqueta ECO.
KIA



El verdadero precio de los implantes dentales
Implantes Dentales - Enlaces Patrocinados



El antes y el después de Elena Rodríguez en 'Supervivientes 2020': "¡Parezco una niña!"



El hombre con el arpón
Arte

recomendado por [Outbrain](#) | ▶

EL REDACTOR RECOMIENDA



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

POR **E. SANZ** | □ 8