



INMOBILIARIA Y DISEÑO

El mercado se llena de patitos feos y caros

La pandemia ha hecho aflorar pisos con numerosas carencias y una difícil salida

POR SANDRA LÓPEZ LETÓN

El reguero de viviendas consideradas como patitos feos que hay en venta en portales y agencias inmobiliarias da una pista de lo que está pasando en el mercado de la vivienda. Los pisos poco o nada agradados y, por tanto, con menos demanda que el resto han existido siempre. Pero ahora, en un mundo y en una vida en pandemia, la cesta se está llenando.

Al mercado están llegando más inmuebles sin ascensor, interiores oscuros, sótanos... “A raíz de la crisis ha aumentado la oferta de este tipo de activos. No podemos olvidar que el confinamiento ratificó la disconformidad de una parte de la población con respecto a su vivienda, lo que dio lugar a que muchas de estas personas pusieran a la venta su antiguo inmueble para adquirir otro que cumpliera con sus nuevas prioridades”, describe Gregorio Martín-Montalvo, director general de Solvia. El porcentaje más alto corresponde a bajos o sótanos, interiores y pisos sin ascensor, indica María Paz Rivas, agente de Re/Max Luna. Aunque una parte de ese flujo también podría tener que ver con que a lo largo del año el “número de operaciones se ha retraído y existe una importante oferta embalsada”, cree por su parte Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria.

Lo cierto es que el 35% de los pisos que están en venta en España a través del portal Idealista no tienen ascensor. Más de la mitad (51%) en el caso de Toledo, la cifra más alta de toda España. Le siguen muy de cerca Segovia (45,3%), Palma de Mallorca (40,8%) y Córdoba (40,4%). De acuerdo con el portal, estas viviendas son en torno a un 33,5% más económicas.

“Los inmuebles sin ascensor tienen, de media, un precio de 600 euros menos el metro cuadrado. Además, necesitan una rebaja superior al 10% sobre el precio de salida en muchos casos”, dice Lázaro Cubero, director de Análisis del Grupo Tecnocasa, donde el 55% de las viviendas en cartera no cuentan con esta instalación.

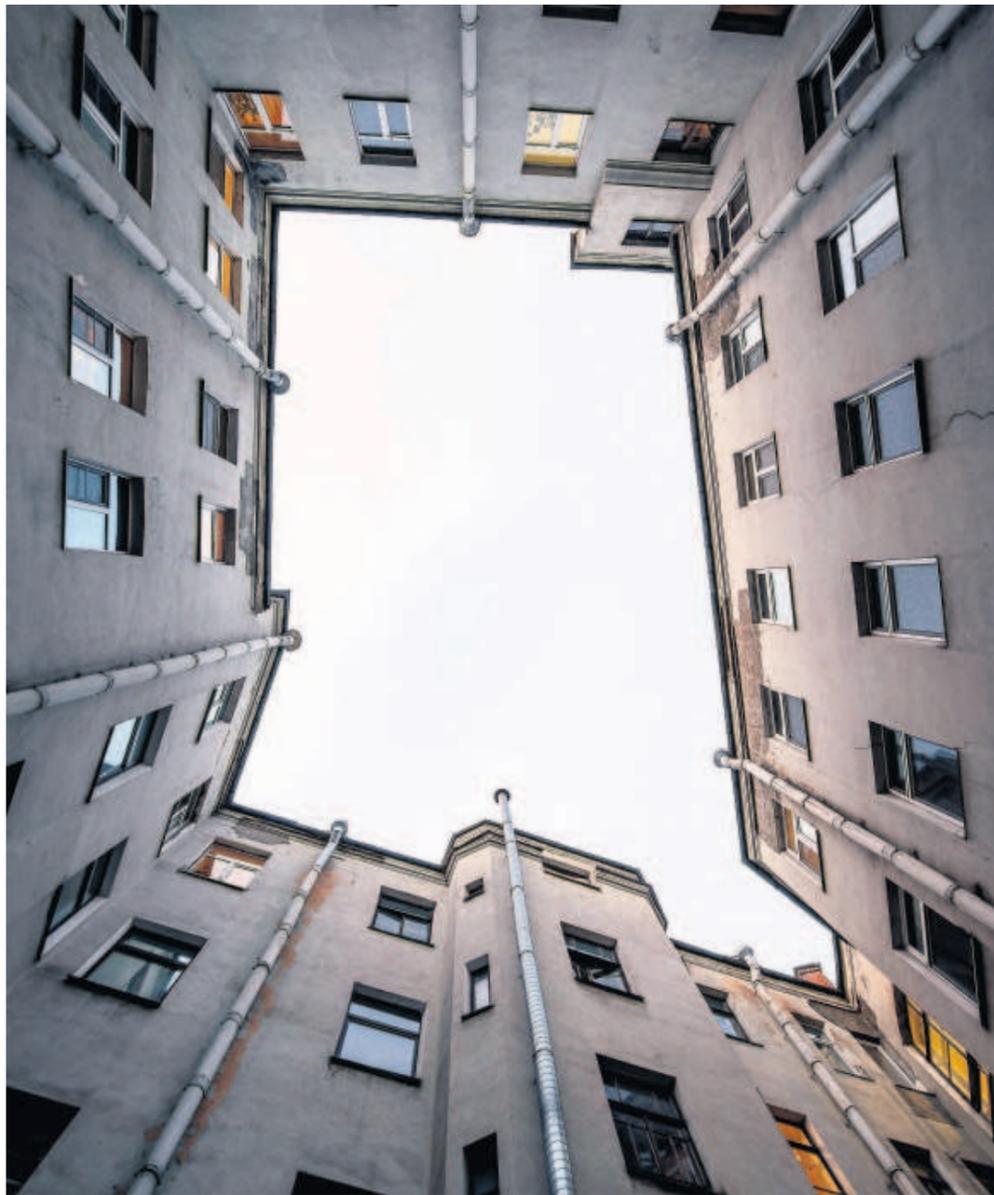
Pero ya no se trata solo de tener o no elevador. El mercado se

ha puesto más exigente tras la declaración de la pandemia y lo que antes eran preferencias, ahora son exigencias para una parte de los compradores que tienen capacidad adquisitiva suficiente. Hoy, no disponer de terraza o balcón, ni iluminación natural ni zonas comunes penaliza. “Las necesidades habitacionales han cambiado. Ahora se buscan más metros cuadrados, espacios al exterior, terrazas, patios, jardín... y las viviendas que no cumplen con estos requisitos quedan fuera del interés del comprador actual”, reconoce Ricardo Sousa, consejero delegado de Century 21 en España.

Piso exterior. Si antes esto era importante, ahora lo es más. De hecho, “los inmuebles que dan a la calle tienen el doble de visitas”, comenta Martín-Montalvo. Una vivienda catalogada como complicada “cuesta más de un año que se venda, ya que genera un 70% menos de visitas”, dice Rivas. Los notarios dan prueba en su última estadística del aumento de las compras de chalés, que precisamente es la tipología que refleja más fielmente el cambio en una parte de los compradores. En septiembre se transmitieron 12.513 unifamiliares, un 24,9% más que en el mismo mes del año anterior. Mientras, los pisos en bloque retrocedieron un 0,5%, hasta totalizar 33.070 ventas.

Las cosas se ponen algo más difíciles para los propietarios que quieren desprenderse de estos pisos lo antes posible y, sobre todo, hacerlo al precio de hace diez meses. “Viviendas oscuras (ahora la luz natural se cotiza el doble), sin vistas, sin ascensor, pisos tubo, sin buena ventilación, sin terraza o balcón, sin trastero, sin instalación de gas, son los más perjudicados a la hora de venderse a un precio precovid; ahora se miran diferente por parte de los compradores”, argumenta Toni Expósito, directora general de Comprarcasa, donde los patitos feos suponen un tercio de su cartera.

Y no solo son peor vistos por los compradores: “Los bancos también están desestimando algunas de estas garantías a la hora de financiar la compra con hipoteca, ya que la facilidad y rapidez para poder vender la vivienda en el caso de embargo ha bajado sustancialmente”, añade.



Las viviendas con carencias tienen menos visitas y tardan más meses en venderse. ANDREI SMIRNOV (GETTY)

Cada vez hay mayor oferta de inmuebles sin ascensor, interiores oscuros, sótanos...

En septiembre la compraventa de chalés creció un 25%, según los notarios

Los expertos creen que sin una importante rebaja en el precio, no se venderán

Lo bueno es que en este negocio siempre existe un roto para un descosido. El vendedor debe tener en su punto de mira al inversor, que solo busca una cosa: un precio competitivo, ahora ya casi agresivo. Lo habitual es que compren para poner el piso en alquiler y conseguir una rentabilidad anual —del 6,9% en el primer trimestre de 2020, según el Banco de España—. “No tienen tan en cuenta aspectos como la luz, la ventilación o si están a una altura determinada. El precio es lo más importante”, recalca Martín-Montalvo.

Inversores y jóvenes

Aunque lo cierto es que también hay compradores, sobre todo jóvenes, que tienen un presupuesto limitado y que, resignados, deben prescindir de terrazas, ascensores y zonas comunes. No hay que olvidar que una simple terraza puede suponer pagar hasta un 30% más, según la superficie que tenga, algo que no está al alcance de este colectivo. “Seguramente a alguien joven le pueda interesar comprar un piso sin ascensor porque no le supondrá mucho y el precio será más económico”, opina Guillermo Llibre, consejero delegado de Housell, agencia online que ha incrementado la oferta de este tipo de viviendas (pisos bajos o sin ascensor) tan solo un

1,1% con respecto al año pasado. “El precio medio de venta de un piso “normal” es de 210.000 euros. Las viviendas sin ascensor o de planta baja cuestan en torno a 165.000 euros, son un 22% más baratas”, detalla Llibre.

Pero para que roto y descosido se encuentren en una situación de mercado como la actual, el consejo unánime de los expertos es bajar más los precios, porque están sobrevalorados y por el efecto covid. “La única manera de vender es ofrecerlo a un precio por debajo del de mercado. Teniendo en cuenta que en muchos casos están sobrevalorados en más de un 12%, la rebaja debería estar entre un 27% y un 40% menos, según el activo que sea”, dice la agente de Re/Max Luna. Y añade: “No hay propiedades malas, hay propiedades mal posicionadas”. Desde Century 21, Ricardo Sousa, más moderado, subraya que “por este tipo de viviendas se podría pedir entre un 10% y un 15% de rebaja en el precio de salida inicial”.

¿Cómo vender estas viviendas? Aparte de ajustar el precio, hay otras herramientas como ofrecer presupuestos de reforma, renders para ver cómo queda acabado y financiación incluyendo la reforma, aconseja Expósito. Se trata de que el comprador no salga corriendo nada más poner un pie en el piso.