Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

Vivienda

Claves para vender o comprar una casa en 2020

- El mercado inmobiliario se endurecerá en 2020, según Gilmar
- ¿Cuáles serán los retos del sector inmobiliario en 2020?

E. Esparza

31 ENERO, 2020

Con el inicio del año se suceden las previsiones de consultoras y operadoras del mercado inmobiliario sobre lo que ocurrirá en los próximos 12 meses. La nota común en todas las previsiones es que el mercado seguirá creciendo en construcción y venta de viviendas, pero el precio se incrementará a un ritmo más moderado. En cuanto al precio, puede crecer este año entre un 2% y casi un 5% según distintas fuentes: CBRE da un incremento del 3%; Sociedad de Tasación sube a 3,2%; pisos.com, entre un 2% y un 4% y Servihabitat llega al 4,8%. Ante este panorama planteamos al sector cuáles son las claves para **vender o comprar una casa** este año.

Hay más oportunidades para el comprador que para el vendedor debido a la incertidumbre que impera en el mercado laboral. La demanda caerá, lo que favorecerá las oportunidades

La impresión general, dada la situación económica, es que habrá más oportunidades para el **comprador de vivienda** que para el vendedor porque se prevé un mercado más duro. "La creciente incertidumbre sobre el futuro del mercado laboral y las dudas sobre el futuro político del país, hacen que tanto familias como inversores estén retrasando la toma de decisiones sobre la **compra de una vivienda**", señala Toni Expósito, director general de Comprarcasa.

Las perspectivas económicas tanto a nivel macroeconómico como doméstico también anticipan que "la demanda va a ser menor que la oferta, por lo que podrán encontrarse buenas oportunidades", según Jorge Torrent, gerente de Look & Find. No obstante, el experto matiza que "no vamos a encontrar chollos, solo pequeños ajustes con mayor incidencia en zonas donde la demanda es más débil". Además, para la compra "persistirán las expectativas favorables en los tipos de interés en los **préstamos hipotecarios**", apuntan fuentes de Servihabitat.

Entre las claves para vender o comprar una casa en 2020 destaca que el vendedor tiene que actuar rápido si quiere que el comprador se fije en su vivienda. La financiación acelerará la operación

Las previsiones sobre el **precio de la vivienda** coinciden en que el incremento que se producirá este año será menor al conseguido en 2019. Esto favorece al comprador de vivienda pero el vendedor se encuentra ante la tesitura de acelerar la venta de su vivienda para evitar venderla a un precio más bajo. "La previsión es que el precio se incremente menos e, incluso, en algunas ciudades y zonas hay previsión de bajada del precio", señala Lázaro Cubero, responsable departamento análisis e informes de Tecnocasa. En esta situación, aconseja al vendedor agilizar la venta. "En este momento de mercado hay que poner la vivienda a la venta en el precio adecuado para no demorar la venta y perder oportunidades".

Torrent reconoce que la ralentización en la demanda iniciada desde el segundo semestre todavía no ha trascendido a los precios que los propietarios ponen a sus viviendas. "Tendrá ventaja el propietario que antes lo haga porque tendrá un precio más atractivo que sus competidores". No obstante, la situación será diferente en las grandes capitales "donde los precios se mantendrán o crecerán ligeramente", según Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, y las regiones que llevan tiempo perdiendo población activa, "donde los precios continuarán a la baja". En ambos casos, Duque cree que "es un **buen momento para comprar**, aprovechando que las condiciones financieras son favorables a la compra".

Hay que estar abierto a una mayor negociación en el precio. Las subidas ya han frenado y no se pueden seguir defendiendo valores inflados en las grandes capitales

La impresión general es que la situación de **incertidumbre política** ha paralizado la toma de decisiones tanto de particulares como de inversores y "los compradores han vuelto a regatear más decididamente", según Duque, aunque reconoce que es una práctica normal, sobre todo si la operación se realiza entre particulares, "porque es más habitual que los precios estén fuera de mercado". En este sentido, Cubero reconoce que "los **precios de venta** no están ajustados a los de compra" porque los propietarios no han asumido la nueva situación del mercado, tras unos años de crecimiento. "Ahora para realizar la venta hay que estar abierto a una mayor negociación de precio".

En este sentido, Expósito destaca que los **precios inmobiliarios** de las principales ciudades españolas han llegado a sobrevalorarse en los últimos dos años hasta en un 20%. "Se ha fijado un precio por metro cuadrado en una zona, que los propietarios han intentado defender, aun en los casos de tratarse de viviendas de muy distintas características y valor", señala. Por esta razón, cree que un cierto **ajuste de precios** sería una buena noticia y señal de estabilidad en el sector.

La obra nueva está elevando sus precios, mientras que el recorrido en segunda mano se está empezando a agotar. El comprador con prisa hallará buenas oportunidades en vivienda usada

En cuanto a si habrá más oportunidades en la **obra nueva** o en la segunda mano las opiniones son diversas. Según Servihabitat, la entrega de viviendas nuevas aumentará un 18,4% y se terminarán 94.000 viviendas. "Esta cifra no se alcanzaba desde 2013, y unido a la evolución del precio nos lleva a la conclusión de que estamos en un contexto favorable para la obra nueva", señalan. Además, apuntan que en 2019 se normalizó el diferencial de precios entre obra nueva y segunda mano tras la fuerte subida de precios en segunda mano producida en 2017 y 2018. "Esta **subida de los precios** estaba por encima de los incrementos de precios de la vivienda nueva, una situación poco habitual. Sin embargo, ahora el diferencial positivo del **precio de las viviendas nuevas** está creciendo por la mayor demanda de las promociones".

Otras previsiones señalan que será el **mercado de segunda mano** el que ofrezca mejores oportunidades de compra, aunque todo dependerá del cliente. "El que pueda esperar 18/24 meses optará por vivienda nueva, y el que requiera inmediatez, optará por segunda mano, y una financiación más alta", destaca Torrent. Pero según el mercado, pueden aparecer algunas oportunidades en primera y segunda mano en zonas de poca demanda. Para Cubero, habrá más oportunidades en la segunda mano "porque la obra nueva tiene poco margen para ajustar los precios".

La compra entre particulares está muy asentada en España. Dado el contexto que se avecina, será más necesario el asesoramiento profesional para cerrar una transacción inmobiliaria

La **intermediación inmobiliaria** en España no está afianzada como hábito. De hecho, la venta de viviendas entre particulares representa el 45% del mercado en España, según Sira (Spanish International Realty Alliance) mientras que en Estados Unidos solo llega al 7%. Este porcentaje varía en función de **la oferta y la demanda**, cuando hay mucha demanda es más fácil vender la vivienda entre particulares, pero en el mercado actual los profesionales recomiendan contar con **asesoramiento profesional**.

"En 10 años hemos pasado de un boom con precios disparados, a una crisis que desplomó por completo al sector y en los últimos años creíamos haber recuperado la estabilidad que ahora está en duda", señala Duque. En este contexto recomienda contar con un profesional que sepa **cómo vender una vivienda** en las mejores condiciones y en el menor plazo de tiempo, "por si el futuro próximo fuera peor que el presente". El profesional no solo ayuda a fijar un precio de venta real según el mercado sino que "diseña el **plan de marketing de la vivienda**, la posiciona adecuadamente en la Red, aporta las nuevas técnicas de marketing digital existentes y garantiza una operativa más eficaz", apunta Expósito, además de ayudar en los temas legales y fiscales que implica la **compraventa de una vivienda**.

COMENTAR

NO TE LO PIERDAS

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

Consejos para ahorrar y comprar una casa en 2020

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

Hipotecas 2020: ¿Qué cabe esperar de mercado hipotecario este año?

Y ADEMÁS

Inmobiliario

Claves de la política de vivienda del nuevo Gobierno

7 claves para vender una vivienda lo más rápidamente posible

¿Cuáles serán los retos del sector inmobiliario en 2020?

El enfriamiento de las ventas no frena el crecimiento de las grandes agencias inmobiliarias

Suscríbete a nuestra News

y recibe cada semana noticias y artículos del sector inmobiliario

Escribe aquí tu email

He leído el aviso legal y la política de privacidad

SUSCRIBIRME