

AVANCE Consulte la portada de EL PAÍS, Edición Nacional, del 1 de febrero »

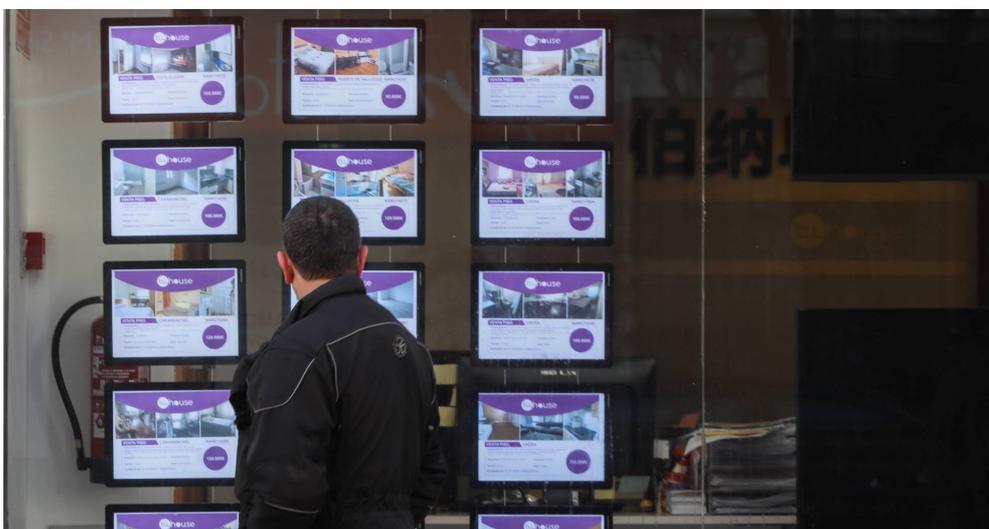
¿Ha tocado techo el precio de la vivienda? Las casas de segunda empiezan a bajar

La falta de llamadas y visitas fuerza a los propietarios a empezar a revisar precios. En diciembre cayeron un 1,3% tras cuatro años de alzas



SANDRA LÓPEZ LETÓN

Madrid - 1 FEB 2020 - 00:56 CET



Anuncios de pisos en una inmobiliaria en Madrid. KIKE PARA

Las fotos de varios anuncios llaman la atención de algunos viandantes. Se paran, no más de un par de minutos, ante el escaparate de una agencia inmobiliaria en Madrid. Tienen curiosidad por saber el precio de venta, pero rara vez alguien cruza la puerta del establecimiento para preguntar por una de las viviendas publicitadas.

Esta imagen se repite con demasiada frecuencia. Desde hace tres meses [el mercado está bastante parado](#). La Federación Nacional de Asociaciones Inmobiliarias (FAI) ha calculado un descenso interanual del 7,7% en la compra de viviendas de segunda mano en el cuarto trimestre de 2019. Ante ese desánimo, la reacción de los vendedores no se ha hecho esperar. "El año 2019 ha cerrado con una [caída anual de los precios del 1,3%](#), la primera que se registra tras 38 meses de subidas interanuales ininterrumpidas", según el índice inmobiliario de Fotocasa, que desde hace 15 años analiza los precios de oferta en España. "La bajada interanual del precio en diciembre rompe con la tónica, al descender por primera vez en cuatro años, desde octubre de 2015", señala Ismael Kardoudi, director de Estudios y Formación de la compañía.

El miedo y la desconfianza se han apoderado de algunos propietarios que están muy [pendientes de la venta de su casa](#). "Tienen muy presente lo que pasó hace una década y esta vez han reaccionado muy rápido. Prefieren reducir ahora un poco el precio que tener que recortarlo mucho más dentro de un tiempo", señala Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. Los vendedores empiezan a ser más realistas. "Se han dado cuenta de la limitación que supone el poder adquisitivo de sus potenciales compradores y de que ahora compiten más con las viviendas de obra nueva y las rehabilitaciones", dice Ricardo Sousa, consejero delegado de Century21 España. Y, además, han sucumbido a la negociación: "Entre la oferta y el cierre de la operación han aplicado un 14% de descuento medio en 2019", añade.

Los últimos datos que maneja Fotocasa registran que el precio medio de la vivienda de segunda mano ha bajado en 5 de las 17 comunidades autónomas. Los [vendedores catalanes](#) han sido los primeros en resignarse y ajustar los precios que piden. "Después de unos años de intensas subidas, se ha registrado una caída del 5%, la más acusada de todas las regiones", comenta Kardoudi. También han metido la tijera los vendedores de Castilla y León, Castilla-La Mancha, Asturias y Galicia.



de Madrid (el precio bajó un 1% en diciembre) y Barcelona (-5,9%) también rompieron la tendencia de crecimiento del último lustro.

Los principales ajustes de precios, "inferiores al 5%, se han detectado en determinadas poblaciones alejadas de los centros productivos o bien donde hay más parque de segunda residencia. Hablamos de pisos de más de 20 años de antigüedad y una superficie aproximada de 70 metros cuadrados", narra José María Alfaro, coordinador general de la FAI, que aglutina a 900 agencias y 4.000 agentes en España. En cambio, la vivienda de segunda mano que mejor salida va a tener este año "cuenta con una antigüedad inferior a 15 años y un precio medio entre 150.000 y 200.00 euros. Las zonas más demandadas seguirán siendo los barrios periféricos bien comunicados de las principales ciudades con mayor oferta de empleo", razonan en la FAI.

Tiempo de espera

El nuevo año también ha arrancado con menos llamadas y visitas. "Hemos detectado un incremento del tiempo medio para vender, entre un 30% y un 40% más", indica Alfaro. "Las operaciones se estaban cerrando en dos o tres meses y ahora pueden ser cinco o seis meses, "así que quien pretenda vender su casa de aquí a abril, por ejemplo, tiene un problema", asevera Duque.

Si se buscan culpables, los hay. "Una [subida ininterrumpida en los precios desde 2015](#), llegando a crecer a ritmo de dos dígitos en algunas ciudades; la falta de seguridad jurídica ante las nuevas normativas y nuevos criterios de evaluación del riesgo de los deudores tras la entrada en vigor de la nueva ley de crédito hipotecario", manifiestan en la FAI. Sin olvidar la nueva normativa de alquiler, que, "ante la falta de garantías para el propietario, ha provocado una caída en la compra de inmuebles destinados a este fin, que podría situarse entre un 5% y un 10% o aumentar si el Gobierno lleva a la práctica la limitación de los precios del alquiler", añaden en la federación.

Semejante situación empieza a incomodar a algunos propietarios que se han propuesto vender sus casas a lo largo de este año. Lo primero que deben saber es que en 2020 habrá algunas fluctuaciones de los precios —al alza o a la baja según el lugar en el que se viva—, pero sin esperar grandes variaciones. En algunas ciudades bajarán y en otras subirán a ritmos moderados. A la hora de fijar el precio, un truco es fijarse en los anuncios que aparecen en los portales inmobiliarios y "restarles entre un 5% y un 10%. En este momento es la única forma de diferenciarse de la competencia", afirma Duque. Y, aun así, "puede que eso no sea suficiente".

Lo siguiente es plantearse un horizonte temporal de, al menos, seis meses. "Cada 20 o 30 días hay que revisar el precio; en caso de no recibir llamadas ni visitas habrá que bajarlo algo más para ajustarse a la demanda", aconseja el experto de Alfa. Con el mercado paralizado es un error poner un precio alto para luego reducirlo paulatinamente. "Hay que cambiar la cultura típica española de pedir el máximo por si acaso, porque esto aleja a potenciales compradores", recuerda Sousa. No hay que descuidar el anuncio en los distintos portales, puesto que el futuro comprador observa una media de 100 pisos, pero solo contacta con el 25%, recuerda Toni Expósito, consejero delegado de Comprarcasa.

Llega la hora. Durante el primer minuto de visita el comprador ya sabe si está interesado o no en la vivienda. Por esto, hay que preparar la casa para el *show* y para esto nada mejor que el [home staging](#), una técnica americana que promete provocar flechazos para agilizar la venta resaltando los puntos fuertes y solucionando u ocultando los débiles. Por ejemplo, una vivienda sin muebles siempre parece más pequeña que una amueblada. "Debemos presentar la casas de la forma más impersonal posible, de modo que el comprador se pueda imaginar viviendo en ella", afirma Expósito. Hay que mostrarlas con luz natural, despejarlas y ordenarlas para que resulten más amplias, apagar televisores y radios, y eliminar todos los elementos personales.

Se adhiere a los criterios de  **The Trust Project**

[Más información >](#)



ARCHIVADO EN:

Vivienda segunda mano · Precios · Agencias inmobiliarias · Mercado inmobiliario · Inversión inmobiliaria · Vivienda · Fondos inversión · Mercados financieros · Comercio · Urbanismo · Finanzas

CONTENIDO PATROCINADO