

Con una escalada de precios de la vivienda de hasta el 30 % en la ciudad de València en los dos últimos años y medio, cualquier rebaja en la operación de compra, por pequeña que sea, la agradece el bolsillo del comprador. Los agentes inmobiliarios aseguran que la clave es que la vivienda «esté en precio» cuando sale al mercado, pero admiten que por la cultura española del regateo los compradores exigen rebajas medias de entre un 5 y un 10 % y reconocen que esos descuentos agilizan las ventas. Pero no todos los españoles que adquieren un inmueble pueden presumir de negociar igual de bien. En Asturias y Extremadura se logran los mejores descuentos a la hora de comprar un piso frente a la Región de Murcia (5,94 %) y Castilla La Mancha (5,50 %) que es donde más se regatea. Los valencianos tampoco están dispuestos a regalar el dinero cuando venden su casa y es una de las autonomías donde es más difícil lograr una rebaja sustancial. A nivel nacional, lo habitual es conseguir un descuento medio del 7,32 % sobre el precio de salida al mercado (15.247 euros) y en la Comunitat Valenciana el ahorro que se puede conseguir es del 6,83 % (10.164 euros), según revela un informe de Precioviviendas.com (una compañía que utiliza el big data para analizar el mercado inmobiliario). El estudio calcula el descuento medio entre el precio ofertado inicialmente y el de la transacción gracias al seguimiento temporal de la evolución del coste de los inmuebles publicados en los portales de venta y los datos del catastro.

El análisis de la compañía precisa que en la provincia de Valencia es donde se exigen los mayores descuentos de la Comunitat Valenciana para la compra de una vivienda. Así, la empresa ha comprobado que la vivienda media de segunda mano en venta en la provincia de Valencia tiene 105 metros cuadrados, una antigüedad de 41 años, un precio de 146.308 euros y el descuento razonable que los compradores pueden exigir se sitúa en 10.874 euros. En Alicante las rebajas rondan los 9.961 euros (6,82 %) y en Castelló los 7.985 euros (6,46 %).

La compañía ha examinado las diferencias de precio en los municipios de la provincia de Valencia con más de 25.000 habitantes y ha comprobado que Burjassot es donde se puede conseguir porcentualmente una rebaja más sustancial. En este municipio de la Horta Nord la vivienda media en venta tiene 97 metros cuadrados, 39 años y un precio de 81.437 euros, y es factible lograr un ahorro del 6,96 % (6.093 euros) si se sabe regatear. En la Safor, la rebaja ronda el 6,9 % con descuentos de 8.118 euros en Gandía y de 5.674 euros en Algeciras (el precio final de la vivienda es mucho más alto en la capital de la comarca). Por el contrario, las menores rebajas se pueden encontrar en Sueca donde lo razonable es obtener una reducción del precio del 6,85 % sobre el coste inicial para la compra de una vivienda de 104 metros cuadrados, 35 años y un valor medio de 124.88 euros (lo que implica un ahorro de 9.180 euros).

La ciudad de València constituye un mercado diferente porque hay mucha más demanda, según explica Alfredo Cano, presidente del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Valencia (API). El informe de Precioviviendas.com precisa que la vivienda media en València mide 105 metros cuadrados, tiene una antigüedad de 44 años y cuesta 172.501 euros. El descuento suele rondar los 12.838 euros (un 6,93 %), aunque se debe a que muchos vendedores sobrevaloran sus inmuebles y al final se ven obligados a reducir sus expectativas. «Si te dejas asesorar por un buen profesional que ajuste el precio al mercado es raro que haya que rebajar el precio. Otra cosa es que el propietario vea que su vecino la ha vendido por 100.000 euros y pida 130.000 euros. Las ventas tardan meses cuando las viviendas se sobrevaloran», advierte Cano. El presidente de los API asegura que la situación es diferente en el resto de la provincia porque la demanda es más reducida.

Dos semanas para vender

La reactivación del mercado en la ciudad de València ha recortado los plazos de venta. Si durante la crisis un vendedor necesitaba más de doce meses para traspasar su casa (y a un precio mucho más bajo que el actual) ahora las operaciones se cierran en un plazo de entre quince días y dos meses. «Cada vez se vende más rápido. Si una casa no se ha vendido antes de dos meses en València es porque está a un precio fuera de mercado. En el resto de la provincia los plazos son más largos

10.164

EUROS ES EL DESCUENTO MEDIO QUE SE PUEDE CONSEGUIR AL ADQUIRIR UNA VIVIENDA EN LA COMUNITAT VALENCIANA



172.501

EUROS ES EL COSTE MEDIO DE UNA CASA DE SEGUNDA MANO EN LA CIUDAD DE VALÈNCIA

porque hay más *stock*», puntualiza Cano. El representante de los agentes inmobiliarios de la provincia de Valencia destaca: «Nosotros ajustamos el valor porque hacemos un estudio de mercado con el precio de venta de las últimas viviendas en la zona. Tenemos estadísticas que ajustan al máximo el precio a través de un programa informático», señala.

Vicente Díez, portavoz del Colegio de los API de Valencia, asegura que el mercado se ha activado con fuerza en la capital porque los compradores «saben que si esperan seis meses les va a costar más caro». Díez señala que las viviendas que tienen mayor salida son las que rondan los 100.000 euros, aunque los jóvenes también están teniendo problemas para acceder a este tipo de casas que se encuentran en la periferia. «El problema es que los bancos solo financian el 80 %. Los compradores tienen que tener ahorrados 35.000 euros como mínimo. Es difícil que haya jóvenes con ese dinero ahorrado», lamenta Díez. El portavoz de los agentes de la propiedad inmobiliaria de la provincia de Valencia reconoce que los compradores siempre exigen una rebaja final, pero coincide con Alfredo Cano en que si el precio de salida es competitivo no hay margen para grandes descuentos.

VENTAS RÁPIDAS CON DESCUENTO

LAS VIVIENDAS VALENCIANAS DE SEGUNDA MANO SE VENDEN CON UNA REBAJA MEDIA DE DIEZ MIL EUROS. LOS AGENTES DE LA PROPIEDAD ADVIERTEN DE QUE ES CLAVE AJUSTAR EL PRECIO AL MERCADO PARA NO DEMORAR LA OPERACIÓN

POR RAMÓN FERRANDO