

ECONOMÍA

Vivienda: estrategias del comprador para lograr una rebaja del precio de los pisos

CRISTINA CASILLAS / finanzas.com | Día 23/01/2013 - 16.14h

Portales como pisos.com, añaden etiquetas a las viviendas disponibles como «Oportunidad» o «Urge vender»



ABC

Según el portal inmobiliario pisos.com, [42.367 euros separan al vendedor de un piso y su potencial comprador](#). Según el análisis publicado sobre **los precios de oferta y de demanda** esta cifra refleja lo que pide el vendedor y lo que estaría dispuesto a pagar el comprador. Te damos las claves para lograr recortar esta brecha y las estrategias a seguir para lograr una bajada del precio de la vivienda.

Manual Gandarias, director del Gabinete de Estudios de [pisos.com](#), comenta que a nivel nacional, la brecha todavía es importante, aunque en función de la localización, nos encontramos **márgenes que ya se han ajustado**, lo que facilita el cruce de operaciones. En este sentido, será la situación concreta de vendedor y comprador la que marcará la pauta.

Gandarias recuerda que en el caso del vendedor, la variable fundamental que hace que este porcentaje sea menor es la urgente necesidad de vender, generalmente por falta de liquidez o exceso de endeudamiento y, además, influye mucho la época en la que se haya comprado la vivienda, ya que en los años de bonanza la vivienda experimentó sobreprecio, un efecto que ahora se está corrigiendo. En el caso del comprador, tiene más fuerza de negociación aquel que disponga de efectivo o tenga acceso fácil a la financiación.

Por su parte, Fernando Acuña, de Acuña y Asociados, cree que con los actuales niveles de precios de la vivienda es la falta de financiación la que está condicionando las operaciones. En este sentido, Acuña cree que hacen especialmente daño los grandes bancos que están ofreciendo la financiación al 100% de sus pisos, lo que supone una bajada implícita ya del precio de la vivienda.

El consultor señala que todavía **veremos más bajadas del precio** de la vivienda, entre un 11% y un 12% este año por la subida del IVA y el fin de la desgravación fiscal, y otro 5% el próximo. Ante este panorama, si un vendedor recibe una oferta interesante la mejor decisión que puede tener es vender, ya que su activo se seguirá devaluando y, además, no hay indicadores que permitan suponer que con el paso del tiempo tendrá más opciones de venta su vivienda.