

Analizamos el comportamiento de los anuncios de venta y alquiler de vivienda en Catalunya

Las viviendas que bajan de precio cada mes en Catalunya se triplican desde el inicio de la crisis

Mataró (Barcelona), noviembre de 2011.- Vender o alquilar una vivienda en Catalunya no es una tarea fácil. Los propietarios que rebajan sus expectativas y se han adaptado a lo que les exige el mercado se han triplicado desde el inicio de la crisis. Si en 2008 el número de viviendas en alquiler que cada mes bajaban de precio era del 5%, en lo que llevamos de 2011 este número se sitúa ya en el 15%.

En el caso de las viviendas en venta la situación es similar: el porcentaje de propietarios que cada mes bajan el precio para adecuarlo a la oferta ha pasado del 4% en 2008 al 10% en 2011.

Estos datos emanan de un estudio que ha llevado a cabo **habitaclia.com**, el portal inmobiliario de referencia en Catalunya con más de 100.000 anuncios inmobiliarios, en el que se ha analizado el cambio de precios de todos los inmuebles publicados a lo largo de los últimos tres años.

El resultado confirma que la coyuntura económica está sirviendo para que se produzca un diálogo más intenso entre los propietarios y quienes quieren comprar o alquilar una casa o piso. Si antes de que se iniciara la crisis el número de viviendas que bajaban de precio era casi anecdótico (el propietario prefería esperar a tiempos mejores) en la actualidad compradores y vendedores utilizan todos los canales a su alcance para llegar a un punto de equilibrio que beneficie a ambos.

Las herramientas que facilitan el acuerdo entre compradores y vendedores son hoy día especialmente necesarias. Y entre ellas destacan los portales inmobiliarios como **habitaclia.com**, que permiten comparar entre diferentes inmuebles similares para fijar un precio realista y acorde al mercado actual. Así, el propietario juega con la ventaja de saber qué imagen proyecta su vivienda frente a las de otros vendedores y le permite definir un precio que resulte atractivo. Además, este precio puede ir modificándolo en el tiempo según la respuesta que reciba de los interesados.