

habitaclia.com, portal inmobiliario líder en Catalunya, analiza la coyuntura inmobiliaria en 2011

Las viviendas buenas y con un precio adecuado, las únicas que se siguen vendiendo bien

Quien opta por buscar vivienda sin el apoyo de un profesional inmobiliario lo tiene más difícil

Mataró (Barcelona), enero de 2012.- La ralentización en la venta de viviendas tiene una excepción: las viviendas en buen estado y con un precio adecuado, según afirman diferentes agentes inmobiliarios usuarios de **habitaclia.com**, el portal inmobiliario de referencia en Catalunya. Lejos están ya los tiempos anteriores a 2008 en los que se vendía prácticamente cualquier piso a prácticamente cualquier precio. A lo largo de 2011 la tónica en las viviendas que han conseguido ser vendidas ha sido la adecuación a los precios que demanda el mercado.

Los profesionales que ofrecen pisos buenos con un precio acorde a la coyuntura actual los venden, según indican varios agentes inmobiliarios de **habitaclia.com**. Jordi Peña, director general de **habitaclia.com**, comparte esta afirmación: “No se trata de que nadie tire los precios, sino de que no se pretenda poner a la venta un piso en cualquier estado y conseguir lo que supuestamente valía en los últimos coletazos de la burbuja”.

El ciclo de venta ha aumentado en gran medida porque muchos vendedores no están dispuestos a asumir la rebaja que supone llegar a “un buen precio”. Por eso las personas que buscan vivienda lo hacen con más calma. Ya no sufren la urgencia de que si se deciden una semana más tarde el precio volverá a subir.

La tarea de los profesionales inmobiliarios se ha puesto en valor. En esta circunstancia deben acompañar al comprador durante meses haciendo un seguimiento particularizado. Además, son los más cualificados para hacer ver a los vendedores cuál es el precio adecuado de su propiedad hoy día. Quien opta por buscar vivienda sin el apoyo de un profesional inmobiliario lo tiene más difícil. A muchos particulares les cuesta asumir la venta de su inmueble por un precio que dista de las astronómicas cifras a las que se llegaron a vender algunos pisos en un periodo muy concreto de la historia de Catalunya: el lustro que va de 2003 a 2008.

Por eso ir de la mano de un experto inmobiliario ayuda en la negociación para llegar a un precio que satisfaga a las dos partes. Los profesionales inmobiliarios conocen a fondo el mercado y saben explicar la situación de una forma realista a los vendedores para que asuman un precio adecuado. Nunca como ahora ha sido tan necesaria la labor de los profesionales inmobiliarios para vender una vivienda. Y desde habitaclia.com Peña remarca: “Modestamente, creo que ahí entramos también nosotros: los portales inmobiliarios. Somos un lugar de encuentro natural para los que buscan vivienda y los profesionales inmobiliarios”.

La competencia de los bancos

Otra de las características del mercado inmobiliario en 2011 es la competencia creciente que representan los bancos. Se han convertido en un actor importante del sector: además de contar con un volumen importante de viviendas son los responsables de abrir y cerrar la llave del crédito, verdadero talón de Aquiles actual en la venta de viviendas. El vendedor convencional sólo puede dar un precio más atractivo, mientras que los bancos ofrecen en sus pisos una oferta tentadora: hasta el 100% de financiación.