

Claves para conseguir un piso barato

Lograr rebajas importantes en la compra de un piso implica una búsqueda exhaustiva y paciente y negociar con el vendedor

El pinchazo de la burbuja inmobiliaria ha propiciado una reducción del 19% en el precio medio de la vivienda libre desde los máximos de hace cuatro años. Según los últimos datos del Ministerio de Fomento, que coinciden con los cálculos de la Sociedad de Tasación, el precio por metro cuadrado se situó en 1.701 euros a cierre de 2011, frente a los 2.101 euros del primer trimestre de 2008, una notable caída en los precios que los propios tasadores consideran que continuará hasta que se absorba el excedente de oferta. Sin embargo, el aumento de la inflación y la previsible subida del euríbor (indicador al que se vinculan la mayoría de hipotecas) hace prever que la renta disponible para comprarse una casa se resienta. Por este motivo, conviene seguir ciertas pautas para obtener la mayor reducción posible en el precio final de la vivienda.

1 Armarse de paciencia. Adiós a las prisas

La compra de la vivienda implica el desembolso más importante de nuestra vida. Por eso, recabar toda la información posible, comparar, hacer números y no tener prisa en la decisión final son pasos indispensables. Han de estudiarse los precios de inmuebles similares, de la zona donde se ubica la vivienda deseada, la financiación, los costes asociados a la compra y todas las características que influyan en la decisión. Una vez realizado este proceso y la visita física a los inmuebles, se puede realizar una oferta a la baja, y esperar.

2 Negociar con el propietario de la casa

La coyuntura actual sitúa al comprador en una posición dominante respecto a la negociación. Contar hoy en día con liquidez para comprar permite negociar los precios a la baja y adelantarse a los más que previsibles descensos futuros. Los expertos aseguran que una negociación directa entre ambas partes, sin intermediarios, facilita descuentos en el precio de entre el 5% y el 20%. La predisposición a la venta se acentúa a medida que las necesidades o urgencias del vendedor son mayores. Así se ofrece un importe menor, pero a cambio la compra se cierra antes. Al margen de que se ahorra la comisión que cobran los intermediarios (entre un 2% y un 5%).

3 Si se puede, pagar el inmueble en efectivo

Disponer de dinero en efectivo no solo aporta ventajas en el momento de negociar entre particulares. Ante un mismo precio de un piso, contar con ahorros para acometer la compra o verse en la necesidad de financiarla (siempre que el banco acceda) marcará una enorme diferencia en el coste final. El diferencial con el euríbor que aplican los bancos al establecer el tipo de interés variable marca esa diferencia en forma de intereses.

Las pasadas hipotecas baratas desaparecieron con la crisis. En 2011, la rebaja de precios de los inmuebles nuevos, que la Sociedad de Tasación cifró en un 4% anual, se absorbió por el repunte registrado en los costes de financiación, de casi un punto porcentual. Por ello se deben hacer números y pensar a largo plazo.

4 Alerta ante oportunidades de compra de piso

El precio de los inmuebles experimenta importantes descensos bajo ciertas condiciones. Ubicarse en una zona deprimida o golpeada por las turbulencias económicas (altas tasas de paro, contracción del consumo...) hará que su precio disminuya, ya que la

demanda sobre el piso será menor y las dificultades para darle salida se incrementarán.

Si el inmueble precisa reparaciones, el vendedor querrá buscar una venta rápida, puesto que el deterioro aumentará y su valor menguará de manera progresiva y, con ellas, las posibilidades de reducir el precio inicial demandado. Otra opción es el alquiler con opción a compra.

5 Revisiones a la baja de los precios

Si se realiza un seguimiento de varios inmuebles, pueden encontrarse descuentos interesantes en el precio inicial, cuando las viviendas permanecen un largo periodo sin venderse. Y si los vendedores no consiguen concretar su venta, se verán abocados a rebajar su precio cada cierto tiempo. Realizar una oferta a la baja, pero en un plazo concreto y en firme, facilitará un interesante descuento.

6 El stock de viviendas de las entidades

España mantenía un stock de 818.000 viviendas nuevas pendientes de venta en septiembre de 2011. Uno de los

efectos más nocivos derivados de la crisis ha sido la pérdida de vivienda habitual por ejecuciones hipotecarias. Las entidades financieras son ahora las mayores propietarias de inmuebles y buscan a toda costa sacarlos de sus balances. Pueden llegar a ofrecer descuentos muy interesantes sobre el precio inicial. Los bancos cuentan con promociones enteras y suelen financiar el 100% del valor de tasación.

7 Viviendas de Protección Oficial

En 2011 representaron el 13,2% de los inmuebles transmitidos. Ahora, de promedio, una VPO es un 32% más barata que un piso libre, aunque en el máximo del "boom" llegó a costar casi la mitad. Son viviendas cuya tipología, dimensiones y precios están reglamentados por la Administración, como condición para poder acogerse a determinadas ventajas tanto económicas como fiscales por parte de los compradores, que deben reunir unas condiciones en cuanto a titularidad de inmuebles o ingresos familiares. Tienen unos precios

máximos de venta determinados por módulos. El Gobierno acaba de aprobar mantener la cuantía del módulo básico estatal de la vivienda protegida para este año en 758 euros por metro cuadrado de superficie útil.

8 Portales de compra de casas en Internet

Comprar piso puede salir más barato si se hace desde promotores, portales de entidades, páginas web de anuncios (Segundamano.es, Milanuncios.com) o buscadores de portales inmobiliarios (Fotocasa.es, Idealista.com, Yaencontre.com, Pisos.net...).

La oferta en Internet es casi infinita. Brinda ventajas, como un seguimiento sencillo y permanente de los precios, acceder a inmuebles de diferentes tipos y ubicaciones, así como a otros que mejor se adaptan a las necesidades particulares de cada interesado.

➔ www.consumer.es