

9 de cada 10 ventas se cierran aún a la baja: vender un piso es posible si es en su precio justo

Lejos de subir, el precio de la vivienda fuera de las grandes ciudades aún deberá continuar a la baja si se quiere vender. Subir el precio hoy todavía no es una opción ya que el 90% de las ventas se cierran aún a la baja

Es cierto que en las grandes ciudades como Barcelona o Madrid el precio de la vivienda está volviendo a repuntar, en gran parte gracias a la inversión extranjera, pero fuera de las grandes urbes la cifra de viviendas, sobretodo de pisos, que se venden a la baja, sigue siendo altísima, el 90%. Y ese pequeño 10% que no se rebaja es porque ya está **'en su precio justo'**.

Probablemente no sea el precio justo para el propietario, ni siquiera para las agencias inmobiliarias, pero hoy en día el mercado, con su sencilla pero implacable ley de oferta y demanda es quién dicta el precio.

“Hace diez años todo era al revés, si te gustaba un piso, o dabas una paga y señal o al día siguiente lo había comprado alguien”, comenta Dolors Alventosa, que lleva 27 años trabajando en Comas, una Inmobiliaria en Blanes.

Es cierto que aquello era una ilusión, que ya se sabe como acabó, pero después de 10 años de travesía por el desierto y gracias, principalmente, al descenso de los precios de la vivienda, el mercado inmobiliario parece que vuelve a respirar. Ha salido del coma.

“Muchos de nuestros clientes que tienen pisos en Blanes nos vienen a ver para saber por qué no se vende su piso después de un año en cartera y varias visitas realizadas y la respuesta, de nuevo, es la misma: simplemente todavía es caro”, ejemplifican desde Comas.

Xavier Llambí Comas, Colaborador de Comas, siempre comenta con los clientes: “Es como en un supermercado. Si hay dos productos iguales, la gente siempre va a elegir el más barato. Con los pisos pasa igual, si el de tu vecino es más barato que el tuyo, no lo vas a vender”.

Esta situación no es exclusiva de Blanes, también es aplicable al 95% de las pequeñas ciudades y poblaciones de toda España, dónde el precio de la vivienda, pese a haber caído ya más de un 40%, aún, como mínimo, deberá esperar para subir, aunque lo más probable es que siga bajando.

Esto es aplicable también a los pisos en primera línea de mar. El año pasado se vendieron 10 fincas con estas características, eso sí, de nuevo todas con una substancial rebaja del precio inicial.

Tampoco escapan de la implacable ley de mercado las fincas de lujo, cuyo precio ha caído también, sobretodo después de los problemas en Rusia, el Brexit y la incertidumbre política.

En definitiva, se podría concluir que el mercado inmobiliario local seguirá vivo siempre que los precios no suban. Si esto pasa, vender un piso será difícil. Muy difícil.

Datos de contacto:

Alex Martinez

Marketing & Communications en Comas

622 287 773

Nota de prensa publicada en: [Blanes](#)

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Cataluña](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>