

## **Claves para una buena compra-venta inmobiliaria en 2020 según Alcalá Inmobiliaria**

**La actual inestabilidad socio-política española unida a la crisis económica global, que se viene anunciando desde hace más de un año, ha generado incertidumbre tanto en el sector profesional como entre quienes desean comprar o vender su vivienda. Ángel Parra, gerente de Alcalá Inmobiliaria y galardonado con el premio a "Mejor Empresario Inmobiliario 2019", explica cómo evolucionará el sector y da sus claves de experto para invertir en inmuebles en 2020**

“Resulta difícil predecir lo que va a pasar en el próximo año. Es verdad que hay algunos indicadores preocupantes, nubarrones y amenazas diversas por todos sabidas. Pero también existen señales que, personalmente, me tranquilizan. Como, por ejemplo, la tasa de empleo que esta en términos aceptables. Aunque sería muy deseable que esta tasa de personas empleadas subiera mas a lo largo de 2020”, afirma Ángel Parra, gerente de Alcalá Inmobiliaria.

Se trata de la opinión de un experto galardonado, este año como “Mejor Empresario Inmobiliario de 2019”, entre los más reconocidos profesionales del sector inmobiliario español.

Otorgado por la Asociación de Calidad Inmobiliaria, Quality Real Estate, este reconocimiento se concede valorando la trayectoria y calidad profesional del galardonado. Entre otros aspectos, premia no solo el número de ventas logradas en el año sino también los protocolos y métodos de trabajo seguidos. Así como la calidad de servicio ofrecida a los clientes.

En periodos de incertidumbre económica y política, defiende que “el sector inmobiliario español es muy amplio y diverso, y el escenario que le espera a municipios que salieron antes de la crisis y que han tenido un crecimiento muy significativo tanto en el número de transacciones como en la recuperación del precio de la vivienda, va a ser muy diferente al de localidades donde la recuperación ha sido más lenta y tardía”. Respecto al próximo año, cree que el mercado se va a comportar de manera muy parecida a la experimentada en 2019. Aunque, “estamos ante un nuevo desafío, porque cada día es un nuevo reto”, afirma.

Así, mientras otras zonas de España tradicionalmente prósperas se han estancado o, incluso, entrado en retroceso, el mercado inmobiliario del Corredor del Henares, donde se ubica su empresa, ha experimentado un crecimiento progresivo del número de transacciones realizadas. Con subidas que van del 12% en el 2015 con respecto a 2014; del 40% en el 2016 con respecto a 2015; del 10% del 2017 con respecto al 2016; del 2% de 2018 con respecto a 2017. Y, que cerrará 2019 con una subida del 11% con respecto a 2018. Con un numero de ventas aproximadas de 2.300 inmuebles, solo en Alcalá de Henares (Madrid).

Este empresario inmobiliario mira de frente, a las crisis que le ha tocado lidiar a lo largo de sus más de 20 años dedicados a la gestión de inmuebles. Y deja claro que, “si se aproxima una nueva, no será tan

dura como la anterior". Y, si llegase, "en lugar de centrarme en las variables económico-políticas, que no puedo controlar, prefiero dedicar todos los esfuerzos a potenciar las fortalezas que tenemos como empresa, que son muchas y que nos han llevado a estar donde estamos actualmente".

Desde su dilatada experiencia al frente de la empresa inmobiliaria líder y referente en la zona madrileña del Corredor del Henares, Ángel Parra vislumbra una serie de "claves de éxito" que sugiere tener en cuenta a quienes se planteen una compra-venta inmobiliaria a lo largo de 2020:

Apostar por ubicaciones y emplazamientos consolidados que garanticen la inversión. Porque "en épocas de crisis siempre es recomendable ir a valores seguros".

Decantarse por zonas en proceso de construcción tras ser validadas junto a un profesional inmobiliario especializado. Existen muchas y buenas oportunidades de compra en inmuebles de obra nueva situados en zonas de gran proyección. "Aquí, el riesgo puede ser mayor, pero se minimiza al ir de la mano de un experto en la zona y del sector, que aconseje al cliente según sus necesidades concretas".

Ser realista, tanto a nivel de capacidad de endeudamiento como de revalorización del inmueble adquirido.

Ir más allá del precio del inmueble. Porque, "esta variable es importante, pero no la única que puede decidir la compra de una vivienda. Hay otras muchas que intervienen y deberían ser tomadas en cuenta al mismo nivel que el precio".

Buscar el asesoramiento profesional de expertos del sector inmobiliario. "Fundamental ante una compra o venta de la magnitud de un inmueble es contar con el asesoramiento de quien no solo conoce la zona a adquirir sino también el mercado. Así se evitan sorpresas desagradables y el cliente invierte con la tranquilidad de haber realizado una buena transacción".

**Datos de contacto:**

Martín Cano

Director de Alcalá Inmobiliaria

605989475

Nota de prensa publicada en: [Alcalá de Henares \(Madrid\)](#)

Categorías: [Inmobiliaria Madrid Premios](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>