

Ventajas e inconvenientes de comprar una vivienda a través de un intermediario, según Vitrio

Los portales inmobiliarios cuentan con una enorme oferta y los más avanzados disponen de herramientas virtuales para hacer una visita inmersiva. Las agencias, por su parte, facilitan la selección y la adquisición de la casa que más encaja con las aspiraciones del comprador, pero exigen honorarios. Los bancos comercializan propiedades con un valor inferior de mercado, pero sus opciones son limitadas

La búsqueda del hogar ideal suele ser un proceso largo y, en ocasiones, complicado. A esto se une que existe un nuevo tipo de cliente multicanal, cada vez más exigente, que alterna con habilidad los canales online y offline. Utiliza la red y las nuevas tecnologías para acceder a toda la información que necesita y, cuando ya ha elegido la mejor opción, visita el producto físico para tomar una decisión final sobre su compra.

Para responder a las necesidades de este cliente digital, están comenzando a surgir empresas proptech (property + technology) que utilizan aplicaciones inmobiliarias específicas y tecnologías como la realidad virtual, o el 3D.

Mientras que el sector va dando pasos decididos hacia esta transformación digital, actualmente son tres los canales predominantes dentro del mercado inmobiliario: portales, agencias y bancos.

Los expertos de Vitrio, la plataforma que se está imponiendo entre los profesionales inmobiliarios como gestor integral de inmuebles, han analizado cuáles son las ventajas y los inconvenientes de los principales medios de comercialización de viviendas:

Portales inmobiliarios

A través de los portales, los usuarios pueden acceder a una ingente oferta de inmuebles, que supera –en algunos casos– el millón de anuncios. Uno de sus mayores atractivos es la posibilidad de hacer un filtrado exhaustivo de las características deseadas, en función de múltiples parámetros: precio, ubicación... Esa selección preliminar reduce al mínimo el número de visitas físicas a los inmuebles con potencial.

En la mayoría de los portales los anuncios vienen ilustrados con fotografías o vídeos, pero, a pesar de ello, en ocasiones, esas imágenes no son suficientes para formarse una imagen real del inmueble y los compradores se ven obligados a perder tiempo inspeccionando pisos que finalmente no se corresponden con sus deseos.

Para minimizar este inconveniente, algunas plataformas como Vitrio se ponen en cabeza de la transformación digital del sector y permiten “visitar” las casas mediante tecnologías de vanguardia como la realidad virtual. Se trata de una experiencia inmersiva que introduce a los usuarios en el

interior de las diferentes estancias y les permite tener una completa visión de 360° desde cualquier lugar, con cualquier dispositivo y en cualquier momento. La última tecnología al servicio de los compradores.

Agencias inmobiliarias

Las agencias son las veteranas del negocio inmobiliario. Su fórmula lleva años funcionando, pero solo aquellas que se han modernizado y se han adaptado a las nuevas condiciones, han sobrevivido a la crisis.

Comprar a través de una agencia facilita mucho las transacciones, pero en gran parte de los casos implica un desembolso económico importante, debido a que las inmobiliarias cobran unos honorarios que oscilan entre el 3% y el 5% de la operación. Lo habitual es que los pague el vendedor, pero en otras ocasiones, su tarifa queda dividida a partes iguales entre el comprador y el vendedor. Otra desventaja que conlleva utilizar una agencia como intermediario es que los agentes defienden los intereses de los propietarios -que han firmado un contrato con ellos- y, a veces pueden solicitar un importe de venta sobredimensionado para lograr una rentabilidad superior.

A pesar de todas estas “condiciones”, contar con una agencia ofrece mucha comodidad, pues se trabaja directamente de la mano de los especialistas que conocen en profundidad las oportunidades y los precios que se manejan en su zona de influencia. Las agencias son expertas en hallar la casa que mejor se ajusta a las particularidades y el presupuesto de los compradores. Además, se ocupan de la relación con el vendedor (contacto, visitas, negociación...) y pueden encargarse de los trámites burocráticos (contrato de arras, hipoteca, impuestos...). Todo ello, en conjunto, supone un considerable ahorro de tiempo y de molestias y asegura que las gestiones estarán correctamente realizadas.

Bancos

La Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb), creada en 2012, aglutina los activos inmobiliarios de las entidades financieras con problemas y los comercializa. En tan solo cinco años ha vendido 68.300 pisos, pero actualmente, todavía le queda por saldar unas 55.000.

Adquirir una propiedad procedente de un banco presenta interesantes ventajas como un coste inferior al valor del mercado, una financiación muy favorable -hasta del 100%-, con cómodos plazos de pago (hasta 40 años), condiciones flexibles (plazos de amortización negociables) y sin coste de tasación (la realiza la propia entidad), ni comisiones.

Sin embargo, no todo puede ser ventajoso, y adquirir una casa perteneciente a un banco también tiene sus inconvenientes. Uno de ellos es que –al tratarse de una entidad con participación pública- los trámites burocráticos son más rigurosos y pueden alargarse más de lo normal, ya que deben asegurarse de cuestiones como que el dinero no proceda de actividades ilícitas, entre otras cosas.

La oferta es limitada y no se suele proporcionar demasiada información sobre los pisos (planos, anterior propiedad, estado real), lo que puede obstaculizar el proceso de búsqueda de pisos y decisión

final. Sin embargo, debido a su bajo precio, se suelen vender rápidamente, así que es imprescindible actuar de prisa si se desea adquirir alguno.

Otra de las desventajas es que, con frecuencia, estos inmuebles vienen con cargas, es decir, que pueden acumular, por ejemplo, pagos atrasados en el IBI o en las cuotas de la comunidad de vecinos. En este caso, el nuevo propietario será el encargado de solventar esas deudas.

Datos de contacto:

Redacción

Redacción

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

Categorías: [Inmobiliaria Finanzas E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>