



Fachada de un edificio de viviendas situado en el acomodado distrito de Salamanca de Madrid. ANTONIO HEREDIA

REBAJAS ESTABLES EN TODO MADRID

El descuento medio en la compra de una vivienda ronda el 8% en los 21 distritos. En euros, el ajuste oscila entre los 10.674 en Villaverde y los 45.375 en Salamanca

EDUARDO G. MARTÍNEZ MADRID

Hay quien dice que negociar es un arte. Sea o no lo sea, la capacidad de obtener algo por debajo del precio inicial es todo un logro que, por lo menos, beneficia a una de las partes implicadas. Y quizás la otra ya contaba con ello. Esta práctica está al orden de día en, prácticamente, todos mercados. También en el escaparate de la vivienda, donde los descuentos pueden llegar a fluctuar mucho dependiendo del momento del sector.

Actualmente, con el mercado inmobiliario residencial al alza, y en contra de lo que podría pensarse, las rebajas también existen en la compraventa de una vivienda. Eso sí, poco o nada tienen que ver con los grandes ajustes (hubo zonas donde las rebajas superaron el 60% respecto a los máximos de 2007) que se dieron durante el lustro crítico del sector (2008-2013) fruto del pinchazo de la burbuja inmobiliaria.

La compañía *Precioviviendas.com* ha identificado los descuentos que se están registrando a nivel nacional, autonómico, provincial, municipal e incluso por distritos en una ciudad. El primero de estos datos habla de que en España se está produciendo un descuento medio del 7,3% sobre el precio de oferta de las viviendas, de tal modo que el coste medio objetivo nacional de una casa tipo de 98 metros cuadrados y 30 años de antigüedad se sitúa en 180.837 euros. Es decir, 14.282 euros por debajo de las

¿CUÁNTO SE REBAJA DE MEDIA LOS PISOS EN MADRID?

El descuento medio oscila entre el 7,9% y el 8,1% en todos los distritos. Datos en euros del tercer trimestre de 2017.

Distrito	Descuento sobre el precio de oferta	Valor objetivo medio absoluto	Distrito	Descuento sobre el precio de oferta	Valor obj. medio abs.
Salamanca	8,1%	45.375	Tetuán	7,9%	22.418
Chamberí	8,0%	41.637	Ciudad Lineal	7,9%	19.522
Chamartín	7,9%	39.505	Moratalaz	7,9%	17.443
Retiro	7,9%	34.513	San Blas - Canillejas	7,9%	16.947
Moncloa - Aravaca	7,9%	32.202	Villa de Vallecas	7,9%	16.330
Centro	7,9%	29.475	Vicálvaro	7,9%	15.637
Fuencarral - El Pardo	7,9%	27.115	Latina	7,9%	13.731
Arganzuela	7,9%	25.473	Carabanchel	7,9%	13.079
Hortaleza	7,9%	25.420	Usera	7,9%	12.906
Barajas	7,9%	23.613	Puente de Vallecas	7,9%	10.707
Madrid	7,9%	22.734	Villaverde	7,9%	10.674

FUENTE: 'Precioviviendas.com'

JM. Leralta / EL MUNDO

pretensiones económicas iniciales de los vendedores.

La ligera rebaja en el cómputo del país es, según los entendidos, un signo más de normalidad y estabilización en el mercado de la vivienda. «Por regla general, los vendedores de todo producto siempre piden más de lo que realmente vale lo que venden y los compradores ofrecen menos. Hablar de un ajuste del 8% entra en lo habitual en cualquier sector», asegura un conocedor del mercado residencial, que más que de rebajas en la vivienda prefiere hablar de una negociación normalizada.

Según Felipe Rufino, director de *Precioviviendas.com*, el corto porcentaje de rebaja que se aprecia se debe, sobre todo, a la recuperación económica. «Por un lado, hay menos venta de emergencia y además el vendedor se muestra menos proclive al ajuste. Por otra parte, ha aumentado la demanda, principalmente, porque existe mucha no satisfacción que proviene de los tiempos de la crisis y que entonces, por las dificultades económicas, no pudo satisfacer sus necesidades y ahora recupera su motivación de compra sumándose a la demanda actual», explica.

«**HAY MENOS**

VENTA DE

EMERGENCIA

Y EL VENDEDOR

SE MUESTRA

MÁS REACIO

A LOS AJUSTES»

Poniendo la lupa sobre la ciudad de Madrid, *Precioviviendas.com* informa de que las rebajas apenas oscilan por distritos (del 7,9% al 8,1%) y el ajuste en el conjunto de la capital es del 8% –un descuento de 22.734 euros con un precio objetivo de 259.233 euros para una vivienda de 93 metros cuadrados y 45 años de antigüedad–.

De esto modo, lo más relevante del estudio se observa en el importe que se rebaja en cada una de las zonas de la capital. Hasta 45.375 euros están inflados de media los precios de oferta en el distrito de Salamanca. Los siguientes ajustes más sustanciales se dan en los también distritos céntricos de Chamberí (41.637 euros), Chamartín (39.505), Retiro (34.513) y Moncloa-Aravaca (32.202). Evidentemente, estas importantes rebajas van en consonancia con los precios más altos en esas zonas.

Desde Diza Consultores, inmobiliaria de lujo especializada en propiedades en el barrio de Salamanca, apuntan que el precio de la vivienda y la cantidad rebajada dependen de numerosos factores: ubicación, características, estado de la vivienda, servicios extras, motivo de venta del propietario o el tiempo que lleva el inmueble en venta. Igualmente, estas fuentes confirman el dato de *Precioviviendas.com*: «Las rebajas en el barrio de Salamanca suelen moverse entre un 5% y un 10% sobre la oferta inicial», explican.

En el polo opuesto del distrito de Salamanca está Villaverde, donde el valor objetivo medio absoluto de los pisos es de 121.431 euros, importe al que se llega después de una rebaja media de 10.674 euros en el precio de oferta de los inmuebles. Este pequeño descuento va en la línea de los ajustes de otros distritos de la cara sur de la ciudad, como son Puente de Vallecas (10.707 euros), Usera (12.906) y Carabanchel (13.079), donde se registran los valores objetivos de las casas más reducidos de la capital (por debajo de los 150.000 euros).

LA SITUACIÓN ECONÓMICA, CLAVE

Explicando la esencia de las rebajas, el CEO de Inmobiliarias Encuentro, Alan Hernández, afirma que «los descuentos en las compraventas de pisos se deben, sobre todo, al factor necesidad del propietario y están estrechamente relacionados también con el nivel adquisitivo de la potencial demanda de la vivienda». En este sentido, la situación socioeconómica y la relación oferta-demanda juegan un papel clave en el ajuste de los precios. A más demanda, más fácil es la venta y más pequeñas son las rebajas.

Hernández aporta, por otro lado, unos datos interesantes en cuanto a las rebajas inmobiliarias. «Actualmente, sólo un 20% de los compradores tiene la idea de que puede conseguir un piso por un coste menor al inicial, mientras que hace unos años hasta el 90% hacía ofertas a la baja, sabedores de que podía adquirir el inmueble incluso a mitad de precio», señala el profesional de Inmobiliarias Encuentro. El resultado de estas negociaciones también ha variado sustancialmente. Este experto señala de que «hoy un 30% de las viviendas se venden sin rebajar».