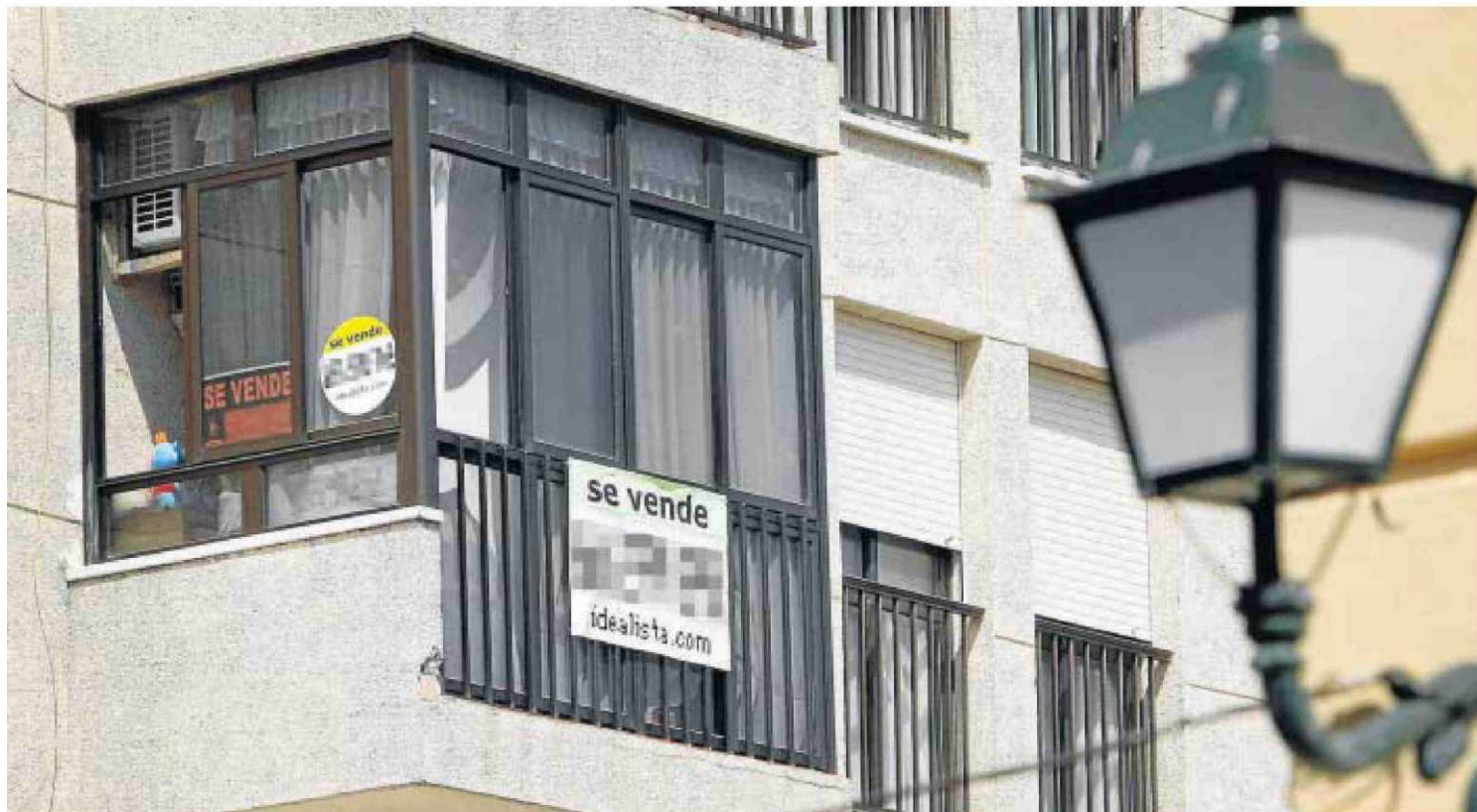




El mejor momento para comprar

En el primer semestre del año, el precio de la vivienda usada ha bajado un 26,19% en la ciudad, según un informe de Tecnocasa • En la inmobiliaria Hispania aseguran que se han llegado a cifras de hace diez años



Una de las viviendas que actualmente se encuentra en venta en la zona de extramuros, con varios carteles.

JOSE BRAZA

Pilar Hernández Mateo / CÁDIZ

El precio de la vivienda usada ha descendido en los últimos tiempos y actualmente, en algunos casos, se encuentra al nivel de hace diez años. En el primer semestre de 2012 ha bajado un 26,19% en la ciudad de Cádiz, según un estudio realizado por el Grupo Tecnocasa.

José Manuel Outeiral, responsable de la oficina Tecnocasa-Estudio Mare Nostrum de la capital gaditana, afirma que actualmente, el metro cuadrado cuesta 1.199 euros, mientras que el año pasado estaba en 1.613 euros. Indica que viene descendiendo desde el año 2007, cuando el metro cuadrado estaba a 2.362 euros. "Y es previsible que siga bajando", sentencia Outeiral.

El resto de inmobiliarias de la ciudad consultadas no se atreven a dar el precio por metro cuadrado, ya que es algo "muy relativo". "Depende de la zona. Hay una gran diferencia entre los pisos que están en primera línea de playa y los que están en una calle transversal o en la Avenida. Incluso varía el precio de un piso a otro en una misma zona", aseguran en la inmobiliaria Hispania, donde indican que los lugares donde más han descendido los precios son la barriada de la

Paz, Segunda Aguada, Loreto y García de Sola, además del casco antiguo; "en zonas humildes donde de la crisis ha golpeado más la economía".

En lo que sí coinciden todas las agencias es en que este es el mejor momento para adquirir un inmueble, ya que en algunos casos, los precios han bajado al nivel de hace diez años, antes de que comenzara el boom inmobiliario, según co-

SE RESISTEN A BAJAR

Todavía hay propietarios que mantienen los precios de hace años y no consiguen vender sus pisos

mentan en Hispania. Sin embargo, es el peor momento para vender.

En AT Inversión y Gestión Inmobiliaria, afirman que el hecho de que hayan bajado tanto los precios no significa que se venda más, ya que "los bancos ponen unas condiciones muy exigentes" para conceder créditos. En esta agencia destacan también la figura del comprador que quiere aprovechar el momento e intenta adquirir una vivienda por un precio demasiado

bajo, "quieren exprimir al máximo a los vendedores y se rompen las negociaciones porque estos no están dispuestos a malvender". Así, afirman que las ventas son muy laboriosas y tienen que dedicar mucho tiempo a negociar.

Todas las agencias consultadas cuentan que hay dos tipos de vendedores: los que mantienen los precios de hace años y los que se han adaptado a la situación actual. "Solo vende el que es consciente de cómo está el mercado. Hay gente que mantiene los precios antiguos y no vende. Los que tienen necesidad urgente de vender, bajan los precios y estos pisos, junto con los que sacan los bancos, son los primeros que se venden", señalan en Comunidades del Sur, donde afirman que hoy se están adquiriendo viviendas por debajo de los precios de tasación.

En Hispania apuntan que la crisis se paliaría si los precios estuvieran "en su justa medida", ya que afirman que todavía hay muchas viviendas que están "muy por encima de su precio real de mercado porque los propietarios se resisten a bajarlo. Ahora se vende menos porque los propietarios no se adaptan a la situación. Este es el principal problema del mercado inmobiliario. Si se ajustaran los precios a la situa-

ción, se vendería más y el mercado estaría más vivo, porque si un piso está a buen precio, se compra".

Desde las propias inmobiliarias aconsejan a las personas que no tienen necesidad, que esperen a que pase la crisis para poder vender a precios más altos y, mientras, rentabilicen su vivienda alquilándola. Sin embargo, a los que tienen necesidad de vender, les recomiendan que lo hagan ahora, porque los pre-

LAS INMOBILIARIAS

Recomiendan vender ahora a los que tienen necesidad porque los precios seguirán bajando

cios seguirán bajando.

Y destacan la peculiaridad de la ciudad de Cádiz, que hace que los precios hayan bajado menos que en otros puntos de España. Y es que al ser una ciudad tan limitada de espacio, no hay superávit de vivienda de nueva construcción y hay poca competencia. Además, aquí no abundan los pisos embargados por los bancos, que son los que sacan los inmuebles a precios más bajos. "Y cuando los cojan los

bancos malos, bajarán aún más", comenta José Manuel Outeiral.

Tanto en AT como en Hispania afirman que actualmente, en la ciudad, la mayoría de compradores viene de fuera -sobre todo Madrid, Sevilla y la sierra de Cádiz-. Son personas que tienen interés en adquirir aquí una segunda vivienda, especialmente en el Paseo Marítimo.

En Llave del Sur declaran que en el segundo trimestre de este año han notado más movimiento de ventas. Ellos están especializados en inmuebles de nueva construcción (rehabilitación integral u obra nueva) en el casco antiguo y comentan que estos se venden mejor porque son más baratos que los de segunda mano. Esto es debido a que los promotores están bajando los precios hasta el punto de que, en algunos casos, su hipoteca supera el precio de venta. Además, estos inmuebles tienen un IVA más bajo. Comentan que muchos están aprovechando para comprar ahora, antes de que suba el IVA y deje de desgravarse la vivienda, como ha anunciado el Gobierno. Una curiosidad que destacan en esta inmobiliaria es que el casi el 80% de ventas que realizan en el casco antiguo es a extranjeros.