



Los pisos 'feos', por los suelos

Sus dueños, normalmente herederos, se los suelen quitar de encima al precio que les pone el comprador. Por Jorge Salido Cobo

«Como ve, es un piso de segunda mano, no muy grande, con dos habitaciones y un baño, a reformar y en una finca muy tranquila». «Pero, ¿cuál es su precio?». «¿Su precio? Si realmente le interesa haga su oferta». Ésta podría ser perfectamente la conversación tipo entre un agente inmobiliario y un potencial comprador durante la visita a un inmueble de los calificados como de perfil bajo.

La estrategia de ventas de *pon tú el precio* de los bancos también cala en parte en la oferta de particulares.

«SE VENDEN MUCHO MEJOR LAS VIVIENDAS DE 180.000 EUROS QUE LAS DE 50.000»

«Cuando alguien está interesado en comprar una casa, que podría decirse que es fea, siempre se le da la opción de que diga cuánto estaría dispuesto a pagar», afirma Fernando Iglesias, franquiciado de Tecnocasa.

Iglesias aclara que esta realidad no es la tónica general en el mercado de vivienda usada, aunque sí es habitual en áreas de Madrid como Villaverde, Aluche, Carabanchel, Batán, algunas zonas del norte como Begoña o Valdezarza y en la periferia (Móstoles, Alcorcón, Fuenlabrada, etc.). Este experto describe estos inmuebles: muy antiguos, poca superficie, sin ascensor, a reformar, en zonas secundarias, etc.

Valorados en euros, el precio de estos pisos a los que hoy el comprador puede poner precio ronda los 50.000 euros y en el boom pudieron llegar a cotizar a 180.000. «La propietarios, normalmente herederos, quieren quitárselos de encima. Estas casas son las que peor se venden pese a que han experimentado una rebaja de en torno al 70%», indica Iglesias. Y pone ejemplos reales: piso en la calle Paseo de los Olivos de tres dormitorios vendido por 45.000 euros (se llegó a comercializar por 186.000), vivienda en la calle Federico Mayo,



Imagen de archivo de un bloque antiguo de viviendas en el barrio de Villaverde, en la zona sur de Madrid. / BERNARDO DÍAZ

de tres dormitorios, reformada y con ascensor colocada por 60.000 euros (antes se podía vender por 220.000). «Sus dueños entienden que mantener uno de estos pisos sólo ocasiona gastos. No tardan en llegar a la conclusión de que venderlo casi a cualquier precio cuanto antes es lo mejor», declara el agente inmobiliario.

Según el franquiciado de Tecnocasa en Madrid, que ha intermediado en más de 1.000 compraventas en los últimos 12 años, el desplome de precios en este segmento del mercado se debe, principalmente a la desaparición de su demanda natural. «Hace años, los inmigrantes adqui-

rían estas casas porque les daba igual el estado y sólo miraban el precio», comenta Iglesias, que recuerda que hoy compra quien tiene dinero o posibilidades de financiación y que por un desembolso un poco mayor se adquieren viviendas buenas. «Vendemos mucho mejor las de 180.000 euros que las de 50.000», asegura.

En cuanto al perfil más habitual del comprador de estos pisos, Iglesias destaca, sobre todo, a los inversores que pagan al contado y se hacen con el inmueble para alquilarlo. Además, este vendedor rehuye de identificar estos inmuebles como «chollos», aunque puedan parecerlo:

«Un piso sólo se puede considerar una ganga cuando se compra mucho más barato de lo que se está pagando en ese momento por una vivienda similar en la misma zona».

«En este sentido», continúa Iglesias, «puede parecer que vendemos por cuatro duros los pisos en zonas como el Paseo de Extremadura, pero realmente es lo que valen. Es lo que el comprador está dispuesto a pagar y, por lo tanto, su precio». «Las gangas son muy escasas y cuando surgen no nos enteramos. Ni los bancos ni nadie las oferta, aunque hay muchos que usan este término como gancho comercial», recalca.