



## 'Se vende' o 'Se alquila', sin complejos

La crisis sigue volteando el mercado y poner en venta y en alquiler una misma casa se ha convertido en una técnica de comercialización en auge. Los ofertantes suelen ser propietarios pudientes. Por Jorge Salido Cobo

Sorprendentemente, la crisis está uniendo polos considerados opuestos hasta ahora en el mercado inmobiliario: el arrendamiento y la venta. Los propietarios de casas en comercialización comienzan a apostar, simultáneamente y sin complejos, por ambas vías para dar salida a sus inmuebles. Cada vez es más habitual ver carteles de *Se vende* y de *Se alquila* colgados de un mismo balcón o ventana. Un fenómeno más que pone de manifiesto el amoldamiento que está experimentando el sector de la vivienda a los duros tiempos.

Esta doble estrategia de comercialización en auge responde a la sequía de las compraventas de casas – y su correspondiente ajuste de pre-

cios– y al buen momento que vive el alquiler, en continuo crecimiento en los últimos años. Mientras que la adquisición de viviendas se ha desplomado a las 955.000 operaciones en 2006 a las 361.000 en 2012, el porcentaje de casas arrendadas en el parque inmobiliario ha pasado del 6% en 2007 al actual 17% y subiendo. Algunos pronósticos dicen que en 2015 el alquiler copará el 25%.

Ante este panorama presente y futuro, los dueños de los inmuebles parecen haberse despojado de los prejuicios, sobre todo hacia el arrendamiento, y barajan ambas opciones de negocio como compatibles a la hora de explotar sus viviendas en un escarpe más competitivo que nunca.

Esta táctica, sin embargo, tiene un doble filo. Por un lado, podría interpretarse como una señal de desesperación por quitarse el piso de encima; y por otro, verse como una adaptación a la demanda. Los expertos consultados se decantan por hacer, principalmente, la segunda lectura, sin que ello quite que también haya algunos propietarios contra las cuerdas.

Fernando Iglesias, franquiciado de Tecnocasa en Madrid, descarta que esta nueva tendencia de multicomercialización de las viviendas sea reflejo alguno de angustia por parte del dueño, sino todo lo contrario. «No se trata en ningún caso de pisos ganga ni de desesperación del propietario,

ya que este fenómeno abunda, sobre todo, en las zonas de poder adquisitivo alto», aclara. En su opinión, esta doble opción pueden barajarla aquellos que no tiene gran necesidad económica. «Es decir», continúa, «a estos ofertantes les puede servir tanto un inquilino que les pague todos los meses una renta o alguien que les compre la vivienda».

Misma opinión le merece esta situación a Miguel Ángel Sebastián, de Inmobiliaria Alfa Reina Victoria. «Generalmente, poner un piso en venta y en alquiler al mismo tiempo no es signo de desesperación. Al contrario, los que están más desesperados sólo quieren vender», afirma este agente inmobiliario, que confir-

ma que esta estrategia «es cada vez más habitual». Tanto Iglesias como Sebastián, expertos de a pie de calle, conocen de primera mano el perfil del dueño de estas viviendas y los motivos que les han llevado a optar por arrendar y vender a la vez.

«Normalmente, los propietarios que venden y alquilan simultáneamente buscan rentabilizar y optimizar recursos», especifica Sebastián. «Antes la gente solía ir más sobrada y ahora va más justa. Aunque son dos regímenes totalmente diferentes, estos dueños de pisos persiguen un objetivo común, la obtención de ingresos», argumenta. Y añade que ahora hay más personas que necesitan dinero extra que miran al arren-



damiento («más fácil que la venta»), a las que ya no les vale con tener el *Se vende* en su piso sin que la operación cuaje durante meses o años.

En este sentido, Iglesias dice que estas casas suelen acabar alquiladas ya que el precio de su renta suele estar más ajustado que la tarifa fijada para su venta al tratarse de propietarios sin apuros económicos. «Su precio de venta es por lo general más elevado que el de mercado y las pretensiones de los propietarios no son de bajarlo», explica.

Por lo que Iglesias percibe, el 90% de estas viviendas en doble comercialización está libre de cargas (sin hipoteca). Y lo justifica basándose en el sentido común: «Si estuvieran ligadas a un préstamo, no se optaría por su traspaso ya que la transacción no daría para cubrir la deuda pendiente y tampoco se intentarían alquilar por el riesgo al impago». Por ello, al igual que Sebastián, cree que a esta fórmula se han adherido «propietarios que tenían pisos vacíos y quieren conseguir una mayor sol-

**Un gran cartel publicita la comercialización de un ático ubicado al norte de Madrid en régimen de alquiler o de propiedad.** / SERGIO ENRIQUEZ

vencia por uno u otro camino sin tener una necesidad concreta».

Iglesias insiste, en este punto, en que «un cliente con verdaderos problemas financieros no opta por esta posibilidad de simultanear venta y alquiler ya que le hace falta el dinero y el arrendamiento le reportaría cantidades pequeñas mes a mes, lo que no soluciona sus apuros económicos, además de exponerlo a un riesgo de impago que agravaría su problema». Por ello, este agente inmobiliario apunta que «esta doble opción va más encaminada a un lujo que a una necesidad». En caso de desesperación, las cantidades que se recibirían por el arrendamiento «se verían eclipsadas por la bajada del precio de venta, los pagos del IBI, los recibos de la comunidad, etc.», comenta.

Por otro lado, esta estrategia «a ve-

ces desemboca en un arrendamiento con opción a compra», como indica Sebastián, aunque también reconoce que esta fórmula cada vez se ve menos. El continuo desplome de los precios ha hecho que la mayoría de estas operaciones de alquiler con opción a compra no acaben fraguando en la adquisición del inmueble. Un declive de esta fórmula mixta que, sin duda, favorece el incremento de la doble vía de comercialización de *Se vende* o *Se Alquila*.

Por otro lado, este escaparate de viviendas tanto en venta como en alquiler «vuelve a poner de manifiesto quién lleva la voz cantante en un mercado a gusto del consumidor», recuerda Iglesias. «La demanda», continúa, «cada vez lo tiene más fácil ya que esta nueva realidad se traduce en una oferta variada y flexible al que se puede acceder ya incluso eligiendo el régimen que se prefiere».

Esta oferta en alquiler y en venta aún no tiene eco más allá de los carteles de la calle al tratarse de un fenómeno reciente, pero todo apunta a que muy pronto también será habitual en los portales inmobiliarios, principales canales de comercialización. Fernando Pinillos, director general de *Globaliza.com*, admite que no son pocos los anunciantes que han reclamado esta fórmula. «Actualmente, en *Globaliza.com* no puede darse de alta un piso en venta y en alquiler a la vez, pero el equipo técnico ya trabaja para permitir esta posibilidad en breve», adelanta.

Pinillos cree que anunciar un inmueble en venta y en alquiler al mismo tiempo no tiene por qué hacer que se cierre un acuerdo de precios mínimos. «Puede dar la impresión de que el propietario necesita liquidez y dar pie a que el potencial comprador presente ofertas bajas, pero, en cualquier caso, está en manos del propietario aceptar o no estas ofertas a la baja que no cubren sus expectativas. No perderá nada salvo tiempo en atender estas propuestas», opina Pinillos.

## > CLAVES PARA VENDER

- ▶ **Hacer visible la propiedad.** La vivienda debe llegar al mayor número posible de potenciales compradores a través de, sobre todo, portales de internet y medios especializados. Estos anuncios tienen que llevar fotos, planos e incluso vídeo para destacarlos.
- ▶ **Poner un precio acorde al mercado.** La demanda decidida en adquirir casa conoce perfectamente las 'tarifas'. Unas pretensiones económicas inadecuadas complicarán enormemente la transacción.
- ▶ **No defraudar en la visita.** Hay que presentar la vivienda limpia, ordenada, sin olores, con una temperatura agradable y lo más iluminada posible para hacer que el interesado se sienta cómodo. Se deben reparar los elementos que puedan dar mala imagen.
- ▶ **Negociación fluida.** A falta del asesoramiento de un experto inmobiliario, el propietario debe mostrarse asertivo y dispuesto a negociar cara a cara, de una forma ordenada, clara y correcta. No será difícil si se ha sido objetivo al fijar el precio inicial.

Por **Jesús Duque**, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, compañía que intermedió en miles de compraventas de viviendas en 2012.



Carteles de 'Se vende' y 'Se alquila' en la entrada a una urbanización. / CARLOS BARAJAS

## > CLAVES PARA ALQUILAR

- ▶ **Fijar una renta 'sin prima de riesgo'.** El precio del piso ha de ser acorde a la situación de mercado y estar basado en criterios reales y no en necesidades: obviar aspectos como el importe de la hipoteca y los aspectos sentimentales. Una renta inflada lo único que conllevará son largos plazos de búsqueda de inquilino y menor rentabilidad al alternarse el alquiler con periodos del piso vacío.
- ▶ **Estado de la vivienda idóneo.** El inmueble a arrendar tiene que encontrarse en las mejores condiciones posibles: alta de los suministros, conservación óptima (pintura, limpieza, etc.), cocina amueblada y equipada y despersonalizado, principalmente.

Por **Antonio Carroza**, consejero delegado de Alquiler Seguro, empresa que tarda en arrendar una vivienda una media de 12 días.