

5 motivos por los que vender una casa a final de año



COMPARTIR

COMENTAR

- Cómo formarse como agente inmobiliario
- ¿Por qué seguimos sin recurrir a las agencias inmobiliarias en primer lugar en España?

T. Álvarez

10 DICIEMBRE, 2019

El final del año es una época al alza en cuanto al número de compraventas que se materializan en España. Así lo expone Toni Expósito, director general de Comprarcasa, quien explica que detrás de esta tendencia se esconden varios factores, tanto de tipo fiscal, como macroeconómico o incluso psicológico. Esta postura es compartida por Lázaro Cubero, director de Análisis de Tecnocasa, quien añade que, "con la excepción de 2018", en la última década el cuarto trimestre del año ha sido el que "más operaciones" de esta tipología ha concentrado. ¿Cuáles son los motivos por los que un propietario debería decantarse por **vender una casa a final de año** y no esperar a 2020?





La moderación del precio es una buena razón para vender una casa a final de año. 2020 podría traer más ajustes

La situación del **precio de la vivienda en España** varía en función de la población en la que se ubique el inmueble que se pretenda vender. Sin embargo, Cubero reconoce que “en muchas zonas” este indicador “ya se está frenando”, lo que ha dado lugar a “una estabilización del mismo”. De igual modo, adelanta que en otras áreas este comportamiento es más acentuado y el indicador “está bajando”.

Teniendo en cuenta esta evolución, desde Tecnocasa hacen hincapié en que el precio de la vivienda ejerce una función “clave” para quienes quieran desprenderse de su inmueble en las últimas semanas de 2019. En este sentido, subrayan que es necesario que los propietarios “acierten en el **precio inicial de venta**”, ya que consideran que poner un inmueble a la venta con un precio por encima del mercado “les conllevará una pérdida de tiempo y de posibilidades de venta”.

A finales de año las entidades financieras son más flexibles en la concesión de hipotecas. Existe más facilidad de acceso a financiación

Otro motivo que puede alentar a los propietarios a poner en venta su inmueble a final de año tiene que ver con el acceso a la financiación por parte de los potenciales compradores. Según declara Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, en la última recta del año las entidades están siendo “más proclives” a facilitar financiación externa “con el propósito de cumplir con sus **objetivos anuales** y de alcanzar los bonus pactados”.

Por su parte, Estefanía González, portavoz de Finanzas Personales de Kelisto.es, revela que actualmente “las hipotecas están más baratas”, consecuencia “de que la **guerra hipotecaria** reiniciada hace unos meses continúa”. En concreto, esta experta detalla que los precios de este tipo de productos “han caído”, especialmente las hipotecas fijas, “la gran apuesta de la banca mientras los tipos de interés se mantengan bajos”. Es por ello que, a su juicio, el actual es “un buen momento” para que aquellos interesados en comprar una vivienda y puedan permitírselo “se hipotequen”.

Los posibles pactos de Gobierno podrían incidir en la fiscalidad. Muchos inversores están adelantando sus compras

Los últimos meses del año también sirven para que los inversores profesionales hagan balance de sus ejercicios y valoren llevar a cabo una determinada operación de **compraventa**, según Expósito, “por motivos fiscales”. De la misma opinión se muestra Duque, quien extiende este aliciente a los compradores particulares, “que tienen en cuenta cómo una compra de este tipo puede beneficiarles o penalizarles si entra en un año o en otro”.

De hecho, los expertos consultados ponen de manifiesto que, tras los últimos resultados electorales y los pactos que podrían materializarse como consecuencia de ellos, los aspectos relativos a la **fiscalidad de la vivienda** pueden verse modificados, como consecuencia de la puesta en marcha de medidas que afecten tanto a los incentivos como a los tributos inmobiliarios. “Cualquier iniciativa de estas características tendría un impacto en la sociedad”, recalca Expósito.

El componente psicológico: muchos compradores se marcaron el objetivo de comprar en 2019 y apenas les queda tiempo

Son muchas las personas que, al comienzo de 2019, se marcan como propósito **cambiar de vivienda**, ya sea pasando del mercado del alquiler al de la compra, ya sea a través de la reposición y el cambio de un inmueble por otro. Un aspecto de carácter psicológico, que Duque denomina “efecto frontera”, y que puede ser aprovechado por los vendedores, ya que en muchos casos se pueden beneficiar “facilitando que el comprador cierre el ejercicio alcanzando ese objetivo pendiente”.

No obstante, para evitar que los potenciales compradores acaben retrasando su decisión de compra a 2020, los expertos recomiendan a los vendedores convertir la vivienda en un espacio lo más atractivo posible, así como facilitar la operación a los clientes, especialmente en los aspectos relativos a la documentación necesaria para **agilizar la compra**.

La desaceleración económica que se avecina podría retrasar la decisión de compra en los próximos meses

Las previsiones macroeconómicas de España a nivel país también se convierten en un factor determinante para que un propietario decida desprenderse de su vivienda antes del 31 de diciembre. De hecho, según confirma Expósito, la creciente incertidumbre “sobre el futuro del **mercado laboral** y las dudas sobre el futuro político del país” pueden hacer que tanto las familias como los inversores retrasen su decisión sobre una operación como es la vivienda, “ya que nos condiciona muchos años de nuestros ingresos”.

Desde Alfa Inmobiliaria también hacen hincapié en esta motivación, ya que según asegura Duque, tanto la **inestabilidad política** como la incertidumbre actual, “van a frenar en muchos casos la toma de decisiones sobre la compra de una vivienda, al menos durante unos meses en 2020”. No obstante, desde esta organización hacen un llamado a la calma e instan a pensar “que lo que va a ocurrir es mejor que lo que tenemos”. “Los pensamientos negativos generan cambios en las expectativas de los consumidores y eso sí que es dañino para cualquier economía”, finaliza Duque.

