

## El 14% de las viviendas de lujo se venden sin visita... y no es por el coronavirus

El coronavirus ha empujado al inmobiliario a reinventar parte de su negocio



Fuente: Unsplash



[Comentarios: 1](#)

Autor: Redacción

03 abril 2020, 14:26

El coronavirus ha empujado al inmobiliario a reinventar parte de su negocio, pero en algunos casos, el negocio ya le llevaba ventaja. En estos momentos en que el coronavirus ha arrasado con cualquier previsión económica prevista, la venta de una vivienda se ha convertido en un imposible a menos que la presencia digital de la misma sea un reclamo tan atractivo que la visita física sea accesorio. Tanto es así que casi el 14% de los compradores de vivienda de lujo compran activos sin visitarlos.

**Gonzalo Robles, CEO de Uxban**, firma inmobiliaria fundada en 2014 y enfocada en el diseño y promoción de viviendas de alto standing comenta esta tendencia. "Un 13,5% de nuestros clientes han realizado este tipo de compras sin ver llegar a visitar la casa antes. El precio promedio de estas ventas ha sido de 1,4 millones de euros. En un 70% de los casos por la recomendación de un familiar, y en un 30% de los casos por la recomendación de un agente inmobiliario".

Hay dos factores decisivos para llevar a cabo este tipo de transacciones: la transparencia en la información que se ofrece y la facilidad para, con el uso de la tecnología, realizar virtuales a la propiedad. No obstante **"siempre es necesario sentir un *feeling* especial para dar el siguiente paso**. Ahí es donde el contacto local es decisivo en la toma de la decisión final", asegura Robles.

Antes del covid-19, la razón que motivaba esta venta en remoto era porque el comprador vivía en el extranjero, principalmente en América, y aunque no disponía de tiempo para ver una propiedad interesante de reciente salida en el mercado sí tenían una persona de total confianza *in situ* para dar el visto bueno a la vivienda.

### **El sector inmobiliario de lujo en tiempos de coronavirus**

Semana a semana las previsiones económicas van variando ya que nos estamos enfrentando a un nuevo tipo de recesión, donde se prevé un 2020 con una caída del 10% del PIB, según **Goldman Sachs** en su pasado informe y una recuperación parcial o casi total de lo perdido durante el año 2021.

Robles apunta que estamos ante una crisis global en la que todos partimos de unas condiciones similares una vez se controle la pandemia: "Se abre una ventana de oportunidad en varios mercados, entre ellos el inmobiliario, para comprar con descuentos de entre el 10-20%. **Dado el periodo que vamos a comenzar con descenso en el número de operaciones**, quienes tengan necesidad de liquidar sus inmuebles van a asumir estos descuentos para lograrlo".

El inmobiliario es un sector con una velocidad menor respecto a otros por lo que es probable que tarde más tiempo en recuperar las mismas cifras de volumen de negocio, sin olvidar de cómo afirma Robles, "el inmobiliario es un sector refugio para la mayoría de los ahorradores y en ubicaciones prime los precios no van a verse afectados como seguramente ocurra en ubicaciones más humildes".



### **Etiquetas**

Vivienda de lujo