

Uxban: el precio de la vivienda de lujo podría caer hasta un 15% en 2020



Uxban / Uxban



[Comentarios](#)

Autor: Redacción

11 agosto 2020, 6:04

La firma inmobiliaria de alto standing cree que el precio de las viviendas de lujo podría descender entre un 10% y un 15% en 2020. Unos márgenes que podrían aumentar dependiendo de algunos factores a tener en cuenta en la transacción. "Si el vendedor estaba pidiendo un sobreprecio aún mayor, el margen de negociación puede aumentar aun más en caso de requerir liquidez y no poder esperar por su situación financiera personal", afirma en este sentido Gonzalo Robles, CEO de Uxban.

Antes de que comenzara la pandemia, el precio medio de la vivienda en España seguía en un continuo crecimiento con un **encarecimiento de los precios de un 2,5% aproximadamente, según datos de la compañía**. No obstante, ya se apuntaba una tendencia en el mercado residencial que, aunque en las viviendas de lujo no se apreciaba tanto por los compradores e inversores extranjeros **sí que llevaba a vaticinar para este 2020 una moderación en la compra venta** y una estabilidad de los precios y del mercado inmobiliario.

Tras estos meses de confinamiento y en pleno rescate de la crisis sanitaria y económica se produce la pregunta de **qué es lo que deben hacer los compradores y vendedores de viviendas** basándose en la fluctuación y previsión qué los precios de las viviendas van a sufrir y están sufriendo.

Aprovechar la oportunidad o 'Wait and See'

La situación actual respecto al incremento del paro y la percepción de inseguridad en el corto y medio plazo impacta directamente en la demanda de los pisos y sobretodo en la percepción de los vendedores que asumen que la rebaja que deberán aplicar de aquí a los próximos meses no se hubiera dado antes de la pandemia mundial sufrida.

Ante este escenario pueden surgir oportunidades y, como en otros sectores como la bolsa, los más arriesgados pueden hacerse con viviendas a un mejor precio, aunque **no estamos replicando la crisis fruto de la recesión del 2008-2013, tal y como han asegurado en inifinidad de ocasiones expertos del sector inmobiliario durante los últimos meses**. Las diferencias entre las dos recesiones se sustentan en dos motivos principales. **El primero es que será más breve**, ya que aunque habrá sectores que tardarán años en volver a la misma actividad, el resto de la economía tendrá un proceso alcista suave pero continuo, lo que generará confianza en el consumidor, **y por otro lado, estamos en un momento donde el sistema financiero se está fortaleciendo** y los bancos centrales están cargando de liquidez el sistema.

A tenor de las optimistas noticias sobre la eficacia de las vacunas en desarrollo, el año 2021 será muy diferente al actual. Por lo que como apunta el CEO de [Uxban](#), "en un escenario de mayor certidumbre y con las estadísticas de transacciones inmobiliarias actualizadas, es posible que ya no tengamos acceso a descuentos que quizá ahora sí podamos tener", por lo que quedan pocos meses para "pescar" esas oportunidades inmobiliarias.

¿Existen los chollos en el mercado inmobiliario del lujo?

La situación actual del mercado inmobiliario de lujo comenzó a gestarse tras el *rally* de precios que se venía sucediendo desde el 2014, donde los vendedores de viviendas de lujo habían ido incrementando sus expectativas de venta año tras año debido a la fuerte demanda y la oferta de calidad escasa. En 2019 sobrevino una etapa de enfriamiento donde los compradores ya no estaban dispuestos a pagar más de 10.000 euros/m2 por activos que, aunque tuvieran muy buena ubicación, no permitían una revalorización del mismo en caso de tener que deshacerse de él.

"Por este motivo esta crisis va a suponer el pinchazo de esta burbuja de expectativas y el aterrizaje de los vendedores a establecer precios acordes a una demanda ahora mismo menguada. Recordemos que el comprador internacional es parte importante de este nicho y actualmente no puede desplazarse para comprar. **En este sentido, si bien este mercado será el primero en recuperarse en 2021, de aquí a final de año podremos ver descuentos de entre un 10 y un 15% en viviendas** con muy buena ubicación respecto a precios de cierre en febrero. Si el vendedor estaba pidiendo un sobreprecio aun mayor, el margen de negociación puede aumentar aun más en caso de requerir liquidez y no poder esperar por su situación financiera personal", afirma Robles.