

ACTUALIDAD Las casas que se venden por millones y sin visita previa >

Fortuna

INMOBILIARIO >

Las casas que se venden por millones y sin visita previa

5D

IXONE
ARANA

Cerca del 14% de las viviendas de lujo se compran sin que los clientes, la mayoría extranjeros de países como México y Estados Unidos, las vean en persona



Fotografía del interior de una de las últimas casas de lujo que la inmobiliaria Uxban ha vendido de manera telemática. UXBAN

Madrid | 16 ABR 2021 - 09:32 CEST

Comprar ropa sin habérsela probado antes o llenar el carro del supermercado con productos que no han visto con sus propios ojos se ha convertido en algo habitual para los cada vez más consumidores que apuestan por hacer sus compras a través de internet. Pero esta tendencia que ha aumentado con la crisis del coronavirus, no se limita a las actividades diarias. Cerca del 14% de las viviendas de lujo se venden sin visita previa, según el portal inmobiliario Idealista. Se trata de casas cuyo precio llega a superar los **dos millones de euros**.

En el caso de la **inmobiliaria Uxban**, que se dedica a la promoción de viviendas de lujo, aproximadamente el 20% de las ventas se ha hecho a distancia. Gonzalo Robles, director ejecutivo de la compañía, afirma que es un método que se está instaurando en el sector. “Se ha intensificado con la pandemia y las restricciones de movilidad, pero antes ya existía la venta a distancia porque el comprador, que suele ser de México o Estados Unidos, tiene necesidad de comprar relativamente rápido, dispone de dinero y no necesita financiación”, comenta Robles.

Dos de las cinco ventas de casas en Madrid que Uxban ha llevado a cabo en lo que va de 2021, de hecho, se han gestionado por medio de videollamadas. Una de ellas, por valor de 2,1 millones de euros. La otra, por 1,2 millones. “A veces, ven los inmuebles por videollamadas o en vídeos que les grabamos, en alguna ocasión viene la agencia inmobiliaria de confianza del comprador y se fía de su criterio, otras veces viene algún familiar que vive aquí y, otras, como nos pasó hace poco con un comprador de Miami, en cuanto colgamos la videollamada nos hizo una oferta por Whatsapp”, explica el director ejecutivo.

La inmobiliaria de lujo **Engel & Völkers** asegura en su informe de mercado 2020-2021 que, mientras que el interés por apartamentos pequeños y viviendas sin espacio exterior ha bajado debido al confinamiento, las zonas más exclusivas de los alrededores de Madrid y Barcelona han experimentado un fuerte incremento de transacciones. Sonia Catalán, directora de ventas de la agencia, sostiene que el precio medio de las transacciones de venta subió un 2,6% en 2020 hasta situarse en los 611.071 euros, debido a que han vendido algunas de las propiedades más caras que tenían en cartera.

Su fuerte, según Catalán, es que la suya es “una inmobiliaria líder en la innovación y la digitalización”. Gracias a ello, la compra de activos sin visita previa también se ha convertido en algo cada vez más habitual para la compañía.

“Actualmente no nos sorprenden las ventas en este formato, si bien es cierto que las tecnologías han evolucionado y nos han facilitado la proximidad a los clientes”, comenta. En su caso, han incrementado las solicitudes de **visitas virtuales** en las que el cliente puede desplazarse por la propiedad de

manera virtual y visitar todas las estancias. También se hacen conexiones desde la propiedad donde se pueden mostrar los detalles que los clientes quieran ver. “No es que no las visiten, lo hacen virtualmente, a través de la tecnología”, insiste Catalán.

Confianza

Tanto ella como Robles, coinciden en que una **buena imagen de marca** es lo más importante para generar la confianza suficiente como para desembolsar cantidades de tanta magnitud sin haber pisado las casas. “Una agencia con buena reputación, como la nuestra, no se arriesga a que los clientes hagan una inversión si no ve que tiene calidad y recorrido”, reconoce el director ejecutivo de Uxban. Catalán, por su parte, considera que la confianza se gana con “el respaldo de una marca consolidada, medios tecnológicos de calidad y toda la documentación a disposición del cliente”.

La venta de vivienda de lujo sin visita previa es una práctica que ha llegado para quedarse, dicen ambos expertos del sector inmobiliario. Todo depende del cliente y, como se ha demostrado incluso en pandemia, no faltan los compradores para este tipo de casas. De hecho, el precio de la vivienda en las zonas de lujo en Madrid y Barcelona se ha mantenido estable durante este último año, según los datos del portal inmobiliario Fotocasa. “Somos un mercado que depende mucho del comprador extranjero”, concluye Robles, “y mientras haya interés de un comprador internacional por adquirir una casa aquí, va a seguir funcionando muy bien”.