

Técnicas dinámicas de negociación de alquiler por Borja Mateo

Esta guía está diseñada con el único fin de que te ahorres mucho dinero como inquilino y propietario en el alquiler de una vivienda. La misma se resume en los siguientes principios:

- El inquilino tiene la sartén por el mango;
- Si como inquilino pagas este año lo mismo que el anterior, es que algo estás haciendo muy mal;
- En las negociaciones de alquiler, al igual que en la vida económica en general, el único límite de tu actuación ha de ser la ley y en ningún momento la moral;
- Como propietario será mucho mayor la pérdida derivada de la bajada de los precios de tu piso que lo que te saques como alquiler; por esta razón lo mejor es venderla;
- El que crea que los precios de los alquileres/pisos pueden comenzar a estabilizar próximamente o bien que puede llegar a subir, vive en Marte

Índice

1. [Indicaciones generales para el inquilino;](#)
2. [Delimitando el terreno;](#)
3. [Lo que dicen las inmobiliarias y lo que realmente piensan;](#)
4. [El vendedor que no quiere vender;](#)
5. [Adelantar alquileres;](#)
6. [El propietario inteligente;](#)
7. [Opción de compra que nunca se ejercerá](#)

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

1. Indicaciones generales para el inquilino

Consideraciones de partida:

- 1,9 millones de pisos de primera mano, por lo menos, que están a la venta tanto de primera como de segunda mano;
- 1,3 millones de pisos en proceso de construcción;
- 2,6 millones de pisos no incluidos en ninguna de las categorías anteriores, que están en zonas de primera residencia y que se hallan vacíos

Los precios de los pisos comenzaron a bajar a mediados de 2006 (3er trimestre). Los precios de los alquileres lo hacen ya desde principios de 2007. Mientras que los primeros ya han descendido el 46%, los segundos lo han hecho en el 40% de media.

Las reformas de la Ley de Arrendamientos Urbanos, que suponen un reforzamiento de los derechos de los caseros, conllevan una salida muy fuerte pisos al mercado del alquiler. Así mismo, muchas viviendas que no acaban de ser vendidas, pasan a formar parte del mercado de alquiler. A todo ello hay que sumar una demanda muy mermada de pisos como consecuencia de la contracción de la población por su envejecimiento.

Por las razones expuestas, los precios de los alquileres continuarán bajando. En este mercado **el inquilino tiene la sartén por la mano**. Tienes que tener muy en cuenta este principio; cualquiera que te diga que diga lo contrario no conoce el mercado. El aumento de la demanda de alquiler es muy inferior a la oferta registrada. Date una vuelta por los diversos portales inmobiliarios con el fin de convencerte tú mismo.

Si como inquilino pagas la misma renta que en años anteriores, algo haces mal.

Principios a seguir como inquilino:

1. Infórmate sobre cuál es el nivel real de precios de alquiler en tu zona. Para ello dirígete a varias inmobiliarias de tu zona a las que harás desfilar una a una por el piso que ocupas y que alquilas haciéndote pasar por el propietario. Estas te podrán realizar una valoración del alquiler de mercado sin saber que hablan con el inquilino. Con el fin de que las inmobiliarias estén dispuestas a este esfuerzo, diles que eres el propietario y que estás pensando en concederles la exclusiva de alquiler;
2. No te cortes un pelo a la hora de exigir descuentos en el alquiler de la casa que ocupas. Los recursos más socorridos han de ser:
 - a. Que estás pagando más que en la zona; sustenta tu petición en las valoraciones que te hayan realizado las inmobiliarias;
 - b. Que te vas a quedar sin trabajo y que deseas seguir pagando aunque no sea verdad;
 - c. Cualquier reparación que haya realizado en la casa;
 - d. La situación económica del país y cómo los sueldos están bajando (aunque no sea tu caso)

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

3. Como una de las muy pocas formas de rescindir el contrato, siempre que pagues, es por voluntad del inquilino, no dudes en amenazar veladamente con que te marcharás en caso de que el propietario no se acomode de forma dinámica la nueva situación de precios;
4. Ser consciente de que, a pesar de todos los cambios legales, y dependiendo de tu juzgado y de cómo sepas jugar los pasos del proceso, puedes estar por la gorra en el piso desde 6 a 24 meses estando la media en 12-15 meses. Nunca lo diría de forma abierta sino lo dejaría caer con un “ya sé que puedo estar sin pagar muchos meses, pero yo quiero pagar...este precio”

Un principio que nos ha de perder nunca de vista es que, dentro de la legalidad vigente, **has de comportarte de la forma más marrullera posible**. Con el fin de que te rebajen el alquiler vale todo...dentro de la legalidad. Has de tratar al propietario de acorde a los mismos principios que les permitieron inflar la burbuja inmobiliaria en el período 1973-2006, es decir, ha de existir reciprocidad de trato en todo momento.

2. Delimitando el terreno

Usa a las inmobiliarias:

Al mercado inmobiliario le falta la transparencia lo que da pie a jugar con arbitrajes de mercado, es decir, a alquilar más barato que la media del mercado. Por esta razón trabajaría mediante busca directa así como a través de inmobiliarias. Qué más da pagar a alguien si te levanta la libre de un gran piso a un gran precio?

Su fin es la intermediación lo que quieren es que tú pagues lo máximo y el propietario baje todo lo posible el precio del piso con el fin de que la operación se cruce. Por esta razón, en cuanto al desarrollo de los precios en el Mercado se refiere, os dirán lo contrario de lo que sucede...aunque no siempre.

Delimita las zonas en las que quieras vivir y dirígete por teléfono a cada una de ellas:

- La lista ha de ser larga y cubrir todas las agencias en las zonas que te interesan;
- No vayas necesariamente a verlas con el fin de optimizar el uso de tu tiempo, sino que filtra por teléfono;
- Les diría que pago a toca teja varios meses si es necesario (un gran gancho) y las características de lo que quiero;
- Tomaría el nombre de la persona con la que he hablado y le enviaría un correo tras la conversación con lo tratado. El correo ha de ser de muy fácil lectura. Tienes que tener una persona en la agencia que vea que con tu forma de actuar, en cuando tenga lo que quieras, se llevará su comisión;
- Cada dos semanas les envío un correo con el fin de que me den novedades (la gente se olvida entre tanto cliente)

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

Indicaciones prácticas:

- No te empeñes en una sola zona. Define necesidades (a 10 minutos de mi trabajo, colegios cerca, ...o las que fueren) y no zonas apriori. Mira todos los barrios que cumplan las características que deseas. No te puedes imaginar la de barrios de tu ciudad que no conoces y que pueden estar muy bien. Cuanto más abierto estés dentro de unos parámetros, mayores son tus posibilidades de negociar con varias personas a la vez y de llegar a un buen trato;
- Estandariza el proceso. Ten una serie de preguntas preparadas para todos los propietarios y usa una página de papel para conversación. En todas ellas ten impresas las mismas preguntas tales que: metros cuadrados útiles, elementos comunes, orientación, número de habitaciones,... De esta forma te ahorras el ir a visitar la casa algo que puede suponer mucho tiempo. Este paso es muy relevante ya que la gente tiene la tendencia a ir a visitar casas si haberlas filtrado previamente y pierde mucho tiempo;
- Habla con amigos. Antes de hacer la lista de características que te servirá para filtrar las casas, compártela con algún amigo ya que se le pueden ocurrir nuevas cosas;
- Usa el internet. Una vez localizada la casa una google earth con el fin de ver fotos de la zona y situar todos los servicios públicos de los que dispone tu barrio potencial;
- Inserta un anuncio como demandante de piso. Tomaría todas las páginas de los portales inmobiliarios ya que la inserción es gratuita casi siempre y te puede levantar oportunidades escondidas;
- No expreses satisfacción. Aunque una casa te guste cállatelo. Usa expresiones neutrales tales que “ya le diré algo si le interesa”, “me lo pensaré”, y nunca, nunca expreses emoción por un gran precio. Cualquier precio que te pongan sobre la mesa es muy caro aunque sea fantástico;
- Si eres extranjero de país que la gente relacione con pobreza que las llamadas las haga otro amigo tuyo. La visita la puedes hacer tú, pero di siempre que es para otro. El día de la firma del contrato apareces tú, desvelas que es para ti, pero solo en ese momento. De esta forma evitas el rechazo que tienen muchos propietarios a una serie de nacionalidades;
- Hay cosas que se pueden reparar y pintar. No te fijes sólo en cómo está el piso, sino que imagínatelo una vez limpiado y pintado por ti. Hay propietarios muy zafios, pero si el precio es muy bueno, una mano de pintura se da rápido. Para manchas de grasa no uses detergente sino antigrasas que es mucho más efectivo;
- En las visitas vete bien vestido, no necesariamente de traje. Di que tienes un niño aunque no sea verdad porque da la impresión de más estabilidad y seguridad;
- Registra siempre el contrato en el Registro de tu zona. Cuesta cuatro duros y te protege mucho;
- Vete a la Cámara de la Propiedad con el fin de que te ayuden con el contrato. En muchas ciudades tienen consultorios legales gratuitos muy útiles

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

3. Lo que dicen las inmobiliarias y lo que realmente piensan

Los hechos

- Las agencias inmobiliarias se llevan una comisión que suele ser proporcional al precio de venta del inmueble;
- Como consecuencia de los anterior, y durante los años de la crisis inmobiliaria, la tendencia es a que las inmobiliarias animaran a los vendedores a inflar los precios de los inmuebles;
- Dicho lo anterior hay que recordar que siempre tenían que andarse con cuidado, puesto que si el precio era muy superior al mercado no había transacción y, por tanto, se quedaban sin su comisión;
- Lo que desean es que el comprador/inquilino ofrezca el mayor precio posible mientras que al vendedor/casero le intentarán sacar bajadas;
- Es gente que conoce bien el proceso de venta, pero que en muy contadas ocasiones conoce los parámetros macroeconómicos que determinan la formación de precios de pisos. Pocos son los que van más allá de decir “alquilar es tirar el dinero” y “nunca bajan”

Lo que dicen y quieren decir

- “Suba su oferta porque este propietario ya no baja más el precio” es “El propietario lleva varios años intentando vender, no se baja de la burra, pero si espera, el año que viene comprará de otro vendedor a mejor precio”;
- “En nuestra zona los precios de los pisos no bajan tanto como en otras” quiere decir: “Nunca nos creímos que los precios de los pisos fueran a bajar; una vez que el proceso se puso en marcha ni nos enteramos y ahora que aún sigue teniendo lugar, pensamos que ha finalizado cuando aún le quedan varios años”;
- “Nuestra zona es exclusiva” es “Aquí se derrumban los precios como en todos lados, tal vez con matices, pero vaya que si bajan. Si le digo abiertamente que aquí también bajan, usted no comprará por miedo a perder dinero”;
- “Tal vez tengamos que revisar a la baja el precio que pide por su piso”, es “Si no baja usted rápidamente el precio de venta de su inmueble, el mercado le hará corregirlo mucho más a la baja de lo que lo haría hoy, así que dese prisa”;
- “Se están acabando los chollos” es “Sé que cometo fraude tal y como lo tipifica el código penal, pero es que si no, usted no compra. Se vende muy poco y casi todo de los bancos porque son los únicos que financian. Si espera 12 meses, con un paro del 27,5% tendrá mucho más entre lo que escoger a mejores precios”

Lo que has de hacer como inquilino/comprador o vendedor/casero

- Escucharles bien cuando se trate de decirte a qué precio está teniendo lugar las ventas/alquileres. Si eres comprador di que eres vendedor con el fin de saber qué le está diciendo a la parte contraria;
- Trabajar con ellos ya que tienen un efecto de transparencia en un mercado carente de la misma. Son uno de los puntos de referencia del mercado así que mucha gente acude a ellos con lo que puedes encontrar más fácilmente un piso para alquilar o un comprador;
- Has de ser capaz de filtrar lo que es técnica comercial de venta de sus servicios (ellos desean que la transacción tenga lugar) de la información objetiva del mercado;
- Si tu piso lo rechazan las inmobiliarias es porque estás fuera de mercado, así que replantéate su precio;
- Tiende a poner a la venta/alquiler el precio de tu piso por debajo (sí, por debajo) de lo que te indiquen las inmobiliarias ya que el mercado se va corrigiendo según pasa el tiempo y la dirección es hacia el sur;
- Explícales que quieres con gran claridad y, una vez que has hablado con ellos, déjales por escrito qué es lo que quieres: cuanto más específico seas, mejor. De esta forma les facilitas su labor y te ahorras visitas infructuosas;

4. El vendedor que no quiere vender

Los hechos

En nuestro país existen alrededor de, por lo menos, 1,9 millones de pisos que se hallan a la venta. Esta cifra incluye casas de primera mano y de segunda.

Muchas de ellas no serán vendidas nunca porque sus propietarios tienen exigencias de precios que son estratosféricas. Imagínate un piso que se vendió a 1 millón de euros a mediados de 2006 puede ser vendido a 540.000 euros ahora. La bajada media de precios en el mercado ya es del 46%. A finales de 2013 la bajada de los precios de los pisos, respecto a los niveles de pico, será del 58-60%, sólo es cuestión de esperar.

Muchos vendedores creen que con esperar los precios subirán. Nada más lejos de la realidad. Esta situación puede ser muy positiva si eres potencial inquilino.

La tendencia de los propietarios a bajar el precio de alquiler respecto al precio medio es mucho mayor en el alquiler que en la venta. Es decir, más te bajarán porcentualmente de un alquiler de 1000 euros que de un piso que está a la venta por un millón de euros. Dicho de otra forma, es mucho más fácil que te bajen el alquiler a 600 euros/ mes que no el precio de venta a 600.000 euros.

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

La técnica:

- Delimito las zonas en las que deseo vivir de acuerdo a criterios estandarizados que me permitan discriminar casas simplemente mediante llamadas telefónicas sin llegar a verlas;
- Llamo a aquellos propietarios que quieren vender. Sí, he dicho bien, a pesar de querer yo alquilar, llamo a quien quiere vender;
- Digo lo siguiente:
 - Sé que usted quiere vender y que lleva tiempo intentándolo hacer;
 - Yo quiero alquilar y pago varios meses por adelantado (o no);
 - Estoy dispuesto a tener una cláusula de rescisión de contrato con un preaviso muy corto (cuanto más largo mejor para ti como inquilino); el propietario que quiere vender (y que nunca venderá con el precio que tiene) estará dispuesto a aceptar 3-6 meses seguro;
 - Usted puede venir a enseñar el piso cuando quiera (de 10:00 a 22:00 por ejemplo);
 - Mientras que lo intenta vender (nunca le digas cómo está realmente el mercado) que puede usted sacar una rentabilidad adicional y el piso lo tiene cuidado. Usted gana por partida doble: porque lo va a vender y porque, mientras tanto lo tiene usted alquilado

Lo que pensará el propietario

- El que me acaba de llamar es tonto: “alquilar es tirar el dinero”;
- Mientras que me asegure que le puedo echar con pocos meses de preaviso, me saco un dinero porque, a este precio, lo vendo seguro;
- Mejor que sea nacional y que vaya bien vestido;
- Me tiene que dar seguridad de una cierta flexibilidad en las visitas para vender

Lo que tienes que pensar tú

- Al precio actual no venderá;
- Puedo adelantar, de ser necesario, varios meses de alquiler con el fin de darle más seguridad;
- Le pediré un alquiler más bajo que el del mercado dejándole claro que es difícil encontrar un inquilino que esté dispuesto a dejar su piso con 3-6 meses de preaviso (cuanto más largo sea el período negociado, mejor);
- Muy posiblemente me quede varios años, pero nunca lo diré;
- Pocas visitas va a ver. Nadie hace ofertas a pisos que se hallan un 20% por encima del precio del mercado. La gente tiene miedo de que, al realizar muy por debajo de lo que el propietario pida, este tenga una reacción agresiva. El propietario que puede vender a 80 ahora y que tiene su piso a 100 no recibirá nunca ni una sola visita;
- Realizaré un contrato de duración indeterminada y rescindible solo en caso de venta de la casa con un preaviso de 3-6 meses

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

5. Adelantar alquileres

Los hechos

A pesar de todas las reformas legales que se han realizado, el porcentaje de litigios por impagos de alquileres deben estar entre 15-20% del conjunto de las relaciones inquilino-propietario. Es decir 1/6, 1/5 alquileres acaban en algún tipo de problema.

Si uno como inquilino moroso juega bien la norma, los plazos del proceso y le toca un juzgado con gran carga de trabajo puede estarse entre 6-24 meses en un piso de gorra estando la media en 12-15 meses.

La técnica

- Me informo del nivel de precios de alquiler de casas similares a la que habito hablando con un buen número de inmobiliarias;
- Escribo una carta al propietario del piso en el que vivo en la que digo:
 1. Estoy a punto de ser despedido (aunque no es verdad);
 2. Soy persona honrada y quiero seguir pagando la renta cueste lo que cueste;
 3. Sé que puedo estar en la casa 6-24 meses sin pagar, pero para mí es una cuestión de honra personal pagar siempre mis deudas;
 4. No puedo pagar (por ejemplo) 1000 euros de alquiler, pero si adelantar 6-12 meses, si el alquiler es de 700 euros mes porque para mí es fundamental que usted como propietario cobre;
 5. Digo que los precios de la zona están bajando y que pago demasiado sustentándolo en datos. Si esto no es así me lo callo;
 6. Nunca, nunca, voy de forma agresiva sino como implorando “ayúdeme a que le pueda pagar y a que no tenga que estar de okupa en sus casa”;
 7. Hago mención a lo buen pagador que he sido todos estos años;
 8. Realizo una lista de todas las mejoras concretas que he llevado a cabo en la casa

Ventajas:

- Me ahorro dinero ese año;
- Me ahorro dinero también para años sucesivos puesto que en el contrato el precio sobre el que se va a aplicando la subida (o bajada del IPC) es el Nuevo precio de 700 euros y no el de 1000

Si todavía no soy inquilino puedo usar el adelantamiento de rentas como una gran baza. Se lo diré al casero así como a la inmobiliaria en caso de trabajar con ella.

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

6. Opción de compra que nunca se ejercerá

Los hechos

- Un piso que en el pico de la burbuja se vendió a 1 millón de euros, se vende en la actualidad a 550.000 euros tendencia en fuerte bajada;
- Muchos propietarios no están dispuestos a bajar de un millón de euros y nunca venderán sus casas;
- Desde 2007, año de bajada de precios de pisos, se puso de moda el alquiler con opción a compra. Alquilo varios años y parte de la renta se usa para pagar la compra del piso a un precio que hemos pactado hace varios años;
- La aplastante mayoría de los alquileres con opción a compra nunca son ejercidos. En el momento del ejercicio de la opción el precio de ejercicio está muy por encima del precio de mercado. Así mismo, el precio del alquiler de la casa en cuestión es mucho mayor que el del alquiler en el mercado normal puesto que los precios de los alquileres también se han derrumbado

La técnica

- Delimito las zonas en las que deseo vivir de acuerdo a criterios estandarizados que me permitan discriminar casas simplemente mediante llamadas telefónicas sin llegar a verlas;
- Llamo a aquellos propietarios que quieren vender. Me fijo, sobre todo, en aquellos que lo quieren hacer los precio más disparatados;
- Digo lo siguiente:
 - Sé que usted quiere vender y que lleva tiempo intentándolo hacer;
 - Le propongo alquilar con opción a compra;
 - Yo quiero comprar su piso, y estoy ahorrando para ello. Ahora no lo tengo, pero lo estoy ahorrando;
 - El precio de compra en cinco años (por ejemplo) ser el 10% superior al que usted pide. Mientras tanto cobrará una alquiler;
 - Usted puede venir a enseñar el piso cuando quiera (de 10:00 a 22:00 por ejemplo);
- Para dar más credibilidad acordaré con el propietario que el 30% de los alquileres del piso se descontarán del precio de venta final pactado de la casa. Le diré que, como mi voluntad es comprar cuanto antes mejor porque sé que alquilar es tirar el dinero, ejerceré la opción lo antes posible;
- Puedo ejercer la opción en cualquier momento hasta dentro de 5 años
- Mientras que lo intenta vender (nunca le digas cómo está realmente el mercado) que puede usted sacar una rentabilidad adicional y el piso lo tiene cuidado. Usted gana por partida doble: porque lo va a vender y porque, mientras tanto lo tiene usted alquilado

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

Lo que pensará el propietario

- El que me acaba de llamar es tonto: “alquilar y encima quiere comprar en 5 años a un precio superior al que pido yo ahora”;
- Mientras que me asegure el pago del alquiler el negocio es redondo. En este país todo el mundo quiere comprar. Seguro que ejerce la opción de compra porque no hacerlo sería tirar el dinero por la borda;
- No me importa alquilárselo más barato que el mercado porque, como va a ejercer la opción de compra en cuanto pueda, me aseguro que alguien me lo va a comprar...por un precio mayor del que yo pretendía.

Lo que tienes que pensar tú

- Al precio actual no venderá nunca;
- Puedo adelantar, de ser necesario, varios meses de alquiler con el fin de darle más seguridad y que me rebaje el precio del alquiler;
- Le pediré un alquiler más bajo que el del mercado puesto que le hare creer que mi voluntad es comprar en 5 años (o cuando sea) algo que él entenderá;
- Yo sé que en el momento del ejercicio de la opción, el precio de la misma será mucho mayor que el precio del mercado, con lo que nunca la ejerceré;
- Nunca le diré que mi propósito no es comprar: él tiene que creerse que quiero comprar, que ahora no puedo, pero que compraré;
- Estoy creando un contrato de alquiler con opción a compra cuando sé que la opción no la voy a ejercitar: mi único objetivo es rebajar al máximo el precio del alquiler
- Se ha tragado que realmente estoy dispuesto a pagarle en 5 años el precio que pido ahora (o uno superior);
- Cuanto más tarde sea el ejercicio del derecho de opción (10 años mejor que 5) mucho mejor para mí. Tengo una opción que nunca voy a ejercer y el precio de mercado, en el momento de su negociación es mucho más bajo que el del Mercado. Así mismo disfruto de un alquiler por debajo del precio del Mercado al creer el propietario que voy a comprar el piso en el futuro y. Por tanto, estar dispuesto a rebajar el precio de Mercado del alquiler;
- Los intereses que me cobraría el banco por financiar la compra del piso son muy superiores al alquiler; como no soy propietario del piso me da igual que su precio de mercado baje y me ahorro el porcentaje correspondiente a los gastos de transmisión del inmueble

7. El propietario inteligente

Los hechos

- 1,9 millones de pisos de primera mano, por lo menos, que están a la venta tanto de primera como de segunda mano;
- 1,3 millones de pisos en proceso de construcción;
- 2,6 millones de pisos no incluidos en ninguna de las categorías anteriores, que están en zonas de primera residencia y que se hallan vacíos

Los precios de los pisos comenzaron a bajar a mediados de 2006 (3er trimestre). Los precios de los alquileres lo hacen ya desde principios de 2007. Mientras que los primeros ya han descendido el 46%, los segundos lo han hecho en el 40% de media.

Las reformas de la Ley de Arrendamientos Urbanos, que suponen un reforzamiento de los derechos de los caseros, conllevan una salida muy fuerte pisos al mercado del alquiler. Así mismo, muchas viviendas que no acaban de ser vendidas, pasan a formar parte del mercado de alquiler. A todo ello hay que sumar una demanda muy mermada de pisos como consecuencia de la contracción de la población por su envejecimiento.

Como los precios de los alquileres bajan (los frutos de los pisos), el valor que el mercado está dispuesto a pagar por los pisos disminuye. Esta dinámica conlleva a una bajada aún más profunda del precio de los pisos tanto en venta como en alquiler.

Por las razones expuestas, los precios de los alquileres continuarán bajando. En este mercado **el inquilino y el comprador tienen la sartén por la mano**.

- El que crea, esperando a que los precios suban, pasa a alquilar su vivienda no entiende que está perdiendo mucho más dinero del que recauda por la renta;
- La tasa de impago en el mercado de alquiler ronda el 15-20% de las relaciones de arriendo;
- Los bancos son mis mayores competidores. El precio que ofrecen por sus piso son el 10-70% superiores a los ofrecidos por los vendedores de pisos de segunda mano, pero las condiciones de financiación son mucho más ventajosas. A pesar de que, desde el punto de vista económico es una salvajada comprárselos a un banco, mucha gente se siente atraída por la idea

La técnica

- Quitarle el piso de encima lo antes posible, es decir, venderlo rápidamente. La eliminación de la desgravación por adquisición de vivienda y la subida del IVA van a significar una contracción fuerte de la demanda de pisos en 2013. Por esta razón los vendedores, para poder enajenar su piso, deberán bajar aún más los precios de los mismos;

Esta guía es propiedad intelectual de www.borjamateo.com autor de los libros “La verdad sobre el Mercado inmobiliario español” y “Cómo sobrevivir al crack inmobiliario” (Editorial Manuscritos). Puedes reproducir total o parcialmente este documento haciendo mención de la fuente.

- Insertar anuncios muy bien redactados en todos los portales inmobiliarias existentes aunque haya que pagar una pequeña cuota ya que usamos su gran efecto multiplicador;
- Adjuntar un gran número de fotos para lo que no escatimaremos en pagar a un fotógrafo particular, añadir un plano con las medidas de cada una de las habitaciones y detallar toda la equipación del inmueble;
- Usar agentes inmobiliarios, pero nunca en exclusividad, tanto para vender como para que me hagan una valoración real de mercado. ¿Qué más da usar un intermediario si me ayuda a vender el piso? ¡De algo tienen que comer!;
- Los pisos que se ponen a la venta a un precio del 20% por encima del precio de mercado, no reciben ninguna oferta;
- Si tras 3 meses de sacar el piso al mercado no recibo ofertas comenzar a bajar el precio del piso y reviso el precio cada mes;
- Adecantar el piso: es decir pintarlo de blanco y solo de blanco y limpiarlo bien aunque me haga falta contratar a servicios externos;
- Ser muy flexible a la hora de enseñar la vivienda;
- Usar todos los medios tipo cuenta de twitter y de facebook con el fin de comunicarme con los potenciales clientes y hablar a mis amigos sobre mi intención de vender mi casa

Lo que no hay que hacer

- Creer que mi piso es especial: es lo que creen muchos vendedores y hace que le proceso de venta se demore con lo que el precio será menor. Su piso tiene muchos, muchos más pisos de competencia de los que usted se cree;
- Reformar el piso: la reforma que pueda hacer puede ser horrorosa para otra persona, retrasa la venta;
- Ofrecerlo en alquiler con opción a compra: la gran mayoría de los precios de opciones están muy por encima de los del mercado en el momento de su ejercicio con lo que en ningún momento son comprados. De esta forma, como propietario estoy demorando la venta de mi piso pensando que vendrán mejores momentos para su venta cuando eso no es así;
- Alquilarlo. Hay gente que piensa que los precios de los pisos subirán en los próximos años algo que es un craso error. Lo mejor, ahora es vender.