

INFORME PARA PROPIETARIOS CON VIVIENDAS EN VENTA EN ALICANTE CAPITAL

Informe elaborado por Inmobiliaria YODOY – 13/04/2018

Según datos oficiales, estos indican un incremento porcentual en el número de operaciones de venta de inmuebles de segunda-mano respecto a los años anteriores, según provincias, poblaciones y zonas. Igualmente y según los referidos datos se demuestra un incremento al alza en los precios de venta de vivienda usada.

Desde nuestro departamento comercial, hemos realizado un estudio de como estas tendencias al alza en venta de inmuebles usados y sus precios, afectan a la ciudad de Alicante, por lo que hemos realizado un pequeño informe a tipo resumen, para clarificar que tipo de viviendas están siendo más vendibles, quienes son sus principales compradores y que es lo que más buscan.

INFORME RESUMEN

Precios promedio:

Precio promedio: M² construido de la vivienda usada en Alicante capital de menos 30 años desde su construcción 1.225€/m²

Precio promedio: M² construido en vivienda usada de mas de 40 años desde su construcción 900€/m², si la vivienda requiere una reforma integral interior, el precio se reduce a 450€/m² construido.

Tipo de viviendas más demandadas en Alicante capital

Tipo inmuebles: Pisos, apartamentos y estudios

Características principales: Usados con una antigüedad superior a 30 años, con ascensor o sin ascensor hasta 2ª-Planta, en centro ciudad o barrios cercanos al centro, con precios finales en vivienda usada en buen estado no superior a 85.000€, y si es para reforma integral interior precios no superiores a 60.000€.

Principales compradores

Inversionistas y pequeños ahorradores privados.

Empresas de reformas.

Fondos de inversión extranjeros, conocidos como “Fondos Buitre”

Objetivos principales de los compradores

1º) Rentabilidad a corto y medio plazo superior al 10%.

2º) Reconvertir y habilitar el uso de las viviendas para alquiler habitual o vacacional.

3º) Tener un patrimonio convertible en efectivo o aval en caso de necesidad.

RESUMEN FINAL

Según hemos venido observando desde nuestro departamento comercial de Alicante, esta ciudad tiene barrios o zonas que se podrían catalogar como más demandadas y donde es posible vender los inmuebles a un mejor precio de mercado, frente a otras zonas y barrios donde es casi misión imposible vender sin casi tener que regalar.

Las mejores zonas o barrios donde mejor se valoran los inmuebles de segunda-mano son: **Centro ciudad, Benalúa, Florida y Florida Portazgo, Babel**, Princesa Mercedes, Alipark, Campoamor, Carolinas bajas, El Pla, Altozano, **San Blas**, La Goteta, Los Ángeles, Hospital, San Gabriel, **San Juan Playa** y Albufera.

Las peores zonas o barrios para vender son: Mil viviendas, Colonia Requena, Virgen del remedio, Barrio José Antonio, Tómbola, Carolinas altas, Cementerio, El Palmeral y algunas partes de determinados barrios como: Hospital, Los Ángeles.

Que el comprador principal de estas viviendas es el pequeño ahorrador, el cual y en base a la poca rentabilidad que recibe por tener su dinero en un banco, decide buscar una rentabilidad más alta y asegurar al mismo tiempo el poder adquisitivo de su dinero.

Que los inmuebles más demandados son los usados en buen estado, en los principales barrios y zonas que hemos señalado, con ascensor o sin en bajas alturas.

Que las viviendas estén entre un 10 y 15% por debajo de su precio medio de mercado, y que no exceda en el mejor de los casos de 85.000€ si esta en perfecto estado, y que no supere los 35.000€ o como máximo los 60.000€ para las viviendas con necesidad de reforma integral interior.

(*) Hemos marcado en negrita las más demandadas.

Nuestro consejo:

Si usted es propietario de una de estas viviendas, le aconsejamos lea con detenimiento este pequeño informe para que pueda usted utilizar estos datos en su beneficio, con ellos podrá usted orientarse y según la prisa o necesidad de vender con celeridad, ellos le indican que debe usted tener en cuenta para competir en la venta de su inmueble en base a otros similares en esa misma zona.

Otro consejo más, es que cuide la imagen interior del inmueble que desea vender, manténgalo limpio y ordenado, intente pintarlo con colores suaves y ventílelo antes de cualquier visita. Cualquier vivienda sucia o desordenada da sensación de abandono e insalubridad, y si también huele mal o por estar cerrada a humedad, la primera impresión que recibe el posible comprador es de chabolismo. Piense que las personas compramos en más del 35% a través de lo que vemos y en un 15% a través de lo que olemos o palpamos, y el 50% restante corresponderían al precio, la zona, los servicios y comercios cercanos.

Le aconsejamos que solicite una valoración no oficial de su vivienda en venta, esta valoración también le puede ayudar a la hora de señalar el precio de su vivienda, un precio más alto del precio promedio de las viviendas de su zona, limitara mucho el interés de los potenciales compradores, con un precio igualado al resto de viviendas de la zona, puede disolver a su inmueble en esa masa y ser

poco visible, un precio por debajo de la media de su zona la elevara a ser visible, llamativa, e interesante, el resto del éxito dependerá de si usted a seguido los consejos de limpieza, orden y olores que le hemos aconsejado.

Póngase usted en los zapatos de los posibles compradores, y lo que usted valoraría y que impresión recibiría al ver su vivienda. Para ello hemos creado esta pequeña tabla de valoración, con la cual podrá usted calificar el interés que puede tener su vivienda de cara a sus posibles compradores. Para utilizarla, sea usted lo más sincero posible y no se engañe a si mismo, de usted su respuesta a cada apartado y vaya sumando los puntos de cada respuesta que responda, el máximo son 100 puntos, el mínimo 6 puntos y el medio 48 puntos. La suma le dará el porcentaje de interés que despierta o puede despertar su vivienda.

Un suma por debajo de 50 puntos es muy negativa, a partir de 50 puntos hacia arriba empieza a ser positiva.

NOTA: (Algunos apartados solo tienen 2 posibilidades de respuesta la media y la máxima y no tienen la baja, téngalo en cuenta a la hora de sumar)

Precio:

Alto	Puntos: 0
Medio	Puntos: 5
Bajo	Puntos: 10

Zona

Poco deseable	Puntos: 1
Medio deseable	Puntos: 5
Muy deseable	Puntos: 10

Vista viviendas

Poco atractiva o sucia	Puntos: 2
Medio visible	Puntos: 4
Limpia y ordenada	Puntos:10

Otros alicientes

Sin ascensor:	2
Con ascensor:	10

Sin garaje:	4
Con garaje:	10

Sin trastero:	4
Con trastero:	10

Sin armarios empotrados:	5
Con armarios empotrados:	10

Sin amueblar:	5
Amueblado:	5

Vivienda interior:	3
Vivienda exterior:	10

Edificio conservación exterior

Mala Puntos: 3
Normal Puntos: 6
Buena Puntos: 10

Entorno, servicios y transporte

Ninguno cerca Puntos: 0
Algunos Puntos: 5
Todos Puntos: 10

Si necesita usted asesoramiento, valoración o intermediación en la venta de su vivienda, contacte con nosotros sin compromiso, y si después de hablar con nosotros le parece interesante la oferta de comercialización de su vivienda a través de nuestra agencia, podrá firmarnos la hoja de encargo SIN EXCLUSIVA, y nos pondremos en marcha con todos nuestros medios y conocimientos para conseguir la venta.

Le dejamos aquí el enlace directo a nuestra web, desde donde podrá contactar con nosotros. Gracias

<http://www.yo-doy.es>