

Datos de NAR (National Association of Realtors)

En EEUU el 35% de las viviendas se venden entre el 95% y el 99% de su precio de salida, en España esta cifra no supera el 10%

- El porcentaje medio de descuentos en España, en vivienda de segunda mano, ronda el 9%
- SIRA, Spanish International Realty Alliance, contribuye con sus cursos de formación y sus acuerdos con NAR a la mayor capacitación de los agentes inmobiliarios españoles
- La NAR es la mayor y más prestigiosa asociación de profesionales inmobiliarios, que lleva funcionando más de 110 años en USA y cuenta con más de 1.300.000 asociados.

Madrid, 29 de octubre de 2019. Según datos de la institución estadounidense NAR (National Association of Realtors), **el 35% de los vendedores de vivienda de EE.UU. cierran las operaciones entre un 95% y 99% del precio de salida marcado.**

En España, los descuentos son mayores. Según los datos de SIRA (Spanish International Realty Alliance), organismo español que representa en España a la NAR, el porcentaje medio de descuentos en nuestro país -y siempre hablando de vivienda de segunda mano- **“ronda el 9%, incluso en épocas de bonanza”, ha afirmado Francis Fernández, director general de SIRA.**

Según un análisis interno del mercado español elaborado por SIRA, la inmensa mayoría tanto de compradores como de vendedores españoles reconocieron haber negociado el precio de la vivienda. **“Es algo casi estandarizado. El vendedor da por hecho que recibirá una contraoferta y fija un precio superior para tener margen de maniobra, sobrevalorando en algunos casos su vivienda hasta en un 20%”, afirma el este directivo de SIRA.**

A pesar de ser una práctica habitual, los expertos de SIRA, entidad nacida del acuerdo de colaboración entre UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) y la NAR, afirman que supone importantes desventajas para el mercado. **“Muchos compradores fijan un presupuesto límite que contemple no solo el precio de la vivienda, si no también todos los gastos adicionales a esta operación. Para ellos, un precio inflado puede suponer no tenerlo en cuenta a la hora de “hacer el corte” dentro de su cartera de inmuebles a visitar”, afirma Fernández.**

Otra curiosidad que señala el directivo de SIRA es que, tanto vendedores como compradores, utilizan esta táctica. En los años de la crisis -2007 a 2014 aproximadamente-, fueron los vendedores quienes se vieron obligados a asumir las rebajas que exigían los pocos compradores que existían en ese momento. **Desde 2015 al momento actual, los papeles se intercambiaron y los vendedores han probado fortuna subiendo los precios.**

“Desde nuestro punto de vista, afirma Francis Fernández, director general de SIRA, la mayor transparencia en el mercado se alcanza cuando, al igual que sucede en un elevado porcentaje en el mercado estadounidense, tanto comprador como vendedor reconocen el precio objetivo que propone su agente inmobiliario, que es quien en definitiva conoce los precios de venta de todas las propiedades similares”.

En España, SIRA ofrece profesionalización al sector inmobiliario gracias a sus acuerdos de formación alcanzados con entidades de la importancia de NAR o del FEF (Fundación Estudios Financieros), con el que recientemente ha organizado el primer curso sobre la Ley de Crédito Inmobiliario.

La NAR es la mayor y más prestigiosa asociación de profesionales inmobiliarios, que lleva funcionando más de 110 años en USA y cuenta con más de 1.300.000 asociados.

Sobre UCI

UCI (Unión de Créditos Inmobiliarios) es una Entidad Financiera con 30 años de trayectoria, presente en España, Portugal, Grecia y Brasil (de la mano del Grupo Provincia) que cuenta con más de 700 empleados, más de 10.000 millones de saldo vivo y más de 250.000 clientes. Desde 2015, a través del programa Prado, UCI ha emitido más de 2000 millones de euros en bonos de titulaciones de máxima calidad. UCI es experta en financiación de la vivienda teniendo la sostenibilidad, la transparencia, la responsabilidad y la accesibilidad en el centro de su negocio. www.uci.com

Sobre SIRA

SIRA es una iniciativa de UCI que designa a los Spanish International Realtors, miembros españoles de la NAR, al que pertenecen los inmobiliarios comprometidos con la formación y la ética profesional. SIRA promueve el desarrollo profesional, la investigación y el intercambio de información entre sus miembros y hacia el público y el Gobierno con el objetivo de preservar la libre empresa y el derecho a la propiedad inmobiliaria.