

¿CÓMO ESTÁ EL MERCADO?

Julio 2022

Después de un año record en 2021, el mercado empezó fuerte el 2022

El Ministerio de Fomento ha publicado recientemente los datos del número de viviendas vendidas en el primer trimestre mostrando que el mercado mantuvo ese mismo ritmo récord que vimos durante 2021. De hecho, esa fue también nuestra sensación durante los primeros seis meses del año incluso después del inicio de la guerra de Ucrania y aunque ahora estamos escuchando muchos comentarios sobre una recesión que se avecina en otoño pero, ahora mismo, no es lo que se percibe el mercado.

Volviendo a los datos y al gráfico 1 de Marbella, se puede ver que el número de transacciones cerradas es casi el mismo que en 2004, el año récord para el municipio, y el más alto de los últimos diez años. Teniendo en cuenta que el año 2021 casi batió el record histórico de ventas de viviendas en Marbella, un aumento de un 64% en el primer trimestre de 2022 frente al mismo trimestre de 2021 es realmente muy significativo. Esa misma sensación de gran actividad la hemos tenido durante el segundo trimestre que, supongo, se reflejará en las cifras cuando el Ministerio las publique dentro de unos dos meses.

En cuanto a Benahavís y los datos del Gráfico 2, los números son similares a los mostrados para Marbella, con un número de transacciones cerradas casi alcanzando los máximos históricos para Benahavís y con un aumento del 79% en comparación con el mismo primer trimestre de 2021.

En resumen, muchas ventas, el inventario bajando por las cifras récord en la venta de viviendas y los precios subiendo también por la disminución de propiedades en venta. Claramente, la ley de la oferta y la demanda, poca oferta y mucha demanda empuja los precios al alza.

La pregunta clave es: ¿va a seguir el mercado así de activo durante el resto del año? Es difícil decirlo cuando los gobiernos y los bancos hablan de una recesión que llegará en la segunda mitad de este año. Se habla tanto del tema que algunos compradores se lo pensarán dos veces antes de comprar, considerando que pueden conseguir un mejor precio si el mercado cae. Además, los promotores están frenando para poder observar el mercado después del verano y ver el riesgo que pueden asumir. En cualquier caso, creo que el mercado de Marbella y Benahavís se mantendrá bien porque las condiciones que empujaron a ese mercado siguen ahí y, aunque veamos menos compradores por la recesión, el inventario es bajo y no se esperan muchas reposiciones bancarias o quiebras de promotores como antes, que ya aprendieron la lección en 2008, por lo que los precios pueden permanecer más estables aunque con algunas transacciones menos.

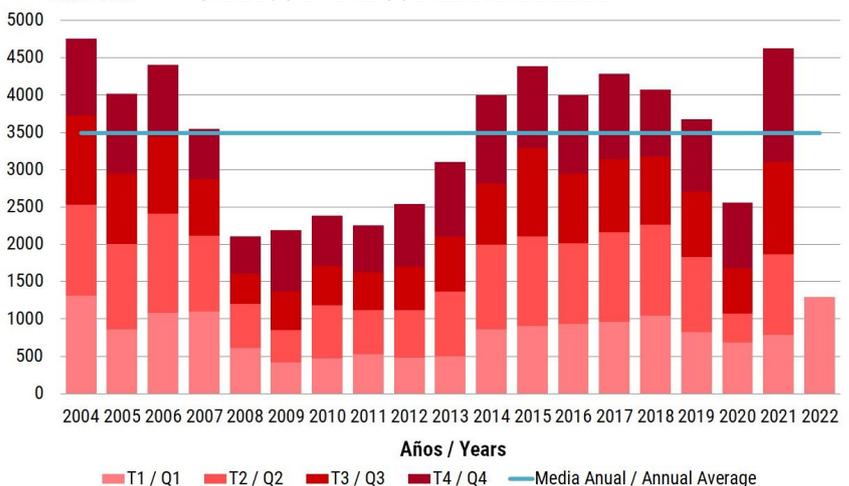


Por Alfonso Lacruz
Agente Asociado

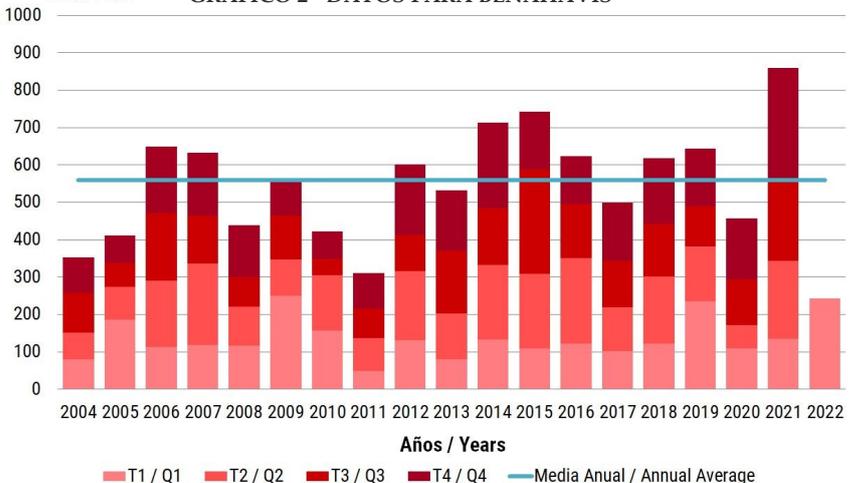
(+34) 609 408 400
alfonso.lacruz@kwspain.es
www.alfonsolacruz.com

Unidades Vendidas

Units Sold

GRÁFICO 1 - DATOS PARA MARBELLA**Unidades Vendidas**

Units Sold

GRÁFICO 2 - DATOS PARA BENAHAVÍS

Fuente: Registradores, Ministerio de Fomento, Idealista y páginas web inmobiliarias

WE ARE
LOOKING FORREAL
ESTATE
AGENTS

Interested?

+34 609 408 400
alfonso.lacruz@kwspain.es

WWW.ALFONSOLACRUZ.COM

ALFONSO LACRUZ
Real Estate in Marbella & Benahavískw MARBELLA
RESELLERS

¿CÓMO ESTÁ EL MERCADO?

Julio 2022

¿Por qué vale la pena contratar a un buen agente? Por resultados, que se traduce en ... más neto

Como dicen por ahí, lo barato sale caro. En el mercado inmobiliario se aplica el mismo dicho. No se trata solo de una comisión barata, un buen agente inmobiliario, que puede llegar a ser más caro, haciendo un buen trabajo puede conseguir un mayor beneficio neto para el propietario. Un mejor marketing atrae a más clientes, más clientes significa mayor interés y más ofertas, y más ofertas en menos tiempo significa más poder de negociación para conseguir un mayor precio para el propietario y menos gastos de mantenimiento de la vivienda.

¿Es bueno que una propiedad este a la venta en el mercado por mucho tiempo y con poca actividad? Realmente no. Al final se "quema" y acaba vendiéndose mucho más tarde por el mismo precio de mercado pero con muchos más meses de costes de mantenimiento y mayor coste de oportunidad. Es importante tener en cuenta que, también, en el mercado inmobiliario, tiempo es dinero. Si el propietario no tiene prisa en la venta y no esta dispuesto a llegar al nivel de precio que requiere la venta, es mejor quitar esa propiedad del mercado antes de que se "queme". Un buen agente inmobiliario asesorará al propietario sobre el precio de mercado al que se puede vender la propiedad y sobre la estrategia de marketing y precios para conseguir la venta. Cualquier propiedad se vende si se hace un buen trabajo sobre ella maximizando el precio y reduciendo el tiempo de venta.

Para ilustrar esto voy a poner un ejemplo de una venta que he llevado a cabo el mes pasado:

*Vivienda en venta en Marbella este por 420.000 €. Después de estar más de seis meses en el mercado, el agente recibe una oferta por 400.000 € que el propietario rechaza a pesar de la presión de su agente que supone la ruptura de la confianza entre ellos. El propietario acude a nuestro equipo para ver como le podemos ayudar en la venta. Dos semanas después ponemos la propiedad de nuevo en el mercado con fotos profesionales y un marketing mejorado a un precio de 445.000 €. Una semana después de lanzar la propiedad la vendimos, tras recibir dos ofertas y negociar durante unos días, por el precio de salida de 445.000 € lo que suponen **45.000 € adicionales** para el propietario sin tener en cuenta el ahorro en los costes de suministros, comunidad, IBI, reparaciones, etc. de una propiedad durante seis meses que habría que sumar a su beneficio neto.*

¿Vale la pena contratar a un buen agente? Creo que si, al final se paga solo.

Opinión del Propietario



"Alfonso, Katrina y el equipo ha sido absolutamente fantásticos ayudándonos a vender nuestra propiedad. La teníamos alquilada desde hace mucho tiempo y necesitaba reparaciones. Nos ayudaron a redecorar la propiedad, nos dieron grandes consejos sobre el mercado inmobiliario y nos consiguieron una muy buena oferta. Además, se aseguraron de que todo estaba en regla con el comprador y de obtener todos los documentos necesarios. Menos de 3 meses desde el inicio hasta el final del proceso de venta. ¡Gran trabajo!

Julio 2022



Gran Bahía, Marbella

3 Dorms., 3 Baños, 224 m² y vistas al mar

El Soto de la Quinta, Benahavis

3 Dorms., 2 Baños, 136 m² y jardín
329.000€

¿Pensando en vender o cansado de esperar a que se venda? No busque más. ¡¡Nosotros cumplimos!! Llámeme para una consulta.