



## Los pisos oscuros, bajos, o mal orientados, recuperan su atractivo

- Las rebajas en estas viviendas oscilan entre el 20% y el 30%, mientras que el hecho de tener terraza, puede incrementar los precios cerca del 10%

La crisis del coronavirus parecía haber cambiado nuestros gustos inmobiliarios. “Llevamos meses escuchando que los pisos oscuros o mal orientados, ya no tenían comprador, pero esto no es así” afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, cadena con más de 225 agencias repartidas por España (130), México (90), Costa Rica (1), Paraguay (1), Francia (1), Ecuador (1) y Argentina (1).

“Tras el confinamiento se trasladó la idea de que los compradores ya solo buscaban pisos con balcones, terrazas y jardín, con más metros, más soleados y mejor orientados, pero esta afirmación es irreal,” afirma Duque. A dos años vista, y en opinión de este mismo experto, ni siquiera subsiste el interés que por entonces generaron las viviendas a las afueras de las ciudades. El regreso generalizado a las oficinas, y la dificultad en muchos sectores de actividad de trabajar a distancia nos han traído de nuevo a las ubicaciones más consolidadas.

Una vivienda interior u oscura, tiene un precio entre un 20% -30% por debajo de lo que costaría otra similar, pero mejor orientada, un porcentaje que las convierte en una solución interesante para muchos compradores. “Recordemos que una vivienda con terraza puede suponer un incremento del precio del 10% por lo que no podemos hablar de que este elemento sea ahora una exigencia del cliente más habitual”, afirma Duque.

### Jóvenes en busca de su primera vivienda e inversores:

Por lo general, estas viviendas suelen ser las más pequeñas de cada edificio, por lo que “el perfil más frecuente de comprador son personas jóvenes, que adquieren su primera vivienda y las ven como una opción para sus primeros años de independencia, generalmente hasta que forman sus propias familias” añade Duque. Son precisamente las personas que menos viven su vivienda, por lo que la falta de luz, de terraza, o de otras comodidades como ascensor son mejor aceptadas.

El otro perfil es el del inversor, que prima por encima de todo encontrar un precio competitivo. En este caso, lo más frecuente es que adquieran la vivienda, reformada o no (en esta caso a precios casi de derribo), y se pongan en alquiler, logrando rentabilidades entre el 10% -5% bruto dependiendo del emplazamiento, añade Duque.

Además, las soluciones que aportan las reformas y la decoración son cada día más atractivas. “Es muy frecuente que lleguen a nuestras oficinas viviendas con reformas que disimulan muy satisfactoriamente la falta de luz solar, que pueden llegar a suponer bastante menos de 1.000 €/mt<sup>2</sup>, algo que las hace muy rentables”, concluye.

Desde 1997

