

FACTORES QUE DAN VALOR A UNA VIVIENDA

¿Qué factores influyen el precio de alquiler o venta de una vivienda? Son varios los factores que influyen :

- Estado de la conservación : Más allá de la edad de la vivienda, lo valorado es el estado en sí del inmueble. Cocinas, baños, estados de pinturas y suelos suelen ser los factores más determinantes para juzgar el estado de conservación de una casa.
- Superficie : La cantidad de metros contruidos o el de metros útiles y su reparto en la casa. Además del valor intrínseco, es un valor muy relacionado con su entorno. Es decir, una casa con unos metros útiles menores que la media de su entorno será pondera negativamente en el precio más allá de su valor en sí mismo.
- Localización : Las zonas centro y semicentro de las ciudades son las más valoradas aunque esto ha cambiado y vuelto a cambiar con la recesión actual. Poco antes de la crisis, las zonas residenciales sin llegar a los precios del centro estaban mucho más valorados que en la actualidad.
- Servicios : La existencia de zonas de zonas verdes, deportivas, guarderías, colegios, centros de ocio... dan un plus al valor del alquiler.
- Altura : En bloques de pisos, cada altura sube el precio siendo los áticos los más valorados (con un 10-15% de sobreprecio a igualdad de prestaciones que otra vivienda de sus mismas características).
- Muebles : Si el amueblado de la vivienda es de calidad o con buen diseño o con buen encaje en la casa (buenas soluciones habitacionales), los inquilinos suelen aceptar pagar un plus

sobre el alquiler medio de la zona.

- Ascensor : Especialmente de segundos pisos en adelante.
- Garaje y trastero : Muy en especial en zonas céntricas con dificultades de aparcamiento.
- Sistema de calefacción, calidades de ventanas, calidades de la iluminación : En esencia que el inmueble tenga buenos sistema de calefacción (caldera de convección en caso de gas, acumuladores nocturnos en caso de electricidad), aislamientos y eficiencia en los medios de iluminación.

¿Qué factores quitan valor a una vivienda? Todos los anteriores en su faceta negativa (casa pequeña, mal repartida, bajos, sin servicios...) se suma la prisa en la venta o alquiler. Un propietario ansioso es un propietario que devalúa el valor del inmueble.

Mención aparte merece el caso de viviendas que acumulan muebles de baja calidad u obsoletos o de difícil encaje con la vivienda que han sido puestos por los propietarios más como trastero que como medio para amueblar la vivienda. El efecto es una devaluación del valor vivienda.

También resta valor una vivienda sucia, o muy desordenada cuando se esta enseñando al potencial comprador o arrendatario.

Por último, como cualquier acuerdo económico, la confianza entre las partes hace bajar el riesgo en la operación. Propietarios desconfiados en exceso o displicentes ante las preguntas y dudas degradan el valor del inmueble. La cercanía y la accesibilidad (que no el colegeo) permiten al potencial comprador eliminar dudas de vicios o problemas ocultos en el inmueble.

¿Si quiero incrementar el valor de mí inmueble por dónde debería empezar? Puesto que la localización no se puede

variar, los ejes de actuación deberían ser :

- Ordenar y limpiar el inmueble.
- Tener claro todos los servicios que tiene el inmueble en la zona y hacerselo saber al potencial comprador o inquilino.
- Si no va con muebles quitarlos todos (el concepto de semiamueblado no es una figura legal en nuestro ordenamiento jurídico) y si van con muebles dar una solución habitacional al menos aceptable. Cocina y baño siempre plena y correctamente equipados.
- Si los electrodomésticos son de bajo rendimiento energético, plantearse adquirir unos de eficiencia A+ en adelante. Lo mismo con las bombillas.
- Mejorar los aislamientos de la casa donde sea posible. Si es posible ventanas de doble lámina con ruptura térmica y si no, sellado con espuma las juntas de aire que pudiera haber.

¿Cómo ponderan los distintos factores en el precio? Localización, superficie, estado de conservación y servicios son aproximadamente el 80% del precio de la vivienda. Otros como altura (con ascensor) viene a ponderar en venta como 5000 € por piso hasta el 5º. Áticos ponderan un 15% más del precio medio a igualdad de condiciones. Garaje y trastero depende de metros, cerrado, facilidad de acceso...