

Clasificados La mejor guía de inmuebles a la venta

Casas

¿Es una buena inversión reformar la vivienda antes de ponerla a la venta?

Una de las dudas más habituales entre los particulares que venden una vivienda es si reformarla o no. ¿Sale a cuenta?

Natalia Bosch

El mercado de la vivienda en España sigue experimentando un importante crecimiento este 2022. Según datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), este año las operaciones de compraventa han aumentado un 25,6% respecto al 2021. Y de estas operaciones, desde el año 2015, las viviendas de segunda mano representan el 80%. "Este alto porcentaje de compraventa de inmuebles usados conlleva directamente un aumento de las reformas para incrementar su valor, un fenómeno que se está viendo desde principios del 2022", afirma Francisco Morán, CEO de Aquí tu Reforma.

Pero, ¿merece realmente la pena invertir en una reforma antes de poner a la venta un inmueble? Miguel Ángel Vázquez, socio fundador y subdirector general de donpiso, no lo duda: "Si, vale la pena, y bastante. Por un lado, la demanda busca viviendas en buen

estado para entrar a vivir ya y está dispuesta a pagar el sobreprecio por miedo a meterse en reformas posteriores y también por los plazos. Por otro, la oferta puede obtener una buena rentabilidad de la inversión realizada en la obra". En la misma línea se expresa Morán, que es de la opinión que "realizar pequeñas reformas puede revalorizar la vivienda hasta un 20% sobre su valor inicial. Por tanto, toda cifra que esté por debajo de este 20% es una buena inversión".

Jordi Gruart, director de la inmobiliaria de alto standing Monika Rüsche, cree, en cambio, que "solo reformaría si el diferencial que vas a sacar con la reforma es

muy elevado. Es decir, si el piso está muy destruido y te van a pagar muy poco, evidentemente. De lo contrario, recomiendo invertir lo mínimo necesario".

Realizar pequeñas reformas puede revalorizar la vivienda hasta un 20% sobre su valor inicial

En este sentido, si es un piso heredado o en el que actualmente no vive nadie, Gruart aconseja vaciarlo de muebles, sobre todo si

son antiguos, porque los espacios vacíos dan más sensación de amplitud. También ayudará pintar el piso de un color neutro, porque un piso recién pintado con colores claros se ve más luminoso y resulta más atractivo para los futuros compradores. Y por último, hacer una limpieza a fondo, así no se verá tan antiguo, simplemente porque estará mostrando su mejor cara, la más limpia. "Haciendo estas tres cosas, el piso ganará mucho, el propietario no hará una inversión elevada y el comprador tendrá otra sensación cuando lo vea. Y esta recomendación puede suponer un coste de apenas 3.000€", resume Gruart.



01

01 Reformado para estrenar
En el barrio barcelonés de Badal, este piso cuenta con tres habitaciones, dos baños y un balcón

02 Proyecto de interiorismo
La decoradora Natalia Zubizarreta hizo un lavado de cara radical en este piso de Vitoria para ganar luz, amplitud y comodidad. Todo sin tirar un tabique

NATALIA ZUBIZARRETA INTERIORES

DONPISO

Para Sara Cabello, directora de Marketing y Comunicación de Aquí tu Reforma, es importante cuidar los acabados, pero sin olvidar el esqueleto de la vivienda cuando se quiere vender un piso: "Es cierto que una vivienda pintada en tonos neutros con puertas y suelo en buen estado tiene más posibilidades de captar la atención de los potenciales clientes. Pero tener las instalaciones actualizadas y que cumplan con la normativa es básico, junto con los cerramientos. Es una parte que no es tan vistosa pero son el esqueleto de una buena vivienda. Y también se debe tener en cuenta la cocina y el baño, que son las estancias donde se fijan las miradas de muchos compradores".

La cocina y los baños son las reformas estrella y donde se fijan las miradas de muchos compradores

Una opinión compartida por la decoradora Natalia Zubizarreta, que puntualiza que, contrariamente a lo que podemos pensar, no es necesario meterse en grandes obras para hacer un lavado de cara a estas estancias. Hoy soluciones rápidas y low cost que dan muy buenos resultados: "Si los azulejos se han quedado anticuados, podemos lucirlos y colocar encima papel vinílico o simplemente pintarlos. Y en la cocina, si además se cambia la encimera, se lacan los muebles y se cambian los tiradores, se ganará una cocina bonita y más llevadera. Y con muy poca inversión", explica la decoradora. Una cocina y unos baños "actualizados" ayudarán y mucho a que la vivienda entre mejor por los ojos de un posible comprador.

En la línea de Gruart y Cabello, para la decoradora es muy importante pintar todo el piso. "Recomiendo apostar por el blanco en el techo y por tonos muy claros para las paredes, como beiges, blancos rotos... Y unificar cromáticamente toda la vivienda, nada de pintar cada habitación de un color. Lo que más busca la gente en una casa es tener sensación de amplitud, equilibrio y armonía. Con unos suelos claros, carpinterías blancas y paredes 'limpias', seguro que triunfas".

Otra recomendación de las intervenciones que aconseja Zubizarreta para renovar el look de la vivienda sin un gran desembolso es rehabilitar el suelo, si se trata de una tarima de

madera—acabarlos si es oscuro y dejarlo en un acabado aceitado, que es lo que se lleva ahora—y cambiar la iluminación: “Por todos los focos de 2.700°K, que es una iluminación cálida, incluso en la cocina y los baños. Solo con esto vas a cambiar el aspecto de la casa, la sofisticará, va a dar más categoría y calidez al inmueble. Cambiar la iluminación te dará muchísimas más garantías de venta”.

Pero la decoradora también es de la opinión de que cuando tienes una buena base, es decir, el piso no tiene más de 20 años, no merece la pena meterse en una reforma integral: “Es mejor hacer intervenciones más ligeras, para que la casa tenga buen aspecto pero sin tener que hacer obras. Porque nunca vas a llegar a tener la casa perfecta para vender. Cada persona tiene necesidades muy dispares y con una reforma te metes en mucho dinero y en una apuesta por algo que nunca se cumple”, sostiene.

Una opinión compartida por Guart, que añade que se corre el riesgo de invertir mucho dinero y tiempo, “y a lo mejor quien te compra el piso no aprecia ni valora para nada la reforma y quiere cambiarlo todo. Con el agravante que, al estar reformado, estás entrando en competencia con pisos más caros y puede llegar a ser incluso más difícil de vender”.

En este sentido, si decides hacer una reforma, es importante tener muy claro de antemano cuánto estás dispuesto a invertir y qué rentabilidad puedes sacar. Para ello, Cabello cree que es muy



03 Ático con dos terrazas. Este piso de 245 m² en el Ejemplar de Barcelona cuenta con dos dormitorios dobles y vale 1.195.000 €

importante contar con un buen asesoramiento, tanto del experto inmobiliario como del profesional de la reforma, “para que te ayuden a identificar cómo puedes obtener la máxima rentabilidad y cuánto debes invertir en la reforma teniendo en cuenta el potencial del inmueble. Hay reformas muy sencillas, como pintar o pulir el suelo, que pueden hacer el inmueble más atractivo con una inversión mínima”, resume. Este “lavado de cara” puede ser suficiente, en opinión de Vázquez, si el piso tiene 10-15 años y presenta algún que otro desper-

El cálculo es que una reforma con materiales de calidad media en Barcelona puede valer unos 1.000 €/m²

fecto. “Pero a partir de los 30-40 años de antigüedad, la reforma necesaria es la integral. Uno no se puede arriesgar a cambiar puertas y suelos, por ejemplo, y no renovar unas instalaciones que tienen más de 30 años”, sostiene.

El peligro de una reforma integral es la inversión necesaria. Y es que, como explica Guart, el coste aproximado de una reforma en Barcelona con materiales de calidad media es de unos 1000 €/m², lo que significa que para un piso de 100m², la inversión sería de unos 100.000 €, un importe que el propietario espera recuperar aumentando el precio de venta. “Pero, lamentablemente, a veces no se recupera”, avisa.

La calidad de la reforma también tiene su importancia a la hora de vender, sobre todo según la zona donde se encuentre la vivienda: “

Si queremos poner a la venta una vivienda, por ejemplo, en la Zona Alta de Barcelona, es aconsejable invertir en una reforma de calidad, con buenos acabados y un diseño atractivo, ya que si hacemos simplemente el ‘lavado de cara’ el comprador no lo va a valorar y no va a pagar más por esa vivienda. De hecho, puede que incluso lo perciba de manera negativa, ya que le estamos restando valor poniendo unos acabados que no son acordes con el estatus de esa propiedad. En este caso, si invertimos en una buena reforma es probable que el valor se incremente por encima de ese 20% de media”, explica Cabello.

Uno de los peores enemigos de los propietarios que quieren vender una vivienda son las prisas. Si es el caso, es probable que el propietario evite hacer obras, se vea forzado a poner un precio bajo y no obtenga la máxima rentabilidad por ese inmueble. Por eso, Cabello aconseja valorar muy bien cuánto a prisa se tiene respecto al beneficio que se puede obtener: “Una reforma integral puede conllevar entre uno y dos meses; una cocina, dos semanas, y un baño, una semana, aproximadamente. Una reforma sencilla puede estar lista en una semana y puede agilizar el tiempo de venta sin que se sacrifique beneficio”.

Sí, es Aquí Donde levantas tu proyecto

Terrenos en la comarca de La Selva

SOLO AHORA precios REBAJADOS



Terrenos para construir tu hogar en la comarca de La Selva, en servihabitat.com

Aquí empieza todo.

 Servihabitat

Condiciones válidas para arrendamientos de viviendas identificadas en www.servihabitat.com con el fin de campañas promocionales para ofrecer precios reducidos desde el 27/04/2022 hasta el 31/07/2022, ambos incluidos, en las que una vez aprobada la oferta por el propietario, se formaliza el contrato de arrendamiento hasta el 31/08/2022, incluido. Impuestos, gastos, costas, costas y plus de suministros, no incluidos en la oferta publicada, siendo todos ellos a cargo del arrendatario. De 3 a 6 meses de renta pública, gestión comunitaria e I+D, según campaña aplicable en cada caso. Y bonificación de entre 50% a 50% de renta, y durante un plazo entre 3 a 6 meses una vez finalizada la campaña, según campaña aplicable en cada caso. Condiciones y condiciones identificadas en www.servihabitat.com. Más información en www.servihabitat.com en el 902 33 02 02.