

PRECIOS DE LOCOS



A pesar de la cruda crisis que padecemos, tanto en el sistema monetario como en el mundo inmobiliario, uno se queda perplejo cuando entra en Internet y ve los precios que te piden por cualquier propiedad de Sotogrande. Da lo mismo que sean casas aisladas, parcelas, apartamentos o pisos, la sensación que uno se lleva es que todo marcha viento en popa, que aquí no hay crisis, que todo se vende y que todo vale lo que dicen.

Sin embargo, consultadas algunas inmobiliarias con la intención de hacer este artículo, te dicen que ese no es el precio, que puedes hacer una oferta con una quita de hasta el 40%; que alguno te la aceptará. Y yo me pregunto, ¿no sería mejor ajustar los precios a la realidad, en lugar de esperar a que llegue ese inexistente y soñado millonario que pague lo que pides? Esta es una de las razones por las que la economía real no vuelve a coger aire; los precios siguen tan altos que todo el mundo espera a que bajen, y por lo tanto nadie da un paso al frente y compra.

De cualquier manera, no es lógico tratar de vender en estos momentos lo que costó 100 en 200, como si nada hubiera pasado, arriesgando a que durante años nadie preste atención a tus absurdas pretensiones. Es mejor que las parcelas que se vendieron en 120.000 euros se pongan en circulación con beneficios razonables en lugar de esperar a encontrar al paria que pagué tres o cuatro veces su valor. Por no hablar de las amarras de los barcos de recreo, cuyos costes iniciales de tres o cuatro millones de las antiguas pesetas con 30 años por delante para su uso, ahora algunos pretenden convertirlas en veinte millones con solo 9 años de utilización por delante.

En fin, que la avaricia es la madre de la estupidez y prima hermana de la ingenuidad. Sotogrande, dado el inmenso número de bienes inmuebles que hay en venta necesita de un ajuste realista que permita la rehabilitación de todos los otros negocios que viven al cobijo del inmobiliario, y que tienen conexión con todas las esferas de la actividad económica. Pueblo Nuevo y los centros comerciales son satélites de esa actividad. No hay nada más estúpido que tener instalaciones vacías porque las propiedades que generan esa actividad están fuera de toda lógica.

Los agentes de la propiedad inmobiliaria profesionales han de ser los encargados de poner orden en este caos que a nadie beneficia, menos a ellos, haciendo ver a los clientes que sus pretensiones han de ajustarse a la

realidad de un mercado saturado. Los que trabajan con inmuebles han de ser más duros con sus clientes. Han de contarles la verdad de lo que acontece, ya que con ello se beneficia la economía de la zona. Permitir que se cuelguen en Internet majaderías de precios disparatados asusta a la gente, y provoca que se marchen con sus inversiones a otra parte, perjudicando a toda la comunidad.