

DOSSIER

Inmobiliarias Granada

 **gesconsa**
CONSULTORES



¿QUIÉNES SOMOS?

Gesconsa Consultores es una empresa con una trayectoria que ya supera los 25 años. Nació con Madrid con el objetivo de asesorar financieramente a empresas y personas físicas en aspectos como inversión inmobiliaria, gestión hipotecaria o mentoring empresarial.

Se asentó en Granada hace 8 años y, desde entonces, somos el departamento financiero externo de empresas locales, pero también de otras provincias como Málaga, Sevilla, Madrid o La Coruña.

¿Cuáles son los sectores en los que estamos más presentes?

- Inmobiliarias
- Hostelería
- Telecomunicaciones
- Constructoras

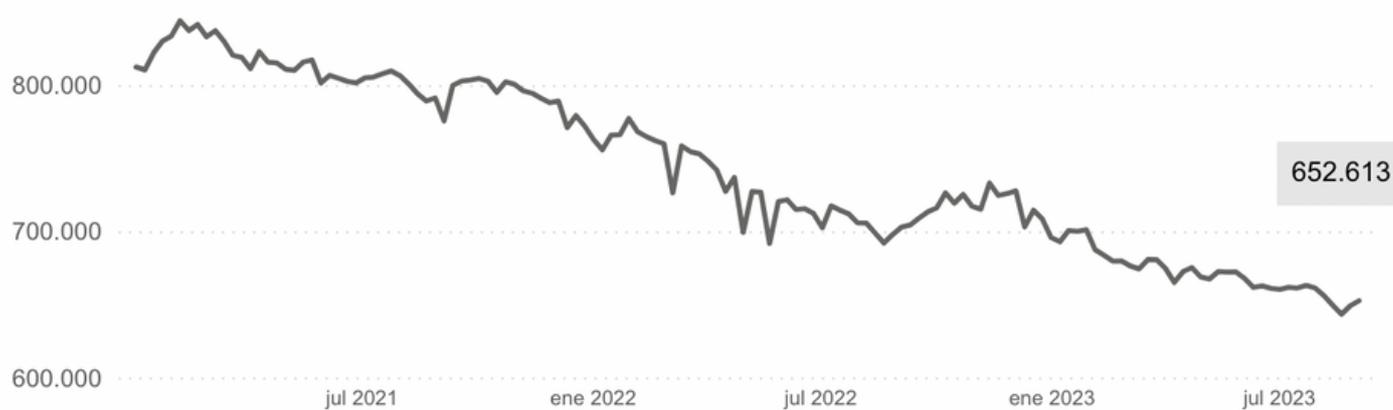
En nuestro saber hacer están actividades como la búsqueda de financiación y/o inversores, el asesoramiento fiscal o la inversión en inmuebles.

De cara a inmobiliarias de la provincia, hemos elaborado este dossier con el que pretendemos aportar soluciones a las empresas del sector que están viviendo cambios significativos debido a las alteraciones del mercado económico.

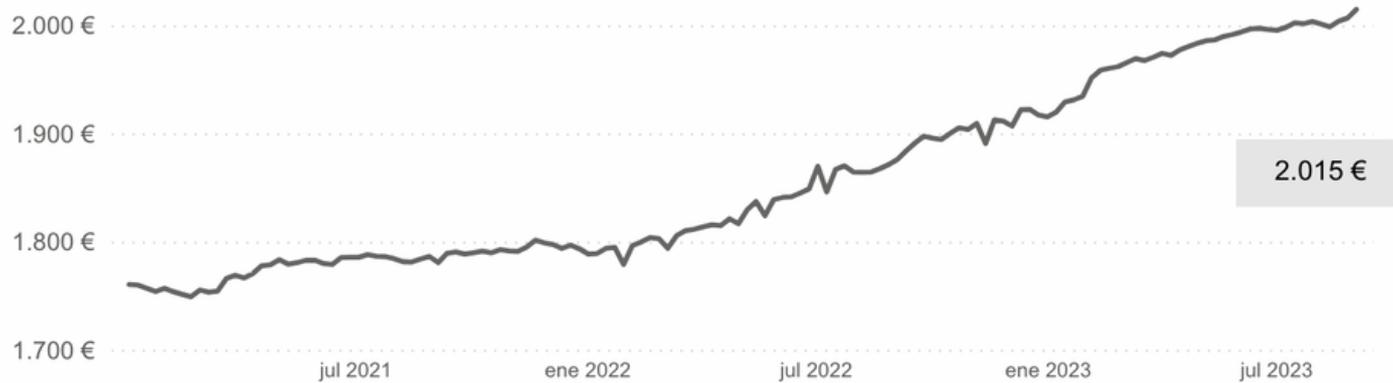
¿Qué queremos decir con esto? El encarecimiento de las hipotecas, la búsqueda de inversores con liquidez y las variaciones en el precio de la vivienda podría afectar en los próximos meses a las inmobiliarias de Granada.

EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

Stock



Precios



Fuente: idealista/data





EL ÚLTIMO AÑO

Subidas y más subidas de tipos. Este es el resumen del comportamiento del mercado hipotecario durante el último año. En algo más de un año, las cuotas de las hipotecas variables han experimentado un encarecimiento que, de media, supone 300 euros más de cuota para los propietarios con créditos sobre la vivienda.

Con respecto a lo que a entidades bancarias se refiere, las hipotecas variables han pasado a la historia. Los compradores optan por el tipo fijo o, en su defecto, las mixtas. ¿Cuál es el coste medio que encontramos en el mercado?

- Hipotecas Fijas: 3,5% - 4%
- Hipotecas Mixtas: 3%

Tener estabilidad laboral o ahorros suficientes (alrededor del 33%) son dos de los requisitos más exigentes. ¿A qué problemas se enfrentan los compradores? A que la inflación o el incremento del precio de los alquileres complica que cuenten con liquidez suficiente. En este caso, se complica acceder a una hipoteca, aunque no se vuelve imposible.

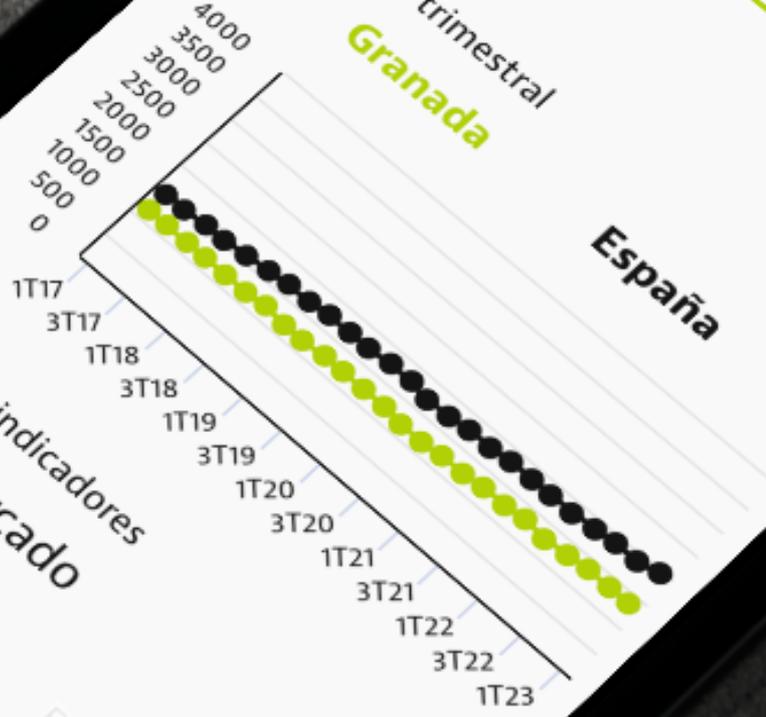
¿Qué ha ocurrido con el **precio de la vivienda**? Aunque algunos expertos llevan más de un año asegurando que el mercado inmobiliario iba a caer, lo cierto es que el valor de los inmuebles se mantiene con respecto al año pasado. De hecho, en provincias como Granada se ha incrementado.

Oferta Residencial - 1T23

Granada (ES)

1344 €/m²

Evolución trimestral



+7 €/m²

+0,51%

España

- Principales indicadores
- Días en mercado
- Gross yield
- Rotación

Funchal

57

4,72%

5,99%

LO QUE ESTÁ POR VENIR

Los inversores con liquidez suficiente son los que están manteniendo el precio de la vivienda. Además, seguirán pagando al contado mientras su capacidad financiera se lo permita y serán los primeros en beneficiarse del posible abaratamiento de los precios.

Además, en cuanto a estrategia de inversión se refiere, es la opción perfecta. No solo permite la opción de reformar para después vender, sino también de obtener una rentabilidad mensual sin que la hipoteca se coma una parte de los beneficios.

Hay que tener en cuenta que en Granada no existe una gran flota de vivienda disponible. Por lo tanto, aquellos que cuenten con una podrán subir los precios.



¿Y LAS HIPOTECAS?

El Euríbor en negativo ya es historia. Además, el indicador cerró agosto por encima del 4% después de nueve subidas que se han venido produciendo a lo largo del último año y medio. En cuanto a la contratación de hipotecas, ya se ha registrado un enfriamiento en el número de solicitudes.

Por otra parte, aumentan el número de subrogaciones, novaciones y cancelaciones de hipotecas debido al miedo a cuotas más elevadas o mayor pago de intereses.

ESTO HACEMOS POR VOSOTROS

Buscamos las mejores soluciones hipotecarias para aquellos clientes que quieren comprar un inmueble a través de un préstamo específico para ello. En el caso de los que ven el ladrillo como una inversión, buscamos las mejores propiedades para ello.

¿Qué ventajas supone para el comprador?

- Comodidad y cero desplazamientos
- Asesoramiento inmobiliario y financiero
- Estrategia fiscal
- Seguimiento constante
- Siempre acompañado

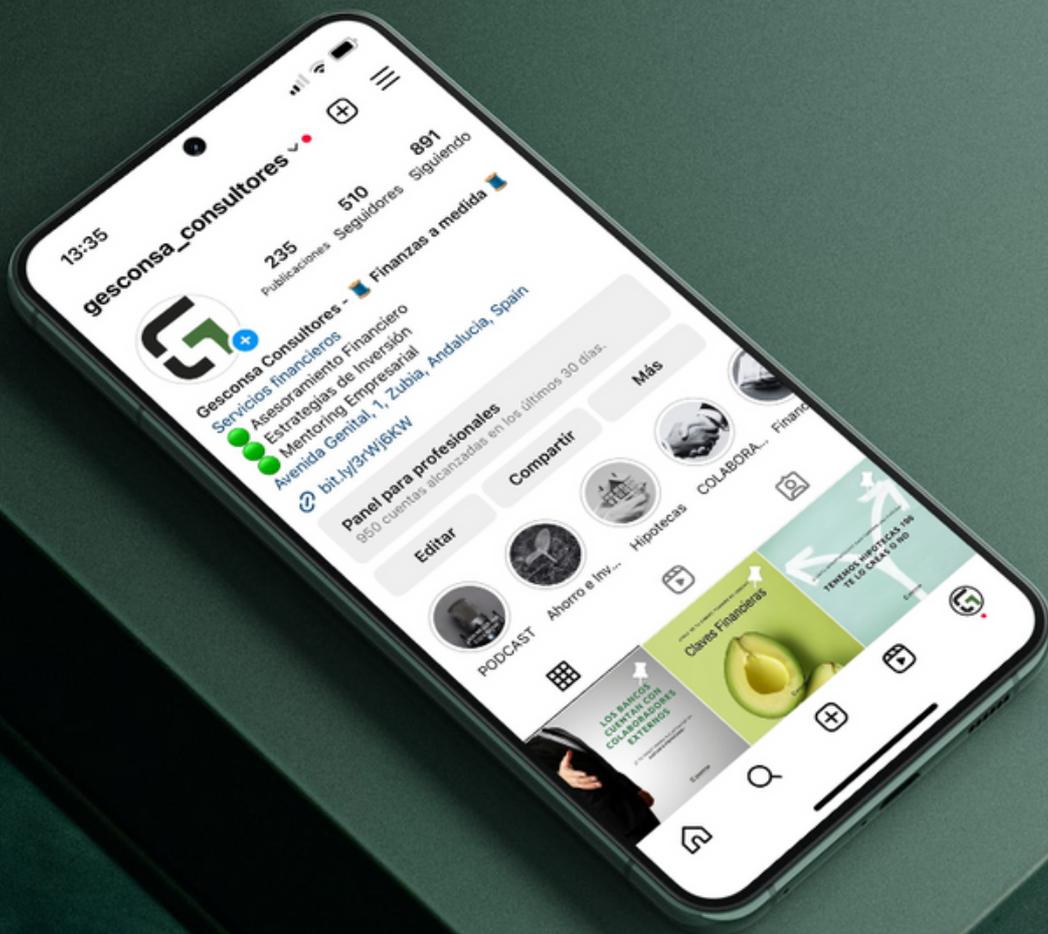
¿Qué supone para la inmobiliaria?

- Acceso a clientes que buscan viviendas
- Mayor rapidez en los procesos de compraventa
- Valor añadido con respecto a la competencia
- Convertir en sí operaciones difíciles

NUESTRO PROCESO

1. Cita presencial con el cliente
2. Solicitud de documentación
3. Cita presencial en el banco
4. Estudio de la operación
5. Tasación y firma de FEIN
6. Cierre presencial en notaría





ESTAMOS EN REDES SOCIALES

Somos Gesconsa Consultores

¡SÍGUENOS EN INSTAGRAM, FACEBOOK Y LINKEDIN!

 **gesconsa**
CONSULTORES