

Crece hasta un 30% el interés del inversor internacional en Costa Brava

Noticias 24hs | 17-05-2023 | 19:44



STAR PROP - Costa Brava

Y a ese municipio habría que sumar, tal como explican desde Star Prop, empresa especializada en esta zona y galardonada recientemente por Agora como inmobiliaria con más ventas y con el mejor comercial, los vecinos Port de la Selva, Cadaqués, Roses o Ampuria Brava, entre otros de la zona.

Desde el 2020, además, se puede hablar de dos nuevas tendencias. Por un lado, el tipo de demanda, que exige viviendas con más amplitud, exteriores y zonas comunes en algunos casos y, por otro lado, viviendas en las que ya no se habla de vivienda vacacional sino de segunda vivienda porque se pasan temporadas, no solo un mes en verano.

¿Son inversiones para vivir. Ha cambiado la forma de entender en esta zona la vivienda. Ahora se buscan viviendas con más tiempo de uso. Se acabó solo el periodo estival y se ha pasado, gracias al teletrabajo, a una vivienda que se disfruta por temporadas. Además, el inversor internacional no es que haya vuelto sino que nunca se fue. De hecho, ahora se puede hablar de un 30% más de demanda por su parte, sobre todo el inversor está trayendo dinero desde Francia? explican desde la inmobiliaria.

¿Cómo se consigue vender rápido?

Con más de 20 años de experiencia en el sector y área, Star Prop tiene claro que hay que arrancar desde una reflexión común con el propietario para poder dar un precio que sea atractivo.

Esa reflexión debe basarse, además, en varios aspectos. En primer lugar, tiran de la base de datos para ver cuáles han sido los precios más cercanos al tipo de inmueble. Tras eso, se benefician de la tecnología con aplicaciones de big data y machine learning que interpretarán los anuncios de los

últimos meses para hacer una media del precio del metro cuadrado en el mercado y, finalmente, se acude al denominado MVI (Metodología de Valoración Inmobiliaria) en el Registro de la propiedad para revisar los precios de venta reales de los últimos 2 años.

Es de ahí desde donde se consigue una media con un precio atractivo que, acompañado de un plan de marketing personalizado para cada inmueble y movido por redes, internet y demás partners como gestores, abogados o la fórmula de family offices, se llega al público objetivo para su rápida venta.

Autor: Redacción