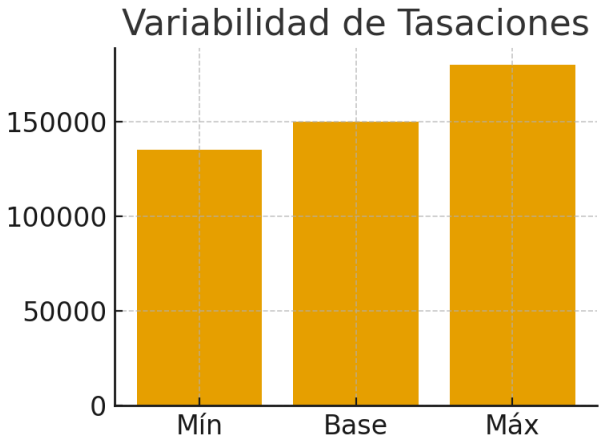
# Intervención de Diego Llamas en REM Excellent – Análisis Ampliado

## Introducción

Este análisis ampliado profundiza en los elementos clave que definen hoy el mercado inmobiliario español: tasaciones variables, criterios de financiación más estrictos, cambios en la conducta del comprador y la distorsión generada por los portales inmobiliarios. El objetivo es ofrecer una lectura detallada y técnica que permita entender cómo estas piezas interactúan y condicionan el cierre de operaciones.

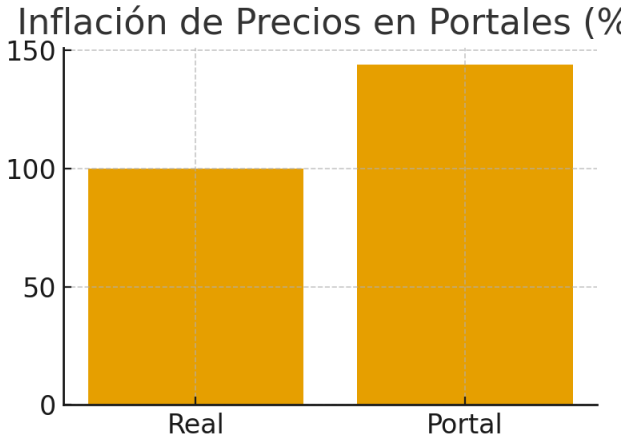
## Variabilidad de Tasaciones

Las tasaciones pueden variar hasta 45.000€ en un mismo inmueble, lo que afecta directamente la capacidad del comprador para obtener financiación. Esto genera incertidumbre y obliga a prever escenarios alternativos cuando la tasación no acompaña el precio pactado.



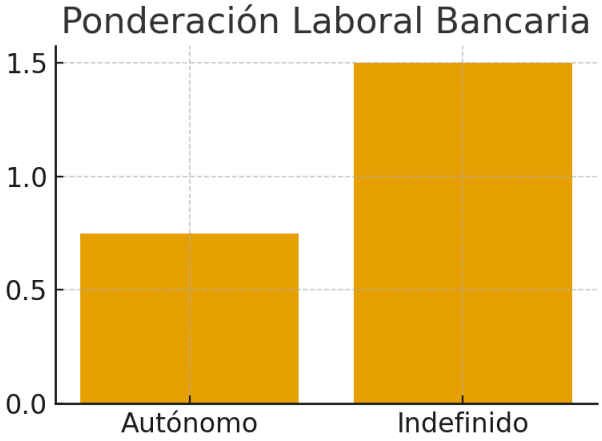

## Inflación en Portales

Los portales inflan los precios hasta un 44%, creando expectativas irreales en los vendedores y ralentizando la velocidad de venta. Esta distorsión obliga a ajustar la estrategia comercial y basarla en datos reales, no en referencias infladas.




## Ponderación Laboral Bancaria

Los bancos aplican un scoring interno que penaliza al autónomo (0.75) y premia al indefinido (1.5). Esta discriminación afecta la aprobación de hipotecas y determina la capacidad real del comprador, más allá de sus ingresos declarados.




## Evolución del Comprador Actual

El comprador se ha vuelto extremadamente analítico: revisa cuotas, compara entidades, consulta estadísticas y exige una justificación sólida del precio. Esta evolución eleva la exigencia técnica del proceso comercial y reduce los márgenes de error en la presentación de datos.

## Interacción entre Precio, Tasación y Financiación

La relación entre estos tres elementos determina la viabilidad de cualquier operación. Un precio mal posicionado provocará una tasación insuficiente; una tasación baja provocará renegociación o pérdida del comprador; una financiación limitada obligará a revisar toda la estrategia. La clave está en anticipar

estas colisiones antes de que ocurran.

## Ciclos Internos de la Banca

La banca funciona por ciclos: objetivos mensuales, trimestrales y anuales que alteran su flexibilidad. Una operación viable en un mes puede ser rechazada en otro debido a la carga de riesgo acumulada por la entidad. Conocer estos ciclos permite elegir el momento óptimo para presentar documentación y aumentar las posibilidades de aprobación.

## Distorsión Sistémica del Mercado

El mercado no responde únicamente a oferta y demanda: portales, tasadoras, bancos, expectativas sociales y presiones internas configuran un ecosistema fragmentado. El agente debe navegar entre estas fuerzas, interpretar datos y transmitir realismo sin perder tracción comercial.

## Conclusión

El mercado inmobiliario actual exige una comprensión profunda de la relación entre tasación, financiación y expectativas de precio. La sensibilidad extrema del comprador, unida a la rigidez bancaria y a la distorsión provocada por los portales, convierte cada operación en un ejercicio de análisis y anticipación. Dominar estas variables permite aumentar la tasa de éxito y reducir los obstáculos propios de un entorno tan cambiante.