

Guía de Precios de Viviendas L'Ametlla de Mar, El Perelló y L'Ampolla



Rosina Montero

PRIMERA EDICION

**“En esta Guía encontrarás
la mejor información sobre
precios reales de inmuebles en:**

**l'Ametlla de Mar
El Perelló y
L'Ampolla**

“Los datos de esta nueva guía han sido recopilados
por la asesora inmobiliaria Rosina Montero”.

Rosina ha trabajado durante varios años en estas zonas y
está en contacto diariamente con propietarios y
compradores interesados en estas zonas.

Rosina es propietaria de la inmobiliaria Solex”.

Autora: Rosina Montero
Solex Inmobiliaria
Carrer Sant Joan nº 39,
43860 L'Ametlla de Mar – Tarragona
877 91 60 91
www.solexininmobiliaria.es
rosina@solexininmobiliaria.es

Contenido

¿Por Qué esta Guía?	04	pág.
Nota Importante a Tener en Cuenta	06	pág.
1.- Precios en L'Ametlla de Mar - Centro	10	pág.
2.- Precios en Urbanización Les Tres Cales - L'Ametlla de Mar	11	pág.
3.- Precios en Urbanización Roques Daurades- L'Ametlla de Mar	12	pág.
4.- Precios en Urbanización Calafat- L'Ametlla de Mar	13	pág.
5.- Precios en Urbanización Marina Sant Jordi - L'Ametlla de Mar	13	pág.
6.- Precios en Urbanización Sant Jordi d'Alfama - L'Ametlla de Mar	14	pág.
7.- Precios en L'Ampolla -Pueblo	15	pág.
8.- Precios en Urbanización Cap Roig - L'Ampolla	16	pág.
9.- Precios en Urbanización Ampolla Mar - L'Ampolla	16	pág.
10.- Precios en Urbanización Roqué Mar - L'Ampolla	17	pág.
11.- Precios en El Perelló -Pueblo	18	pág.
12.- Precios en Urbanización Perelló Mar – El Perelló	18	pág.
Los 6 Errores que Debe Evitar al Vender su Vivienda	20	pág.
¿Sabes Cuánto Vale su Casa?	23	pág.
Una Breve Nota Acerca del Autor	26	pág.



¿Por qué esta Guía?

En esta guía informativa encontrarás información de primera mano y muy actual de precios de la vivienda en 3 zonas de les Torres de L'Ebre: L'Ametlla de Mar, El Perelló y L'Ampolla.

Son datos que he elaborado personalmente analizando las casas vendidas en la zona que trabajo como asesora inmobiliaria.

He estado trabajado como asesora inmobiliaria en estas zonas más de 18 años, conozco bien cada zona, vendo cada mes, casas, pisos y fincas rústicas en diferentes zonas y parte de mi trabajo es mantenerme al día con el mercado inmobiliario en estas 3 zonas.

No lo sé todo, por supuesto, pero si conozco bien los precios de venta reales en cada zona, porque trato cada semana con propietarios en estas 3 zonas y con compradores que proceden de Barcelona y de otras provincias y países como Francia o Bélgica.

Debido a este conocimiento sé cómo está la oferta y demanda inmobiliaria en estas zonas en particular que es, dicho sea de paso, diferente a como lo indican los portales inmobiliarios y a veces algunos medios de comunicación.

Personas como yo, que trabajamos diariamente en estas zonas, sí tenemos la información real de este mercado. "Patear la calle" tiene sus ventajas.

Tenga en cuenta que utilizo el término "vendidas", que es lo que importan. Las estadísticas que elaboran los portales inmobiliarios como Idealista o Fotocasa u otros, manejan una gran cantidad de informaciones sobre viviendas que se ponen a la venta; pero no saben nada de las viviendas que finalmente se llegan a vender.

Todos conocemos la diferencia que existe en poner a la venta una vivienda y finalmente venderla.

En este informe, los precios **están contrastados** por mí personalmente porque se trata de viviendas que yo mismo he vendido o que, en mi trabajo de calle, me he enterado que otras inmobiliarias e incluso clientes particulares han llegado a vender.

Si no fuera por la protección de datos podría incluso facilitarte nombre del propietario y dirección de estas viviendas. Con esto quiero indicar que son datos reales y no suposiciones.

El precio de mercado descrito en este informe se calcula considerando varios factores.



Factores como la cercanía con la playa, la existencia de alumbrado público en las calles, la existencia de vegetación que favorezca la estética de la zona, el hecho que las calles sean ordenadas, o de la cercanía con servicios cuales supermercados o lugares de interés.

Todas estas características son las que valora un cliente comprador (y otras más). Es por eso que deberás de tenerlas muy en cuenta antes de asignar un valor a tu vivienda.

En este informe no he querido tratar la tendencia al alza o a la baja de las propiedades inmobiliarias, para no cargar excesivamente esta guía informativa. Digamos que la variación ronda al 5% por arriba o por abajo.

He querido darle un carácter eminentemente práctico, proporcionándote datos de valor que te ayudarán a vender tu propiedad al precio justo.

Es normal que todo propietario le ponga un precio a su vivienda superior al que soporta el mercado; pero si desea vender ahora, vender rápido y al mejor precio, la información de esta guía le proporcionará los datos que necesita.

NOTA: esta es la 1ª edición de esta Guía de precio. La iremos actualizando cada 6 meses con los nuevos precios de mercado y cada vez con información más detallada.



“En el momento de mostrar su vivienda recuerde siempre que la primera impresión que se lleva el potencial comprador de su casa en los primeros 30 segundos influye mucho en su decisión”.

Precios de Inmuebles por Zonas.

L'Ametlla de Mar
El Perelló y
L'Ampolla

A TENER EN CUENTA PARA CADA ZONA

No quiero utilizar el **precio por metro cuadrado** como indicativo del precio de una vivienda, porque en la vida real, en el momento de la negociación y venta, este dato no tiene mucho sentido.

Tenga en cuenta que la compra de un chalet o inmueble es más emocional que lógico y a veces, debido al estado, orientación u otra característica el precio de la vivienda, su precio **puede aumentar o disminuir** ligeramente.

Aquí, el precio de venta por metro cuadrado exacto importa muy poco. Lo digo por experiencia.

Dicho lo anterior, tener en cuenta que en la venta de una vivienda **las primeras impresiones** cuentan. Tener su vivienda en buenas condiciones, sobre todo con la pintura exterior e interior y estado de cocina y baños, le ayudará a conseguir un precio mejor. ¡Ojo! Un precio mejor; no un precio como si vendiera las joyas de la corona.

No quiero ser portador de malas noticias ni darle información sesgada o incompleta. Usted se merece, como propietario, que le digan la verdad, aunque esta no tenga cara bonita.

No es lo mismo **el valor** que tiene su casa, **al precio** que tiene su casa.

El precio de su casa lo pone usted; el valor de su vivienda lo pone el comprador. El asesor inmobiliario, el profesional, lo que hace es defender el precio de su casa, para que la percepción de valor de esa casa para el comprador sea superior al precio que usted pide.

Para poder negociar así, hay que ser un buen profesional, (*ser un asesor y no un mero agente inmobiliario*), y saber **defender los intereses** del propietario.

Saber asesorarle a usted para que en la transacción de compraventa de un inmueble todos ganen: usted como propietario, (*que no venda usted por debajo del precio de mercado*), el comprador, (*que se sienta feliz de haber pagado un precio justo*), y el asesor inmobiliario, (*que consigue sus honorarios por un servicio bien hecho y necesario*).

En base a mi experiencia, los precios anteriores pueden **fluctuar en un 5%** por abajo y un 5% por arriba. Recomiendo que no se negocie ningún precio anterior menos un 5%, ni se ponga a la venta ninguna casa con los precios anteriores más un 10%, porque será una pérdida de tiempo.

Es más, ¿quiere usted vender su casa rápido y al mejor precio? **Ajústese a los precios** que le indico en esta guía y venderá rápido y bien. Se lo digo por propia experiencia.

Si pone un precio superior para luego negociar, comete usted **un error grave**, porque muy pocos le contactarán debido a que online, en los portales y otros sitios web hay bastante competencia, y lo que usted conseguirá con este enfoque de poner precio alto porque *"... siempre habrá tiempo para bajarlo"*, estará ayudado a que su vecino venda y no usted.

Por favor, créame lo que le digo, lo he visto muchas veces y al final o el propietario tiene que vender **6- 12 meses después** por el precio que debe o por un precio menor al que podía pedir al principio.

Si considera que usted no puede vender a los precios anteriores, le recomiendo que espere 1 ó 2 años. Si quiere vender hoy, se tiene que ajustar a los precios de mercado de hoy. Así de simple.

EXCLUSIVIDAD ¿SÍ O NO?

Un tema que pocos propietarios entienden es el tema de la exclusividad.

Cuando no se entiende de verdad lo que trae consigo dar una exclusividad a una agencia inmobiliaria, lo normal es decir NO a la exclusividad.

En papel y así sin analizarlo detenidamente, suena lógico que cuantas más agencias o agentes inmobiliarios promocionen su propiedad, más posibilidades tiene usted de venderla más rápido y al mejor precio.

Amiga mía, amigo mío, **esto no es verdad** y le voy a decir por qué.

En primer lugar, un agente inmobiliario que sabe que su propiedad la tienen varias agencias o agentes, no invierte el suficiente **tiempo, recursos y dinero** en promocionar adecuadamente su vivienda.

Se limitarán a subir su casa o su piso a un par de portales con una descripción que quizás no sea la apropiada para poder describir la vivienda y unas fotos que no son muy buenas, y si alguien llama, pues contestamos. Y si alguien quiere visitarlo, pues encantados.

Esta es la forma de "vender" **del pescador** y del agente inmobiliario que trabaja sólo como intermediario. Si vende, todo bien; y si no vende, pues... ya venderá y que el propietario espere o que baje el precio a ver si suena la flauta. Porque ya sabe, la coyuntura económica, , etc. Su respuesta será que ¡usted tiene que bajar el precio!

En segundo lugar, nadie va a invertir en un **buen fotógrafo**, (*no digamos ya en grabar un vídeo*), en sentarse horas en crear una buena descripción e invertir al menos el **10% de los honorarios** que usted le paga por sus servicios en promoción online para vender su vivienda.

Sí, sí, entre el 10% y el 15% de sus honorarios. ¿O es que el mundo está al revés y se quiere vender una casa de €150.000 euros invirtiendo sólo €50 en prepararlo y promocionarlo?

¿Quiere usted vender rápido y al mejor precio que soporta el mercado? Dé su inmueble **en exclusividad**, firme contratos de exclusividad por un máximo de 7- 8 meses.

Por supuesto, a veces se necesitan más de 6 meses para vender un inmueble. Sin embargo, en el 75% de los casos se puede vender un inmueble en estas zonas en menos de 6 meses. Sólo se necesita preparar bien su vivienda y promocionarla sólo a las personas que puedan estar interesadas en su vivienda.

Y una nota adicional.

Tenga en Cuenta lo que Busca el Comprador

Por favor, a la hora de vender su vivienda, tenga en cuenta lo que busca el comprador.

Una persona, pareja o familia elige la zona de L'Ametlla de Mar, de El Perelló o de L'Ampolla buscando un estilo de vida diferente. Si compran una 2ª residencia en una de estas zonas o un lugar permanente para vivir, lo hacen porque en definitiva quieren mejorar su calidad de vida de alguna forma.

Cómo seguro usted sabe bien, **la mayoría** de los compradores de una vivienda o terreno en esta zona proceden de la provincia de Barcelona, algunos de la ciudad de Tarragona y también de algunos países extranjeros.

El precio de la vivienda en toda Cataluña y en el resto de España viene condicionada en primer lugar por la zona. Esto quiere decir que su vivienda puede ser... digamos "espectacular" o estar en 1ª línea de playa; pero obviamente no puede competir en precio con otras zonas de Cataluña, (no digamos ya de España), que son más populares.

Hago mención de este hecho, porque algunos propietarios no consideran este factor lo suficiente y comparan su propiedad con otras que no se corresponden. Lo que los lleva a no vender su propiedad durante meses y a veces más de 2 años.

No se trata de bajar el precio para vender rápido o de vender "barato"; se trata de vender a precio de mercado. Si el asesor inmobiliario en el que usted confía su propiedad hace bien su trabajo, encontrará al comprador adecuado en menos de 3 meses.

Que no le quepa duda que demanda hay. Lo único que no se vende son inmuebles sobre valorados.



L'Ametlla de Mar



El Perelló



L' Ampolla

1.- L'AMETLLA DE MAR - PUEBLO

El porqué de los precios en esta zona.

El centro es una zona que ocupa aproximadamente unos 1.0km² de superficie del total y se encuentra en la mitad sud del término municipal de l'Ametlla de Mar. La playa, el puerto y la estación de tren están en esta zona.

Se trata de un centro neurálgico que conserva una ~~intensa~~ actividad comercial configurando el antiguo espíritu marinero de gran belleza y valor.

Las viviendas existentes tienen tipología de casco antiguo de pueblo, siendo la mayoría edificios de 2-3 plantas. Este elemento contribuye a que el aspecto general de la zona no sea demasiado denso de viviendas, y por esto ideal y tranquilo.

El elemento que proporciona a estas viviendas mayor valor con respecto a otras del Municipio es su cercanía con la playa, que se encuentra a pocos metros, al tren que enlaza con Barcelona en 2 h. y con su cercanía a "todo" (Mercado Municipal, colegios, Centro de Salud, Restaurantes, comercios, bancos). Muy valorado es el tipo de población: gente autóctona que mantiene intactas sus costumbres y tradiciones.

Gracias a su pintoresco frente marítimo, es posible situarse en la playa y sus zonas peatonales / comerciales en unos minutos, saboreando su clima, su gastronomía y su tranquilidad. Cerca de un cuarto de las viviendas existentes son segunda residencia, pero la mayoría de sus ocupantes viven allí todo el año.

L'Ametlla de Mar es una población marinera en donde podrá encontrar todos los servicios necesarios y poder realizar sus compras, en la comarca del Baix Ebre, situada al sur de la Provincia de Tarragona. También conocida por el nombre de La Cala. Centro Salud
Tren directo de l'Ametlla de Mar a Barcelona.

Puertos deportivos en Sant Jordi, puerto natural, El Puerto de Calafat y el Club Náutico en el puerto de L'Ametlla de Mar.

Los precios de las viviendas son, a fecha de hoy:

1.- L'AMETLLA DE MAR - CENTRO PUEBLO	Precios
Piso 2-3 dormitorios sin ascensor	80.000 €
Piso 2-3 dormitorios con ascensor	120.000 €
Piso 4 dormitorios sin ascensor	90.000 €
Piso 4 dormitorios con ascensor	140.000 €
Piso 2-3 dormitorios 1ª línea de mar	170.000 €
Piso 4 dormitorios 1ª línea de mar	210.000 €
Casa de Pueblo Casa Pescadores	120.000 €

Todo ellos, de media y teniendo en cuenta el estado de conservación y la presencia o no de terraza. Se considera que dicha valoración se hace sobre viviendas semi nuevas. Si se tratara de viviendas a reformar, se deberá restar al precio final el coste de dichas reformas.

Por supuesto hay varios tipos de reforma. Una reforma sencilla se podría cubrir con menos de 6.000 € en la mayoría de los casos. Sin embargo, una reforma integral donde se necesitaría acondicionar la vivienda para hacerla habitable, puede costar varios miles de euros.

Por mi experiencia varias reformas integrales que se han hecho en viviendas de esta zona. Estamos hablando entre unos 15.000€ para una reforma integral sencilla a unos 40.000 € para una reforma integral completa.

Obviamente puede costar más si el nuevo propietario quiere “mejorar”, no solo reformar la vivienda que ha adquirido.

2.- L'AMETLLA DE MAR – URBANIZACIÓN LES TRES CALES

El porqué de los precios en esta zona.

Esta zona se encuentra a unos 5 kilómetros del centro del pueblo, se trata de una de las urbanizaciones más grandes de Europa. Se sitúa desde la costa: Cala Torrent del Pi, Cala Mosques, Cala Forn y Cala Vidre, adentrándose hacia el interior saltando la línea férrea que une Barcelona y Valencia, Nacional 340 y la Autopista AP-7

La tipología de viviendas va desde las casas pareadas, Casas unifamiliares con o sin piscina y Casas en primera línea de Mar

Las calas que encontramos son de arena fina de aguas limpias y cristalinas rodeadas del paisaje típicamente mediterráneo.

Los precios de las viviendas son, a fecha de hoy, los siguientes:

2.- L'AMETLLA DE MAR – URBANIZACIÓN LES TRES CALES	Precios
Casa adosada 2-3 habitaciones con piscina	150.000 €
Casa de 3 habitaciones con parcela de 500 m ² sin piscina	160.000 €
Casa 3 habitaciones con parcela de 1.000 m ² sin piscina	180.000 €
Casa 3 habitaciones con parcela de 800 m ² con piscina	200.000 €

3.- L'AMETLLA DE MAR – URBANIZACIÓN ROQUES DAURADES

El porqué de los precios en esta zona.

La Urbanización de Les Roques Daurades, es una de las urbanizaciones más deseadas de L'Ametlla de Mar y también en la que los precios de sus casas son de los más cotizados debido a su proximidad al mar y al pueblo.

La mayoría de viviendas de esta zona son casas unifamiliares desde 200 m² y de 3 habitaciones como mínimo, aunque también podemos encontrar apartamentos de 1 a 3 habitaciones de obra nueva y zonas comunitarias.

Esta urbanización es la más próxima al pueblo. Encontramos el puerto natural de L'Estany y la playa del mismo nombre situada en la entrada del puerto.

A fecha de hoy, los precios de las viviendas son los siguientes:

3.- URBANIZACIÓN ROQUES DAURADES	Precios
Piso 2 dormitorios sin ascensor	106.000 €
Piso 2-3 dormitorios con ascensor	130.000 €
Casa Unifamiliar 3 habitaciones.	360.000€
Casa Unifamiliar de 4 – 5 habitaciones.	510.000€



"L'Ametlla de Mar: tranquilidad, seguridad, bien comunicado, con un estilo de vida saludable y relajado...; en definitiva mejor calidad de vida para tu familia".

4.- L'AMETLLA DE MAR – URBANIZACIÓN CALAFAT

El porqué de los precios en esta zona.

La urbanización de Calafat, está a unos 8 km de la población de L'Ametlla de Mar y tienen una extensión de unos 3.5 km² de costa. Se trata de una Urbanización muy querida por sus habitantes, con restaurante y un mini market en donde poder adquirir productos de primera necesidad.

Ubicada muy cerca de las calas cercanas a esta urbanización; Cala Llobeta, cala de aguas cristalinas rodeada de pinos, y Cala Calafató, cala en estado puro, rodeada de naturaleza.

También encontramos el Port de Calafat, puerto deportivo con servicios para sus clientes y con acceso a Playa Calafat.

Podemos acceder a ella tanto a través de la N-340, o por una carretera secundaria que une Calafat con la Urbanización Vecina; Sant Jordi.

Los precios actuales de las viviendas son siguientes:

4.- URBANIZACIÓN CALAFAT	Precios
Apartamento de 2 – 3 habitaciones.	120.000€
Casa adosada de 3 habitaciones	150.000 €
Casa de 3 dormitorios con parcela de 500 m ²	180.000€
Casa de 3-4 dormitorios con parcela de 800 m ²	220.000 €
Casa 3-4 dormitorios con parcela de 800 m ²	350.000 €

5.- URBANIZACIÓN MARINA SANT JORDI – L'AMETLLA DE MAR

El porqué de los precios en esta zona.

Marina Sant Jordi es una urbanización tranquila y de alto standing, con más de 2 Km de costa, magníficos acantilados y tranquilas calas de fina arena.

Situada junto a La Urbanización Calafat y Urbanización Sant Jordi, y a pocos metros de las calas Calafató y Cala Lo Ribetllet, calas de aguas cristalinas y perfectas para poder pasar momentos memorables con toda la familia rodeados de un paisaje típicamente Mediterraneo.

Los precios actuales de las viviendas son los siguientes:

5.- MARINA SANT JORDI	<i>Precios</i>
Piso 2 dormitorios pl. baja con jardín piscina y ascensor	130.000 €
Piso 3 dormitorios pl. baja con jardín piscina y ascensor	150.000 €
Piso 2 dormitorios planta con piscina y ascensor.	130.000 €
Piso 3 dormitorios planta con piscina y ascensor.	145.000 €
Dúplex 3 habitaciones con piscina y ascensor.	155.000 €
Dúplex 4 dormitorios con piscina y ascensor.	180.000 €
	€

6.- URBANIZACIÓN SANT JORDI

El porqué de los precios en esta zona.

La Urbanización Sant Jordi es una Urbanización de pequeñas dimensiones situada entre las Urbanizaciones de Marina Sant Jordi y Les Tres Cales.

La particularidad de esta urbanización es que las casas están ubicadas en parcelas de grandes dimensiones, con un mínimo de 2.000 m².

Encontramos el Puerto de Sant Jordi de Alfama, Puerto deportivo no masificado con 140 amarres, Vestuarios, Sala para clientes, Terraza, Restauración, Alquiler vehículos, Taxi.

Los precios actuales de las viviendas son los siguientes:

6.- URBANIZACIÓN SANT JORDI	<i>Precios</i>
Casa de 3-4 dormitorios con parcela de 2000 m ²	300.000 €
Casa de 5 dormitorios con parcela de 2.000 m ²	450.000 €
Chalet de lujo 3-4 dormitorios con parcela de 2000 m ²	600.000 €
Chalet de lujo 1ª línea 3-4 dormitorios, parcela de 2.000 m ²	850.000 €

7.- L'AMPOLLA -CENTRO

El porqué de los precios en esta zona.

L'Ampolla es una población situada en el sur de Tarragona, en el Golfo de Sant Jordi y el Delta de L'Ebre, denominada "La Porta del Delta" ya que en la parte sur de esta población encontramos la Bassa de Les Olles que forma parte de este Parque Natural – Reserva de la Biosfera. En la parte norte, encontramos el paisaje Mediterráneo, acantilados, calas de arena como Cala María y Cap Roig.

L'Ampolla dispone de un puerto pesquero de generaciones de pescadores que salen a faenar cada día por estas aguas, un Club Nàutic, con todos los servicios desde donde sale un maravilloso paseo que nos dirige a la Playa de L'Arenal, pasando por La Platja Arquitecte y Platja Els Pinets, el deleite de visitantes y foráneos, en el que podemos disfrutar del aire del mar y la fastántica vista del maravilloso enclave en el que está rodeado: El Mar Mediterráneo y el Delta Del Ebre.

No nos podemos olvidar de las playas que podemos encontrar en el centro del pueblo: Platja Avellanes y Platja dels Capellans.

Las viviendas existentes tienen tipología de casco antiguo de pueblo, siendo la mayoría edificios de 2-3 plantas sin ascensor. Este elemento contribuye a que el aspecto general de la zona no sea demasiado denso de viviendas, y por esto ideal y tranquilo.

El elemento que proporciona a estas viviendas mayor valor con respecto a otras del Municipio es su cercanía con la playa, que se encuentra a pocos metros, al tren que enlaza con el centro de Barcelona en 2 h y con su cercanía a "todo"(Colegio, Iglesia, Centro de Salud, Restaurantes, comercios, bancos).

Gracias a su fabuloso pintoresco frente marítimo, es posible situarse en la playa y sus zonas comerciales en unos minutos, saboreando su clima, su gastronomía y su tranquilidad. Cerca de un cuarto de las viviendas existentes son segunda residencia, pero la mayoría de sus ocupantes viven allí todo el año.

Los precios actuales de las viviendas son los siguientes:

7.- L'AMPOLLA - CENTRO	Precios
Piso 2-3 dormitorios sin ascensor	90.000 €
Piso 2-3 dormitorios con ascensor	130.000 €
Piso 4 dormitorios sin ascensor	100.000 €
Piso 4 dormitorios con ascensor	150.000 €
Casa unifamiliar.	325.000 €

8.- URBANIZACIÓN CAP ROIG

El porqué de los precios en esta zona.

La Urbanización de Cap Roig está situada en el norte de L'Ampolla y le da su nombre a la Playa más grande que existe en esta zona: Platja de Cap Roig.

Sus magníficos acantilados de piedra y arena rojiza, los pinos y sus aguas tranquilas y cristalinas hacen de esta playa algo único. Es por ello que toda una urbanización de un gran nivel se ha desarrollado en torno a la misma y es uno de los destinos más solicitados por el turismo internacional. Una excelente inversión o una excelente ocasión de pasar unas vacaciones.

Podemos encontrar apartamentos, casas adosadas y casas unifamiliares.

Los precios actuales de las viviendas son, a fecha de hoy, los siguientes:

8.- URBANIZACIÓN CAP ROIG	Precios
Piso 2-3 dormitorios.	140.000 €
Dúplex 3 habitaciones.	150.000 €
Casas Adosadas.	190.000 €
Casas Unifamiliares 3 habitaciones con parcela 800 m ²	280.000 €
Casas Unifamiliares en Primer Línea	600.000 €

9.- URBANIZACIÓN AMPOLLA MAR

El porqué de los precios en esta zona.

Ampolla Mar es una Urbanización muy próxima al centro de la población, unida a ella mediante un magnífico paseo en el que disfrutar de la brisa del mar, vistas al mar y adentrándonos al inicio del Delta De L'Ebre.

En ella encontramos habitantes habituales, así como viviendas destinadas a segunda residencia. Los precios actuales de las viviendas son, a fecha de hoy, los siguientes:

9.- URBANIZACIÓN AMPOLLA MAR	Precios
Apartamento de 2 habitaciones	115.000 €
Apartamento de 2 habitaciones con jardín.	150.000 €
Casa Pareada con piscina	195.000 €
Chalet de 3-4 dormitorios con parcela de 500 m ²	300.000 €
Chalet de 3-4 dormitorios con parcela de 800 m ²	410.000 €

10.- URBANIZACIÓN ROQUÉ MAR

El porqué de los precios en esta zona.

La Urbanización de Roqué Mar está situada enfrente del Paseo que une la población de L'Ampolla y la playa del Arenal.

Es una pequeña Urbanización en lo que predomina son casas unifamiliares con parcelas de 600 m² hasta 1.000 m², apartamentos de 2 - 3 habitaciones y casas adosadas.

Los precios actuales de las viviendas son, a fecha de hoy, los siguientes:

10.- URBANIZACIÓN ROQUÉ MAR	PreciosD
Apartamento de 2 habitaciones	120.000 €
Chalet de 3 dormitorios	250.000 €
Chalet de 4 dormitorios	450.000 €
Chalet de 5-6 dormitorios con parcela de 2.000 m ² con Piscina y primera línea.	950.000 €



"La mayoría de las propiedades que ponemos a la venta las vendemos en menos de 6 meses, porque seguimos un proceso de promoción y selección que nos permite contactar con los compradores adecuados en pocas semanas".

11.- EL PERELLÓ - CENTRO

El porqué de los precios en esta zona.

El Perelló se encuentra a 150 metros de altura por encima del nivel del mar y ofrece un paisaje diverso donde podemos encontrar mar y montaña, está situado frente al Golfo de Sant Jordi, accidentado por los contrafuertes orientales de las montañas de Cardó y de la sierra del Boix y drenado en esta parte por pequeños torrentes y barrancos que desaguan en el mar.

El Perelló es un pueblo tranquilo, ideal para pasar las vacaciones en familia. Son notables, el aceite de oliva virgen extra y la producción de miel, siendo primer pueblo productor de Cataluña.

La costa del Perelló se extiende a lo largo de unos 5 Km y va desde el Puente del Àlia hasta el Barranco del Cap Roig, por donde pasa el camino de ronda GR-92.

Podemos encontrar playas de piedra fina, como Santa Lucía, Morro de Gos, Cala Buena y el Puente de la Àlia; de arena como Cala Moros y también las típicas calas rocosas como el Llosar del Mé y la playa del Racó de Garretes.

El Perelló en una población de interior, en donde predominan las casas de pueblo, pero también pisos de 3 - 4 habitaciones.

Los precios actuales de las viviendas son, a fecha de hoy, los siguientes:

11.- EL PERELLÓ - NÚCLEO URBANO	<i>Precios</i>
Piso 2-3 dormitorios	90.000 €
Piso de 4 habitaciones	120.000 €
Casa de Pueblo	140.000 €

12.- PERELLÓ MAR

El porqué de los precios en esta zona.

Perelló Mar en una pequeña urbanización situada entre L'Ampolla y El Perelló.

Encontramos casas adosadas y apartamentos rodeados de zonas comunitarias con piscina.

Así mismo hay parcelas unifamiliares de 4 – 5 habitaciones con parcelas de 800 m².

Esta Urbanización está rodeada por el GR-92 y acceso a las Cala Buenas y Cala Morro de Gos.

Los precios actuales de las viviendas son, a fecha de hoy, los siguientes:

12.- URBANIZACIÓN PERELLÓ MAR	<i>Precios</i>
Casa Pareada	185.000 €
Casa de 3-4 dormitorios con parcela de 800 m ²	350.000 €
Casa de 3-4 dormitorios con parcela de 1.000 m ²	450.000 €
Casa de 3-4 dormitorios primera línea	650.000€



Cala del Moro y sus aguas de color turquesa

Los 6 Errores que Debe Evitar al Vender su Vivienda

Por favor, ten en cuenta lo siguiente. Hoy, en las zonas mencionadas en esta guía hay a la venta **más de 500 viviendas** en todo momento. Usted tiene que competir con 500 propietarios y no precisamente sólo en precio.

Créenos cuando te decimos que, por venderla más barato, no la va a vender más rápido. Hay suficiente demanda en estas zonas para vender su vivienda **al precio “justo y de mercado”**.

Una vivienda que se pone hoy en el mercado, pero que no se ha preparado para la venta y se promociona incorrectamente, dentro de 4 semanas puede aparecer **olvidada** en el puesto 568 de cualquier portal inmobiliario.

Recibir 3 o 4 llamadas en las primeras semanas, incluso un par de visitas a tu vivienda, **no significa** que usted la vaya a vender rápido o que su precio sea el adecuado.

Cuando un propietario no está bien asesorado, en 8 semanas puede experimentar todo tipo de **sentimientos** comenzando por la expectación y la seguridad, para pasar poco a poco a la duda; de ahí a la desilusión; de ahí a sentirse engañado, de ahí al enfado, de ahí a no creerse nada... y puede que termine en desesperación.

Lo he visto en demasiadas ocasiones para comprender perfectamente cómo se sienten algunos propietarios que llaman a nuestra puerta.

¿Qué puedes hacer, como propietario interesado en vender una vivienda para no tener que pasar por este Vía Crucis? En primer lugar evitar **los siguientes 6 errores**.

Pasemos, pues, a detallar brevemente cuales son.

Error nº1.- Poner un Precio Alto para Luego Negociar.

Este es el error más común que comenten los propietarios, más por ignorancia, por no haber sido bien asesorados, que por avaricia.

Con esta forma de actuar lo que un propietario consigue hoy en día es lo contrario de lo que quiere: vender rápido y al mejor precio.

Error nº2.- Poner la Vivienda Sobrevalorada en el Mercado

Este es el segundo error que más comenten los propietarios y es diferente al error anterior en que en éste caso, el propietario NO sabe que su inmueble está sobre valorado o NO quiere leer la realidad.

Lo grave de este error, es que cuando el propietario se convence, pasa a cometer el error nº.1:” ahora vamos a negociar”.

Error nº.3.-Querer Vender la Vivienda Personalmente.

Este es otro error muy común que es comprensible y a veces incluso, (*tristemente para nosotros los asesores inmobiliarios*), inevitable.

No estamos en contra de que tú, como propietario, ejerzas tu derecho a vender tu vivienda como mejor creas oportuno. Sin embargo, te prevenimos que no es tan fácil vender una vivienda como puede parecer al principio.

Error nº.4.- Ocultar Detalles que no Favorecen a la Vivienda.

Este error generalmente algunos propietarios no lo cometen por malicia (que los hay) sino más bien por tener prisa en vender su vivienda y por ignorancia.

Muchas ventas no terminan por cerrarse debido a este error. Tarde o temprano los detalles que no favorecen a una vivienda van a conocerse y a influir negativamente en el precio de su vivienda.

Tu vivienda puede tener un precio justo de mercado; pero cuando el comprador descubre que todo lo que le han dicho no es totalmente cierto, comienza a dudar si la compra de su vivienda es una buena oportunidad.

Error nº.5.- No Mejorar el Estado de la Vivienda Antes de Ponerla a la Venta.

Otro error que se comete muy a menudo es no reparar aspectos físicos de la vivienda, visibles o no, antes de ponerla a la venta.

El precio de mercado de una vivienda depende de muchos factores; no solo de su conservación. Muchos propietarios pueden aumentar el precio de su vivienda, por ejemplo, en 10 Mil €uros o 15 Mil €uros, con sólo llevar a cabo unas reparaciones que le pueden costar de 1 Mil €uros a 2 Mil €uros.

Error nº.6.- No Poner Bien en Escena Su Vivienda

Este error tiene que ver mucho con el error anterior, pero se extiende a no mostrar su vivienda desde el mejor ángulo posible. En otras palabras, contiene al error anterior y todavía va más lejos.

CONCLUSIÓN

Bien, estos son los 7 errores más comunes que cometen los propietarios al vender su vivienda. Procura no cometerlos y venderás tu vivienda a la velocidad de la luz y al mejor precio posible.

Piensa que estás compitiendo con muchas viviendas que se están vendiendo ahora en tu zona. Por eso se tiene que diferenciar para alcanzar tu objetivo.

Hay demanda de viviendas de 2º mano en la zona. Para su información, cada mes hay un promedio de 1.500 búsquedas en Google de personas buscando una vivienda en esta zona.

Si consigues que tu vivienda sea una de las primeras que aparecen cuando se realiza una búsqueda entre las muchas que hay en el mercado y que cuando se encuentren cause buena impresión en precio, características y presentación, te encontrarás entre el 5%-10% de los propietarios que cada mes venden su vivienda en tiempo récord y por un buen precio.

No me queda más que honestamente desearte suerte en la venta de tu vivienda.



¿Sabe Cuánto Vale su Casa?

¿Sabe el precio que tiene su propiedad en el mercado de hoy? Descubra **Cuánto Vale Su Casa**. Nosotros le diremos **por cuánto podrá vender su vivienda** con una valoración profesional, independiente e imparcial.

Llámanos al teléfono 877 91 60 91 – 689 793 126 para planificar una visita a tu vivienda y hacerte una valoración de tu casa. También nos puedes contactar por email indicándonos tu mejor teléfono de contacto y nos pondremos en contacto contigo ~~usted~~ en menos de 24 horas.

Cómo Haremos la Valoración de Su Propiedad. Las 3 Fases.

1.- Contacto. Llámanos por teléfono o envíanos un email con tu teléfono y te llamaremos para concertar una visita a tu vivienda.

2.- Visita a su Inmueble. Visitaremos tu vivienda para llevar a cabo la valoración. Inspeccionaremos tu vivienda y mantendremos una breve charla contigo sobre las condiciones del mercado en tu zona. Esto nos llevará de 1 a 2 horas.

Seguidamente preparáramos la valoración en nuestra oficina. Tardamos 2 días en darle los resultados

3.- Entrega de la Valoración. Te entregaremos la valoración y te explicaremos su contenido para que compruebes la valoración llevada a cabo de tu vivienda.

Mantente Bien Informado

Para cualquier propietario de una vivienda en L'Ametlla de Mar, El Perelló o L'Ampolla, el precio de tu propiedad es una característica **siempre cambiante**, pero que necesitas conocer.

Si en algún momento te encuentras en la necesidad de vender y en tiempos rápidos, además de conocer **el valor de tu vivienda** en el mercado actual, es necesario que contactes con un asesor inmobiliario.

Los precios de las viviendas en la zona de L'Ametlla de Mar, El Perelló o L'Ampolla son una estadística **difícil de seguir**. Sin embargo, la herramienta de valoración inmobiliaria que utilizamos reúne los precios actuales de las propiedades en tu zona para determinar la oferta y la demanda.

En nuestra evaluación tenemos en cuenta factores como:

1. Precios de viviendas vendidas en su zona en los últimos 6 meses
2. Precios actuales de viviendas similares a la suya en tu zona
3. Características particulares de su vivienda: años de construcción, superficie, nº de habitaciones, jardín, garaje distribución, integridad estructural, etc.
4. Los factores locales de su zona: colegios, centros de salud, transporte, servicios, parques, etc.

El tiempo es un factor clave en la venta de una vivienda. Y cuanto más tardas en vender tu vivienda, más probable es que tengas que bajar su precio. Una vivienda que ya tenga una valoración profesional **se vende en tiempos más cortos**.

Plena Confidencialidad

A veces somos contactados por personas que **están experimentando** dificultades financieras, o incluso pasando por divorcio que necesitan saber cuánto vale su propiedad. **Entendemos la sensibilidad** de estos problemas y te ofrecemos una plena confidencialidad al llevar a cabo la valoración de tu vivienda.

Es por eso que toda la información intercambiada en relación con la venta de tu vivienda la tratamos con la máxima **confidencialidad**.

Datos a Tener en Cuenta.

A la hora de llevar a cabo la valoración de su vivienda siempre tenemos en cuenta estos 2 factores de riesgo para darte un valor real de tu vivienda.

Riesgo # 1: Tu propiedad es única y no puede ser igual a cualquier otra. Sin embargo, el primer factor que puede bajar el precio de Tu vivienda en una valoración es que esta sea totalmente diferente a las viviendas que hay en su zona. Esto dificultaría un poco la estimación de la valoración y es un riesgo a considerar. Su precio puede aumentar o mantenerse.

Riesgo # 2: Las condiciones de tu hogar son siempre diferentes a cualquier otra vivienda. Sin embargo, el haber hecho unas mejoras dentro durante estos últimos años puede aumentar o disminuir el precio de tu vivienda en el mercado.

Sólo disminuye si la vivienda que está muy personalizada en cuanto a diseño interior y esto podría ser un problema a la hora de vender. Este factor de riesgo también se tiene en cuenta en la valoración.

A veces una pequeña mejora es lo que necesita para obtener un precio mayor. A veces invertir €1.000 euros en una reforma, puede aumentar el valor de tu vivienda en €5.000.

Sólo conociendo el valor real de tu vivienda ~~usted~~ conseguirás venderla por un buen precio.

El Factor que Deberías Evitar

Te recomendamos que **no caigas en la trampa** de algunos agentes inmobiliarios poco profesionales que le darán a tu vivienda un precio superior al que soporta el mercado.

La intención de estos corredores poco profesionales es captar tu vivienda antes que nadie, firmar contigo el contrato lo antes posible y a lo mejor pedirte la exclusiva.

Si lo hace se encontrará que meses o semanas más tarde el corredor o su agencia **te dirá que debe bajar el precio** si quieres venderla.

Conocer cuánto vale tu casa; saber el mejor precio por el que puedes venderla a través de una valoración ~~profesional~~, imparcial y confidencial es **tu mejor opción**.

Llámanos y organiza una reunión con nosotros para hacerte una valoración ~~profesional~~ de su vivienda. Es completamente gratuita y sin compromiso alguno por tu parte.



*“ En Solex Inmobiliaria vendemos el 90% de las propiedades que nos confieren en **menos de 3 meses**, porque no promocionamos inmuebles sobrevalorados, solo propiedades a precio de mercado”.*

“Además, siempre ofrecemos asesoramiento a todos los clientes interesados en comprar un inmueble en estas zonas”.

Una Breve Nota sobre la Autora.

Rosina Montero

Asesora Inmobiliaria en la zona de L'Ametlla de Mar, El Perelló y L'Ampolla. Conoce muy bien las diferentes zonas del Baix Ebre y es asesor inmobiliario con una experiencia de más de 20 años en el sector inmobiliario.



Ha asesorado y asesora a particulares y empresas en la promoción y venta de sus propiedades y otros productos inmobiliarios a nivel nacional e internacional y a algunas de ellas a encontrar el inversor que necesitan.

También tiene una amplia experiencia asesorando a sus clientes en el área inmobiliaria dentro de sus planes de expansión y crecimiento comercial.

Está en constante formación en su desarrollo personal y profesional. Le gusta su trabajo y le preocupa mucho no perder la conexión con el mundo real.

También es un apasionado del mundo y en concreto de la zona del Baix Ebre, que para ella es una de las mejores zonas para vivir.

Es una persona alegre, que contagia alegría e inspira confianza. Y basa su vida en una frase:

“Todos tus sueños se pueden convertir en realidad si tienes el coraje de perseguirlos”.

“Tienes que aprender las reglas del juego y después jugar mejor que nadie.”

Ha visto mucho, pero la cualidad que le caracteriza es que todavía sigue aprendiendo y actualizándose para mantener un alto estándar en su asesoramiento.

Esto le ha permitido asesorar a diferentes perfiles de propietarios de inmuebles e inversionistas, centrándose en sus necesidades y generando experiencias memorables, fidelización y grandes satisfacciones.

