

## EL APARTAMENTO<sup>1</sup>

### COMPRADOR

Usted quiere comprar una vivienda de dos dormitorios. Tras bastante búsqueda, por fin ha encontrado una que le gusta y, después de algunas negociaciones, el vendedor le hizo una rebaja y le dio su último precio: 235.000€. Esa oferta ya está claro que no la va a mejorar, y caduca mañana.

Usted ha decidido aceptarla y comunicárselo mañana porque, después de todo lo que ya ha visto, parece un precio razonable. Además, necesita comprar YA por distintas razones, tanto de tipo personal como fiscal, ya que debe reinvertir dinero de una venta realizada con plusvalías. Tiene el dinero disponible en el banco y no necesita solicitar hipoteca pues hace algunos meses vendió su vivienda habitual.

Inesperadamente, usted descubrió ayer en el bloque de al lado otro piso a la venta de dos dormitorios. Ambos bloques se hicieron en la misma promoción inmobiliaria y al visitarlo comprobó que el piso es exactamente igual que el que usted está a punto de comprar. Durante la visita le preguntó la superficie al vendedor, que es el propietario. Este le informó que tiene 75m<sup>2</sup> útiles, equivalentes a 90m<sup>2</sup> construidos, tal como consta en la escritura pública, lo cual le confirmó que se trata de una vivienda gemela a la vista en el otro bloque. Con una reforma hecha recientemente, el piso está listo para meterse en él y se encuentra en tan buen estado como el otro que tenía visto.

El propietario le informó que el piso estaba sin hipotecar y disponible en ese momento, pero que lo tiene prácticamente vendido a otra persona, la cual le ha hecho una oferta en firme que está a punto de aceptar. Usted le preguntó qué precio iba a aceptar, pero él prefirió no darle esa información. Usted le pidió que le esperase un día y le dijo que volvería a visitarlo al día siguiente (hoy mismo) para hacerle una oferta.

---

<sup>1</sup>Caso de la División de Investigación de San Telmo Business School, España. Preparado por el profesor Manuel González-Toruño Conejo, de San Telmo Business School, para su uso en clase, y no como ilustración de la gestión, adecuada o inadecuada, de una situación determinada.

Copyright © agosto 2024. Fundación San Telmo, España.

No está permitida la reproducción, total o parcial, de este documento, ni su archivo y/o transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro o por otros procedimientos, sin la autorización expresa y escrita de Fundación San Telmo. Para pedir copias del mismo o pedir permiso para usar este caso, por favor póngase en contacto con el departamento de Edición de Casos, a través del teléfono en el +34 954975004 o por correo electrónico a la dirección [casos@santelmo.org](mailto:casos@santelmo.org).