

El comprador de vivienda post-crisis es más cauto con los anuncios y las agencias inmobiliarias

Publicado por Redacción en Ideas y Debates hace 24 minutos

[Añadir a eBook](#) [PDF](#) [Imprimir](#) [Comentar](#)

4 Shares <

¡Suscríbete a nuestro Feed de noticias!

Puedes agregar InmoDiario en tus fuentes y estarás permanentemente informado

¡Suscríbete a nuestra Newsletter!

Te mantendremos informado diariamente de las novedades y noticias más importantes

Masters y Cursos de Marketing

Los mejores Masters y Cursos de formación en Marketing

La crisis, afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria, ha modificado drásticamente el perfil del comprador particular de vivienda.

"Hace diez años, competían en el mercado jóvenes parejas, pequeños y medianos inversores e incluso familias recién llegadas de otros países. Los precios solo oscilaban al alza y lo más conveniente era cerrar la operación antes de que se produjera una nueva subida. Y no sólo eso, hace diez años los compradores utilizaban 10 dedos para buscar ahora utilizan los pulgares, el mercado ha cambiado, y tenemos que adaptarnos con nuevos servicios", afirma.

Hoy, la situación es bien distinta. Si bien todos los agentes del mercado señalan una lenta pero clara recuperación del sector, el perfil y la actitud del actual comprador es muy distinta. Duque resume en 6 las exigencias de este nuevo comprador. Aquí no se salva nadie.

Exigentes frente a los anuncios publicitarios:

El nuevo comprador participa de forma activa en la búsqueda de su vivienda. Con la ayuda de sus dos pulgares, revisa toda la oferta de su interés a su alcance, y no admite faltas de coordinación como que una propiedad salga al mercado en dos agencias o con dos precios distintos.

Busca transparencia. Si son 50 metros, son 50 metros. Y si dice "finca regia", es que está ubicada en un edificio majestuoso. El nuevo comprador acepta de mala gana los trucos publicitarios para atraer su atención.



Exigentes frente a las agencias inmobiliarias:

El actual comprador de vivienda ya no ve imprescindible el acompañamiento de la agencia a la visita a una propiedad. Busca un asesoramiento más cualificado, especialmente la ayuda legal y fiscal que le aporte el agente en todo el proceso de compra.

Valora, por encima de todo, la ayuda relacionada con identificar el precio justo y real de la propiedad en el momento concreto de la operación, no el precio de publicación.

Y sobretodo que haya una total transparencia, que se le permita negociar directamente las condiciones de compra con el propietario.

Exigentes frente a las viviendas:

▼ Seguir Leyendo

PUBLICIDAD

Red de Autores y Profesionales de InmoDiario

¿Listo para comenzar?



Compartir

3



0



1



0



Whatsapp

Temas

Compraventa

Vivienda

Agencia

Marketing

También puedes leer



El 90% de los potenciales compradores buscan la financiación antes que la vivienda

Por Redacción en Ideas y Debates hace 2 meses

El sector inmobiliario consolidará su



PUBLICIDAD



Valencia
Habitaciones 3
Baños 2

142.000€



Valencia
Habitaciones 3
Baños 2

150.000€

trovit Casas en venta