

publicidad

## Reportajes

Portada Noticias **Reportajes** Entrevistas Opinión Blogs Ayudas a la vivienda

Volver a reportajes

# 6 posibles razones por las que una vivienda tarda en venderse

El primer paso es fijar un precio en línea con el mercado actual.

9 sep 2016 | [Comentar](#) | [Compartir](#)    |  [Me gusta](#) < 4

 [Imprimir](#)

Por: A. Aragón

La compraventa de viviendas sigue la senda del crecimiento, a pesar de que el último dato recogido por el Instituto Nacional de Estadística (INE), correspondiente al mes de julio, señala que **el aumento interanual de las transacciones apenas fue del 1,1%**, un porcentaje muy bajo que es posible que vuelva a los dos dígitos en próximos meses. Según donpiso, mientras que en 2015 una piso tardaba en venderse más de 10 meses, en 2016 el tiempo necesario se ha acortado a 3 meses. Sin embargo, a pesar de los alentadores datos, **todavía hay vendedores que se quejan al ver cómo sus propiedades languidecen en el mercado sin encontrar un nuevo dueño.** ¿Por qué hay ciertos inmuebles que tardan en venderse?

“ Las reformas son fundamentales para revalorizar el piso. ”



### 1. No ser realista con el precio

Hay muchos vendedores que siguen mostrándose inflexibles ante la realidad de la oferta y la demanda.

Busca noticias, reportajes, ... 



¿Quieres recibir nuestra **newsletter**?  
También puedes consultar el [histórico](#).

[Suscribirse](#)

Publicidad

### Blogs destacados



#### De puertas adentro

Una ley para proteger a los animales de compañía



#### Hogar (seguro), dulce hogar

¿Por qué las cámaras de seguridad de mi comunidad deben instalarse por una Empresa de Seguridad Homologada?



#### Esta casa no es una ruina

5 aspectos curiosos de la vuelta al cole

[¿Quieres ver más blogs? >](#)

pisos.com  
62 852 Me gusta

Te ayudamos a encontrar tu hogar

[Me gusta esta página](#) [Compartir](#)

Sé el primero de tus amigos en indicar que le gusta esto.

Desde Alfa Inmobiliaria afirmaban recientemente **más del 50% de las viviendas que se ponen a la venta en España salen con un precio más alto de lo debido**. Igualmente, en Emiliano Bermúdez, subdirector general de donpiso, aseguran que se han encontrado en algunas situaciones “en las que el comprador aspira a un precio de venta superior y esto dilata más la venta”.

Tal y como afirma Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, **“los compradores más interesados aparecen normalmente en los 30 primeros días**. En entonces cuando debemos contar con el precio más adecuado. A partir de entonces, se suele producir una bajada notable de interés por la propiedad que conduce inevitablemente a la bajada de precio, con la consecuente pérdida de tiempo y oportunidades”.

Desde Haya Real Estate también señalan el precio como principal escollo, manifestado que “el problema más común es **tener una expectativa de precio superior a la realidad actual**. Como consecuencia de la crisis, los precios se han ajustado de forma muy significativa en algunas regiones, y lo que se pagó por un inmueble en 2007 o 2008 puede no ser ya referencia para una transacción hoy”.

## 2. No querer vender

Se trata de un motivo algo contradictorio y difícil de explicar que Jacobo Armero, de Re/Max Clásico, expone de la siguiente forma: “Me encuentro a menudo con gente que piensa que quiere vender su inmueble, pero en realidad no es así. Vender un inmueble no se hace todos los días, e **intervienen toda una serie de factores emocionales y psicológicos muy diversos y muy personales**. Puede parecer bastante obvio, pero para conseguir vender una propiedad lo primero que hay que hacer es querer venderla, y eso no siempre es así”.

Dentro de este punto estaría también el exceso de confianza. **Hay vendedores para los que su casa es la mejor del mundo y piensan que se va a vender sola**. Una rebaja en el precio es prácticamente un insulto. Esto ocurre porque una vivienda en la que se ha residido genera cierto sentimiento de pertenencia y cercanía, pero no podemos olvidar que se trata de un simple bien, no de algo de carne y hueso.

## 3. No confiar en un profesional

Cuando se habla de intermediación hay que considerar no solo la profesionalidad del gestor, sino también las herramientas con las que este cuente para promocionar el inmueble. Es decir, **hay que confiar la venta de la vivienda a un agente que se preocupe adecuadamente**. Bermúdez asegura que “contar con un buen asesor inmobiliario garantizará en un 80% el éxito de la venta”.

En los años de bonanza, vender una vivienda era una tarea al alcance de cualquiera, pero el tiempo ha demostrado que no todo el mundo sabe hacerlo. Desde Re/Max Clásico manifiestan que “cada uno tiene su trabajo, su familia, su tiempo libre, y a veces no damos para más. Y **si no se ocupa alguien de una tarea, pues las cosas no salen adelante**”. Es una pena que suene el teléfono y se contacte con gente interesada en la compra, pero que no se cuente con tiempo para atender a las visitas.

Por otro lado, para vender una casa hay que hacer pública su disponibilidad. **Para aumentar el volumen de potenciales compradores hay que multiplicar su difusión**. “En 2016 ya no es razonable limitar la difusión al clásico ‘Razón Portería’, sino que es fundamental el contar con el asesoramiento experto necesario que acompañe al vendedor en el proceso de venta”, tal y como añaden desde Haya Real Estate.

## 4. No prestar atención a las fotos

Hablando de las tareas que se deben llevar a cabo para agilizar la venta, Armero apunta que “todo requiere su atención y su preparación, desde la correcta valoración inmueble hasta la organización de la notaría, pasando por **el reportaje fotográfico, la descripción del inmueble, su documentación**, la atención a las visitas o la negociación de las ofertas”. Precisamente, el tema de las fotos es uno de los que requiere mayor atención dado que una imagen vale más que mil palabras.

Teniendo en cuenta que Internet es el primer filtro a la hora de buscar una vivienda, contar con un buen reportaje fotográfico es esencial. En los portales inmobiliarios, esta es una realidad cotidiana: pisos en precio que podrían venderse rápidamente, pero cuya carta de presentación es una ristra de imágenes oscuras o mal enfocadas que enseñan habitaciones sucias o con trastos desperdigados. **Las cámaras de los móviles actuales nos lo ponen fácil**, pero es necesario preparar la escena previamente.

## 5. No realizar una mínima reforma

Según Reparalia, **las reparaciones y reformas pueden revalorizar un inmueble hasta cuatro veces lo**



### Cuéntanos lo que te apetezca



Te pedimos que seas sincero con nosotros, dínos lo que te gusta y lo que no. Ayúdanos a construir un mejor pisos.com.

[Buzón de sugerencias >](#)

Lo más leído

Lo último

Lo más comentado

1. [La compraventa de viviendas sube un 1,1% en julio](#)  
ESTADÍSTICAS

2. [6 posibles razones por las que una vivienda tarda en venderse](#)  
REPORTAJES

3. [Dos de cada diez turistas extranjeros comprarán casa en España](#)  
VIVIENDA

4. [El 40% de los pisos turísticos en Barcelona son ilegales](#)  
ALQUILER

5. [BBVA espera que la inversión en vivienda crezca un 2,8%](#)  
VIVIENDA

**invertido**. Tampoco hace falta tener un gran presupuesto. No estamos hablando de realizar una reforma integral, pero sí de **hacer la casa atractiva a las visitas con algunas mejoras que conllevan una mínima inversión**: una mano de pintura, la eliminación de posibles malos olores, la actualización de los electrodomésticos, la revisión de la calefacción y el aire acondicionado... En las viviendas unifamiliares, por ejemplo, cobra especial importancia el jardín. No es cuestión de tenerlo lleno de flores, pero sí de presentarlo sin malas hierbas y con el césped cortado.

## 6. **No tener los papeles en regla**

Son numerosas las operaciones, que **una vez apalabradas, no se materializan por algún detalle formal**. Bermúdez indica que “la venta de un piso se puede demorar por problemas burocráticos, falta de documentación o documentación en trámite”. Entre las incidencias más comunes está la existencia de pagos atrasados en la comunidad, ya sean cuotas ordinarias o derramas, y la falta de inscripción de la vivienda en el Registro de la Propiedad. También se han dado caso en los que el inmueble constaba como local.

Etiquetas: [Alfa Inmobiliaria](#), [compraventa](#), [documentación](#), [Donpiso](#), [Haya Real Estate](#), [Reparalia](#), [tiempo de venta](#)

Anuncios

### [Reformas Pisos en Madrid](#)

Reformas baratas de pisos. Mejor precio de reforma garantizado

[www.consolidacionesycontratas.com](http://www.consolidacionesycontratas.com)

### [Finca Rústica Venta Vic](#)

Finca 31Ha. Rodeada de Naturaleza. Directo de Propietario. Info Aquí!

[lantanapremium.com/Finca\\_Tavernoles](http://lantanapremium.com/Finca_Tavernoles)

### [Trabaja desde tu Casa](#)

Gana 15€ por tu opinión. Reciba dinero por completar encuestas!

[www.compareencuestasonline.es](http://www.compareencuestasonline.es)

## **Comentarios** | [Realizar comentario](#)

### Envía tu comentario



Nombre:

E-mail:

Tu comentario:

[Enviar comentario](#)

## Artículos relacionados

[5 aspectos para vender una vivienda rápidamente](#)

[¿Qué hacer en caso de no lograr vender una vivienda?](#)

[¿Cuánto tiempo se tarda en vender una vivienda en España?](#)