



Alfa Inmobiliaria



EN BREVE	DESCRIPCIÓN	NOTICIAS
VÍDEOS		

Alfa Inmobiliaria habla sobre los falsos mitos relacionados con la venta de la vivienda

08/02/2017

Vender una propiedad, a pesar de la recuperación que vive desde hace meses el sector, continúa siendo una tarea complicada. Más aún para aquellas personas que abordan la venta de una vivienda aferradas a determinados falsos mitos, muy extendidos en la sociedad.

Con el objetivo de ayudarnos a desterrar algunos de ellos, la red Alfa Inmobiliaria, que cuenta con una amplia experiencia gracias a más de 20 años operando en el sector, y más de 220 oficinas repartidas por el mundo (140 de ellas en nuestro país), ha querido dar su opinión sobre algunos de los más arraigados.

- **Pongo un precio alto y, si es necesario, ya lo bajaré después:** Error, explica Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. "Según todos nuestros estudios, aquellas viviendas que se ofertan inicialmente por un precio superior al de mercado, terminan vendiéndose por debajo de su precio". La razón es que una sobrevaloración ahuyenta a los interesados que surgen en los primeros meses de exposición, de modo que al final no queda más remedio que ir bajando repetidas veces el precio ante la escasez de interesados, retrasando y penalizando la venta del inmueble. "La vivienda se 'quema' e incluso puede dar la impresión de que tiene algún inconveniente serio", concluye.
- **Las ofertas de compra:** "Hay propietarios que piensan que es mejor, si hay un interés real de comprar, que les pasen una oferta de compra para poder estudiarla y no hacerles perder el tiempo. Nuestra experiencia nos



ÁREAS DE EXPANSIÓN
Franquicias disponibles en todas partes.

TIPO DE NEGOCIO
Franquicias.

demuestra que cuando se sientan en una misma mesa el que quiere vender con el que quiere comprar es más fácil alcanzar un acuerdo" afirma Duque. De esta forma es mucho más transparente la operación.

- **Hay épocas ideales para vender una vivienda:** muchos propietarios piensan que primavera o verano es la mejor época para vender una vivienda argumentando que al coincidir con el fin del año escolar, es más fácil para las familias realizar el cambio. "Esta opinión, afirma Duque, deja de lado a un enorme porcentaje de compradores que buscan casa durante todo el año como es el caso de profesionales, individuos o parejas que se independizan, jubilados, inversores, etc."

Estos, y otros más, son los principales falsos mitos relacionados con la venta de una vivienda. "Ello, unido al desconocimiento que puede existir en aspectos tan importantes como una correcta valoración del inmueble, experiencia en la negociación, cuestiones legales, etc., hacen totalmente conveniente la intermediación de un profesional inmobiliario, afirma el directivo de Alfa Inmobiliaria. Parece un consejo interesado, afirma, pero pienso que una de las operaciones más importantes que hacemos a lo largo de nuestra vida lo merece", concluye.

INVERSIÓN MÍNIMA REQUERIDA

5.000 €

¿SE OFRECE FINANCIACIÓN?

Sí, por el franquiciador.

¿SE OFRECE FORMACIÓN?

Sí.

A TIEMPO PARCIAL

Sí.

INFÓRMATE SIN COMPROMISO →

[Página Principal](#)

[Sector](#)

[Inversión](#)

[Ubicación](#)

[Búsquedas Frecuentes](#)

[Más Información](#)

[Oportunidad de](#)

[Franquicias](#)

[Mapa del Sitio](#)

[Quiénes Somos](#)

[Contáctanos](#)

[Anuncia Tu Franquicia](#)

[Política y Términos](#)

[Política de Cookies](#)

[Área Cliente](#)



Para utilizar las funcionalidades completas de este sitio es necesario tener JavaScript habilitado. Aquí están las [instrucciones para habilitar JavaScript en tu navegador web.](#)