



Vivienda

10 claves que se deben tener en cuenta a la hora de visitar una vivienda



COMPARTIR



COMENTAR



- 6 claves sobre cómo comprar rápidamente una vivienda en verano
- 8 claves para vender una vivienda que solo los agentes saben

T. Álvarez

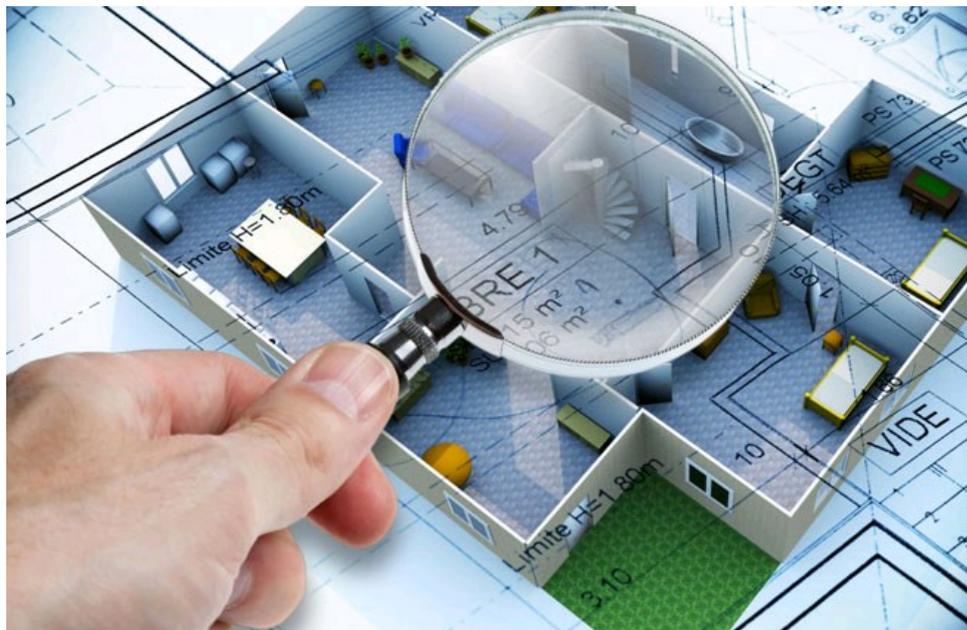
18 AGOSTO, 2017

La adquisición de una vivienda, ya sea para residir en ella o como producto de inversión, es una de las decisiones más importantes que las personas toman en su vida. El desembolso económico y los trámites adheridos a la operación corroboran el procedimiento que conlleva. Es por ello que cualquier comprador ha de tener claro qué inmueble compra y si este cumple sus necesidades y objetivos. De ahí que la visita de la vivienda se convierta en

Publicidad

Publicidad

un proceso clave a la hora de decantarse por comprar o no un determinado inmueble.



1. Situación actual del inmueble

Antes de visitar una vivienda, los clientes tienen que conocer en qué situación real se encuentra el inmueble que les interesa. Es por eso que los especialistas recomiendan acudir al Registro de la Propiedad y acceder de primera mano a la información oficial que la administración tiene de la vivienda, datos que le permitirán saber si sobre esta pesan posibles cargas, tales como hipotecas u otras deudas.

En este sentido, Elvira Solana, bróker de Re/Max Advance, explica que los consumidores deben solicitar 'una nota simple de la propiedad en cuestión,, a la cual se puede acceder por distintas vías. Un documento que, agrega Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, además de reflejar la situación actual de la vivienda y datos de origen, verifica 'que efectivamente el inmueble se encuentra a nombre de la persona que dice ser titular,,.

2. Zona que rodea la vivienda

La ubicación del inmueble es clave a la hora de invertir correctamente, según Alfa Inmobiliaria. Esta agencia inmobiliaria subraya que, tanto si es para vivir como para alquilarla, 'debemos conocer bien los distintos factores que afectan positiva o negativamente a una vivienda,. Entre estos destacan la existencia de transporte público, las zonas verdes, así como la cercanía de comercios, centros educativos u hospitalarios pues, de contar con ellos 'los propietarios del inmueble mantendrán siempre al alza la inversión,,.

En paralelo, Duque insiste en que también es importante conocer el tipo de vivienda que rige la zona, y determinar si se trata de un barrio tranquilo o conéctivo, si registra alto tráfico o si en ella se producen cortes de acceso o se ve afectado por acontecimientos deportivos y políticos. 'Nuestra recomendación es que se visite repetidas veces el barrio, a distintas horas del día y en distintos días de la semana, para tener un conocimiento lo más real,, agrega.

3. Aspecto externo del edificio

La imagen que desprende el edificio en el que se encuentra una vivienda puede llegar a ofrecer al potencial comprador una impresión igual de relevante que cualquier informe

Síguenos

pisos.com

ComprarAlquilarObra nueva

Casas y pisos

A Coruña

BUSCAR

Suscríbete a nuestra News

y recibe cada semana noticias y artículos del sector inmobiliario

Escribe aquí tu email

SUSCRIBIRME

Al pulsar con+rmás que aceptas nuestro [Aviso legal](#)

directo al potencial comprador una impresión igual de relevante que cualquier informe técnico. A este resultado se llega, subrayan desde Re/MaX, porque esa noción trasladada al cliente 'una idea clara del estado de mantenimiento del edificio,. Así, desde su punto de vista una mala conservación haría que la vivienda 'fuese perdiendo valor paulatinamente, hasta el punto de hacer invendible en un futuro la casa,, recalca Solana.

Por el contrario, hay quien resta importancia al aspecto externo de la finca y hace hincapié en el inmueble y las personas que habían en él. Es el caso de Emmanuel Virgoular, master franquiciado de Barnes International en España, quien recuerda que 'existen viviendas suntuosas que cuentan con interiores de primera calidad, aunque su exterior diga lo contrario,. Es por ello que, desde su punto de vista, centrarse únicamente en la imagen que transmite el edificio es 'apresurado,. No obstante, reconoce que los compradores de viviendas de lujo con los que tiene trato 'dan mucha importancia al buen estado de la fachada,, por lo que la demanda y el precio de una vivienda en cuestión 'se verán afectados por la situación de la finca en la que se halle,.

4. Servicios adicionales

La función que cumpla en el futuro la vivienda, así como los intereses y características de los compradores o de las personas que vayan a vivir en ella, condicionan el grado de incidencia que presentan los servicios adicionales del inmueble, aunque desde Barnes International España aseguran que todo 'extra, de la vivienda genera un 'salto cualitativo,, tanto en calidad de vida como en capacidad de inversión, por lo que merece ser tenido en cuenta cuando se visita la vivienda por primera vez.

En concreto, Virgoular hace hincapié en que la finca y el inmueble cuenten con servicios de seguridad 24 horas, zonas comunes, parking particular o servicio de conserjería, puesto que 'resulta poco común que una gran ciudad, y una vivienda ubicada en el centro 'cuenten con este tipo de servicios de calidad,. De la misma opinión se muestra Duque, quien subraya que 'mientras más servicios tenga la zona, más fácil será vender la propiedad en el futuro o ponerla en alquiler,.

5. Memoria de calidades

Contar con una memoria de calidades es otro de los aspectos en los que el potencial cliente debería incidir a la hora de visitar una vivienda, pues se trata de un documento que permite comparar la información de la que la oferta presume con lo que existe realmente. En esta línea, Solana aclara que, si se dispone de ella, hacer uso de una memoria de calidades es 'importante,. Sin embargo, puntualiza que este documento es 'más frecuente, en la vivienda nueva que en la segunda mano, por lo que si no se cuenta con él, 'antes de la visita al inmueble hay que tomar nota de todo manualmente,, especialmente de la estructura, carpintería, suelos, alicatados, pintura, puerta de seguridad y alarmas.

6. Distribución de la vivienda

La distribución y disposición del inmueble es uno de los aspectos más subjetivos a analizar a la hora de visitar una vivienda susceptible de compra, puesto que, como indica Solana, la preferencia 'dependerá de los gustos de cada cliente,. No obstante, esta experta recalca que 'es cierto, que la distribución que más suele demandarse y gustar entre la demanda es 'la cuadrada y sin pasillos,, pues permite 'un mejor aprovechamiento de los espacios,.

Se trata de una característica que los compradores de vivienda deberían memorizar en el caso de que la función de la compra sea, a posteriori, la inversión. Por su parte, Emmanuel Virgoular puntualiza que la superficie de una propiedad 'no es sinónimo de amplitud,, por lo que el comprador, durante la visita, se tendrá cuenta de cómo 'optimizar el espacio adecuadamente, para ganar en confort y calidad de vida.

7. Algo más que detalles

Los detalles de la vivienda, su estado y calidad, in€uyen de manera notoria durante la operación de compraventa, por lo que tenerlos en cuenta cuando se visita el inmueble siempre es un añadido. En este sentido, esta bróker de Re/Max Advance incide en que no es lo mismo una vivienda con todo impecable, que una vivienda que no posea este rasgo, ya que 'nunca van a tener el mismo precio porque un inmueble va perdiendo precio cuando se deteriora,.

En paralelo, Duque agrega que 'una buena reforma puede subir el precio de la vivienda en más de lo que costó la obra,. Además, el experto a4rma que 'tomar esta decisión puede acelerar la venta del inmueble,. A pesar de ello, reconoce que también es 'frecuente, que los compradores, cuando ven el inmueble, 'pre4eran obtener un mayor descuento en el precio de la vivienda, y ser ellos mismos quienes diseñen y aborden los cambios totales de la propiedad, 'a su gusto y en función de sus necesidades,.

8. Los olores y su signi4cado

Agudizar el olfato mientras se visita una vivienda que resulta del agrado del cliente puede signi4car mucho en el cierre de la operación. Ello se debe, según el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, a que, si se descubre que el inmueble desprende determinados olores, especialmente procedentes de humedades, la vivienda se encuentra en mal estado y con problemas ocultos, lo que la convierte 'en una fuente inagotable de problemas a futuro,. De ahí que aconseje a los consumidores 'dedicar tiempo su4ciente a revisar esta limitación,. 'Nuestra recomendación en este sentido es no planear un tour de viviendas a visitar en una sola mañana, sino hacerlo sin prisa y ayudados de un buen gui4n a seguir,, subraya Duque.

9. Momento de la visita

Son varios los momentos de la jornada, días de la semana o estaciones del año en los que resulta más conveniente visitar una vivienda susceptible de compra. Para el representante de Barnes International en España conviene conocer las viviendas durante el día, pues de esta manera 'el cliente podrá evaluar la cantidad de luz natural, con la que cuenta el inmueble, además de ver, con más facilidad, 'el estado en el que se encuentra,.

De igual modo, recomienda acudir en horas laborales, pues en esos momentos 'puede analizarse el volumen habitual de ruidos en la zona, y cómo estos afectan a la vivienda. Sin embargo, y considerando que se trata de una operación inmobiliaria a medio y largo plazo, Virgoular añade que también 'es aconsejable visitar la zona la cantidad de veces que el interesado estime conveniente,, con el 4n de despejar cualquier tipo de duda que pudiera tener.

10. Mejor, acompañado

Los expertos consultados coinciden en a4rmar que, a la hora de visitar una vivienda en la que se está interesado, es conveniente acudir a la cita acompañado, ya sea por alguien de su con4anza o por un agente inmobiliario . Esta última posibilidad es por la que se inclinan con mayor efusividad pues, como advierte Duque, 'este es quien sabrá exactamente qué decir en cada momento y podrá solucionar las dudas que puedan surgir, durante la visita. Finalmente, desde Re/Max Advance recalcan que la 4gura del agente inmobiliario 'es neutral,, componente que dota de rigurosidad la operación y más ayuda al cliente a la hora de decidir adecuadamente.

COMENTAR

NO TE LO PIERDAS



5 fallos en los anuncios de pisos que hacen perder visitas



6 puntos que debes revisar al visitar una vivienda en alquiler

Y ADEMÁS

Inmobiliario

5 claves para fijar correctamente el precio de la vivienda

El verano es la temporada alta para vender vivienda, según Alfa Inmobiliaria

7 claves para fomentar la compraventa de viviendas en España

7 paradojas del mercado inmobiliario actual

Inmobiliario

Alquiler

Arquitectura

Economía

Empresas

Famosos

Hipotecas

Inversión

Vacacional

Vivienda

Hogar

Bricolaje

Complementos

Decoración

Diseño

Estancias

Jardinería

Data

Informes

Somos

[Sobre pisos.com](#)

[Publica tu anuncio](#)

[Pisos al día](#)

[iPhone](#)

[Twitter](#)

[Contactar](#)

[Hipotecas](#)

[iPad](#)

[Facebook](#)

[Sala de prensa](#)

[Servicios](#)

[Android](#)

[Google+](#)

[Mapa Web](#)

Medios Vocento

[abc.es](#) | [4nanzas.com](#) | [mujerhoy.com](#) | [infoempleo.com](#) | [avanzaentucarrera.com](#) | [autocasion.com](#) | [tusanuncios.com](#) | [elcorreo.com](#)
[diariovasco.com](#) | [laverdad.es](#) | [larioja.com](#) | [elnortedecastilla.es](#)

Copyright © 1998-2017 Portal inmobiliario pisos.com es un producto de [HabitatSoft](#) | [Aviso legal](#)

[vocento](#)