

IBEX 35 -0,19% | EUROSTOXX 50 -0,16% | DOW JONES -0,01% | NASDAQ 100 +0,83%

Noticias Cotizaciones



Vivienda | Inmobiliario

¿Qué puedo hacer si mi casa no se vende?

Hay que analizar detenidamente el proceso de venta para saber dónde se atasca si no hemos conseguido nuestro objetivo en seis meses y antes de 'tocar' el precio.

[Elboletin.com](#)

lunes 22 de enero de 2018 - 22:59



La compraventa de viviendas aumentó en el tercer trimestre en todas las comunidades autónomas, según los últimos datos del Consejo General del Notariado, y las previsiones de los expertos son que a lo largo de 2018

continúen los buenos datos respecto al número de casas que cambian de manos. ¿Pero qué podemos hacer si nosotros no estamos entre los elegidos, el tiempo pasa y no logramos encontrar un comprador para nuestro piso?

Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, explica que para „vender una casa hay que saber qué hacer para comercializarla, para promocionarla, por lo que hay que analizar bien el proceso de venta para ver dónde se atasca, subrayando que cuando „se hace el 100% de todo lo posible y en seis meses no hemos logrado vender, es cuando hay que tomar otro tipo de medidas como modificar el precio, con la premisa de que el precio no lo pongo yo, el precio se lo pone el mercado“.

Entre el 100% de lo todas las actuaciones posibles que debemos revisar 'en opinión de este experto- está el haber colocado la oferta en el mayor número posible de portales de internet, amén de poner el tradicional cartel de se vende en el balcón que „aunque parezca una tontería genera muchos contactos, con la sugerencia de „dejar el piso a varias agencias, no en exclusiva, y venderlo también a nivel particular, ya que hay muchos compradores que buscan solo vendedores particulares“. Tampoco hay que olvidar que - dado que los portales actúan como un escaparate- hay que ser cuidadoso con las fotografías, utilizando técnicas de home staging, por lo que sería bueno, además, „colocar un vídeo, un tour virtual, algo que nos diferencia de los demás porque fotografías todo el mundo pone“.

GRAFICOS-RELACIONADOS



DESTACAMOS

DESTACAMOS



Empresas

Cómo han encarado Caixabank y Sabadell su problema de imagen por el independentismo catalán



Mercados

In Spain we trust, pese a Puigdemont, la deuda, el déficit, el paro

Foro Davos

La deuda china no es un cisne negro sino un rinoceronte gris y la mayor amenaza mundial

Empresas

Niki Lauda se impone a IAG en la puja por la aerolínea austriaca Niki

Desde el **Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria**, también inciden que hay que **acertar en el proceso comercializador de venta**, teniendo claro que „para vender hay que hacer visible el inmueble. Lo que no se ve no se vende“. Para lo cual estiman que el propietario debe comprobar que el profesional contratado va a seguir un plan de marketing idóneo. Haciendo hincapié en que „la publicidad de venta debe ser veraz y completa, no debe ocultarse nada, pero sí debe centrarse en los puntos fuertes que generan atracción de posibles compradores, como su estado, ubicación, distribución, luminosidad, o el mapa comercial, educativo y sanitario de la zona“. Siendo aconsejable que el posible comprador pueda acceder de forma rápida y certera a la información que necesita.

Ese es otro punto de vital importancia, como se gestionan las llamadas que recibe el vendedor, ya que en opinión del representante de Alfa Inmobiliaria- „no se puede dejar de coger el teléfono, ni decir a quien llama que no le podemos atender, aconsejándose a quien vender ser „amigable y „tratar a la persona que llama como si fuera a comprar la casa y no como un curioso“.

Asimismo Jesús Duque sugiere „vender por teléfono la visita, hablando de las bondades de la casa, además de dar facilidades para que vea el inmueble para lo que hay acomodarse a los horarios del interesado. Igualmente, y de cara a la visita, es importante que „la casa coincida con las fotos y que no esté patas arriba“, por lo que si vivimos en ella, sería conveniente que tuviera un olor a hogar, por ejemplo a café recién hecho.

Desde el Consejo General de Colegios de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, también coinciden en la importancia de „**preparar la vivienda para la venta**“ precisando que „se debe entender que la vivienda debe ser visualmente atractiva“, advirtiendo que „los posibles compradores pueden abandonar una visita en los primeros dos minutos por esta cuestión“. „Lo que les entra por la vista, el olfato o el oído en los primeros momentos es decisivo. Una pequeña inversión para retirar sobrecarga de muebles, pintar paredes, cambiar cortinas, adecuar habitaciones o decorar mínimamente, es sumamente necesario, especialmente en viviendas cerradas. Y en viviendas ocupadas por favor<. no mostrar el piso a primera hora de la mañana con desorden en habitaciones, o después de comer con los olores de la cocina. Un último consejo: guardar los utensilios del aseo personal de los baños durante las visitas“.

Flexibilidad en la negociación

Jesús Duque añade algunos trucos para no „asustar“ al potencial cliente: „No ser plasta ni dar la sensación de que te corre prisa la venta ni también Los API está de acuerdo en que la flexibilidad en la negociación es un aspecto clave para no atascar la venta. „Quien quiere de verdad vender debe abandonar posiciones de firmeza absoluta. La compraventa es fruto de un consenso de voluntades. Según la situación del mercado inmobiliario en cada período temporal se puede ser más o menos flexible, pero en general las imposiciones de la propiedad no son aconsejables. Hay que valorar los pros y los contras ante cada propuesta. Por ejemplo se podría aceptar un precio inferior al inicialmente previsto, pero a cambio el vendedor se podría librar de una copropiedad no deseada tras un divorcio, o de un inmueble que genera muchos gastos o de un piso cerrado que se deteriora progresivamente“.

•Si hemos hecho el 100% de todo lo posible bien hecho y tenemos llamadas y visitas, pero la vivienda no se vende puede ser que el problema es que el precio que hemos fijado sea un poco elevado“, advierte Duque, para quién sería el momento de hacer bajadas graduales de precio cada 15 días o un mes, al tiempo que recuerda que para fijar el precio oferta hay que hacer un pequeño estudio de mercado para tener un buen precio de partida. Desde el Consejo de API están de acuerdo en que „ser certero en la

Bolsa

Los millonarios que más ganaron, y los que más perdieron, en Bolsa española en 2017

Empresas

Gas Natural Fenosa recompra bonos por más de 915 millones

fijación del precio evitando sueños de fortuna. es esencial para que la venta llegue a buen puerto, avisando que el precio puede variar en función de la situación del mercado en cada momento temporal y en cada zona, por lo que estiman fundamental dejarse asesorar en precio por un profesional, „y no por vecinos, cuñados y amigos.

Finalmente, Jesús Duque sugiere cuantificar „el no tengo prisa que argumentan algunos vendedores cuando sus pisos no tienen salida, „puesto que si puedes esperar dos años es mejor que no pongas el piso a la venta, porque el precio de hoy es el de hoy y con esa actitud solo ayudas a los vecinos a que vendan su casa que, en comparación a la tuya, les va a parecer barata.

¿Y si alquilas?

La última precisión que hace el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria es resaltar que hay algunas zonas que ya van siendo las menos con la reducción paulatina de la vivienda en stock que se amontonó durante la crisis- en las que no hay demanda de venta „por lo que no vas vender tu vivienda ni aunque la regales.

En esos casos, el propietario podría barajar la opción de ponerla en el mercado de alquiler mientras encuentra comprador. Informa que, por ejemplo, esto ocurre que haya demanda de alquiler y no de compra- en los municipios que se encuentran en un radio de 50 kilómetros de la Comunidad de Madrid. Localidades donde la rentabilidad de alquiler es muy interesante y no se corresponde en absoluto con el precio de venta.

Promedio (0 Votos)



No hay ningún comentario aún. [Sea usted el primero.](#)

COMPÁRTELO EN:



VÍDEOS
