

7 claves para vender una vivienda lo más rápidamente posible

Trucos como el de redondear hacia la cifra de menor valor para lograr un mayor impacto entre los potenciales compradores puede resultar fundamental para cerrar la operación.



COMPARTIR

COMENTAR

- [Home Staging, la técnica para hacer una vivienda mucho más vendible](#)
- [5 motivos por los que vender una casa a final de año](#)

20 ENERO, 2020

La compraventa de viviendas se frena en España. Para lograr llevar a cabo esta operación de la manera más eficaz posible, desde Alfa Inmobiliaria han elaborado un listado con siete claves a realizar.

- 1. Precio.** Fijar el precio de mercado exacto es determinante a la hora de vender una vivienda. Por eso, si el propietario se equivoca al establecer este indicador es recomendable rectificar a tiempo.
- 2. Sobrevaloración.** Ocurre con demasiada frecuencia que los vendedores de un inmueble ponen un precio similar al de otros de la zona, sin tener en cuenta las características propias de la vivienda. Desde esta compañía desaconsejan adoptar esta postura, pues lleva a muchos clientes a descartar la vivienda antes aún de haberla visto.
- 3. Buena vivienda y buena inversión.** Los bajos tipos de interés bancario de los últimos años han empujado a un buen número de particulares a buscar una rentabilidad a través de la vivienda. De ahí que, a la hora de vender un inmueble, convenga subrayar la rentabilidad que este puede obtener por el inmueble.
- 4. Redondeo.** Trucos como el de redondear hacia la cifra de menor valor para lograr un mayor impacto entre los potenciales compradores puede resultar fundamental para cerrar la operación.
- 5. Visita atractiva.** Desde Alfa Inmobiliaria aconsejan convertir la vivienda en un espacio ideal, impersonal y acogedor por la que la mayoría de los potenciales compradores se sientan atraídos.
- 6. Marketing.** Diseñar un plan de marketing personalizado para la vivienda, mediante el uso de las últimas herramientas tecnológicas, permite definir a los clientes potenciales y llegar antes a ellos.
- 7. Gestión de la visita.** Mostrar una vivienda cuando está toda la familia en casa, o atender una llamada a tiempo, no responder un mail en plazo, puede significar en muchos casos el perder una oportunidad de venta.

La compraventa de viviendas se frena en España.



COMENTAR

NO TE LO PIERDAS

Vivienda

8 pecados capitales que todo propietario comete cuando quiere vender su casa

Vivienda

7 dificultades que los propietarios deben superar para vender su vivienda...

Y ADEMÁS

Inmobiliario

5 motivos por los que vender una casa a final de año

Cómo formarse como agente inmobiliario

¿Por qué seguimos sin recurrir a las agencias inmobiliarias en primer lugar en España?

La vivienda echa el freno. ¿Ha dejado de subir el precio de las casas?

Suscríbete a nuestra News

y recibe cada semana noticias y artículos del sector inmobiliario

Escribe aquí tu email

☐ He leído el [aviso legal](#) y [la política de privacidad](#)

SUSCRIBIRME

Inmobiliario

- Alquiler
- Arquitectura
- Economía
- Famosos
- Hipotecas
- Inversión
- Vacacional
- Vivienda

Data

Informes

Pro

- Acuerdos
- Entrevistas
- Formación
- Opinión
- Empresas

Hogar

- Bricolaje
- Complementos
- Decoración
- Diseño
- Estancias
- Jardinería

Somos

- Campañas
- Eventos
- Ferías



