

Los pasos básicos que deberías seguir para vender tu casa en plena desescalada del covid-19

[Comentarios](#)

Autor: Redacción

21 mayo 2020, 10:27

El [mercado inmobiliario](#) está intentando adaptarse a marchas forzadas al nuevo escenario que ha traído la pandemia del [coronavirus](#).

En pleno confinamiento, con las dudas sobre qué pasará con el empleo, el miedo al contagio y los [cambios de preferencia](#) de los compradores a la hora de buscar y elegir un nuevo hogar, es especialmente importante dedicar tiempo a preparar bien una vivienda para cerrar con éxito su venta.

Aunque en la situación en la que nos encontramos pueda la venta de una propiedad pueda parecer una misión imposible, desde [Alfa Inmobiliaria](#), con más de 220 agencias operativas, aseguran que **“es un error pensar que durante el confinamiento no podemos hacer nada por vender nuestra vivienda**, aunque no vamos a obviar el contexto en el que nos encontramos. Puede que los planes hayan cambiado y nos hayamos tenido que adaptar, pero nuestra experiencia nos demuestra que podemos seguir trabajando y, aunque estamos atravesando por momento complicado, siempre surgen oportunidades”.

De hecho, los últimos datos del Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS) muestran que la crisis sanitaria no ha reducido la demanda de vivienda y que, al igual que a principios de año, en torno al 9% de los españoles tienen en mente comprar una vivienda.

Tras repasar algunos [consejos para quienes estén buscando una nueva casa](#), ahora resumimos unas recomendaciones básicas para los que quieran vender en plena desescalada:

1. Revisa el precio de la vivienda

La red de inmobiliarias explica que “si ya habíamos marcado un precio de salida es muy probable que tengamos que ajustarlo”, y recuerda que es importante conocer cómo está reaccionando el mercado en el que queremos vender y, en función de las características de nuestra vivienda, **ser realistas y fijar un precio razonable si pretendemos vender a medio plazo**. “Un pequeño análisis de los precios de venta en la población, una llamada a nuestra agencia inmobiliaria o buscar un buen asesor profesional, nos aportará mucha información para valorar si nuestro inmueble está en precio”, aclara.

2. Pon la vivienda a punto

Ahora más que nunca es imprescindible hacer un esfuerzo por **tener la casa a la venta impoluta y cuidar los detalles al máximo**, "ya que en este momento las visitas se van a medir mucho y el comprador solamente hará el esfuerzo por aquellas casas en las que esté realmente interesado. No podemos dejar pasar oportunidades", recalca Alfa Inmobiliaria.

En el caso de que el inmueble esté deshabitado, la red asegura que es el momento de hacer las reparaciones y arreglos que tenemos pendientes. Con una pequeña inversión podemos conseguir una buena imagen y puede que una revalorización. En el caso de que estemos habitando la vivienda, el consejo es ejercer de 'manitas' y de decoradores para conseguir el mejor efecto en el comprador.

3. Utiliza un buen material audiovisual para mostrar la casa

El temor de compradores y vendedores al contagio del virus es una realidad, por lo que es fundamental poder [enseñar el inmueble de forma virtual](#) con todos sus detalles.

"La mejor herramienta en estos momentos es el **recorrido virtual** por la vivienda con el propietario o el agente inmobiliario explicando la vivienda. Quien no disponga de esta herramienta lo puede hacer a través de un buen material audiovisual que muestre todos sus detalles. Es importante realizar un vídeo explicativo, como si de una visita se tratase, **para que el potencial comprador aprecie cada uno de los pormenores del inmueble** desde cualquier dispositivo. Todo acompañado de un amplio catálogo de fotos que muestre el espacio de una manera atractiva y muy descriptiva", sostiene el estudio.

4. Describe al detalle las características y condiciones

"Siempre insistimos en que un buen anuncio de la vivienda es primordial para captar la atención del comprador y ahora mucho más. Vamos a hacerlo atractivo, no ahorremos en palabras para describir el inmueble y, **muy importante, detallar al máximo las condiciones de venta**. Nos ahorrará muchas llamadas y visitas innecesarias", insiste Alfa Inmobiliaria, que añade que "junto con las imágenes, será un buen filtro a la hora de atraer a un buen perfil comprador".

5. Difunde al máximo el anuncio

"Para potenciar la venta, tenemos que utilizar todos los canales de comunicación a nuestro alcance para dar la máxima difusión a la venta de nuestro inmueble y poder mostrarlo con las herramientas audiovisuales descritas", aclara la red de inmobiliarias. En este sentido destaca la apuesta por los **portales inmobiliarios**, las **redes sociales** e incluso las **aplicaciones de mensajería instantánea**. "De esta manera lograremos una gran visibilidad con poco esfuerzo", agrega.

6. Cumple a rajatabla las normas al programar las visitas

"Uno de los mayores inconvenientes de la situación en la que nos encontramos es la falta en la libertad de movimiento de los ciudadanos, tanto en espacios como en horarios. Por este motivo, debemos cerrar las visitas en los horarios establecidos para salir, adaptándonos a las circunstancias del potencial comprador y, en los casos necesarios, facilitar el salvoconducto correspondiente", puntualiza.

7. Garantiza las máximas condiciones de seguridad e higiene

Este punto es indispensable para evitar contagios. Para ello, Alfa Inmobiliaria insiste en que "el vendedor debe enseñar la vivienda con las medidas de seguridad e higiene necesarias tales como **mascarilla y guantes**, al igual que el comprador, el cual tiene que cumplir también las normas. Podemos incluso tener este material en la vivienda, además de geles y productos desinfectantes, para aquellos que acudan a visitarla sin la protección adecuada y **marcar una serie de**

pautas mientras permanezca en la casa, como no tocar nada y guardar la distancia de seguridad”.

8. Sé flexible y colabora (el comprador lo agradecerá)

La compraventa de una casa es una operación que conlleva una serie de trámites sobre todo para el comprador y en las actuales circunstancias se pueden dilatar más en el tiempo. “En estos momentos la flexibilidad es un bien muy apreciado a la hora de realizar cualquier gestión”, asegura la compañía.

También recomienda ofrecer al comprador una serie de facilidades que pueden ser de gran ayuda a la hora de dar salida a la casa, “ya sea en el plano financiero (estudio previo de condiciones bancarias para la concesión de la hipoteca); tener claros los pasos a seguir, la documentación necesaria y contar con la colaboración previa de la notaría y gestoría necesarias para ponerlas al servicio del comprador y cerrar la operación con las máximas garantías. Además, estos días nos pueden ser muy útiles para contactar también con empresas de reformas y mudanzas, como valor añadido a los servicios postventa que pueda necesitar el comprador



[Ver comentarios / Comentar](#)

Etiquetas

- Consejos vender casa
- Consejos vender piso
- Alfa Inmobiliaria
- Coronavirus
- Compraventa de casas

Publicidad

[Stop virus y bacterias en locales, oficinas y viviendas](#)

🔔 Recibir las últimas noticias

Tu mail

Resumen diario Resumen semanal

[Suscribirse](#)

Noticias relacionadas



Podemos ayudarte con tu búsqueda durante el covid-19