

Portada Invertia » Noticias » Artículo

Mis finanzas



Guía para vender una vivienda en tiempo récord

Los expertos constatan que tras la reactivación del mercado inmobiliario en España los pisos se venden antes, pero no todos y dan una serie de consejos a seguir.

[Compartir](#) [menéalo](#) [Tweet](#) [Comentar](#)

El Boletín

Martes, 6 de Octubre de 2015 - 9:21 h.

Si se está planteando vender su casa sepa que ahora se tarda menos tiempo en encontrar comprador, pero también que para vender lo más rápidamente posible la propiedad hay que seguir una serie de pasos, realizar todo un plan, una verdadera estrategia en la que hay tener en cuenta tres variables: el precio, la localización y estado del piso. La primera de ellas es la más relevante, ya que si no está en el rango que fija el mercado "vamos a tardar en recibir llamadas y en tener visitas" tal y como explica **Manuel Gandarias, director del Gabinete de Estudios de Pisos.com**.

Hace notar el representante de Pisos.com que el propietario tiene a su favor que ahora las viviendas se venden antes dado que el mercado actualmente está un poco más dinámico gracias a que hay un interés comprador y que los bancos han comenzado a conceder hipotecas, una situación diametralmente opuesta a la que se dio tras el estallido de la burbuja inmobiliaria cuando los pisos no se vendían aunque tuvieran un buen precio y estuvieran bien situados.

El hecho de que hasta hace un par de años no se vendiera una vivienda aunque fuera casi una ganga se debía a que los aspirantes a compradores siempre confiaban en que los precios continuaran cayendo, pero ahora estamos en otra situación. En opinión de **Jesús Duque, vicepresidente de Alfa inmobiliaria**, "la gente sabe que los precios han tocado suelo, los bancos empiezan a dar crédito, los tipos de interés están muy bajos y están más baratas las hipotecas que el alquiler", con lo que los plazos de comercialización se mueven a la baja.

Cómo fijar el precio y otros consejos

El directivo de Alfa Inmobiliaria asegura que lo primero que deber tener claro el propietario de un inmueble es si tiene necesidad real de vender (por precisar un mayor espacio ante la llegada de un hijo, un cambio laboral o de estudios, una herencia...) puesto que "tiene que ser consciente de que seguramente no va estar dispuesto a vender su casa por lo que el mercado le va a decir que vale". Señalando el representante de esta red de agencias inmobiliarias que antes de que estallara la burbuja inmobiliaria se vendía una casa esencialmente por deseo (porque me apetece y puedo permitírmelo) y ahora se hace por necesidad.

Una vez tomada la decisión de vender hay que fijar un precio que sea de mercado, una cuestión que es determinante ya que marca realmente el tiempo que se va a tardar en dar salida al inmueble. Para lo cual el vendedor debe informarse. ¿Pero cómo? Según el representante de Pisos.com hay varias fórmulas que se pueden combinar:

1. Mirar en distintos portales inmobiliarios un número suficiente (entre 6 y 8) de casas similares a la tuya en tu zona (lo que se denomina casas testigos), para sacar un precio por m2 con el que obtener el precio de referencia para tu vivienda.
2. Solicitar una estimación de valor a un profesional, una fórmula más barata que una tasación ya que no miden ni la casa ni comprueban su estado.
3. Pedir a una agencia inmobiliaria de la zona información sobre el precio a que se podría vender el inmueble, ya que conocen la zona.
4. Realizar una tasación. Una herramienta que según Manuel Gandarias puede ser muy útil para el vendedor y no sólo para el comprador a la hora de pedir una hipoteca.

Una vez fijado el precio de oferta, según el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, hay que hacer una estrategia de venta que, en opinión de este experto pasa, por ir ajustando el precio, mensualmente o cada 15 días, hasta que el propietario vea que empieza a recibir llamadas o solicitudes para visitar el piso.

Además, estos expertos recomiendan cuidar mucho el anuncio que se confeccione sobre el piso v

Últimas noticias >

La Bolsa de Fráncfort baja un 0,21 % en la apertura

EFE - 09:23

La Bolsa de Londres baja el 0,05 % en la apertura

EFE - 09:23

La Bolsa de París abre con una bajada del 0,14 %

EFE - 09:18

Economía/Bolsa.- El Ibex 35 sube un 0,21% en la apertura y pugna por los 10.000 enteros

Europa Press - 09:17

Síguenos

Publicidad

AL MINUTO >



09:31 h.

Renta 4 reitera su apuesta por Repsol pese a S&P

Los analistas de Renta 4 han reiterado su consejo de sobr...

09:25 h.

Acciona vuelve a liderar los avances del Ibex

La compañía vuelve a encabezar las subidas del Ibex con ...

09:17 h.

Barclays sitúa el precio objetivo de Telefónica en 12,1 euros

Los analistas de Barclays han rebajado el precio objetivo de...

FOROS >

Descubre lo que se comenta en los foros más dinámicos de bolsa.

[IBEX 35 >](#)
[Mis Finanzas >](#)

[Chartismo >](#)

mi INVERTIA

Los últimos 5 valores o mercados visitados quedarán aquí reflejados.

No has visitado ningún valor

Mis Acciones

Además, estos expertos recomiendan cuidar mucho el anuncio que se comunique sobre el piso y aconsejan de poner las fotografías de la vivienda en manos de profesionales, aunque sea un poco más caro, y abstenerse de fotografías malas con el móvil. Además, recomiendan esmerarse en la descripción de las casa, y Gandarias tiene un truco para los particulares; copiar cómo venden los profesionales las promociones nuevas y hablar de los colegios, zonas verdes, servicios comunitarios...

Dar una buena impresión

Como conclusión, desde Alfa Inmobiliaria dan cinco sencillos consejos antes de poner el anuncio:

- 1. Seleccione los portales inmobiliarios que más visitas tienen.** Analice cuales son los más influyentes en su área de actuación y descarte aquellos menos significativos.
- 2. Esfuércese en lograr el mejor posicionamiento posible** en los mismos, utilizando los criterios de relevancia apropiados. Estudie la idoneidad de invertir una pequeña cantidad para que su piso se encuentre siempre en las primeras posiciones de la búsqueda.
- 3. El texto, conciso y muy descriptivo.** Explique con detalle, y de forma clara y directa, todos los datos de interés y cualidades de la vivienda. No olvide aportar datos complementarios como son las características y ventajas de barrio y el entorno para hacer más atractiva su oferta.
- 4. Incluya fotografías y videos profesionales.** Utilice una cámara fotográfica que recoja la luz real de la vivienda y evite el flash, el contraluz, las puertas de paso cerradas o las persianas bajadas. Pruebe distintos encuadres hasta hallar el mejor ángulo. Y, si las fotografías son imprescindibles, los videos nos permitan imaginar cómo nos sentiríamos viviendo en ese piso. Sáquele el mayor partido al poder de la imagen.
- 5. Cuide la visita.** Y, llegado el momento de la visita, muestre la casa limpia y ordenada, evite en la medida de lo posible de objetos muy personales, y deje tiempo para reflexionar.

¿Cuánto se tarda en vender





Desde Pisos.com aseguran que en la actualidad "podríamos estar hablando de 2 o 4 meses desde que se pone el anuncio hasta que se vende la casa, cuando durante la crisis cualquier venta era un triunfo y se tardaba más de un año siempre hablando de una casa a precio de mercado, bien situada y en perfecto estado.

Pero esos plazos son una estimación, ya que estos dos expertos reconocen que el mercado español es heterogéneo y depende mucho de la zona, algo que confirma el informe correspondiente al segundo trimestre de 2015 que presentó Tinsa la semana pasada. Según la última estadística publicada por dicha tasadora, el plazo medio que se tarda en vender una vivienda en España se sitúa en 10,6 meses, con una gran dispersión en función de las provincias.

"Los mayores plazos de venta, por encima del año, se concentran en la zona del Cantábrico, Castilla y León, parte de Castilla-La Mancha y de la Comunidad Valenciana, mientras que las provincias donde, de media, más cuesta vender una vivienda son Álava (20,4 meses), Cantabria (19,7 meses), Segovia (17,9 meses) y Ávila, Toledo y Vizcaya, estas tres con un tiempo medio de 14,3 meses.", según dicho índice.

Mientras que el extremo contrario, el informe coloca diez provincias en las que tarda menos de 8 meses de media en vender una vivienda, un ranking que lidera Ceuta (3,8 meses) y a la que siguen Melilla (4,8 meses), Soria (6,3 meses), Santa Cruz de Tenerife y Badajoz, ambas con un plazo medio de 7 meses.

Respecto a las cinco mayores capitales, Madrid se desmarca como la ciudad más líquida, con un plazo medio de venta de 6,1 meses. Le siguen Barcelona (6,5 meses), Zaragoza (6,6 meses), Sevilla (9,6 meses) y Valencia (14,3 meses).

MIS ACCIONES

Accesos directos a tus valores o mercados preferidos

Ticker / Empresa [AÑadir](#)

[No has creado accesos directos](#)

Mi Cartera

Crea "carteras" con tus valores preferidos y observa su evolución.

[Date de Alta](#) [Crea tu cartera](#)

[No tienes carteras creadas.](#)

Agenda >

6 Oct [Rato declara ante el juez y cifras de transacciones de viviendas](#)

MERCADOS	EMPRESAS	MIS FINANZAS	NOTICIAS	SERVICIOS	¿Quiénes somos?
Portada	Portada	Portada	Portada	Portada	Mapa Web
Bolsa	Resultados	Directorio Entidades	Todas	Foros	Anúnciate
Análisis	Dividendos	Tasación	Hoy-Invertir	Tasa tu piso	Seguimos en:
Fondos	OPVs	Vivienda	Mercados	Mi cartera	 RSS
Divisas	Directorio	Depósitos	Empresas	Rankings	 Facebook
Materias Primas	PYMES	Hipotecas	Mis Finanzas	Mensajería	 Twitter
Renta Fija		Cuentas	Al minuto	Juego	
ETFs		Préstamos	Agenda		
		Tarjetas	Especiales		

Utilizamos cookies propias y de terceros para mejorar su experiencia y nuestros servicios, y ofrecerle publicidad relacionada con sus preferencias e intereses, mediante el análisis de sus hábitos de navegación. Si continúa navegando, usted está aceptando su uso. Puede obtener más información en nuestra [Política de Cookies](#).