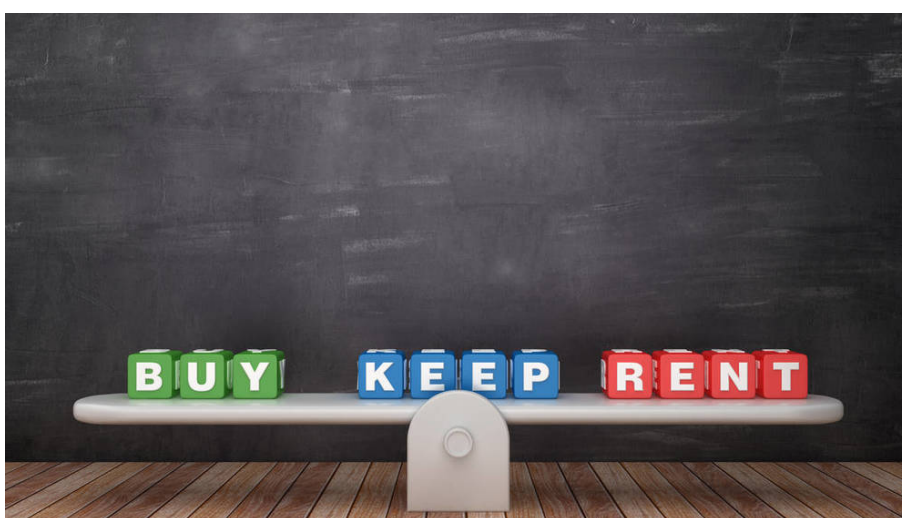


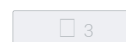
INFLAR EL PRECIO DE VENTA, NO QUERER NEGOCIAR

Los ocho pecados capitales del propietario a la hora de vender una casa

Subjetividad, emociones, prisas, negarse a negociar el precio de la vivienda, el estado de la misma o la forma de mostrarla a los futuros compradores



Los ocho pecados capitales del propietario a la hora de vender una casa. (iStock)



E.S. □ □ -

TAGS

VIVIENDA PRECIO - VIVIENDA USADA - VIVIENDA - MERCADO INMOBILIARIO

TIEMPO DE LECTURA 6 min

05/11/2019 14:33 - ACTUALIZADO: 05/11/2019 19:53

Subjetividad, emociones, prisas, negarse a negociar el precio de la **vivienda**, el estado de la misma o la forma de mostrarla a los futuros compradores son algunos de los mayores enemigos con los que se encuentran quienes quieren vender una casa. El mercado ha pasado, como ya sucedió hace más de una década, de una situación en que **el vendedor tenía la sartén por el mango** y más pronto que tarde conseguía vender la vivienda por el precio deseado, a un momento en que no todo se vende y en que el comprador vuelve a llevar la voz cantante a la hora de cerrar una transacción.

Este cambio de mentalidad, en el momento actual en que se encuentra el **mercado residencial**, resulta clave para que la venta llegue a buen puerto. "El **propio vendedor** es, en muchos casos, el mayor freno para que sea posible realizar una venta exitosa", explica Jesús Duque,

VIVIENDA



03.11.2019

Cuesta vender casa: portales y agencias recogen los primeros ajustes de precios

E. SANZ



01.11.2019

Así se arruinaron jubilados de Jaén por un geriátrico fantasma

E. SANZ

vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, con más de 20 años de experiencia en el mercado de segunda mano.

VER MÁS NOTICIAS



La venta de casas firma su peor agosto en cuatro años y se desploma un 21,1%

E. SANZ / AGENCIAS

Las compraventa de viviendas que llegaron a los registros el pasado mes de agosto se desplomó un 21,1% en relación al mismo mes de 2018,

"La lógica **inexperiencia del vendedor** y la **carga emocional** que conlleva la venta de nuestra casa", añade, "influyen en muchos casos en que una operación se prolongue en el tiempo más de lo necesario, con el perjuicio de tener que hacer descuentos añadidos". Con base en su experiencia, estos son, en su opinión, los ocho pecados capitales a la hora de vender una casa:

1.- Poner un precio por encima del mercado. "Poner un precio alto esperando que alguien se encapriche con nuestro piso es una de las cuestiones que más frecuentemente vemos los agentes inmobiliarios. Y es un error", asegura Duque. Según todos los estudios de la compañía, aquellas viviendas que inicialmente se ofertan por un precio superior al del mercado "terminan vendiéndose por debajo de su precio".

La explicación es clara. "El primer mes de exposición es cuando más personas verán la vivienda. Si hemos **sobrevalorado la propiedad**, es muy posible que esta 'se quemé' y perdamos a aquellos compradores que podrían estar más interesados", apunta este experto.



Cuesta vender casa: portales y agencias recogen los primeros ajustes de precios

E. SANZ

Desde hace meses se observa este desencuentro entre las expectativas de quien quiere vender y las de quien quiere comprar

"Cada vez son más numerosos los que intentan vender a precios que están fuera de mercado, y para tener peticiones sobre el inmueble es necesario bajar los precios. Quien se deja asesorar, si salimos en un precio alto y en 15 o 30 días no se ha conseguido vender la vivienda, se ajusta el mercado. Normalmente, cuando esto sucede, según nuestros datos, en 60-70 días la operación se cierra en notaría. Sin embargo, hay quien no se deja asesorar y puede estar cinco, seis meses, esperando a que alguien se interese por su casa", explica Toni Expósito, director general de Comprarcasa en España.

Según diferentes agencias inmobiliarias, los **precios de venta se encuentran inflados en torno a un 20%**. En ciudades como Madrid, Barcelona, Zaragoza o Málaga, según Tecnocasa, los precios iniciales de venta están entre un 15% y un 20% por encima del precio de mercado.

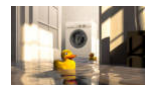
"Lo que provoca un gran desencuentro entre comprador y vendedor. El segundo cree que tiene la sartén por el mango a la hora de vender, pero en realidad quien la tiene es el primero", explicaba hace unos días a El Confidencial Gonzalo Bernardos, analista y consultor económico e

LO MÁS LEÍDO

VIVIENDA

EL CONFIDENCIAL

1 Las averías en electrodomésticos, ¿tiene que pagarlas el casero o el inquilino?



2 Los ocho pecados capitales del propietario a la hora de vender una casa



3 ¿Pueden deducirse mis padres el gasto de cambiar el plato de la ducha?



4 Cuesta vender casa: portales y agencias recogen los primeros ajustes de precios



5 El TC avala que la escritura sirva como prueba para evitar la plusvalía municipal



inmobiliario, así como profesor titular del Departamento de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona.



La compra de casa se complica: miedo a una crisis, falta de ahorros y subida de precios

E. SANZ

Las futuras subidas de precios y el temor a una nueva crisis económica son dos de los factores que están desincentivando la compra de buena

2.- No contar con la documentación necesaria. Antes de poner una vivienda a la venta, es conveniente revisar toda la documentación necesaria para realizar la operación sin problemas: escrituras, cancelación de la hipoteca sobre la vivienda (si la hubiera), certificado de eficiencia energética, manual del edificio, memoria de calidades, etc. "Entre particulares, es relativamente frecuente encontrar casos en los que, una vez que el proceso está en marcha y surgen los primeros interesados, aparece un problema legal que interrumpe y/o frustra la venta hasta su subsanación", comenta Duque.

3.- Una decoración excesivamente recargada o personal es uno de los mayores inconvenientes a la hora de enamorar al comprador. "En este terreno, todos tenemos mucho que aprender de las grandes promotoras", asegura el directivo de Alfa Inmobiliaria. Su recomendación en este caso es presentar la vivienda lo más despersonalizada posible, tratando de realzar sus puntos fuertes, y haciendo más sencillo el que casi cualquier persona se imagine viviendo en ella.

4.- Enseñar la casa en mal estado. Son muchos los vendedores que una vez tomada la decisión de vender, pierden el interés por mantener la casa al día. El comprador debe ver la vivienda impecable —aunque estemos de salida, es importante arreglar ese grifo que gotea o una humedad que llevas tiempo ignorando—, limpia, ordenada, sentir un olor fresco y agradable, y es importante también mostrar la vivienda en las horas en que esta tenga más luz natural.

Una cosa es que haya un margen de negociación y otra bien distinta incrementar el coste en un 20%

5.- No querer negociar. En España, "no hay comprador que se precie que no trate de negociar", afirma el directivo de Alfa Inmobiliaria. "Pero una cosa es que haya margen de negociación y otra bien distinta incrementar el coste en un 20%, o por el contrario pedir un descuento del 20%. Afortunadamente, nos encontramos en un momento de clara estabilización de la oferta y la demanda y estamos viendo negociaciones que rondan el 5% o 6%, algo que nos parece adecuado".

6.- Rechazar la primera oferta. Que la casa se venda demasiado pronto puede dar lugar a pensar que hemos malvendido la vivienda, "sin darnos cuenta de que cuanto más tiempo permanezca un piso en el mercado, menor será el precio que podamos sacar por él", afirma Duque. Los compradores suelen desconfiar de los pisos que llevan meses a la venta, entendiendo en muchos casos que si no se han vendido "algo malo tendrán". Por eso, una recomendación de Alfa

Inmobiliaria es, una vez fijado objetivamente el precio, no rechazar la primera oferta esperando que llegue otra mejor.



Ya no hay chollos. Quien vende una vivienda vuelve a tener la sartén por el mango

E. SANZ

En un mercado alcista, los propietarios ya no tienen tanta urgencia por vender y el comprador, ante la previsible subida de precios, prefiere

7.- Malas fotos del anuncio. Parece algo obvio, pero la escasa calidad de los reportajes gráficos de las viviendas a la venta sigue siendo habitual. Llamar a un fotógrafo no es tirar el dinero, pero si no quieres hacerlo, al menos prepara la vivienda —limpia, ordena y simplifica la decoración lo más posible— y la iluminación, busca un buen encuadre, fotografía a la altura de los ojos e integra la mayor cantidad de espacio posible, sé generoso con la cantidad de fotos y destaca la mejor imagen lograda, incluye fotografías del exterior del barrio y no olvides subir un plano de la vivienda.

8.- Una publicidad poco realista. Hay vendedores que piensan que mientras más visitas tenga el piso, antes se venderá. Eso es cierto siempre y cuando no decepciones. "No sirve de nada hacer una descripción poco veraz de la vivienda. Con ello, solo lograremos perder tiempo, y hacérselo perder a los interesados, con el consiguiente malestar", afirma el experto de Alfa Inmobiliaria.

"El último pecado capital que mencionaría", afirma el responsable de Alfa Inmobiliaria, "es no dejarse aconsejar por un profesional". "Aunque parezca un consejo interesado, no lo es. Vender una vivienda es una de las operaciones financieras más importantes que realizamos en nuestra vida, y hay muchos profesionales que pueden hacer el proceso más sencillo y exitoso", concluye este experto.

TE RECOMENDAMOS



Sé el primer en disfrutar de la nueva añada de Carraovejas
BODEBOCA



El precio de tu nuevo coche híbrido podría sorprenderte
Coches Híbridos | Enlaces Publicitarios



Por fin llega a Barcelona la empresa que compra tu casa en 7 días
Tiko Barcelona Centro



El gran reto de las empresas en la nueva década

recomendado por Outbrain | ▶