



7 Claves para adoptar ya, si queremos vender nuestra vivienda

Alfa Inmobiliaria ha seleccionado las 7 Claves para vender una vivienda logrando la ecuación óptima entre el mejor precio posible, en el menor plazo de tiempo posible. Estas son sus principales conclusiones:

- 1. Si nos equivocamos al fijar el precio, mejor corregir a tiempo.** Fijar el precio de mercado exacto es determinante a la hora de vender una vivienda. En opinión de este experto, fundador e impulsor de una red con 130 oficinas franquiciadas en España y 93 más a nivel internacional, “Cuando más atención y visitas recibirá nuestra vivienda es durante el primer mes de exposición. Si las llamadas se producen con cuentagotas, algo ha fallado al fijar el precio y lo mejor es comenzar a retocarlo a la baja antes de quemar la vivienda”, afirma Duque.
- 2. Cuidado con sobrevalorar la vivienda.** “Vemos muchos casos en que la proximidad a un edificio especialmente caro, porque ha sido rehabilitado por completo, o que tiene servicios complementarios como piscina o pista de pádel, anima a sus vecinos a copiar el precio por metro cuadrado por su cercanía” afirma Duque. Según su experiencia, este error absurdo, pensando en que más tarde ya bajaremos un poco el precio, lleva en muchos casos a descartar la vivienda antes aún de haberla visto.
- 3. Si además de ser una buena vivienda, es una buena inversión, destáquelo.** Los bajos tipos de interés bancario de los últimos años, ha empujado a un buen número de particulares en buscar una rentabilidad a través de la vivienda. Para estos compradores, será muy importante conocer los porcentajes de rentabilidad cuenta este activo a la hora de comprar un piso para alquilar. También es importante conocer si la zona tiene buena conexión con el aeropuerto (quizá estén pensando en alquilar la vivienda para uso turístico), saber si dentro de tres años el ayuntamiento tiene previsto inaugurar un nuevo colegio o centro comercial o incluso informar de si se trata de un local comercial con posibilidades de convertir en vivienda. Todos estos atributos a futuro, pueden ser de gran interés para completar la descripción de la vivienda, asegura el directivo de Alfa Inmobiliaria.
- 4. Redondea a la baja.** Y volvemos al principio. Los particulares que venden por su cuenta suelen fijar el precio según su valor emocional. En cambio un agente inmobiliario lo hará en base a datos macroeconómicos objetivos, y según el volumen y características de la propiedad. Además, le animará a emplear pequeños trucos como el de redondear hacia la cifra de menor valor para lograr un mayor impacto entre los potenciales compradores. “Es muy distinto anunciar un piso en 202.000 euros que por 199.000” asegura el directivo de Alfa Inmobiliaria.



- 5. Que den ganas de visitar tu vivienda, no todo lo contrario.** Ya sea porque la vivienda haya pertenecido a una persona muy mayor, con escasos recursos, o simplemente por falta -o por exceso de cuidado- a veces las viviendas muestran más sus debilidades que sus puntos fuertes. “En este sentido, el sector inmobiliario tenemos mucho que aprender del promotor, donde se cuida al extremo la vivienda piloto a la hora de la presentarla para su venta” afirma Duque. El objetivo es convertir la vivienda en un espacio ideal, impersonal y acogedor por la que la mayoría de los potenciales compradores se sientan atraídos. “En este terreno, la personalidad -casas repletas de elementos decorativos personales- o el descuido son los grandes enemigos para la venta de una vivienda y quizás de lo más importante sea el olor, cada casa suele tener un olor peculiar.”, concluye.

- 6. Diseña un Plan de Marketing Digital específico para tu vivienda.** Las grandes agencias inmobiliarias hemos incorporado en los últimos años herramientas de Big Data, que permiten llegar a aquellos potenciales clientes que están buscando un producto del estilo de la que nosotros comercializamos, de este modo es posible multiplicar la eficiencia de nuestras acciones, con un importante ahorro de tiempo y dinero, afirma Duque. Pero añade “Y cuelga también un cartel en la ventana, como el de toda la vida. Los primeros interesados en comprar un piso siempre son los propios vecinos y su círculo más cercano”.

- 7. Profesionalidad y diligencia a la hora de gestionar una visita.** “Generalmente, el comprador ve por internet 80 o 100 pisos, se pone en contacto con un 25% de ellos aproximadamente y, finalmente, termina viendo entre 15 y 20 de los que cumplen con sus requisitos” estima el directivo de Alfa Inmobiliaria. 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.