



Disfruta tu casa de la playa **siempre que quieras.**

Amnesia temporal, olfato de detective y otros 5 factores para poner un precio justo a tu casa

Autor: equipo 18 agosto 2016, 9:44

👁 Lecturas 2.116

💬 Comentarios: 11



Todo propietario quiere sacar el máximo dinero posible por la venta de una vivienda, aunque no debería pecar de fijar un precio superior al adecuado. Según asegura Alfa Inmobiliaria, el 50% de las casas que salen al mercado lo hacen a un precio superior al recomendado. Para evitar que tu propiedad se convierta en invendible o te veas obligado a aplicar una rebaja desorbitada en el precio debes olvidar lo que has pagado o invertido en ella, ejercer de detective para investigar la situación del mercado y la competencia o ponerte en la piel de los posibles compradores.

Según afirma Jesús Duque, vicepresidente de la compañía, "a la larga, **establecer un precio más alto de lo debido perjudica los intereses del vendedor**. Los compradores más interesantes, aparecen normalmente en los **30 primeros días** y es entonces cuando debemos contar con el precio más adecuado. A partir de entonces, se suele producir una bajada notable de interés por la propiedad que conduce inevitablemente a la bajada de precio, con la consecuente pérdida de tiempo y oportunidades".

Pero, ¿cómo saber cuál es el precio justo para vender una vivienda? Según Inmobiliaria, hay que tener en cuenta todos estos factores para determinarlo:

1. Conocer la situación del mercado en ese momento. El sector inmobiliario está cambiando muy rápido. En apenas dos años, el ladrillo ha conseguido alejarse de los mínimos que tocó durante la crisis y ya da muestras inequívocas de mejora. Por eso, no hay que olvidar cómo está el mercado en el momento en el que se pone una vivienda a la venta. **Conocer cómo evolucionan la demanda y los precios** pueden ser de gran ayuda a la hora de cerrar una transacción a un precio adecuado.

2. Analiza las ofertas de viviendas similares. Es muy importante saber en qué rango de precios se mueven otras casas similares en venta. Si en la misma zona y con unas dimensiones parecidas se pide un máximo 250.000 euros, no parece tener mucho sentido intentar vender el inmueble por 450.000 euros. "Si la casa del vecino está más barata, cualquier potencial comprador entenderá que ha encontrado una oportunidad interesante", recalca Alfa Inmobiliaria.

Una opción barata, rápida y cómoda de rastrar es usar los portales inmobiliarios. **Buscando varios anuncios es posible sacar un precio medio del m2** para realizar una estimación del precio. Aunque ya supone un coste, otra opción es consultar con profesionales del sector.

3. Tener en cuenta la zona y ubicación. Analizar las ofertas de viviendas similares no tendría sentido si solo damos importancia a los m2 o al número de habitaciones. Es imprescindible tener en cuenta la ubicación del inmueble: si tiene muchos comercios, colegios, medios de transporte...

4. Valorar el estado real de la vivienda. Un inmueble en perfectas condiciones no vale lo mismo que otro con desperfectos. Esto se tiene que reflejar en el precio de venta. Y si quieres sacar el máximo dinero posible, no olvides reparar desperfectos, poner a punto baños y cocina, asegurar una buena iluminación y pintar. "Está demostrado que **el cliente valora las mejoras** un 25% por encima de su coste real", [explica la inmobiliaria Monapart](#). También se debe evitar incluir en el precio un extra por el valor emocional de la vivienda para su dueño.

5. Cuidar la percepción que transmite la vivienda. El dicho popular lo dice muy claro: “la primera impresión es la que cuenta”. Para poder vender una vivienda sin tener que aplicar rebajas de precios es esencial que la vivienda llame la atención de los potenciales nuevos propietarios. Para ello, los expertos recomiendan que la vivienda esté limpia, recogida, libre de elementos personales... en definitiva, que sea acogedora. Si la casa está a precio de mercado y **enamora a primera vista**, las probabilidades de cerrar la operación aumentan de forma exponencial.

6. Conocer la capacidad de financiación. Otro aspecto importante a tener en cuenta es la mayor o menor capacidad de financiación que pueden tener los compradores. A pesar de que muchas operaciones en España se cierran al contado, la financiación bancaria puede ser clave para cerrar la transacción. En estos momentos, al menos, **los bancos están ofreciendo buenas condiciones** en las hipotecas.

7. Olvidar lo que has pagado e invertido. Otro de los consejos de los expertos es dejar a un lado aquellos **aspectos que el potencial comprador no va a valorar**, como por ejemplo el precio al que el propietario actual compró la vivienda o el dinero que ha invertido en ella. No olvides que muchos inmuebles se han devaluado con fuerza en los últimos años y que es posible que pierdas dinero con el traspaso. Como decíamos en el primer punto, el momento que vive **el mercado marcará el camino a seguir...** y el precio de venta a fijar.

[Ver comentarios \(11\)](#) ▼



Ver más noticias de:

[venta de casa](#) [Consejos](#) [Alfa Inmobiliaria consejos](#)

Publicidad

idealista/hipotecas

desde euribor

la hipoteca más barata del mercado **+0,70%**