



Inicio > Actualidad Económica > ¿Va a vender su casa? Esto es lo que no debe hacer

ACTUALIDAD ECONÓMICA

# ¿Va a vender su casa? Esto es lo que no debe hacer

Por **Noticiero Universal** - jueves, 23 de enero de 2020

Me gusta 0



Aspecto cuidado, una buena fotografía de perfil y una descripción de sus puntos fuertes. No se trata de una persona, sino de su casa. En una entrevista de trabajo el objetivo es venderse. La misma actitud es la que debe mantener el propietario de una vivienda al recibir y tratar con sus posibles compradores. Sin embargo, "el propio vendedor es, en muchos casos, el mayor freno para que sea posible realizar una venta exitosa". Esta es la rotunda opinión de Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. "La lógica inexperiencia y la carga emocional que conlleva la venta de nuestra casa", añade, influye en que una operación se prolongue más de lo necesario y se acabe vendiendo por debajo de su precio. Para evitar cometer los errores más comunes, Alfa Inmobiliario alerta de los que, en su experiencia, son "Los ocho pecados capitales a la hora de vender una casa".

**1. Poner un precio por encima del mercado.** "Aquellas viviendas que inicialmente se ofertan por un precio superior al del mercado, terminan vendiéndose por debajo de su precio", alerta Jesús Duque. La explicación es sencilla. El primer mes de exposición es cuando más personas verán la vivienda. Si sobrevalora la propiedad es posible que esta "se quemé" y pierda a los compradores.

**2. No contar con la documentación necesaria.** Los problemas legales suelen ser una de las principales interrupciones que frustran la venta. Por ello hay que tener listos documentos como las escrituras, cancelación de la hipoteca sobre la vivienda (si la hubiera), certificado de eficiencia energética, manual del edificio, memoria de calidades, etc.

**3. Una decoración excesivamente recargada o personal.** Los compradores no tienen por qué compartir su gusto por la decoración. La mejor opción es presentar la vivienda lo más despersonalizada posible, tratando de realzar sus puntos fuertes, y haciendo más sencillo el que cualquier persona se imagine viviendo en ella.

**4. Enseñar la casa en mal estado.** Desprenderse de su vivienda no debe ir unido a descuidar el inmueble. Es importante limpiar, arreglar los pequeños desperfectos y mostrar la vivienda en las horas en las que esta tenga más luz natural.

**5. No querer negociar.** En España negociar es habitual. Pero una cosa es que haya margen de negociación, y otra bien distinta es subir el coste en un 20%, o por el contrario pedir un descuento del 20%. Afortunadamente, en el actual momento de

Nuestro podcast

Por Radio Today  
Los tíos de José Hermida



**Update Required**  
To play the media you will need to either update your browser or update your Flash plugin.

Alejandro Ávila con José Hermida

Tomemos con entusiasmo los lunes, con José Hermida



PERITOS JUDICIALES, ABOGADOS Y MEDIADORES



PERITAJES

estabilización de la oferta y la demanda, las negociaciones rondan el 5% o 6%, señalan desde Alfa Inmobiliaria.

**6. Rechazar la primera oferta.** Vender la casa rápido no es sinónimo de malvenderla. Esta creencia está muy extendida. Sin embargo, «cuanto más tiempo permanezca un piso en el mercado, menor será el precio que podamos sacar por él», afirma Duque. Además, los compradores suelen desconfiar de los inmuebles que llevan meses a la venta, entendiéndolo que «algo malo tendrán». En definitiva, no rechace la primera oferta esperando a que llegue otra mejor.

**7. Malas fotos del anuncio.** La escasa calidad de los reportajes gráficos de viviendas a la venta sigue siendo habitual. Para comprobarlo basta con entrar en cualquier portal inmobiliario. Según Alfa Inmobiliaria, llamar a un fotógrafo no es tirar el dinero. Pero, para aquellos que no quieran hacerlo, limpiar y ordenar la vivienda, buscar un buen encuadre y tomar una imagen bien iluminada, a la altura de los ojos y que muestre la mayor cantidad de espacio, debería ser suficiente. También hay que ser generosos con la cantidad, incluyendo fotografías del exterior del barrio y sin olvidar subir un plano de la vivienda.

**8. Una publicidad poco realista.** Las mentiras tienen las patas cortas, y aunque una descripción bien trabajada puede ser el cebo perfecto para atraer a posibles compradores, si esta resulta engañosa solo prolongará la venta.

[Fotos](#) [Arreglar](#) [Capitale](#) [Carga](#) [Casa En](#)  
[Certificado](#) [Certificado De](#) [Edificio](#) [infolinks](#)

[Taboola Feed](#)



## Me sorprendí cuando vi el precio real de un ascensor Stairlift.

Elevador de Escaleras | Enlaces Publicitarios | Patrocinado



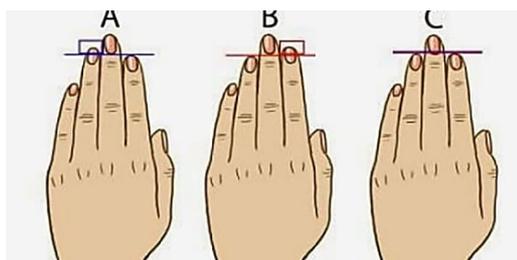
## Padre e hijo han estado tomándose I...

Easyviajar | Patrocinado



## Es desgarrador donde vive Antonio...

Locksmith of Hearts | Patrocinado



## Tus dedos pueden decirte mucho sobre tu personalidad. ¿Qué tipo de dedos...

Consejos y Trucos | Patrocinado

