

□ > Casas > ¿Qué errores se cometen al vender una vivienda en tiempos Covid-19?

CASAS COMPRAVENTA CONSEJOS VIVIENDA

¿Qué errores se cometen al vender una vivienda en tiempos Covid-19?

Por Marta Burgués

miércoles 24 de marzo de 2021



Con la pandemia, algunas cosas han cambiado. Y no es lo mismo vender nuestra vivienda ahora que hace un año y medio. Hay acciones que hacemos mal (algunas se repiten antes de la [pandemia](#)) que debemos tener en cuenta. ¿Cuáles son los errores que se cometen al **vender una vivienda** actualmente?

Vender de forma rápida

Las prisas por vender en una situación económica incierta pueden derivar en fallos que dificulten aún más este objetivo. Según Solvia, la necesidad inmediata de liquidez por parte de muchos propietarios debido a la **incertidumbre o a los problemas económicos derivados de la situación de pandemia** ha obligado a muchos propietarios a colgar el cartel de 'se vende' y buscar rápidamente un comprador para su inmueble habitual o segunda residencia.

Pero la inmediatez puede jugarlos en nuestra contra. **Armando Lasauca, CEO de aProperties**, nos comenta que uno de los errores más destacados al vender la vivienda actualmente es tener excesiva prisa por vender un inmueble, lo que conduciría a bajar el precio de forma injustificada.

"El "reajuste" en el precio no debería ser superior al 5%. Es importante contar con un buen equipo que analice las posibilidades de cada vivienda y sepa buscar el perfil de comprador que está realmente interesado en ese segmento".

Publicidad



Mala presentación de nuestra casa en Internet

Los portales inmobiliarios engloban viviendas con un fuerte potencial, pero con una mala calidad de fotografías que aporta el propietario y la falta de información sobre la vivienda.

Ello dificulta que la casa pueda venderse de forma más rápida y es un error a la hora de **vender una vivienda**.

Descuidar la **presentación del inmueble en Internet** es un grave error que podemos solventar fácilmente con los recursos actuales. Pide ayuda para realizar unas fotos y videos profesionales, escribe detalladamente toda la información de tu casa y explora novedades como el 3D y otros conceptos virtuales (tours virtuales, imágenes 360°, chatbots...) que crecen en la era Covid-19.

No destacar aquellos puntos fuertes de tu vivienda

Ligado al punto anterior, y ahora más que nunca, hay que resaltar aquellos puntos y valores que presenta tu vivienda. Enfatizar en las zonas exteriores si las hay (terrazas, jardines, piscina) pues son un valor al alza actualmente. El espacio, si tiene diversas habitaciones, si está cerca del transporte público o de zonas verdes donde practicar deporte.



Publicidad

No difundir bien el anuncio

Desde Alfa Inmobiliaria destacan que hay que utilizar todos los canales de comunicación a nuestro alcance para dar la máxima difusión a la venta de nuestro inmueble y poder mostrarlo con las herramientas audiovisuales descritas.

Esto pasa por los anuncios en portales inmobiliarios, redes sociales e incluso las aplicaciones de mensajería instantánea.

Sin medidas de seguridad Covid-19

En este tiempo de pandemia es sumamente importante adoptar todas las medidas de seguridad Covid-19 a la hora de realizar las vistas si quieres vender antes tu inmueble.

Solvia nombra la **limpieza exhaustiva y la ventilación diaria de los inmuebles**, además de la desinfección de todos las superficies y pomos de las puertas antes y después de las visitas. No está de más ofrecer gel hidroalcohólico a los clientes y recomendarles que guarden la distancia de seguridad y procuren no tocar nada.

Sin ayuda profesional

Todos estos errores que se producen al vender una vivienda en tiempos Covid-19 quedarían solventados si confiáramos en la ayuda de un profesional. Armando Lasauca, CEO de aProperties, nos explica que, para vender una vivienda en estos momentos, es imprescindible contar con los mejores asesores inmobiliarios. "Profesionales que puedan analizar exactamente qué ofrece el inmueble, cuál es su correcto precio de mercado y a qué perfiles les encaja mejor".



Y ello, según Solvia, no solamente por el asesoramiento y **apoyo que brindan a la hora de analizar el mercado**, sino porque también traen consigo una amplia cartera de posibles compradores interesados, lo que elimina empezar la búsqueda de clientes desde cero.

No definir un tipo de comprador

A veces es complicado saber los parámetros para vender bien nuestra casa. Por ello la ayuda profesional se hace indispensable para no cometer errores que podemos prevenir.

En este punto, Solvia define que **no es lo mismo poner a la venta un piso de tamaño medio ubicado en una planta 4º que un bajo interior de 40 m2**, o un inmueble totalmente reformado a uno que requiere una rehabilitación integral.

Así recomienda analizar previamente las características de la vivienda para saber a qué público enfocarse y qué ventajas destacar.

Cero flexibilidad

La inmediatez no es buena, ni tampoco vender el piso por un precio por debajo de lo que marca el mercado actual. Pero, en una venta, hay que contemplar todos los escenarios posibles y mostrarse flexible a negociar el precio si un comprador está interesado y tenemos muy buenas referencias de él.

Tags: [compraventa](#), [errores vender](#), [viviendas](#), [yaencontre](#)

Publicidad