

INMOBILIARIO

Los seis errores más garrafales que puedes cometer si pones en venta tu vivienda

10/07/2013 - 08:00 José Jiménez

El hecho de que casi todos los ciudadanos sean propietarios de una vivienda no les convierte en expertos del sector inmobiliario. Y de hecho, la mayoría cometen errores de bulto cuando sacan su piso al mercado. Estos son los seis errores más garrafales.

El hecho de que casi todos los ciudadanos sean propietarios de una vivienda no les convierte en expertos del sector inmobiliario. Y de hecho, los errores en la venta de pisos están a la orden del día. Este mercado es uno de los más complejos que existen; ni los propios profesionales cuentan con toda la información relevante. Según los expertos inmobiliarios consultados por Finanzas.com, estos son los errores más frecuentes que cometen los vendedores de viviendas.

1.- El vector objetivo del precio: Fijarlo más alto porque cuentas con el regateo

"El principal error que comenten los vendedores de una vivienda está en el precio", asegura Fernando Rodríguez de Acuña Martínez, director de proyectos de RR Acuña y Asociados. Esto es así porque ya cuentas con que vas tener que regatear "y lo colocas entre un 5% y un 15%" más alto que lo que realmente vale", admite este experto. Pero el problema es que si tu vivienda es más cara que la hay cerca de ti, entonces "puede ser un obstáculo para que te llamen".

Detrás de este error, que es el más común, está el hecho de que la oferta es gigantesca, ingente. Si hubiera muy pocos pisos en una sola zona, quizás no pasaría nada. Pero literalmente, los compradores tienen la "sartén por el mango" y van a dar de lado tu piso si detectan que el precio es muy elevado.



Los seis errores más garrafales que puedes cometer si pones en venta tu vivienda

Noticias relacionadas:

- [Vivienda en la costa: ¿Es un buen momento para comprar?](#)
- [Vivienda: ¿Será posible otro "boom" inmobiliario dentro de dos décadas?](#)
- [Y si buscas hipoteca....](#)

Para Miguel Ángel Sancho, presidente de Alfa Inmobiliaria, es evidente que aquí tenemos uno de los errores más graves. Muchas veces, afirma este experto, "el propietario de una vivienda valora su propiedad dejándose llevar por su valor emocional, o por el precio que ha puesto su vecino" y no por el que realmente se vendió ese inmueble. En estas circunstancias, tiene que "competir en Internet con una oferta inmensa de propiedades sin poder destacar de ninguna manera", explica Sancho.

2.- El vector subjetivo del precio: Fijarlo más alto porque crees que es mejor

Cuando un propietario pone una vivienda en el mercado, inevitablemente se compara con sus vecinos y llega a la conclusión de que es mejor. Es una pura visión subjetiva de la realidad. Sencillamente, "muchos creen que su piso es mejor que el de los demás", explica Rodríguez de Acuña.

A diferencia del caso anterior, que se pone el piso más caro en el supuesto de que habrá que regatear, aquí directamente se tiende a pensar que la vivienda propia vale más, bien porque se hayan hecho reformas o se piense que las calidades son superiores. Esto justificaría pequeñas diferencias de precio entre distintos pisos de la misma zona. Pero en ningún caso explicaría las diferencias de hasta el 30% detectadas en algunas zonas, algo que "no tiene mucho sentido", apunta Rodríguez de Acuña.

3.- El precio y sus efectos colaterales: Ayudará al vecino a vender antes

Fijar el precio es vital. De hecho, un error en esta fase puede hacer la venta prácticamente imposible porque el principal efecto colateral de un precio erróneo es que ayudará a los vecinos a vender antes. Según explican en Alfa Inmobiliaria, en una misma zona siempre suele haber a la venta una casa parecida. Por tanto, es inútil pensar que los potenciales compradores no la van a encontrar. Y cuando esto suceda, "estarás ayudando al vecino a vender antes su casa".

4.- No aceptar regateos: El precio se va quemando

Si salir con precio demasiado elevado ya es un 'hándicap' considerable, cerrarse a negociarlo puede ser prácticamente letal. "Un precio elevado implica que se tarde mucho más en vender, o incluso que no se venda", explican en Alfa Inmobiliaria. Al final, De hecho, los clientes potenciales más interesantes suelen aparecer durante los primeros treinta días. Al final, el precio de un propietario alejado de la realidad "se va quemando y surgen desacoples importantes", explica Rodríguez. Según sus cifras, puede haber diferencias de hasta el 30% entre el valor medio de mercado y el precio que los compradores estarían dispuestos a pagar. Una distancia prácticamente insalvable.

5.- Agencia, si o no: En algunos casos compensa

Suele ser habitual huir de las agencias inmobiliarias, porque tanto comprador como vendedor detectan que van a pagar más. Pero lo cierto es que en algunas zonas (como la costa) se venden más pisos por agencia porque precisamente son los compradores quienes más recurren a ellas, al ser gente de fuera y clientes extranjeros, apunta Fernando Rodríguez. En su opinión, recurrir o no a una agencia es algo "muy subjetivo" y quizás el cliente de ciudad podría buscarse mejor la vida. Pero lo que sí es cierto es que la agencia conoce mejor el entorno.

Para Miguel Ángel Sancho, está muy claro que el error más habitual es el de "no contar con la ayuda de un profesional, pensar que uno mismo es quien mejor conoce su vivienda y, en consecuencia, quien mejor puede sacarla a la venta al mercado".

6.- El "diablo" está en los detalles

Finalmente, si se han sorteado con éxito todos los errores anteriores, la venta se puede cerrar (o no) por múltiples detalles que muchas veces suelen pasar desapercibidos. Según apunta Miguel Ángel Sancho, "existen otros errores habituales como son mostrar la vivienda saturada de objetos (u excesivamente personalizada); mostrarla con poca luz; no comunicar con claridad sus ventajas; tratar de esconder algún defecto, no elegir adecuadamente los espacios en los que mostrar la vivienda, etc".

En este sentido, no cuesta mucho revisar cisternas y grifos, engrasar alguna puerta que chirría, revisar mecanismos eléctricos, cambiar las bombillas, comprobar que el timbre funciona, comprobar que las persianas no se atascan o incluso asegurarse de que hay un felpudo en perfectas condiciones, porque, al fin y al cabo, es lo primero que ven los compradores.