GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Vender o no vender un piso en 2022

Actualidad Empresarial | 22/06/2022 | 00:00

El 2022 está siendo un año extraño para el sector inmobiliario de segunda mano. Parece que se estaba saliendo de la pandemia y que todo se empezaba a recuperar, cuando de repente estalla la guerra de Ucrania. Pero, ¿cómo influye esta situación a la venta de inmuebles?

Lo cierto es que está afectando de dos formas. La primera es que el stock de viviendas en grandes ciudades como Madrid o Barcelona está bajo mínimos. Los vendedores están a la expectativa y no se acaban de decidir a vender. Esto hace que, a pesar de que hay factores macroeconómicos que deberían empujar el precio a la baja, no está ocurriendo. La escasez de oferta hace que el precio se mantenga, así que si se está interesado en vender, este es muy buen momento. 2023 será un año más complicado.

¿Pero qué hacer para vender a buen precio en un tiempo prudencial?

Desde 1001PORTALES.COM, Cristina Toyos, su CEO, recomienda preparar la venta acompañado de un buen profesional para que la valoración del piso se ajuste a la realidad del mercado de cada localidad. En todo caso, si se quiere vender como particular, uno no debe dejarse deslumbrar por los precios de la publicidad en portales. De todos los anuncios publicados, solo los más económicos reciben respuesta. Suele haber una bolsa de pisos a precios muy altos, sobrevalorados, que están publicados durante meses y meses, incluso años y no se venden.

Actualmente, hay herramientas de big data que ayudan a los propietarios a determinar el precio de venta del piso. Una buena estrategia es buscar inmuebles en la zona, similares al que se va a vender, utilizando filtros por precio y ordenando de los más baratos a los más caros. Haciendo seguimiento de esos anuncios, se verá cómo los baratos van desapareciendo y los demás se quedan durante mucho tiempo.

Valorar la demanda, para saber a qué venta hay que enfrentarse. No es lo mismo vender un piso en una gran capital, que en un pueblo costero. ¿Cuántos pisos se han vendido en los últimos trimestres? Consultar las estadísticas es una buena herramienta de valoración. Si se venden muy pocos, está claro que se tendrá que sacar el inmueble a la venta con un precio ajustado para recibir visitas.

Desde 1001portales.com, ya han gestionado los anuncios de alrededor de 1.000.000 de inmuebles que, a su vez, han sido reenviados a más de 50 portales. Con esta experiencia, explican que los precios de inmuebles ofertados por particulares suelen estar sobrevalorados y, por ello, tardan más en venderse. El propietario suele añadir un sobreprecio, por el valor

sentimental que le da a la vivienda y suele tardar más meses en vender. En ocasiones, incluso acaba confiando en un profesional por falta de conocimientos o tiempo.

Por otro lado, el profesional estudia todas las circunstancias del inmueble, sus calidades, su conservación, el estado del edificio en el que se encuentra, etc. Se asegura de tener toda la documentación en regla: cédula, certificado energético, ITE; es conocedor de si el inmueble tiene cargas urbanísticas o fiscales, y de los cambios en la legislación. Además, y sobre todo, dedica toda la jornada laboral a conseguir la venta.

Otro punto importante a destacar es que para vender bien, se ha de invertir en publicidad. Está claro que los profesionales inmobiliarios invierten mucho presupuesto en publicidad para aparecer en las mejores posiciones de los portales inmobiliarios. Quien más invierte, recibe más respuesta. Y más si el anuncio dispone de buenas fotos, vídeo o tour virtual.

Por último, otra recomendación es responder rápidamente a los compradores potenciales, ya que si uno se despista optarán por comprar otro inmueble.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/177604-vender-o-no-vender-un-piso-en-2022.htm