GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

Las claves para vender un piso en Madrid

Actualidad Empresarial | 07/02/2024 | 00:00

Madrid no solo es una de las grandes capitales europeas que atrae a millones de visitantes cada año para disfrutar de su oferta cultural, ambiente y gastronomía, sino que también es uno de los destinos preferidos para vivir, tanto para españoles como para extranjeros.

Por esto, vender piso en Madrid puede resultar bastante más sencillo que en cualquier otra capital española. Sin embargo, para que una operación como esta sea todo un éxito, hay que tener en cuenta algunos detalles que garantizarán una venta rápida y sin problemas.

Investigación y preparación

Vender una casa en Madrid implica considerar numerosos aspectos. Sin embargo, ninguno de ellos será efectivo si no se dedica suficiente tiempo a investigar y preparar la venta de antemano. Si no se tiene tiempo se puede confiar en los expertos. En quienes llevan años recorriendo las calles, visitando propiedades y analizando el valor real de un inmueble. Los profesionales de GILMAR tienen ese conocimiento local que es clave para sacar el máximo precio en una venta y ajustar el precio en el caso de una compra.

Lo primero que hay que hacer es establecer el precio adecuado para esta venta. ¿Cómo hacerlo? Tomar decisiones como establecer un precio de venta demasiado alto inicialmente o infravalorar la propiedad son opciones que, lógicamente, juegan en contra. Por este motivo, lo mejor es tener en cuenta los siguientes factores antes de hacerlo:

Situación: si está bien comunicado con el transporte público, posibilidades de aparcamiento, servicios en el entorno, cercanía a hospitales y colegios…

Características del inmueble: por ejemplo, si es de construcción antigua, si tiene una cuota de comunidad alta, si tiene garaje, si hay derramas pendientes o si ha pasado la Inspección Técnica de Edificios.

Características de la vivienda: cuántos metros cuadrados tiene, cuántas habitaciones y baños hay, si tiene o no armarios empotrados, si tiene terraza o, muy importante, si se trata de un piso bajo o alto.

Situación actual de la vivienda: sobre todo saber si se ha hecho alguna reforma que afecte a instalaciones como la eléctrica o la fontanería, si los suelos se encuentran en buen estado o si se

ha pintado recientemente.

Tener en cuenta estos pequeños detalles facilitará enormemente el establecimiento del precio de venta, ya que se podrá comparar la vivienda con otras de similares características para orientarse con los precios que se encuentran actualmente en el mercado. Además, visitando la web del Ayuntamiento de Madrid es posible conocer los datos de la evolución de los precios por metro cuadrado del distrito o barrio en el que se encuentre.

Puesta a punto de la vivienda

Si el objetivo es vender el piso en Madrid de forma rápida y por un precio adecuado según sus características, habrá que invertir tiempo y dinero para asegurarse de que se encuentra en perfectas condiciones y, sobre todo, resulta atractivo a los potenciales compradores. Para ello, hay que:

Arreglarlo: enchufes que no funcionan, pintura saltada, manchas en las paredes o las puertas, puertas que no cierran bien, interruptores estropeados, ventanas atascadas… Todos esos pequeños detalles pueden ofrecer una impresión negativa a quien acuda a ver el piso una vez esté a la venta. Algo muy simple que facilitará la venta enormemente.

Limpiarlo a fondo: aunque la vivienda haya estado siempre impecable, para casos como este, lo mejor es recurrir a servicios profesionales. No solo es necesario prestar atención a los suelos o al aroma que se respira en el piso al entrar, también es necesario que los muebles o los armarios se vean limpios y en buen estado.

Eligir una decoración neutra: si en la vivienda hay muebles lo mejor es que sean los mínimos posibles, a fin de que esta parezca más grande. Además, para facilitar que los visitantes se puedan visualizar viviendo en la casa lo ideal es que su decoración sea neutra, despersonalizada y, sobre todo, con una buena iluminación. Desde GILMAR Soluciones Constructivas pueden ayudar con el proyecto o la reforma de la vivienda previa a su puesta en venta. Una acción que multiplicará el precio y la inversión realizada gracias a un equipo de profesionales que permite despreocuparse del desarrollo de la reforma.

Documentación y aspectos legales

No se puede hablar de cómo vender un piso en Madrid sin prestar atención a los aspectos legales y la documentación necesaria para ello. La importancia de estos documentos radica en que serán estos los que demostrarán detalles tan importantes como de quién es la propiedad de dicho inmueble, la identidad de dicho propietario, las características de la vivienda o las posibles cargas asociadas a estas. El departamento jurídico de GILMAR lleva años lidiando con todo tipo de situaciones, aportando su experiencia en cuanto a los posibles problemas o cuestiones legales que puedan surgir. Un servicio de gran valor que juega a favor si se cuenta con la ayuda de GILMAR.

En función de su finalidad se podrían calificar los documentos esenciales para vender piso en Madrid de la siguiente manera:

Documentos que acreditan la situación del inmueble

Nota simple

Cédula de habitabilidad (en la Comunidad de Madrid no es obligatoria desde julio de 2018, pero el comprador puede pedirla)

Certificado de eficiencia energética de la vivienda

Certificado de deuda pendiente de la hipoteca (solicitarlo en el banco) o certificado de cancelación registral en caso de estar ya cancelada

Últimos recibos del IBI

Certificado de estar al corriente del pago de la cuota de la comunidad de vecinos

Documentos que prueban la titularidad del inmueble

Título de propiedad o escritura de compraventa

DNI o pasaporte de los vendedores

Documentos que pueden ser útiles para el comprador

Planos de la vivienda

Información sobre las instalaciones de la vivienda

Últimas facturas de los suministros para el cambio de titularidad

Copia de los estatutos de la comunidad de propietarios

Precio y negociación

Como ya se ha dicho, para vender una casa en Madrid de forma rápida es esencial establecer un precio acorde a la situación del mercado inmobiliario en la zona de la ciudad en la que se encuentra. Pero tan importante como esto es el saber llevar a cabo una negociación efectiva, de manera que tanto el vendedor como el potencial comprador sean beneficiados en el trato.

Actualmente, en la ciudad de Madrid hay una alta demanda de vivienda, por lo que la negociación del precio será fundamental. La empatía del vendedor es crucial para una negociación exitosa, permitiendo posibles concesiones en caso de encontrar al comprador ideal para la vivienda.

Analizar objetivamente las primeras ofertas recibidas puede llevar su tiempo, pero es estrictamente necesario, solo así es posible tomar una decisión de forma razonada. No recibir una oferta realista en los primeros 45 días de venta sería indicativo de haber establecido un precio de venta demasiado alto.

No hay que negar que un proceso como el de negociación y venta pueda ser demasiado tedioso para una persona sin experiencia en el sector inmobiliario. Por este motivo, recomiendan contar con la ayuda de un asesor que ponga al servicio su experiencia en el mercado de la ciudad para poder conseguir vender el piso en Madrid de la forma más rápida y eficiente posible. Decidir vender una casa con GILMAR facilitará encontrar al comprador que se está buscando de manera eficiente, evitando pérdidas de tiempo con propuestas que no se ajusten a los criterios.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/228761-las-claves-para-vender-un-piso-en-madrid.htm