



# Bajar a precio de mercado, única opción de venta de los particulares

**LA MEJOR FORMA DE CERRAR UNA OPERACIÓN ES DAR CON LA CIFRA QUE LA DEMANDA PUEDE PAGAR. PARA ELLO, LOS EXPERTOS RECOMIENDAN PONERSE EN MANOS DE PROFESIONALES INMOBILIARIOS**

BENITO MUÑOZ

El sector inmobiliario necesita vías para ir desatascándose. Una de las que puede contribuir a ello es la del propietario de vivienda que desea venderla para, normalmente, adquirir otra. Es decir, el repositor, que es precisamente quien más opciones tiene de comprar al no necesitar tanta financiación como quien accede a su primera casa.

Los particulares que quieren vender sus pisos deben tener en cuenta sobre todo una cuestión: el precio. Ésta es la gran prioridad a la que aluden los expertos consulta-

dos, que aportan en estas páginas soluciones para que las operaciones de transacción de los particulares estén lo mejor orientadas posible.

De hecho, «en estos momentos, para realizar una venta rápida y en las mejores condiciones, es necesario que el precio de salida del inmueble se adecue a la realidad actual del mercado», asegura Paolo Boarini, consejero delegado del Grupo Tecnocasa España.

Hay quien, como Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, llega a afirmar que «si un piso no se vende es que el precio está

mal fijado». También advierte de que «estamos en un mercado de necesidad» y para él «es importante el grado de necesidad que se tenga de vender». Pero de lo que no tiene duda es de que si el precio se corresponde con el que la demanda está dispuesta a pagar, «las viviendas se venden en dos o tres meses».

Un informe de RE/MAX concluye que si una vivienda sale al mercado con un buen precio, tiene el 95% de posibilidades de venta.

¿Quién puede ayudar a fijar el mejor precio de mercado posible? En opinión de los expertos, lo me-

yor, y más en estos tiempos, es encomendarse a los profesionales de las agencias inmobiliarias. «Es muy aconsejable», aseguran en la Confederación de Asociaciones de Consumidores y Usuarios de Madrid, puesto que «nos ahorran tiempo, son profesionales y saben tratar mucho mejor que nosotros con el comprador».

Hay que elegir a intermediadores «que de verdad conozcan la zona de la vivienda y evitar a los que pretenden conocer todo el mercado de Madrid y Barcelona, ya que esto es imposible», dice Boarini. PÁGINAS 2 Y 3





gociar y llegar a un acuerdo de no exclusividad».

Además del precio, ¿en qué aspectos hay que insistir para lograr la venta? En Alfa Inmobiliaria, donde también señalan al profesional como imprescindible e incluso animan al particular a elegir inmobiliaria «tras visitar tres o cuatro y comprobar cuál es la mejor», destacan cuestiones que no parecen tan evidentes porque no se hacen. Por

---

### «La viviendas con el precio bien fijado son las que se venden en dos o tres meses»

---

### «Los pisos a precio de mercado tienen el 95% de posibilidades de venderse»

---

ejemplo, «que el piso tiene que estar limpio y ordenado, bien ventilado y descargado de muebles innecesarios para *ampliar* así la vivienda».

En Tecnocasa señalan que «el vendedor tiene que utilizar todas las herramientas publicitarias y de marketing a su alcance para promocionar el inmueble». Desde internet, hasta «revistas inmobiliarias, cartel en el inmueble, marketing directo...», apunta Paolo Boarini, dado que, según él, «toda herramienta es útil y una gran ayuda para promocionar el inmueble». Señala, además, que el profesional conoce todas estas técnicas promocionales.

Hay que hacer siempre «una buena descripción de la vivienda», añade el consejero delegado de Tecnocasa. La descripción del inmueble tiene que ser «realista». «No es bueno mentir, ni adornar el anuncio, pues sólo aportará visitas de poca calidad y no acelerará la venta», apunta. Concluye al respecto que «lo mejor es ser sincero y decir la verdad y, eso sí, destacar los puntos positivos de la misma: si tiene una buena terraza, mucho sol, ascensor, amplio comedor...».

El repositor es una parte importante entre los particulares que pueden vender su piso, debido a que no necesita demasiada financiación, pero «se encuentra un doble problema: enfocar la venta de su piso y adquirir otro», aclara Gonzalo Ortiz.

En general, para él es clave «recibir ofertas», porque a partir de ese momento, «sabemos que nuestro piso está bien ubicado en el mercado y se puede vender».