

ERRORES MAS COMUNES EN LA VENTA DE VIVIENDAS

El mercado inmobiliario en está en crisis, pero aun así se producen cientos de ventas cada día.

Los propietarios de las viviendas, promotores e incluso algunas inmobiliarias cometen una y otra vez los mismos errores impidiéndoles vender de forma satisfactoria y, sobre todo, rápida en un mercado en el que los precios siguen bajando continuamente. De momento esta situación de bajada no se sabe dónde acabará, perjudicando fundamentalmente a los propietarios actuales, que ven como sus viviendas van perdiendo valor.

Desde GLOOBALIA, especialistas en consultoría inmobiliaria hemos realizado el presente informe para ayudar en la medida de lo posible a los propietarios de viviendas para uso particular o inversión (por ejemplo para alquiler).

De entre todos esos errores, hemos seleccionado los siguientes:

1. Poner un precio incorrecto

Es el error principal. En una situación de mercado “bajista” el mayor error es que los propietarios establezcan un precio demasiado alto. En la situación actual conviene ser realista y poner un precio que permita la venta de la vivienda en el menor tiempo posible. Cuanto mayor sea el precio, más “fuera de mercado” estará y tendrá menos probabilidades de venta. Además, el propietario debe tener en cuenta que cuando más tiempo tarde, menos valor tendrá su vivienda, por lo que, colocar un precio por debajo de lo habitual en la zona hará que tenga menos pérdidas por la venta. No tiene sentido poner un precio alto pensando en que ya tendrá tiempo de bajarlo. Esa mentalidad se corresponde a un mercado “alcista” Poner un precio demasiado alto lleva directamente a la exclusión por precio. Nadie estará interesado en comprar una vivienda si en la misma zona las hay más baratas.

Saber qué precio poner a su casa no es fácil. Actualmente no sirve la estrategia de poner el mismo precio que el que tenía la de un vecino que vendió hace unos meses (y mucho menos ponerla a un precio superior porque “mi piso está mejor situado o es más luminoso o más bonito”). Por ello, tendrá que mirar el precio de los pisos que están actualmente en venta en portales de internet o visitando inmobiliarias. Es fácil darse cuenta que si una vivienda tarda mucho tiempo en venderse es que claramente está a un precio “fuera de mercado”, es decir, a un precio por el que los potenciales compradores no puján. Y actualmente, hay muchas viviendas en esa situación: la inmensa mayoría. Por eso no se venden.

Para salir definitivamente de dudas, desde GLOOBALIA recomendamos solicitar una pre-tasación a alguna tasadora oficial homologada por el Banco de España. Estas pre-tasaciones son una estimación del precio muy aproximada al valor real de mercado. También puede pedir una tasación oficial (300 €+6-), como es lógico. De esta forma tendrá un informe que será válido ante la banca por un período de seis meses y que podrá aprovechar su comprador.

2. Rechazar una oferta que haga un comprador

Muchos propietarios (o promotores) de viviendas rechazan su primera oferta, aunque sea muy próxima al precio que piden. Esperar a que aparezca una oferta más elevada no funciona casi nunca en un mercado “bajista”, más tiempo espere, menor valor tendrá su vivienda. En la situación actual donde la restricción al crédito sigue aumentando, la concesión de hipotecas es más difícil, las tasaciones oficiales están más controladas y los potenciales compradores tienen menos poder adquisitivo, rechazar una oferta de compra a veces es temerario. Es habitual que la primera oferta por una vivienda sea la mejor, aunque sea inferior al precio solicitado, ya que suele llegar de compradores a los que realmente les gusta la casa, o la zona, o han estado esperando a que se ponga en venta una vivienda de esas características, por lo que suelen realizar una oferta competitiva tan pronto como sale la vivienda al mercado.

Hay que diferenciar al comprador, del que hace una oferta absurda y baja por no decir: “su casa no me gusta”. En un mercado “bajista”, esperar y aguantar es mala estrategia y desemboca en que la vivienda no se venda, Si quiere vender tendrá que hacer una bajada drástica de precio con la pérdida patrimonial que esto conlleva.

3. No preparar convenientemente la vivienda (Es otro de los errores más comunes)

En un mercado a la baja y plagado de ofertas inmobiliarias de todo tipo es muy importante destacarse por encima del resto de viviendas a la venta como objetivo prioritario. Para ello, es fundamental que su casa tenga un aspecto muy atractivo. Por poco dinero se puede poner en condiciones de venta su casa, como por ejemplo pintando las paredes, eliminar de la vista todo objeto sin utilidad aparente o que recargue la decoración.

No dude en eliminar algunos muebles si con ello deja más despejada su casa. Usted tiene sus propios gustos, pero probablemente no son los de su comprador. Y recuerde que su prioridad es vender su vivienda. Sobra decir que la casa en el momento de la visita debe estar perfectamente ordenada y limpia.

Un detalle muy importante: una casa muy limpia, pero con los cristales de las ventanas sucios u opacos, sigue siendo una casa sucia.

4. Escoger al comprador incorrecto

En este apartado nos referimos a las operaciones que necesitan financiación externa, es decir, la inmensa mayoría. En estos momentos, es extremadamente importante seleccionar con mucho cuidado al futuro comprador. No todo el mundo puede acceder a una hipoteca (por mucho derecho de compra de vivienda que se tenga). Si usted no tiene los conocimientos suficientes para esta selección, tal vez elija una opción de venta más elevada que posteriormente será rechazada por el banco, porque no tiene el perfil laboral, económico o personal adecuado o no tiene los ahorros suficientes. Y, tal vez, haya rechazado otra propuesta algo más baja que tenía todas las papeletas en su banco.

Tenga en cuenta que en la actualidad ningún banco ofrece más del 80% del valor de tasación (en algunos casos el 80% del valor de venta, independientemente de si el valor de la tasación es notablemente superior). Para las V.P.O. (viviendas de protección oficial) la banca que financia este tipo de compras sólo ofrece el 80% del valor máximo legal de venta.

También tiene que valorar que la compra de cualquier vivienda conlleva unos gastos fiscales y de formalización de la hipoteca que ronda el 10%-11%. Teniendo presentes estos dos factores, su futuro comprador debe tener ahorrado al menos el 30% del valor de la vivienda.

Aquí usted tiene dos alternativas:

“A” Poner un precio de venta del 70% del valor de pre-tasación o tasación (para que su comprador no tenga problemas en la financiación). ¿De qué le sirve que haya una persona interesada en la compra de su vivienda si finalmente no consigue la financiación necesaria?

“B” Seleccionar sólo aquellos clientes que ya tengan ahorrado ese 30% del valor de la vivienda. Comprendemos que para un particular solicitar esta información a un posible comprador resulta, cuanto menos, violento. Para ello GLOOBALIA recomienda dejar esta labor en manos de profesionales de la venta. Confíe en las inmobiliarias de toda la vida y pida referencias suyas antes de comprometerse con ese encargo de gestión de venta. No tiene nada que perder.

Si el propietario no está dispuesto a actuar según nuestras indicaciones desde el punto de vista del establecimiento del precio o de la selección del potencial comprador, su venta está frustrada con total seguridad.

Nuevamente, si **NO** tiene todos estos conocimientos, desde GLOOBALIA. recomendamos que deje la gestión de la venta en manos de inmobiliarias profesionales.

También recomendamos cierta seguridad y celeridad al comprador para cerrar la operación y no quitar el cartel de “se vende” o descartar nuevas visitas hasta que no se tenga seguridad de que la operación se cerrará en el notario. En estos momentos, recoger una señal por la venta del piso para inmediatamente dejarlo de vender a potenciales clientes no es aconsejable, puesto que la reserva de su vivienda conlleva esperar al menos dos meses para la firma ante notario. Usted se está arriesgando a que el banco no le otorgue finalmente la financiación necesaria por falta de capacidad económica o por tener una tasación insuficiente para los requerimientos de éste.

Usted ha perdido todo ese valioso tiempo y mientras tanto, cabe la posibilidad de que su vivienda haya bajado aún más de precio. Por otro lado recomendamos rechazar aquellos compradores que quieran introducir cláusulas de que la operación no se cerrará hasta que vender su propia casa o que podrán echarse atrás sin penalización si el banco no les concede la financiación necesaria. De forma educada, hay que invitar a cualquier comprador a que antes de cerrar el acuerdo visite a su banco para que le diga qué financiación está dispuesta a darle ya que de lo contrario puede causar problemas a ambas partes. Recomendamos que siempre se oriente al cliente a que vaya a su propio banco. Es lógico pensar que es quién tiene más información económica del cliente y, por tanto, más facilidad de conseguir un crédito.

Recomendamos firmar un contrato de reserva sólo en dos casos:

Primero.- Que de forma previa a la visita o posteriormente a ella, su banco le dé viabilidad económica y usted tenga ya una pre-tasación reciente que permita la compra a su cliente con los ahorros de que dispone.

Segundo.- Que la compra sea al contado y haya un interés real por parte de su comprador.

5. Publicarlo en los medios inadecuados

¿Cree usted que todos los inmuebles deben publicarse en Internet en la misma página?

¿Se debe establecer el mismo plan comercial para un piso en un barrio periférico de una población cualquiera que una vivienda (u otro tipo de inmueble) de varios millones de euros ubicada en una zona exclusiva? ¿Cree que todos los anuncios deben ser realizados sólo en castellano? ¿En qué idiomas deben ser publicados?

Si no se ha dado cuenta de estas diferencias, usted está cometiendo uno de los múltiples errores de muchos propietarios de viviendas y algunas inmobiliarias que, ante la falta de los conocimientos necesarios, hacen publicidad de su vivienda en medios totalmente inadecuados en busca de un comprador que no visita dicha página por no corresponder a su perfil económico, profesional, cultural o personal. De forma involuntaria, usted está eliminando casi toda probabilidad de venta.

En GLOOBALIA somos expertos en el asesoramiento inmobiliario. Podemos encargarnos de realizar un plan de marketing estratégico personalizado que le puede permitir la venta rápida de su vivienda a un precio acorde con el mercado.

Disponemos además de colaboradores a nivel nacional e internacional y conocemos perfectamente los medios de publicidad idóneos para que usted tenga éxito la venta de su vivienda.

6. Rechazar los servicios de una inmobiliaria o no seleccionar a la más adecuada

Elegir la inmobiliaria inadecuada es mucho más fácil de lo que parece. Pero también puede ponerse en contacto con inmobiliarias de reconocido prestigio y solicitar sus servicios. “Reconocido prestigio” no significa necesariamente “marca conocida”. Muchas veces el mejor profesional trabaja en una marca reconocida y otras veces no. Es posible que el mejor profesional lo tenga en la esquina de su edificio (independientemente de su marca). Fíese sólo de los resultados. Al fin y al cabo es lo que quiere y por lo que va a pagar a esos profesionales.

Desde GLOOBALIA recomendamos seguir las siguientes pautas a la hora de confiar la venta de su vivienda a una inmobiliaria:

a. En primer lugar, no desconfiar de ellas. Son profesionales que ofrecen sus servicios por los que lógicamente deben cobrar. Somos conscientes que algunas inmobiliarias (que casi ya no existen en el mercado), hicieron mucho daño a la imagen de los verdaderos profesionales del sector. Afortunadamente, las situaciones de crisis hacen que se “limpie” el mercado de “profesionales” de dudosa reputación, tanto en este sector como en cualquier otro.

b. No se preocupe de lo que va a cobrarle la inmobiliaria (recuerde que los servicios que contrate los debe pagar el receptor del servicio, es decir, el propietario de la vivienda). Al fin y al cabo, si son buenos profesionales venderán su vivienda más rápido, con el ahorro que ello significa desde el punto de vista de

evitar bajadas de precios en un futuro. Además, sólo cobran si finalmente venden la vivienda. En caso contrario, corren con todos los gastos en los que hayan incurrido (personal, publicidad, seguros sociales, gastos generales de la empresa, desplazamientos, teléfonos,...). ¿No le parece asombroso?

c. El mercado de la intermediación inmobiliaria en España no está regulado, pero lo habitual es que la inmobiliaria cobre entre el 3% y el 5% del precio de la vivienda. Es una cantidad absolutamente razonable por los servicios que prestan. Propietarios que llevan un año vendiendo su piso han visto perder su valor un 20% y hasta más, ¿quiere usted sufrir lo mismo?

d. Si elige bien la inmobiliaria, va a tener más probabilidades de éxito en su venta. Vender la vivienda antes, hace que su patrimonio no merme tanto como si la vende unos meses más tarde. Recuérdelo siempre.

e. Pregunte a amigos o vecinos que hayan vendido su vivienda con una inmobiliaria en concreto, aunque debe analizar la información que le proporcionan con cautela. Siempre hay que ver la versión de la otra parte.

f. Si la inmobiliaria está asociada a asociaciones profesionales, es un buen síntoma. La aceptación de socios en estas organizaciones está muy controlada y sólo forman parte de ellas verdaderos profesionales.

g. Otro indicativo de profesionalidad es detectar a las inmobiliarias que colaboran entre sí. Ni el comprador ni el propietario deben temer nada por las inmobiliarias que actúan de esta forma. Al contrario, los verdaderos profesionales no pueden desperdiciar oportunidades de venta porque el inmueble o el comprador (según los casos) lo tenga otra inmobiliaria. En mercados inmobiliarios más maduros que el nuestro, es lo más habitual.

h. Es especialmente importante que el precio que usted publica (si es este el caso) y el precio de la inmobiliaria sean idénticos. Si varía su precio, informe inmediatamente a la inmobiliaria para que también lo modifique. Que el comprador vea su vivienda en dos medios, a distintos precios hace que se produzca desconfianza. Un cliente con desconfianza, no compra. Despídase de su venta.

i. Asegúrese que la inmobiliaria está seleccionando correctamente a su posible comprador: no permita que lleven a clientes cuya financiación no hayan estudiado de forma previa.

j. No intervenga en la conversación o gestiones de cualquier tipo entre la inmobiliaria y el comprador durante la visita: sin ser su voluntad, va a incorporar elementos que puedan arriesgar la venta. Si son profesionales, ellos sabrán cómo hacerlo. Diríjase siempre a la inmobiliaria que ha contratado, para eso les paga.

k. Sepa adaptarse a los horarios de los compradores. En estos momentos, la parte más interesada sin duda es el propietario. Si quiere vender, debe adaptarse a la disponibilidad horaria de los clientes.

l. Tenga paciencia. Vender es un arte y una ciencia. Además, en estos momentos de sobreoferta del mercado inmobiliario, es posible que se necesiten muchas visitas para vender su casa. No piense necesariamente que la inmobiliaria está haciendo mal su trabajo. Para terminar, debemos indicar que sólo hemos querido plasmar los errores más comunes que cometen los propietarios a la hora de vender sus viviendas. Eso no quiere decir que haya algunos más que todos tenemos en mente.

Si usted es propietario de una vivienda y la quiere vender, le aconsejamos que intente cumplir con nuestras propuestas. La situación anterior del mercado donde cualquier propiedad se vendía, ha pasado, y tardaremos mucho, pero mucho tiempo, en que esa situación se repita. Si es que lo hace.

Recuerde: ¿REALMENTE QUIERE VENDER?