

## **Según la inmobiliaria hormिकासа.es 'si pones un precio de venta alto, puedes 'quemar tu casa'**

**Quizás el titular de la noticia es sorprendente, o quizás no, pero lo cierto es que la mayoría de los vendedores primerizos o inexpertos quieren vender su casa por mucho más precio del que les costó comprarla, y no es una buena opción, según la inmobiliaria hormिकासа.es**

No es una buena opción, porque no es acorde con la situación del mercado inmobiliario actual de Lanzarote, en épocas de bonanza o en la época de la burbuja inmobiliaria seguramente la habrían vendido ¡hasta por un precio mayor! Pero hoy día, lo único que se consigue haciendo lo anterior, es 'quemar la casa', como vulgarmente se conoce en el argot inmobiliario cuando una casa no se vende y lleva mucho tiempo en el mercado inmobiliario a la venta.

Si se pone un precio alto y luego se comienza a bajarlo lentamente, y se sigue bajando y bajando poco a poco... los potenciales compradores lo notarán. Y cuando una casa está en el mercado por un tiempo prolongado debido únicamente al sobreprecio, los compradores se comienzan a preguntarán por qué. Y lo que se consigue es que la casa no sea atractiva, porque piensen que tiene algún vicio oculto o que es una mala inversión, y que por eso nadie la compra.

Por ello, es fundamental establecer un precio realista, así que desde la inmobiliaria hormिकासа facilitan tres consejos básicos para que no 'se queme la casa' en el primer intento de venta que se haga:

**Ser sincero con uno mismo y, luego, hacer una valoración real**

Vale con que se haga un pequeño estudio de mercado, y se observe a qué precio se han vendido casas similares a la que se pretende vender en un tiempo razonable, cuáles fueron los precios originales de esas casas y, si es posible, en cuánto tiempo se vendieron.

**Ponerse en contacto con una inmobiliaria, dejarse asesorar por uno de sus agentes inmobiliarios, entre muchas razones de peso, porque conocen el mercado y quieren vender la casa lo más rápido posible por el precio más alto posible. Y dejarse asesorar por ellos, que valoren el precio que le pondrían a la casa. ¡Todos ganan!**

Valorar si se prefiere vender ahora por menos precio del que se quería, o vender la casa dentro de seis meses o incluso más tiempo, por el precio que se pide, el tiempo que se tarda en vender la casa es dinero que se deja de ganar, o que se pierde en pagos de hipoteca, o en gastos generales que genera la casa, que se deben estar pagando obligatoriamente mientras no se vende la casa.

Mejor no 'quemar la casa' y perder dinero, y contactar en primera instancia con Hormिकासа, la inmobiliaria de confianza de Lanzarote.

**Datos de contacto:**

María José Capdepón Valcarce  
600005872

Nota de prensa publicada en: [España](#)

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Sociedad Canarias](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>