Publicado en Madrid el 30/05/2019

# [La inmobiliaria Madrid Pro publica una Guía con los errores más comunes al vender una vivienda en Madrid](http://www.notasdeprensa.es)

## Madrid Pro inmobiliaria ha publicado la Guía 'Conoce y evita los 7 errores más comunes al vender tu vivienda en Madrid'. Una Guía dirigida a propietarios interesados en vender su casa, que tiene como objetivo ofrecer información práctica que ayude a facilitar una tarea que no siempre es sencilla. Se trata de un recurso gratuito elaborado desde la profesionalidad y la experiencia de los asesores inmobiliarios de Madrid Pro

 La venta de una vivienda de forma rápida y por el precio adecuado es una labor compleja, a pesar de que pueda parecer lo contrario. Es un proceso que comprende muchas pequeñas tareas: reunir la documentación necesaria, preparar la casa, hacer una valoración adecuada, diseñar y poner en práctica un plan de promoción, enseñar la propiedad, negociar, preparar contratos, pagar impuestos etc. “Siendo conscientes de esa dificultad y como resultado de nuestro afán por ayudar, por ofrecer un servicio de calidad que vaya más allá de una simple intermediación, surgió la idea de preparar esta Guía para propietarios”, señala Daniel Galián, responsable del área comercial de Madrid Pro. Errores relacionados con el precio o valor de la viviendaEn base al trato con diferentes tipos de propietarios, de observar sus dificultades y preocupaciones, y del análisis de casos tanto de éxito como de fracaso, se han recopilado algunos de los principales errores que se pueden cometer a la hora de poner una vivienda a la venta. Muchos de estos errores tienen que ver con poner un precio de venta inadecuado. Por eso una buena valoración de la vivienda desde el inicio es fundamental. La mayoría de propietarios piensa que es positivo, e incluso necesario, poner un precio de venta por encima de su valor real de mercado para luego poder negociar a la baja. Y lo único que hacen es perder buenos clientes y “quemar” durante semanas o meses los anuncios que ponen en los portales inmobiliarios, sin obtener contactos de calidad. Para un profesional resulta fácil establecer el precio de mercado de un inmueble. Pero cada persona interesada que lo visite le otorgará un valor diferente en función de cómo el inmueble se ajuste a sus expectativas. Y estará dispuesta a pagar más o menos por él. Por eso, es necesario saber poner en valor la vivienda y saber transmitir los beneficios que ese inmueble puede aportar a cada persona en particular. Errores relacionados con el inmueble y su presentaciónOtro de los errores que se recogen en la Guía es el de no hacer un esfuerzo para preparar la casa de forma que su percepción resulte más atractiva para las personas que la visitan. Invertir en una pequeña mejora puede proporcionar en la mayoría de los casos un beneficio mayor. “Todo lo que hagas para comercializar tu vivienda, va a influir en la percepción de valor que el potencial comprador se lleve del inmueble”, explica Galián. No poner suficiente énfasis en vender la zona o tratar de ocultar los aspectos negativos que pueda tener el inmueble son otros de los puntos en los que la Guía incide. Errores relacionados con la asesoría inmobiliariaLa Guía menciona, además, los errores de escoger una inmobiliaria sólo por el hecho de que sea la que ha hecho una valoración más alta del inmueble; o el error de rechazar cualquier tipo de ayuda de profesionales del sector inmobiliario, sin ni siquiera haberse informado previamente. Como se explica en la Guía, actualmente es posible encontrar inmobiliarias profesionales con unos honorarios muy ajustados, que pueden ayudar a los propietarios a vender más rápido, por un precio justo, sin esfuerzos ni complicaciones. Además de ayudar en la negociación, mediar entre las partes y ofrecer asesoramiento en temas tan importantes como la liquidación de impuestos, donde a veces es posible ahorrarse una cantidad importante de dinero. Anexos con información básica para la venta de un inmueble Y, como colofón, aquellos propietarios que lean Conoce y evita los 7 errores más comunes a la hora de vender tu vivienda en Madrid van a encontrar dos anexos con información útil y necesaria para completar con éxito el proceso de venta. Uno de ellos recoge todos los documentos que van a ser necesarios en uno u otro momento del proceso. Y el segundo hace referencia a todos los posibles gastos que el propietario va a tener que hacer frente para vender su vivienda. Aparte de la Guía, los propietarios pueden acceder al artículo and #39;Vender casa en Madrid. Paso a paso and #39;, en la web de Madrid Pro. Un extenso y completo artículo para conocer y comprender la totalidad del proceso de venta de una casa. Acerca de Madrid ProMadrid Pro es una agencia inmobiliaria online. Los dos principios fundamentales que guían su día a día, así como los dos objetivos o metas más importantes, son el tratar de ser útiles para sus clientes y realizar un trabajo de la máxima calidad. Para lograrlo, cada uno de sus asesores inmobiliarios no gestiona más de tres propiedades al mismo tiempo. Algo que supone una diferencia con el resto de agencias inmobiliarias, y que supone tener mucho más tiempo para dedicar a cada propiedad, hacer un trabajo más profesional y vender más rápido. Prescindir de oficina física les permite tener un mayor presupuesto de marketing para vender cada inmueble. Esto, junto al hecho de ser expertos en marketing online, facilita la labor de vender un piso en Madrid. Información de contacto:Daniel Galiáninmobiliaria@madrid.pro+34 696 71 05 72www.madrid.pro Enlace para solicitar la Guía: www.madrid.pro/solicita-la-guia-7-errores/

**Datos de contacto:**

Daniel Galián

Madrid Pro

+34 696710572

Nota de prensa publicada en: [https://www.notasdeprensa.es/la-inmobiliaria-madrid-pro-publica-una-guia](http://www.notasdeprensa.es/educalivecom-disfruta-de-cursos-presenciales-y-clases-particulares-a-traves-de-internet)

Categorias: Inmobiliaria Madrid E-Commerce



[**http://www.notasdeprensa.es**](http://www.notasdeprensa.es)