

## **Errores a la hora de vender una vivienda en la era COVID-19, según Solvia**

**Las nuevas necesidades habitacionales, la falta de liquidez o la incertidumbre económica son algunas de las razones por las que la oferta de inmuebles se está acelerando. Las prisas por vender en una situación económica incierta pueden derivar en fallos que dificulten aún más este objetivo. Contar con asesoramiento profesional, la ayuda de las nuevas tecnologías o conocer la situación del mercado son esenciales para acelerar la venta**

La oferta de vivienda para la venta en España ha experimentado un crecimiento notable durante los últimos meses. Los nuevos requisitos habitacionales surgidos a raíz de la pandemia, la necesidad inmediata de liquidez o la incertidumbre económica han obligado a muchos propietarios a colgar el cartel de 'se vende' y buscar rápidamente un comprador para su inmueble habitual o segunda residencia.

Sin embargo, la venta de una vivienda no es tarea fácil. Y menos aún en el actual contexto económico, donde las prisas por desprenderse del inmueble pueden conducir a errores que dificulten todavía más este objetivo por no tener en cuenta las excepcionalidades que vive el sector. Conscientes de esta situación, y desde su posición como asesores expertos en este tipo de procesos, desde Solvia han identificado algunos de los fallos más comunes a la hora de vender una vivienda en plena pandemia de COVID-19:

**Fijar un precio poco realista, sin tener en cuenta los cambios en el mercado**

Hay muchos factores que influyen a la hora de fijar el precio de venta de un inmueble: las características de la vivienda (distribución, instalaciones, calidades, orientación, reformas realizadas...), la zona en la que se encuentra, si el barrio donde está ubicada cuenta con servicios suficientes y está bien comunicado, etc. Sin embargo, la incertidumbre económica actual también hace necesario estar pendiente en todo momento de la tendencia de precios que marca el mercado. Aunque el valor de los inmuebles cerró 2020 con un incremento interanual del 2,25%, según el Colegio de Registradores de la Propiedad, Bienes Muebles y Mercantiles de España, 2021 será un año marcado por los ajustes en el valor de la vivienda. Por ello, será preciso tener en cuenta cómo se desarrolla el sector en este sentido para evitar fijar un valor excesivamente superior que ahuyente a los posibles compradores.

**Descuidar la presentación del inmueble en Internet**

Es probable que a los potenciales compradores de la vivienda les resulte complicado o imposible ir a las visitas guiadas de los inmuebles durante estos días. Por ello, ahora más que nunca se requiere cuidar la presentación de los activos en los portales de venta online. Pero esto no solo se consigue subiendo buenas fotografías y descripciones completas. También es necesario aprovechar otras ventajas que da la tecnología para dar un valor añadido a la propiedad: guías virtuales con vídeos, tours personalizados, imágenes 360º, decoración virtual o chatbots para preguntar dudas. De igual modo, será fundamental destacar puntos fuertes de la vivienda, como: grandes espacios, terrazas o balcones, zonas comunes, habitaciones que podrían destinarse al teletrabajo...

### No contar con ayuda profesional

Contar con la orientación de profesionales expertos en el sector inmobiliario siempre ha sido garantía de que el inmueble se venderá lo antes posible. No solo por el asesoramiento y apoyo que brindan a la hora de analizar el mercado, sino porque también traen consigo una amplia cartera de posibles compradores interesados, lo que elimina empezar la búsqueda de clientes desde cero. La valoración del inmueble, la adecuación de la vivienda, la negociación de la venta, la preparación de toda la documentación necesaria para la transacción o las recomendaciones en cuestiones legales son también aspectos en los que estos profesionales expertos pueden ayudar.

### Desatender las medidas de seguridad para las visitas en la era COVID-19

La limpieza exhaustiva y la ventilación diaria de los inmuebles se han convertido en un requisito indispensable para las visitas guiadas. No obstante, nunca está de más añadir un extra de seguridad sanitaria para evitar posibles contagios que puedan echar para atrás la compra. La desinfección de todas las superficies y pomos de las puertas antes y después de las visitas es una muy buena recomendación en este sentido, así como ofrecer gel hidroalcohólico a los clientes y recomendarles que guarden la distancia de seguridad y procuren no tocar nada. Con ello, los posibles compradores se sentirán más seguros y abiertos a valorar la adquisición de la vivienda.

### Descartar automáticamente la reforma del inmueble

Ahora mismo, la gran mayoría de los potenciales compradores buscan una vivienda que satisfaga sus nuevas necesidades habitacionales: espacios flexibles y amplios, buenas calidades, eficiencia energética, inmuebles renovados, etc. Por ello, ahora es más importante que nunca valorar la opción de reformar el inmueble antes de venderlo. No solo se conseguirá atraer a más interesados, sino que será posible incrementar sustancialmente su precio de venta.

### No definir un tipo de comprador al que dirigirse

Una vivienda también es un producto en oferta que se dirige a un determinado tipo de comprador. No es lo mismo poner a la venta un piso de tamaño medio ubicado en una planta 4ª que un bajo interior de 40 m<sup>2</sup>, o un inmueble totalmente reformado a uno que requiere una rehabilitación integral. Por este motivo, hay que analizar previamente las características de la vivienda para saber a qué público enfocarse y qué ventajas destacar. Por ejemplo, en el caso del bajo interior, habría que dirigirse a un demandante que busca únicamente la oportunidad de obtener un producto residencial a un precio competitivo, con una visión más enfocada a la inversión y no tanto al uso propio.

### Datos de contacto:

Redacción  
Madrid

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

Categorías: [Inmobiliaria Finanzas](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>