

Cómo atraer visitas a tu vivienda ante la acumulación de la oferta y la caída de compradores

Alfa Inmobiliaria, cadena española con más de 222 agencias especializadas en la comercialización de inmuebles estima que, **en el mes de agosto, se producirá un punto de inflexión en el que caiga la demanda de compradores y aumente la oferta de viviendas a la venta.**

“Este hecho, ocurre todos los veranos, afirma Jesús Duque, vicepresidente de la compañía. Sin embargo, en esta ocasión hay razones de sobra para entender **que el sector ha girado hacia un mercado de oferta.** El mercado está viviendo un suave freno, pero muchos vendedores se resisten a asumir que esta nueva etapa requiere nuevas estrategias de venta.

Por este motivo, la compañía ha seleccionado aquellos consejos que considera más importante para **ayudar a los vendedores a asumir una nueva realidad y adaptarse a las nuevas reglas para vender su vivienda en las mejores condiciones.**

Estos son sus recomendaciones, en las que **la compañía ha volcado la experiencia de casi 20 años y de más de 2.000 agentes inmobiliarios:**

1. **Empieza a organizar la venta lo antes posible:** si tu idea es poner una vivienda a la venta tras las vacaciones, deberías ponerte ya manos a la obra. Siempre será necesario hacer algunas reparaciones, tirar cosas antes de realizar las fotos o de que empiecen a llegar los posibles compradores, etc. para tenerlo todo listo para mostrarla a partir del 1 de septiembre.
2. **Estudia cual es el precio objetivo de tu vivienda.** Es vital poner un precio adecuado a tu hogar. No vale de nada acordarse de lo que pagaste por ella cuando la compraste, el mercado habrá cambiado desde entonces. “Nuestra casa es nuestro castillo, solo para nosotros” afirma Duque. Y recuerda la importancia de redondear el precio hacia la cifra de menor valor para obtener un mayor impacto en los posibles compradores. “No es lo mismo anunciar la venta de un piso por 200.000 euros que por 199.000 euros”, asegura.
3. **No ahuyentes a los compradores:** no todo se reduce al precio. Aunque este tenga, evidentemente, un peso importante en la transacción, una vivienda mal mantenida, con olores desagradables, con fotos inadecuadas, mal climatizada o con vecinos molestos, pueden ser elementos más que suficientes para que el potencial comprador salga de la vivienda y no vuelva a pensar en ella ni por un minuto.
4. **Visibilidad y difusión:** la tecnología nos ha permitido tener toda la oferta inmobiliaria en la palma de la mano. Por eso, ya no solo es necesario estar bien posicionados en las distintas plataformas inmobiliarias, sino que debemos hacerlo de una forma atractiva, añadiendo un álbum fotográfico completo y de calidad, planos, videos e incluso visitas virtuales que permitan destacar la vivienda del resto de la oferta. “Sabemos que el tiempo es oro, por lo que un visionado previo de la vivienda nos permitirá cerrar visitas solo con aquellas personas a las que realmente les encaja la vivienda, evitando pérdida de tiempo y dinero con los curiosos”, afirma Duque.

5. **Diversificar los canales de venta:** aunque la mayoría de los anuncios de venta de vivienda se hace por Internet, colgar el tradicional letrero de SE VENDE en alguna ventana del inmueble o en el portal de la finca en que se encuentre ayuda a llegar a un mayor número de compradores.
6. **Pensemos en cómo viralizar.** “Al igual que compartimos con amigos un destino vacacional atractivo o un simple complemento de moda, analicemos la posibilidad de crear videos fácilmente viralizables en la red que permitan dar el mayor alcance posible a la vivienda a la venta” afirma Duque.
7. **Despersonalizar el hogar:** por difícil que resulte apartar las fotos personales, lo mejor es que a la hora de enseñar una vivienda es que desaparezcan todos los vestigios de las vivencias de los actuales propietarios. “Si queremos que el comprador se proyecte tenemos que ofrecerle un espacio lo más neutro posible en cuanto a emociones”, afirma el vicepresidente de Alfa Inmobiliaria. De ahí que en esta red también apuesten por quitar elementos que puedan sobrecargar el espacio como cuadros, fotos e incluso revistas.
8. **Poner en valor la zona:** si bien los compradores miran el precio, el tamaño, la orientación, la altura o los años que lleva construido un inmueble, cada vez son más los que buscan información acerca del barrio en el que se encuentra la vivienda y de sus servicios como colegios, centros de salud, bares, restaurantes, lugares culturales... “Si el inmueble que se vende está en una urbanización con garaje, gimnasio, pista de pádel o piscina es importantísimo que esa información figure en el anuncio para atraer a posibles compradores”, afirma Duque.
9. **Mantén el ritmo:** Cuanto más tiempo lleva una propiedad en el mercado, más les cuesta a los propietarios mantenerla en las mejores condiciones. “Aunque hayas mostrado la casa 100 veces, sigue haciendo las camas, limpiando los fregaderos y los baños antes de que lleguen los posibles compradores. Quizás la visita 101 sea la buena”.
10. **Busca ayuda profesional.** “Aunque pueda parecer un consejo interesado, afirma el directivo de Alfa Inmobiliaria, un agente profesional puede eliminar muchos de los errores que un particular puede cometer a lo largo de este proceso y que a la larga repercute en el precio y en plazo de tiempo a la hora de vender una vivienda”.