

MERCADO FÓRMULAS PARA OPTIMIZAR LA COMPRAVENTA

El precio justo para vender una casa



¿Cómo fijar la cantidad correcta? ¿Cuánto hay que estar dispuesto a rebajarla? ¿Cuándo poner a la venta una vivienda? Una guía para acertar con la operación

Nerea Serrano. Madrid

Se denomina el *efecto champagne* y es lo que puede ayudarle a vender una casa en un tiempo récord. Es una de las teorías que desarrolla José Muñoz en su libro *La fórmula in*. “Cuando pones una vivienda a la venta se produce ese efecto porque eres la novedad. Si no has fijado el precio correcto y pasa el tiempo, tu vivienda se va a convertir en más invisible y quien la vea pensará de manera inconsciente, ¿por qué no se vende esta casa? Las primeras ofertas suelen ser las mejores” asegura este inversor inmobiliario que da algunas claves para establecer el precio de salida óptimo: “Pedir mucho y luego bajar el precio hace que esa vivienda se vaya quemando con el tiempo. No lo puedes fijar a más de cuatro o cinco mil euros por encima de mercado”.

“Lo primero es estudiar el mercado y las viviendas en venta de la zona. La información de aquel vecino que hace unos años vendió su vivienda por X nos servirá de poco si el mercado ha cambiado. Contar con un experto inmobiliario ayudará a fijar el precio de una manera objetiva, calibrando perfectamente los aspectos positivos y negativos del inmueble”, añade Francisco Iñáreta, portavoz de idealista. En esta operación es mejor ser lo más racional posible: “Hay que intentar descartar los aspectos emocionales de la ecuación. Una vivienda puede haber sido un pilar fundamental de nuestra vida y del desarrollo de nuestra familia, pero el posible comprador no contempla esos aspectos como activos de la vivienda y puede mostrarse reacio al precio de la misma”, avisa Iñáreta.

Para François Carriere, CEO de Coldwell Banker España: “Salir a un precio un 15-20% encima del precio de mercado es lo máximo permitido para que no sea disuasorio para los compradores”. Porque, según el experto, el propietario siempre tiene tendencia a sobrevalorar su activo, “pero el mercado siempre lleva la razón”.

Un mercado en el que no se puede navegar eternamente, como recuerda Muñoz: “Una casa debería venderse entre los 30 y los 90 días de salir a la venta”. Para Carriere depende del país: “En Estados Unidos



Zonas de costa. Las viviendas vacacionales suelen venderse entre febrero y junio.

Las cuatro claves del buen vendedor inmobiliario

- **Cantidad.** A la hora de fijar la cantidad de venta, salir a un precio un 15-20% encima del precio de mercado es lo máximo permitido para que no sea disuasorio para los compradores.
- **Plazo.** Entre 30 y 90 días es el plazo ideal para vender una propiedad, pero lo normal es que alcancen los seis meses. El proceso se puede alargar en las viviendas que superen el millón de euros.
- **Cuándo.** Elegir el momento adecuado para poner una casa a la venta es fundamental. Hay que evitar los meses de julio y agosto y todo el periodo navideño. La primavera es una estación óptima.
- **Negociación.** Si el precio está bien fijado, no debería rebajarse más de 4.000 euros. En cualquier caso hay que estar abierto a un posible descuento. El comprador español lo percibe como una victoria.

una propiedad que lleva más de dos meses a la venta tiene un problema de fijación de precio porque el mercado es muy líquido. En Europa y España los plazos son mucho más extensos y seis meses es un tiempo relativamente normal para que una propiedad esté a la venta. Podemos llegar a tener casas en portfolio que llevan años, pero en este caso estamos hablando siempre de propiedades con precios encima del millón de euros”.

Decidir cuándo y cuánto bajar ese precio también es un arte: “Hemos vendido propiedades sin rebaja de precio porque el fijado era el adecuado y el comprador así lo ha entendido. En otras ocasiones hemos conseguido rebajas porque el propietario tenía prisa en vender o porque el precio inicial estaba muy so-

“Pedir mucho y luego bajar el precio hace que esa vivienda se quemara con el tiempo”

“Hay que descartar los aspectos emocionales; el comprador no los ve como activos”

brevadorado”, asegura el consejero delegado de Coldwell Banker.

“Si has fijado bien el precio, no deberías tener que bajarlo más de 4.000 euros. También tienes que entender que si a los españoles no les haces un descuento, no tiene una sensación de victoria”, recuerda Muñoz, quien aconseja ser muy claro durante la negociación: “Se debe aportar toda la información de inicio, la deuda, los hándicaps... cuando tú haces una venta, nada es un problema si el cliente lo sabe antes”.

¿Otro factor a tener en cuenta? Elegir el momento óptimo para ponerla a venta. Para Carriere, “excepto la época de Navidad y el mes de agosto”, el mejor momento es cuando el propietario necesita venderla, teniendo en cuenta que un plazo de seis meses suele ser razonable pa-

ra conseguir un comprador y realizar las gestiones de venta: “Personalmente me gusta mucho la primavera para poner en venta una propiedad, pero vender un activo inmobiliario no depende realmente de la estación del año excepto en zonas turísticas. En ese caso, los mejores meses son mayo y junio así como septiembre y octubre”.

Una información con la que el autor de *La fórmula in* está de acuerdo: “Los mercados, salvo en las grandes ciudades, paran en julio y agosto y tras el puente de diciembre, se paraliza también todo. Los británicos, belgas y franceses, interesados en comprar viviendas vacacionales, vienen a nuestro país de febrero a junio y retoman en noviembre. Sacar una vivienda a la venta el 15 de diciembre es un error garrafal”.