

5 razones por las que se debería vender una propiedad de inversión según hormicasa.es

Los inversores inmobiliarios disfrutan con la emoción de la adquisición. Una nueva propiedad, una nueva oportunidad, una nueva aventura; hay una cierta emoción en todo lo que es tentador. Tener una cartera diversa también es algo bueno. Desde hormicasa.es dan 5 razones por las que se debería vender una propiedad de inversión que ya no genera tanta rentabilidad, o que ya ha obtenido toda la rentabilidad esperada

Es de sobra conocido que una variedad de propiedades ayuda a mitigar el riesgo, con esa red de seguridad tan importante que mantiene las cosas avanzando, si hubiera una vacante inesperada o retroceso. Por ello, el dicho popular 'no meter los huevos en la misma cesta' tiene tanto sentido aplicado a las propiedades de inversión. Generalmente los inversores inmobiliarios compran y mantienen sus inversiones inmobiliarias, y no tienen en mente vender hasta no haber obtenido toda la rentabilidad esperada de dichas propiedades.

Pero a veces, necesitan hacer cambios en su cartera y recortar algunas propiedades de inversión, que han dejado de ser tan buena inversión, para no tener pérdidas. O tal vez vender propiedades siempre fue parte de su plan.

Pero, ¿dónde está ese punto de corte? ¿Cómo saber cuándo es suficiente? Invertir en bienes raíces (para quién no sepa lo que son, se refiere a la tierra, así como a cualquier propiedad física o mejoras colocadas en esta, incluyendo jardines, casas, pozos, etc. A su vez, una propiedad se trata de un bien que se une al suelo de manera inseparable, de forma física y legal. Edificios y terrenos son bienes raíces.) tiene que ver con la estrategia, y tener un buen olfato para saber cuándo comprar y cuándo vender, que son una parte crucial de una estrategia efectiva.

5 razones por las que se debería vender una propiedad de inversión:

1. El plan original siempre fue vender.

Un error importante cometido por muchos inversores inmobiliarios es no desarrollar metódica y pacientemente un plan sobre cómo quieren invertir en bienes inmuebles. La impaciencia a menudo conduce a errores. El error, aunque pueda parecer lo contrario, nunca es saber si está en la pista, fuera de la pista o cuándo hacer ajustes.

Los inversores exitosos, sin importar cuál sea la medida utilizada, son inversores que elaboran un plan antes de comenzar a invertir y se ciñen estrictamente a ese plan. Eso incluye vender activos 'buenos' que pueden estar funcionando como se esperaba. Tal vez el plan del inversor consistió en realizar

ciertos movimientos en determinados plazos, y eso puede incluir mantener propiedades para siempre y vender propiedades cuando todos los demás piensan que está loco.

Siempre se puede cambiar ese plan en cualquier momento, pero si no se hace un plan desde el principio, carece de estrategia.

2. Genera consistentemente un flujo de efectivo negativo.

Hay escenarios donde un inversor debe hacer siempre un cambio, ya sea parte de su plan o no. Este debería ser obvio, pero no es tan fácil como cabría pensar.

El flujo de efectivo puede variar mes a mes a medida que los gastos fluctúan, lo que puede hacer que no quede claro si la propiedad está resultando ser un fracaso o si se está en un período temporal difícil que pasará.

El flujo de efectivo negativo consistente es la razón número uno para vender una propiedad de inversión: no genera ingresos para el inversor, por lo que no vale la pena mantenerlo.

Si la propiedad no genera ingresos y es necesario venderla, siempre es bueno recurrir a la ayuda de una inmobiliaria para que ayude a vender la propiedad lo más rápido posible.

3. La propiedad es más problemática de lo que en principio parecía.

Si la propiedad está plagada de problemas, que no cesan, como los problemas de cimientos, moho, daños por plagas, vecindarios malos, inundaciones, problemas eléctricos u otros problemas que puedan necesitar atención constante. Sobretudo, si no se tienen los recursos necesarios para mantener la propiedad de inversión en perfecto estado, como por ejemplo, puede ocurrir cuando el inversor se encuentra en otra comunidad autónoma, o que el inversor esté en la península y la propiedad este sita en las Islas Canarias. Encargar la venta de la propiedad problemática a una inmobiliaria en Lanzarote sería buena idea para agilizar la venta en la Islas Canarias.

A veces vale la pena no preocuparse y ahorra energía y no dedicar más recursos de los necesarios.

Si los números no tienen sentido y son todo quebraderos de cabeza, ¿qué sentido tiene mantenerlo?

4. Es mejor invertir en otro lugar.

La diversificación es buena. Sin embargo, hay situaciones en las que habrá que elegir entre el mercado actual y las nuevas oportunidades, ya sea debido a recursos limitados o acceso a capital. Tal vez la cartera actual ha permitido 'subir de nivel' y ahora acceder a un mercado, que meses atrás, estaba fuera del alcance, gracias a la equidad que se ha construido.

Quizás la economía está creciendo en un mercado nuevo y no en el actual, y es preferible invertir los esfuerzos en un lugar con oportunidades claras. Se trata de su estrategia personal y de decidir qué se desea hacer con las inversiones.

5. Las prioridades de inversión han cambiado.

Con el tiempo, muchos inversores inmobiliarios descubren que quieren hacer algo un poco diferente. Muchos inversionistas nuevos, por ejemplo, comienzan con una sola propiedad, generalmente una barata, y tratan de ser propietarios. Esto normalmente no les da los rendimientos que soñaron, ni es una gran estrategia, sólo es 'ahorrar dinero'.

O, por otro lado, tal vez se lanzaron y decidieron que ese enfoque no era lo que les gustaba. Y quieren ser libres otra vez.

En cualquier caso, las prioridades y estrategias cambian con el tiempo. Se aprende, mejora, y cambia, y las carteras también cambian en el proceso. ¡A veces eso significa reordenar el portafolio para reflejar y cumplir nuevos objetivos!

No importa el motivo de la venta, lo importante es tomar la decisión cuando se sepa que es necesaria.

Y es interesante echar mano de las inmobiliarias que ayudarán a vender la propiedad en el menor tiempo posible, además de aconsejar las posibles reformas que la propiedad necesita, o 'el lavado de cara' que es necesario realizar en la propiedad, para venderla a tiempo y no perder dinero con ellas.

Si tienen cualquier duda y necesitan que encontrar la casa ideal para invertir o quieren vender esa inversión inmobiliaria, por favor, no duden en contactar con hormicasa.es, tienen una amplia experiencia en el sector inmobiliario y pueden ser de gran ayuda. Hormicasa inmobiliaria, surgió de una empresa consolidada de construcción en la isla de Lanzarote, durante más de 30 años. Gracias a su experiencia, profesionalidad y exclusividad, pueden ofrecer a sus clientes una amplia gama de servicios inmobiliarios para garantizar su satisfacción.

Si se quieren resultados, se deberá ser proactivo. Si se sabe lo que se quiere para el futuro financiero, hay que intentar alcanzarlo. Perseguirlo. Ya lo decía Albert Einstein: 'Si lo que estás haciendo no funciona, haz algo diferente'

Datos de contacto:

María José Capdepón Valcarce
600005872

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

Categorías: [Nacional Inmobiliaria Finanzas](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>