

El tiempo invertido y el papeleo, factores que convierten la venta de una casa en una auténtica pesadilla

El 44% de los madrileños reconocen que la venta de su casa ha sido un proceso tedioso. Además, 4 de cada 10 interesados en vender su vivienda aseguran que estarían dispuestos a rebajar significativamente el precio para conseguirlo en menos de una semana. Disfrutar de una mejor ubicación y más metros, principales motivos para cambiarse de casa

En los últimos años, la compra de vivienda de segunda mano no ha parado de crecer. De hecho, sigue liderando el sector inmobiliario. Sin embargo, para muchos particulares poner en venta su casa ha sido todo un suplicio. El “Informe sobre la venta de vivienda de segunda mano en Madrid” realizada por la PropTech Tiko, así lo confirma: casi la mitad de los madrileños señalan como una pesadilla tanto la larga espera sufrida hasta que se consigue vender la casa como el papeleo necesario para llevarlo a cabo.

De acuerdo con los resultados obtenidos a partir de las cerca de 1000 encuestas realizadas a propietarios de vivienda en Madrid, otros factores que han contribuido a convertir la venta de su vivienda en una auténtica tortura han sido: organizar las visitas (17 %), la mudanza (4 %) o la negociación del precio (3 %).

Y entonces ¿por qué mudarse?

Más de la mitad de los que deciden mudarse reconoce que lo hace para tener más metros o disfrutar de una mejor ubicación, seguido de la necesidad de vender el inmueble por motivos de liquidez (10 %), por cambio de trabajo (8 %) y por separación o divorcio (7 %).

Resulta curioso que el 15 % de los que ponen a la venta su inmueble lo hagan para desprenderse de viviendas heredadas de sus familiares. Lo mismo ocurre con el hecho de que el 6 % de los vendedores se mude porque no puede/quiere alquilarla.

El 60% negocia el precio de la vivienda

El informe de Tiko confirma que el factor fundamental que guía el proceso de venta de una vivienda sigue siendo conseguir un buen precio, un hecho que a su vez lo convierte en el principal obstáculo. De hecho, el 60 % de los madrileños reconoce que negociaron el precio a la baja durante el proceso de venta.

Pero ¿de qué precios se está hablando? Casi la mitad de los madrileños encuestados lo hicieron por un importe inferior a los 200.000 €. Uno de cada cuatro logró venderla por entre 300.000 y 600.000 € y solo un 8 % por encima de los 600.000 €.

El tiempo es oro

Según los resultados del estudio realizado por Tiko, 4 de cada 10 madrileños aseguran que estarían dispuestos a rebajar el precio de su vivienda para venderla en menos de una semana; uno de cada tres encuestados aceptaría descontar, como máximo, un 5 %, mientras que el 8 % se conformaría con el 10 %. Por último, a un 3 % no le importaría rebajar más de un 20 % a cambio de poder vender su inmueble en apenas unos días.

Datos de contacto:

Autor

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Sociedad Madrid](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>