

¿Están preparados los españoles para comprar y vender pisos por Internet?

Aunque la firma aún se formaliza en persona, Internet ya permite tramitar con garantías muchas de las gestiones en la red: adquirir el Certificado de Eficiencia Energética, consultar el catastro, solicitar la nota simple etc. Las nuevas tecnologías han permitido la aparición en Internet de compañías como Tiko, que formaliza la compraventa en solo unos días, con una oferta en 24 horas

Para vender una vivienda ya no es suficiente con poner un cartel de “se vende” en la fachada. Para destacar el inmueble sobre la competencia, hay que convertir la oferta en la más atractiva. ¿Cómo hacerlo? Si se está pensando en vender la casa, Internet es la herramienta perfecta para conocer la oferta y demanda inmobiliaria. Pero junto a las múltiples oportunidades que ofrece el uso de las nuevas tecnologías, aún existe cierto miedo a hacer uso de ellas.

Aunque un tercio de la población en España efectúa sus compras a través de Internet, según el último informe del Consejo Económico y Social (CES), hay muchos otros que todavía no lo hacen por miedo o inseguridad. De hecho, de acuerdo con el INE, el 50 % de los usuarios de nuestro país evita realizar más compras online por pura desconfianza. Y esa cifra cobra todavía más relevancia al hablar de operaciones como la compraventa de viviendas, una de las decisiones más importantes en la vida de numerosas personas.

Por ello, con motivo del próximo Día Internacional del Internet Seguro (6 de febrero) los expertos inmobiliarios de Tiko han preparado una serie de consejos para que los particulares que deseen comprar y vender una vivienda por su cuenta a través de Internet lo puedan hacer con más seguridad y confianza:

Una imagen vale más que mil palabras. Las imágenes son el primer factor en el que se fijan la mayoría de los compradores cuando comienzan a buscar una vivienda. Por eso es tan importante que la primera fotografía, por un lado, capte la atención de hipotéticos compradores interesados y, por otro, transmita la seguridad y confianza suficientes para no disuadir su interés por el inmueble anunciado.

Otras alternativas como incluir el plano de la vivienda para ver su distribución y metros cuadrados, mostrar el inmueble a través de un vídeo en 360 grados o que el anuncio esté ubicado en una web fiable y reconocida también ayudan a reforzar la confianza de los interesados.

Conocer todos los detalles de la vivienda (años de construcción, dónde están los muros de carga, etc.). Aunque parece una obviedad, el vendedor se debe documentar para poder responder con garantías a todas las inquietudes que tenga el comprador y aportar, de esta forma, más seguridad en la venta del piso. Solo así será posible solventar dudas tan concretas como el año de construcción, si se ha

efectuado alguna reforma o dónde se sitúan los muros de carga. Internet ya permite realizar en línea estas gestiones de una forma segura y fácil a través del catastro, un recurso disponible tanto para propietario como para comprador.

Documentación legal (CEE, nota simple, etc.). Los expertos de Tiko reafirman la importancia de que el vendedor disponga de toda la documentación necesaria desde los primeros pasos. Por una parte, se garantiza que una venta apalabrada no se retrasa innecesariamente por culpa del papeleo. Por otra, se aporta al comprador más seguridad y totales garantías sobre la propiedad.

A través de Internet, ya estamos a solo unos clics de distancia de obtener documentos como la nota simple, que demuestra que la casa está libre de cargas inesperadas, o el Certificado de Eficiencia Energética (CEE), un escrito oficial y obligatorio con información objetiva sobre las características energéticas del inmueble. Ambos documentos sirven para dar un plus de confianza que disipa muchas dudas acerca del posible estado del piso.

Proceso de compraventa de la casa. Cuando la compraventa se realiza entre particulares, conocer a la perfección el proceso completo hasta el momento de la firma es fundamental para ahorrarse sustos de última hora. Por ello, el propietario deberá estar al corriente e informar a los interesados de cuáles serían los siguientes pasos, empezando por cómo se realiza un contrato de arras para apalabrar la vivienda con garantías.

A pesar de que Internet ha agilizado el proceso en los últimos tiempos, la media para vender un piso en Madrid todavía es de 5 meses. Sin embargo, las nuevas tecnologías han propiciado que ya surjan en el mercado inmobiliario digital alternativas seguras y mucho más ágiles como Tiko, una compañía capaz de realizar ofertas competitivas en 24 horas sin la necesidad de acudir físicamente al piso, y reduciendo además el tiempo de compraventa a apenas unos días.

En palabras de Ana Villanueva, CEO de Tiko, “es comprensible que Internet todavía genere desconfianza entre algunos usuarios. Más aún cuando hablamos de sectores tan delicados y tradicionalmente opacos como el de la compraventa de pisos. Sin embargo, seguridad y transparencia son dos de nuestros pilares y es cuestión de tiempo que lo que hoy resulta extraordinario mañana se convierta en habitual”.

Datos de contacto:

Autor

666044652

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

Categorías: [Inmobiliaria Finanzas E-Commerce](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>