

¿Por qué los propietarios no consiguen vender su casa? La PropTech Tiko da las claves

No conocer bien la oferta y la demanda de la zona, la ubicación o el tamaño de la vivienda son algunos de los factores determinantes que pueden dificultar la venta del inmueble

Para muchos, vender una casa se ha convertido en un proceso complejo, largo y tedioso. De hecho, en España se tarda de media 258 días en vender una vivienda. No conocer adecuadamente la oferta y la demanda de la zona, una mala ubicación o el tamaño de la vivienda son algunos de los factores que pueden dificultar la venta del inmueble.

Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2017 la compra y venta de viviendas se disparó en un 14,6 %. En total, se cerraron 464.423 operaciones, por lo que el sector inmobiliario está pasando por su mejor momento después de la crisis. Entonces, ¿por qué hay propietarios que siguen sin poder colocar el cartel de “vendido”? Ana Villanueva, CEO y fundadora de Tiko, la primera PropTech que permite vender un piso en solo una semana, desvela 5 factores que deben tener en cuenta los propietarios si se quiere vender una vivienda lo antes posible:

Conocer bien la oferta y demanda de la zona. Es imprescindible realizar un análisis y comparar los precios de la zona. Si el precio es demasiado alto, lo más probable es que el comprador quiera negociar a la baja. Según un estudio realizado por Tecnocasa y Pompeu Fabra, los vendedores suelen aumentar en un 20% el precio del valor real del inmueble y parece que los futuros compradores lo saben. Por ello, lo mejor es ser flexibles con la negociación de la oferta.

La distribución y el estado, factores a tener en cuenta. Algunos de los principales requisitos que buscan los compradores a la hora de adquirir una casa es que sean amplias y espaciosas o, en su defecto, que los metros que tiene estén bien distribuidos. Si la vivienda es angosta, con pequeñas habitaciones y pasillos interminables, con la pintura desconchada y el suelo hecho polvo se venderá mucho peor.

Publicar el anuncio en todas las webs disponibles y redes sociales. Los compradores están conectados 24/7 y les gusta comparar los anuncios entre unas páginas y otras. El objetivo de publicar el anuncio de la vivienda en todas las webs inmobiliarias es poder enseñar y destacar los puntos fuertes del inmueble. Es muy recomendable describir las características de la vivienda, así como los servicios residenciales y los que le rodean, es decir, cercanía del transporte público, centros comerciales, colegios, etc. Además, hay que prestar especial cuidado en las imágenes que se suben; siempre deben ser de calidad. Como bien dice el dicho, ‘una imagen, vale más que mil palabras’.

Dar una buena impresión (tanto la casa como el vendedor). Si se quiere vender una casa de una forma rápida hay que cuidar al máximo todos los detalles para impresionar al comprador. No solo la vivienda tiene que estar como los chorros del oro, también es importante la impresión que el comprador se lleve

de uno mismo. Por eso, es recomendable tener a mano y preparada toda la documentación a la hora de la visita como, por ejemplo, los planos, las facturas para que puedan comprobar que está al corriente de pago, el IBI, la comunidad etc. De esta manera, tanto el propietario como la vivienda dará la mejor impresión posible y eso aportará más confianza al futuro comprador.

Buscar ayuda profesional. Con el avance de las tecnologías han surgido nuevas iniciativas que ayudan a vender una casa en el menor tiempo posible y sin preocuparse prácticamente de nada, como la PropTech Tiko: un comprador digital que, gracias a diferentes herramientas basadas en algoritmos, hace que el proceso de compra y venta de una vivienda sea más rápido y sencillo, en apenas 7 días, ahorrando tiempo y molestias a los propietarios.

Datos de contacto:

Autor

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

Categorías: [Nacional](#) [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [E-Commerce](#) [Construcción](#) y [Materiales](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>