

## **Precio, análisis de mercado y conocer al comprador, aspectos clave en la negociación de una venta, según ProntoPiso**

**El mercado inmobiliario se mantiene constante: en el primer trimestre del 2019 se firmaron 136.436 transacciones, la misma cifra que el año pasado en ese periodo**

La venta de viviendas continúa en la misma línea de crecimiento. En el primer trimestre del 2019, un total de 136.436 propiedades cambiaron de manos, una cifra prácticamente idéntica comparada con el mismo periodo del año anterior, tal y como recoge el Consejo General del Notariado. Según esta evolución en el número de transacciones, se puede prever que este año se puedan alcanzar, o incluso superar, el mismo número de viviendas vendidas a cierre de 2018 cuando se firmaron 515.051 transacciones, lo que supone un 10,1% más que el año anterior.

En este escenario donde la compraventa de viviendas gana protagonismo, los expertos de ProntoPiso, la proptech especializada en property chain que garantiza la venta de las viviendas a precio de mercado en menos de 90 días, han recopilado algunos consejos clave a la hora de negociar la venta de la vivienda. “Compradores y vendedores se centran en aspectos diferentes, pero tienen varios denominadores en común: buscan transparencia, seguridad, profesionalidad de los agentes y conocimiento del mercado inmobiliario, es decir, no sólo precisan ayuda en la valoración de la vivienda, sino que se apoyan en profesionales para que les aporten conocimientos de temas arquitectónicos, reformas en el hogar o aspectos legales”, afirma Diego Paradinas, COO y cofundador de ProntoPiso.

El importe de la vivienda, principal escollo en las negociaciones

El precio medio de la vivienda terminada (nueva y usada) subió un 3% anual en España en el segundo trimestre de 2019, hasta alcanzar los 1.350 euros por metro cuadrado, manteniendo una tendencia alcista en el precio desde hace casi 3 años, según el último informe de Tinsa IMIE Mercados Locales.

Un propietario suele ser imparcial a la hora de estimar la valoración de una vivienda. “Los recuerdos y momentos vividos en su casa hacen que los propietarios siempre sobreestimen el precio de la vivienda. Para ayudarles, en ProntoPiso usamos multitud de datos del mercado inmobiliario que, combinados con algoritmos propios de valoración inteligente, sirven para proporcionar a los vendedores una valoración automática de su propiedad, y ajustada a su valor real de mercado”, explica Paradinas.

En cuanto a la negociación del precio con el comprador, es importante confiar en expertos del sector. “Es clave fijar un precio de salida que sea agresivo sin que sea excesivo porque si no el producto se quema en el mercado. Para ello, el expertise de los agentes inmobiliarios es fundamental en la comercialización de la propiedad”, señala el cofundador de ProntoPiso.

El análisis de mercado es otro de los aspectos fundamentales. Ser consciente del precio de mercado

de otras viviendas similares y en la misma ubicación, junto a elementos digitales de valoración inteligente y el apoyo de expertos ayudarán a determinar el precio de salida adecuado.

Por su parte, en las negociaciones, el hecho de conocer las motivaciones y las necesidades del comprador también se convertirán en una buena baza para negociar. “Es determinante ser conocedor de las necesidades del comprador ya que, si no es lo que realmente necesitan, las probabilidades de que las operaciones no lleguen a buen término se incrementan”, continúa Paradinas que, añade, “una vez que la negociación del precio ha llegado a buen puerto, vendedor y comprador deberán ponerse de acuerdo en estipular los plazos de cara a realizar el contrato de arras y la escritura de la propiedad”.

**Datos de contacto:**

Andrea  
670597965

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

Categorías: [Inmobiliaria Finanzas](#)

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>