

Siete dificultades que un propietario debe superar si quiere vender su vivienda correctamente, según Solvia

La negociación con el posible comprador es el proceso que más tiempo consume, por ello, es importante conocer su motivación real de compra y saber hasta qué punto se puede llegar a un acuerdo lo antes posible. Otros retos identificados por Solvia: fijar el precio correcto, seleccionar a los potenciales compradores, visión comercial para atender a las visitas o recabar toda la documentación necesaria para la compraventa

Vender un inmueble no es tarea fácil. Colgar en el balcón el cartel de “se vende” no es una garantía de encontrar un comprador, y mucho menos de conseguir un trato bien hecho. Más aún si se tiene en cuenta los numerosos desafíos que deben superarse durante todo proceso de venta, relacionados con la planificación, gestión de potenciales compradores o trámites legales, y que afectarán directamente al resultado de la transacción.

Aunque la venta de una vivienda puede realizarse de manera particular, confiar en el asesoramiento de profesionales facilita el proceso, ahorra tiempo y asegura la consecución de una operación de compraventa que satisfaga a todas las partes interesadas. Por este motivo, Solvia ha puesto en marcha la campaña ‘Trato bien hecho’.

El objetivo de la firma de servicios inmobiliarios es ayudar a los vendedores y a los compradores en todos los retos que se vayan presentando durante el procedimiento. Para ello, Solvia pone a su disposición un equipo de asesores personales con dilatada experiencia en el sector e información actualizada de precios y rentabilidad inmobiliaria gracias a sus herramientas Solvia Price Index y Solvia Location Intelligence. Para el proceso de selección de interesados en la adquisición, ofrecen, además, un filtro profesional de identificación de potenciales compradores con perfiles económicos concretos y necesidades determinadas.

Algunos de los desafíos a afrontar durante todo proceso de compraventa, y que Solvia incluye dentro de su plan de asesoramiento a propietarios, son los siguientes:

Fijar el precio de mercado correcto. Lo más común es hacer un rastreo sobre los precios de las viviendas de superficies similares que se venden en la zona. Sin embargo, cada inmueble es un mundo, y el importe también estará determinado por la distribución, instalaciones, calidades, iluminación o reformas realizadas del inmueble, así como por el tipo de edificación y preservación del edificio donde se encuentra. Habrá que saber correlacionar estos valores y no fijar precios desorbitados que ahuyenten a posibles interesados.

Identificar a los potenciales compradores. Para no perder tiempo, es importante detectar cuáles son los compradores que realmente quieren y pueden adquirir el inmueble. Por ello, antes de proseguir la

relación con un posible interesado es recomendable saber si se encuentra en la primera etapa de búsqueda de vivienda, si cuenta con capacidad económica suficiente para la adquisición, si ya ha consultado a alguna entidad bancaria la posible concesión de una hipoteca, si tiene intención de pagar al contado, si necesita comprar en un corto periodo de tiempo, si dispone de ahorros...

Contar con visión comercial para captar al comprador. Una vivienda no deja de ser un producto en venta que requiere de una serie de propuestas de valor específicas que capten el interés de un comprador. El reto no solo estará en detectarlas, sino también en trabajarlas (adecuando la vivienda) y saber transmitir las, tanto a la hora de anunciarlo (descripción, fotografías, vídeos...), como en las visitas. Algunos atractivos que pueden explotarse son: renovaciones y rehabilitaciones realizadas, eficiencia energética, dotaciones especiales, iluminación, localización y servicios cercanos, buenas relaciones con la comunidad de vecinos, disponibilidad de ascensor...

Saber responder a las dudas de compraventa de los interesados. Es muy común que una persona que visita lo que considera su futuro hogar realice numerosas preguntas relacionadas no solo con el estado y situación del inmueble, sino también con el proceso de compraventa (impuestos, trámites legales, cuestiones hipotecarias, etc.). Aunque no es necesario que estas últimas las conteste el vendedor, sí resultan de gran utilidad para asentar la confianza del interesado y aumentar las posibilidades de venta.

La negociación con el comprador. Una vez que se ha conseguido captar la atención de un posible comprador y se conoce su motivación real de compra, será necesario conocer sus expectativas para la negociación. Aportar soluciones que faciliten la decisión y contar con asesoramiento profesional y personalizado pueden marcar la diferencia entre un trato y un trato bien hecho.

Recabar toda la documentación necesaria para la compraventa. A la hora de formalizar el contrato de compraventa, el vendedor debe aportar, aparte de su DNI, el título de propiedad y la nota simple, el certificado de deuda pendiente, la célula de habitabilidad de la vivienda, los gastos comunitarios, los recibos de suministros del inmueble, el Certificado de Eficiencia Energética, la calificación urbanística y la Certificación de Inspección Técnica del Edificio (ITE). Todos ellos son necesarios para realizar el contrato de arras con el futuro comprador. Posteriormente, se realizará la firma de la escritura pública de la vivienda ante notario, documento que, una vez se haya facilitado en el Registro de la Propiedad, certificará el cambio de titularidad.

Afrontar los gastos de transacción. Vender una vivienda no es gratis. El vendedor debe hacer frente a los gastos de plusvalía estatal (IRPF) y municipal (IBI), cancelación de hipoteca y trámite de la gestoría para la cancelación de hipoteca (si los hubiese), certificado energético, así como el certificado de estar al corriente de los pagos de la comunidad.

Datos de contacto:

Redacción
Madrid

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

Categorías: [Inmobiliaria](#) [Finanzas](#) [Marketing](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>